



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Área Jurídica, Social y Administrativa

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS
FUNERARIOS PARA EL CANTÓN CATAMAYO-
PROVINCIA LOJA”**

*Tesis previa a optar el Grado de Ingeniera
en Banca y Finanzas.*

Autora:

Eva del Carmen Quizhpe Pineda

Director:

Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira Mca-Cp

Loja-Ecuador

2015

CERTIFICACIÓN

ING. JAIME RODRIGO LOJÁN NEIRA, Mca-Cp

DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que ha supervisado el trabajo de tesis titulado: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS PARA EL CANTÓN CATAMAYO-PROVINCIA LOJA”**, elaborada por la señorita Eva del Carmen Quizhpe Pineda, previo a optar el título de Ingeniera en Banca y Finanzas, luego de verificar que cumple con lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, autorizo su presentación ante el Honorable Tribunal de Grado.

Loja, Noviembre de 2015.



ING. JAIME RODRIGO LOJÁN NEIRA, Mca-Cp

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo **Eva del Carmen Quizhpe Pineda**, declaro que todos los conceptos, ideas, criterios, opiniones e interpretaciones vertidas en el presente proyecto de tesis, son de responsabilidad exclusiva de la autora y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.



CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, **Eva del Carmen Quizhpe Pineda**, declaro ser la autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS PARA EL CANTÓN CATAMAYO-PROVINCIA LOJA”** como requisito para optar al Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los diecinueve días del mes de noviembre del dos mil quince, firma la autora.

FIRMA: _____



Autora: Eva Quizhpe Pineda

Cédula: 1105058034

Dirección: Parroquia San José-Catamayo

Teléfono: 0986448144

Director de Tesis: Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira, Mca-Cp

TRIBUNAL DE GRADO: Dra. Judith del Carmen Achupallas Jaramillo, Mg. Sc.

Ing. John Patricio González Román, Mg. Sc.

Ing. Diana Paola Morocho Pasaca, Mg. Sc.

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a Dios por ser mi guía y acompañarme en cada paso que doy, por haberme permitido llegar hasta este punto y lograr mis objetivos, a mi Madre por ser quien me ha dado fuerzas para continuar y seguir adelante, porque siempre ha confiado en mí y este logro ha sido gracias a su apoyo, su amor y entrega diaria e incondicional, porque a pesar de tantas adversidades siempre me ha dado todo y ha sido mi inspiración y soporte para cumplir esta meta.

A mis hermanos quienes han sido mi motivación y un pilar fundamental en mi formación profesional, brindándome su apoyo incondicional en todo momento; a mis sobrinos porque este esfuerzo ha sido para que ellos puedan ver en mí, un ejemplo a seguir.

A una persona muy especial mi novio, quien me ha demostrado su amor, comprensión, afecto, y a pesar de las dificultades del camino, ha estado presente en vida en todo momento y ha sido parte de este logro, apoyándome incondicionalmente día a día.

A mis amigos por su apoyo, en especial a Paola quien me ha brindado su amistad durante todo este tiempo, por compartir sus conocimientos, sus experiencias y su cariño, por todos aquellos momentos buenos y malos que hemos vivido juntas y por ser quien cada día me demuestra su amistad sincera e incondicional.

A mis maestros, por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional y a toda mi familia quienes han sido parte de este proceso, por apoyarme y ser mi motivación.

Eva del Carmen

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecer a Dios por haberme guiado durante este tiempo y permitirme cumplir esta meta.

Agradecer a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa; especialmente a la Carrera de Banca y Finanzas, a la Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade coordinadora y a todo su personal docente por la formación profesional recibida durante estos cinco años de preparación.

Agradecer de manera especial al Ing. Jaime Loján Neira por el apoyo, asesoría y todos aquellos conocimientos brindados durante este proceso, mismos que han sido de gran ayuda para el desarrollo de este trabajo.

A los habitantes del Cantón Catamayo por la información brindada que ha sido esencial y ha servido de soporte, para el desarrollo del presente proyecto y a todas aquellas personas que de una u otra manera han contribuido en la ejecución y culminación de mi tesis.

La Autora

a. TÍTULO:

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS PARA EL CANTÓN
CATAMAYO-PROVINCIA LOJA”**

b. RESUMEN

El desarrollo del presente proyecto se elaboró en base al cumplimiento tanto del objetivo general, como de los específicos; enmarcándose en primera instancia en el objetivo general que abarca la elaboración de un Proyecto de Inversión para la Implementación de una Empresa de Servicios Funerarios para el Cantón Catamayo-Provincia Loja, que permita determinar la factibilidad y analizar si es conveniente su instalación.

Uno de los objetivos específicos del proyecto es efectuar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda para la realización del mismo, el cual se lo realizó, en primer lugar a través de la utilización de diferentes métodos y técnicas que permitieron la recopilación de información. Obtenida la información necesaria, se realizó el análisis de resultados, con una muestra de 373 personas encuestadas y una entrevista aplicada a diferentes propietarios de empresas similares tanto del Cantón Catamayo como de la Ciudad de Loja, en donde se determinó una demanda insatisfecha de 951 servicios anuales, a partir del cual se proyectó para los diez años, con el índice de crecimiento poblacional del Cantón que es del 1,40%.

En cuanto al segundo objetivo, este consiste en efectuar un estudio técnico del proyecto, para establecer su ubicación y operatividad, para lo cual se inició en primera instancia con la determinación de la micro y macro localización de la empresa “Remanso de Paz”, a partir del cual se determinó una capacidad instalada y utilizada de 244 servicios anuales, distribuyéndose en tres diferentes paquetes, de acuerdo a las necesidades de la población manifestadas en la encuesta, se estableció un total de 100 Paquetes Básico, 90 Paquetes Premium y 54 Paquetes Vip.

Así también se dio cumplimiento al tercer objetivo específico que consiste en establecer un estudio Organizacional y Legal, que permita delimitar una correcta estructura y organización empresarial, en donde se determinó que la empresa se constituirá bajo la modalidad de compañía limitada, debido a que es un tipo de empresa que ofrece todas las garantías necesarias, para quienes serán parte de este proyecto, es decir los socios. Además contará con 9 empleados, que corresponden a los diferentes niveles jerárquicos, con sus respectivos organigramas y manuales de funciones.

El Realizar un estudio financiero para determinar la factibilidad económica del proyecto y conocer su rentabilidad, es el cuarto objetivo específico, el mismo que se dio cumplimiento, en primer lugar al realizar un análisis minucioso de requerimientos de materiales e insumos para determinar la inversión requerida, la cual es de \$ \$ 216.179,97 que se conseguirá a través de aporte de socios y financiamiento externo.

Seguidamente se realizó el cálculo del punto de equilibrio tanto para el primer año, como para el último año de vida útil, resultando que la empresa deberá trabajar con una capacidad del 52.16% y el 51.90% respectivamente. El precio unitario del servicio se calculó de acuerdo a cada paquete en donde, el paquete básico tendrá un valor de \$694,89 con un margen de utilidad del 30%, el paquete Premium costará \$ 839,53 con utilidad del 32% y el paquete VIP valdrá \$940,16 con un margen de utilidad del 34%.

Así también se aplicó los diferentes indicadores de rentabilidad, en donde el Valor Actual Neto del proyecto se determinó que es de \$ \$ 116.888,20 la tasa interna de retorno de 19.95%, que demuestran la factibilidad del proyecto. La relación costo beneficio resultó de \$ 1,32 lo que significa que por cada dólar invertido en la empresa, ésta generará una utilidad o ganancia de 0,32 centavos, en cuanto al

periodo de recuperación de capital se prevé que la inversión se recuperará en 4 años, 8 meses, siendo este tiempo menor a la vida útil del proyecto y por ultimo se comprobó que el proyecto soporta un incremento de costos de 4.142% y una disminución de ingresos de 3.143% sin que este se vea afectado, comprobando una vez más la factibilidad del mismo.

Finalmente se llegó a la conclusión que el proyecto es factible y por ende se recomienda su implementación, puesto que generará un gran porcentaje de utilidad a los inversionistas, lo cual permitirá mejorar la calidad de vida de los catamayenses, generando nuevas plazas de empleo que contribuyan al desarrollo socio-económico del Cantón.

ABSTRACT

The development of this project is elaborated on the basis of compliance with both the general objective and the specific; framing itself in the first instance on the general objective includes the development of an Investment Project for the Implementation of an Enterprise funeral for the Canton Catamayo-Loja Province, should determine the feasibility and analyze whether to install.

One of the specific objectives of the project is to conduct a market study to identify the supply and demand for the realization of it, which was made in the first place through the use of different methods and techniques that enabled the collection of information. Once the necessary information, analysis of results was performed with a sample of 373 respondents and an interview applied to four owners of similar businesses both catamayo canton and the city of Loja, where an unmet demand was determined 951 services per year, from which projected for ten years, with the rate of population growth of the Canton that is 1.40%.

On the second goal, this is to carry out a technical study of the project to establish their location and operation, for which started in the first instance to determine the micro and macro location of the company "haven of peace", to from which an installed and utilized capacity of 244 annual services, distributed in three different packages, according to the needs of the people expressed in the survey, a total of 100 Basic Package, 90 and 54 Premium Packages Packages Vip was established was determined .

And compliance was also given to the third specific objective is to establish an organizational and legal study, allowing define the correct structure and business organization, where it was determined that the company will be in the form of limited company, because it is a type of company that offers all the necessary guarantees to those who are part of this project, ie partners. It will also have 9

employees, which correspond to different hierarchical levels, with their respective organizational and operating manuals.

The Perform a financial study to determine the economic feasibility of the project and meet its profitability, it is the fourth specific objective, the same as were met, first to conduct a thorough analysis of material requirements and inputs to determine the investment required, which is \$216,179.97 will be achieved through input from partners and external financing.

Then we calculate the breakeven point for both the first year and for the last year of life took place, resulting in the company will work with a capacity of 52.16% and 51.90% respectively. The unit price of the service is calculated according to each packet wherein the basic package will be worth \$ 694.89 with a profit margin of 30%, the Premium package will cost \$ 839.53 with profit of 32% and pack VIP worth \$ 940.16 with a profit margin of 34%.

So different profitability indicators, where the Net Present Value of the project was determined to be \$ \$ 116,888.20 internal rate of return of 19.95%, demonstrating the feasibility of the project was also applied. The cost-benefit ratio resulted from \$ 1.32 which means that for every dollar invested in the company, it will generate a profit or gain of 0.32 cents, as the payback period capital investment is expected to recover in 4 years, 8 months, this being less than the life of the project time and finally found that the project supports increased costs of 4.142% and a decrease in revenues of 3,143% without it being affected, proving once more feasibility. Finally it was concluded that the project is feasible and therefore its implementation is recommended, since it will generate a large percentage of income to investors, which will improve the quality of life of catamayenses, creating new places of employment that contribute the socio-economic development of the Canton.

c. INTRODUCCIÓN

Hoy en día la creación de nuevas empresas con características diferentes, se ha convertido en una herramienta que debe ser aprovechada por inversionistas, tal es el caso de las empresas de servicios funerarios, que actualmente pertenecen a un sector dinámico de gran crecimiento ya que hoy en día, el Ecuador cuenta con más de 564 entidades dedicadas a brindar servicios funerarios, mismas que generan ingresos alrededor de 21,2 millones de dólares anuales, contribuyendo al desarrollo socio-económico del país, debido a que permite generar nuevas fuentes de empleo.

Por ello surge la necesidad de ofrecer un servicio funerario de calidad a los habitantes del Cantón Catamayo, en donde aquellas personas que atraviesan duros momentos por la pérdida de un ser querido, puedan contar con una empresa capaz de encargarse de todos aquellos trámites que en muchos de los casos resultan dolorosos, debido que no solo la pena y el luto acompañan a los familiares, tristemente vemos familias con grandes deudas a causa del fallecimiento de algún familiar, lo cual genera mayor preocupación que el mismo fallecimiento y en los peores de los casos lleva a la destrucción del núcleo familiar y a que se presenten problemas de tipo jurídico, evidenciándose de esta manera la angustia económica que representan la ceremonia religiosa y la sepultura.

En la actualidad no existe una empresa que cumpla con las expectativas y requerimientos de los habitantes del Cantón Catamayo, evidenciándose la falta de innovación y provocando que las familias al momento de perder un familiar o ser querido tengan que velarlos en sus hogares, ocasionando incomodidad tanto en su domicilio como en las calles, debido a la obstaculización del tráfico vehicular.

Con la finalidad de dar una solución a estos problemas, se desarrolló el presente trabajo investigativo, que a través de su implementación busca mejorar la calidad de vida de la población y generar plazas de empleo que impidan la salida de personal calificado hacia otras ciudades o a su vez a otros países.

Es por ello que el presente estudio permitió determinar la factibilidad del proyecto y de acuerdo al cumplimiento del Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja, en cuanto a la estructura y composición del trabajo de titulación, el esquema del presente trabajo está dado de la siguiente manera:

En primer lugar está compuesto por el **Título** que describe el tema desarrollado, seguido de un **Resumen** en español e inglés que evidencia el cumplimiento de los objetivos tanto generales como específicos, la **Introducción** que hace referencia a la importancia e interés del Tema, el aporte que brinda a la colectividad y detalla la esquematización del proyecto.

Seguidamente esta la **Revisión Literaria**, en donde se define teóricamente todos los temas relacionados con la creación del proyecto, así también están los **Materiales y Métodos** que describe el desarrollo de actividades y los insumos empleados, además figura la utilización de diferentes métodos, como el inductivo, deductivo, analítico, sintético, matemático y estadístico; técnicas como la observación, entrevista, revisión bibliográfica y encuestas, utilizados durante todo el estudio.

En los **Resultados**, se inicia con la tabulación, interpretación y análisis de la información obtenida a través de la encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Catamayo, seguidamente el desarrollo de los diferentes estudios, empezando con el Estudio de Mercado que permite definir las características del servicio y el plan

de marketing necesario, para su lanzamiento; posteriormente el Estudio Técnico que permite determinar la ubicación exacta de la empresa, los procesos y a su vez determinar la ingeniería del proyecto.

El estudio organizacional de la empresa establece el adecuado manejo y administración del recurso humano que deberá llevarse, para lograr la calidad del servicio y por último el estudio Financiero contiene el monto total de inversión requerido, el financiamiento necesario y la evaluación económica a través de la aplicación de los diferentes indicadores, que definirán la factibilidad del proyecto.

En la **Discusión** se expone el contraste tras la implementación del proyecto, comparando la situación actual y los beneficios que traerá la instalación de la empresa a los habitantes del Cantón Catamayo.

Finalmente se presenta las **Conclusiones y Recomendaciones** que se obtuvieron del presente proyecto, como también la **Bibliografía** empleada para la recopilación de información y por último los **Anexos** conformados por roles de pagos, depreciaciones y proformas, que constituyen el sustento de todo este proceso.

d. REVISIÓN LITERARIA

EMPREDIMIENTO

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos. El emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Robinson J. (2007 p. 3)

Por lo tanto el emprendimiento es aquello, que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello quiera alcanzar mayores logros, es decir tiene la necesidad de iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios.

PROYECTO DE INVERSIÓN

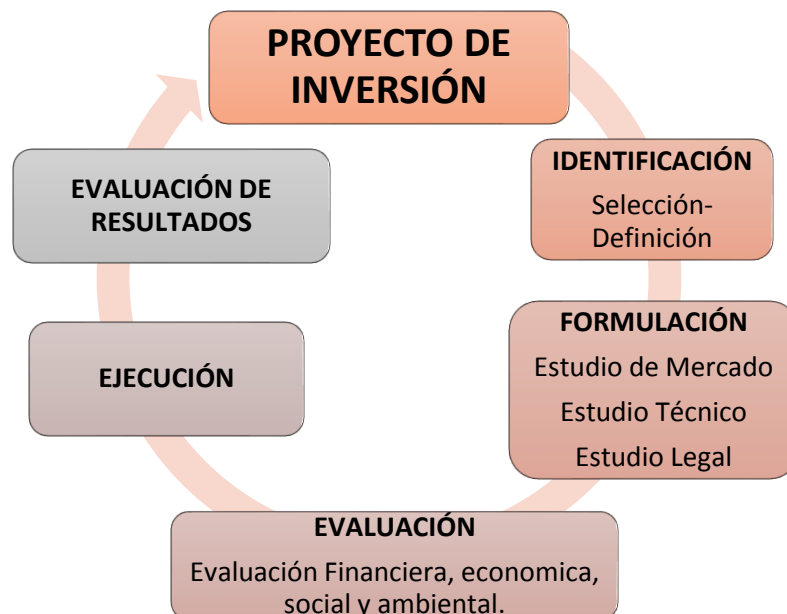
Un proyecto de inversión es una propuesta técnica y económica para resolver un problema de la sociedad utilizando los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles, mediante un documento escrito que comprende una serie de estudios que permiten al inversionista saber si es viable su realización.

La orientación de la economía se da a través de planes de desarrollo, que se desglosan en programas, compuestos por proyectos. El plan de inversión, como parte importante del plan de desarrollo, se deriva de grandes objetivos desarrollados y establecidos, analizando:

- Existencia de demanda o una necesidad.
- Una técnica de producción adecuada y económicamente factible.
- Localización adecuada.
- Capacidad financiera.
- Disponibilidad de insumos y factores.
- Evidencia de rentabilidad. Córdoba Marcial (2011 p.2)

Alcances de Identificación, Formulación y Evaluación de Proyectos

La identificación, formulación y evaluación de proyectos es una herramienta de uso esencial entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión, en la siguiente manera:



Fuente: Córdoba Marcial (2011, p.4)

Elaborado por: La Autora

- ✓ La identificación de un proyecto es establecer un problema que se presenta en un determinado lugar, cuál es la causa que lo origina y a su vez intentar

resolverlo con probabilidades de éxito. Detectada la causa, surgen alternativas para corregirla, es decir los proyectos.

- ✓ La formulación es el conjunto de actividades orientadas a levantar y procesar información sobre los diferentes aspectos que tengan relación con un proyecto, para luego realizar un documento donde se plasme de manera sistemática sus principales características, estableciendo en forma clara y coherente los objetivos en relación con la generación de bienes y servicios.
- ✓ La evaluación de proyectos se basa en la determinación de criterios para diseñar procesos que garanticen la selección de alternativas viables tanto técnica como financieramente, lo cual permite agilizar la toma de decisiones sobre la determinación de recursos. La evaluación de proyectos se encarga de construir toda la metodología necesaria para reducir al máximo cualquier posibilidad de pérdida financiera.
- ✓ Cuando se decide llevar a cabo un proyecto, es necesario diseñar un plan de ejecución donde se contemplen las actividades a desarrollar, determinando los respectivos momentos de realización o ejecución.
- ✓ La evaluación de resultados de un proyecto permite establecer el cumplimiento de los objetivos propuestos, los cuales deben estar relacionados con la solución del problema planteado en su etapa de identificación.

Importancia de la Elaboración De Proyectos

La ejecución de proyectos productivos constituye el motor del desarrollo de una región o país, razón por la cual las instituciones financieras del orden regional, nacional e internacional tienen como objetivos la destinación de recursos para la

financiación de inversiones que contribuyen a su crecimiento económico y beneficios sociales.

En la asignación de recursos que generen beneficios para la comunidad se tienen en cuenta factores como:

- Condiciones puramente crediticias: requisitos, garantía, referencias, etc.
- Operaciones factibles y rentables para el inversionista: mercado, rentabilidad, riesgo, etc.
- Operaciones adecuadas para la economía del país: social y económicamente.

En el sector público se tiene en cuenta para la selección:

- Incremento del PIB per cápita.
- Creación de empleos.
- Promoción de un desarrollo social y regional equilibrado.
- Diversificación de la actividad económica.

En el sector privado se tiene en cuenta:

- Tasa elevada de rentabilidad.
- Recuperación rápida y asegurada de la inversión. Córdova Marcial (2011 p. 7)

Ciclos de vida de los Proyectos

El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscársele solución coherente. Generalmente, los proyectos de inversión atraviesan por cuatro grandes fases:



Fuente: Córdoba Marcial (2011, p.9)

Elaborado por: La Autora

Estas fases, a su turno, pueden desdoblarse en etapas, así:

1ª Fase: PREINVERSIÓN

La preinversión consiste en identificar, formular y evaluar el proyecto y establecer cómo se llevaría a cabo para resolver el problema o atender la necesidad que le da origen. Esta fase corresponde al estudio de factibilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Cuanto menos cantidad y calidad tenga la información, más se acerca al estudio del perfil; mientras que más y mejor sea la información, más se acerca al nivel de factibilidad. Córdoba Marcial (2011 p.9)

2ª Fase: INVERSIÓN O EJECUCIÓN

La fase de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez seleccionado el modelo a seguir, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha. Dentro de este contexto se debe considerar lo siguiente:

- La compra del terreno, la construcción de la planta de producción, oficinas e instalaciones.
- La compra e instalación de maquinaria, equipos y herramientas.
- Selección y administración de sistemas operacionales y administrativos.
- Selección, contratación, inducción y capacitación de personal.

- Operación inicial del negocio.

Una vez concluida esta etapa se debe continuar con la comparación y medición de los resultados reales contra los presupuestados, lo cual puede realizarse en forma parcial o total, teniendo como objetivo mejorar o corregir el desarrollo del proyecto de inversión y así obtener los resultados más cercanos a los planes originales.

El control debe aplicarse durante la vida total del proyecto para medir su desarrollo y rentabilidad en el tiempo. Además, esta etapa deberá ser controlada mediante la elaboración de presupuestos y el establecimiento de un sistema de control presupuestal asignando la responsabilidad a la administración existente (p.13).

3ª Fase: OPERACIÓN

La fase de operación es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo. El proyecto se institucionaliza mediante la creación de una organización responsable por su operación en el tiempo o mediante la entrega de dicha responsabilidad a una entidad ya existente.

A medida que la fase operativa del proyecto avanza, la gerencia debe estar atenta para introducir modificaciones o mejoras que aumenten la eficiencia del sistema.

Pero hay otras dos situaciones que se van presentando en el tiempo:

- La necesidad de ampliación del sistema para extender su cobertura a nuevos usuarios.

- El desgaste y obsolescencia de las instalaciones y equipos implican la necesidad de renovación–reposición (p.14).

4ª Fase: EVALUACIÓN DE RESULTADOS

Si el proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar, después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las medidas correctivas pertinentes: la evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inició el proceso: el problema.

La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:

- Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrado en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.
- Simular la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad, para mejorar (p.15).

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Sapag (2007) “Consiste en identificar las razones de peso que tiene el investigador o los investigadores para la formulación y evaluación del proyecto, por qué se realiza el estudio, cómo y a quién beneficia”:

- Explicar por qué es importante realizar la investigación.
- Qué beneficios se obtendrían al resolver la problemática que se plantea.

Córdova Marcial (2011) afirma que el desarrollo del proyecto se puede dimensionar en diferentes tipos de intereses como son los siguientes:

- Intereses personales.
- Intereses institucionales.
- Intereses políticos.

Es decir, explicar el tipo de interés que se tenga sobre el tema que se está investigando, con la finalidad de conocer esas razones. La ejecución del proyecto se justificará porque aportará a la comunidad del área de influencia beneficios de diversos órdenes, entre los que debemos destacar:

Aportes sociales

La inversión debe cumplir una función social; por lo tanto, la población recibirá unos beneficios que se deben indicar, como la solución de necesidades básicas insatisfechas, el mejoramiento de sus ingresos y la elevación de su calidad de vida, entre otros.

Aportes económicos

La rentabilidad que se estime para cualquier proyecto dependerá de la magnitud de los beneficios netos que la empresa obtenga a cambio de la inversión realizada en su implementación, sean éstos obtenidos mediante ingresos, mediante la creación de valor a los activos, o mediante la reducción de costos.

Los beneficios económicos un proyecto se debe traducir en los resultados que le traerá a la región, como la generación de empleo, la reactivación de la economía o el incremento del PIB, dependiendo de su tamaño.

Aportes tecnológicos

Es posible que con la realización del proyecto se introduzcan avances en este campo con el empleo de técnicas de producción no conocidas en la región, los cuales se deben destacar.

Aportes ambientales

Se debe destacar en qué medida el proyecto contribuirá a la preservación de medio ambiente y a la mitigación del impacto que generará al ecosistema de su zona de influencia. (p. 41-42)

EMPRESA

Para Idalberto Chiavenato (2011), “la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos”, es decir, es un ente que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. “Es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social”

Elementos de la Empresa

Se consideran elementos de la empresa todos aquellos factores, tanto internos como externos, que influyen directa o indirectamente en su operatividad.

Dentro de los principales elementos de la empresa tenemos los siguientes:

- a) El empresario:** Es la persona o conjunto de personas encargadas de gestionar, administrar y dirigir.

- b) **Trabajadores:** Es el conjunto de personas que rinden su trabajo en la empresa, por lo cual perciben un sueldo o salario.
- c) **La tecnología:** Está constituida por el conjunto de procesos y técnicas necesarias para poder fabricar o producir un bien o servicio (técnicas, procesos, máquinas, ordenadores, etc.).
- d) **Los proveedores:** Son personas o empresas que proporcionan las materias primas, servicios, maquinaria, entre otros, indispensables para que las empresas puedan llevar a cabo su actividad.
- e) **Los clientes:** Constituyen el conjunto de personas o empresas que demandan aquellos bienes producidos o servicios prestados por la empresa.
- f) **La competencia:** empresas que producen los mismos bienes o prestan los mismos servicios y con las cuales se ha de combatir por atraer a los clientes.
- g) **Los organismos públicos:** Conformados por el Estado así como los Organismos Autónomos, los cuales condicionan la actividad de la empresa a través de normativas laborales, fiscales, sociales, etc.

Fines de las Empresas

- **Finalidad económica externa:** que es la producción o prestación de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la colectividad.
- **Finalidad económica interna:** se refiere a la obtención de un valor agregado para gratificar a los trabajadores de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones.
- **Finalidad social externa:** contribuir al desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente se evite la vulneración de los

valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.

- **Finalidad social interna:** contribuir dentro de la empresa, a la superación de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoverlos.

Clasificación de las Empresas

Industriales

La actividad primordial de éste tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación o extracción de materias primas.

Las empresas industriales, a su vez se clasifican en:

- **Extractivas:** Cuando su trabajo consiste en la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables.
- **Manufactureras:** Aquellas empresas que transforman la materia prima en productos terminados.

Comerciales

Son empresas intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra y venta de productos terminados. Se clasifican en:

- **Mayoristas:** Venden a gran escala o en grandes cantidades.
- **Minoristas:** Venden al por menor, es decir en menor volumen.

De Servicio

Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, productiva y prestadora de servicios con fines de lucro. Así tenemos empresas que prestan servicios a la sociedad con la finalidad de recuperar su inversión, como por ejemplo Agua, Luz, Gas, Internet, entre otros.

EMPRESAS DE SERVICIOS FUNERARIOS

Antecedentes

En el Ecuador en el año 2009 según Datos del INEC “la mortalidad en el Ecuador fue de 59.714 mientras que en el año 2010 fue de 61.861” estadísticas que permiten evaluar el comportamiento del sector funerario en el país, debido a que mediados de los años noventa este sector empieza a tener un enfoque diferente y a tomar importancia comercial.

El servicio de velaciones en el país se implanto en el Año de 1958 por primera vez en la ciudad de Guayaquil comenzando como un centro de beneficencia que brinda ayuda de servicios de velación a los familiares de los fallecidos que no tenían dinero para los cubrir gastos que se generan, naciendo la idea de crear empresas de servicios de velación. Hoy en día existen numerosas empresas en diferentes ciudades del país brindando servicios de calidad a nivel nacional de acuerdo a las necesidades de ciertas clases sociales en este caso clase media y clase alta.

Definición

La empresa del sector de servicios exequiales hace parte, en nuestro entorno y bajo los esquemas de la cultura occidental, de ritualizar la muerte en la sociedad y para la sociedad. Está inmersa, o debe estarlo, bajo una doble sensibilidad: de un lado, como organización su constitución y su esencia son las personas que la conforman, sin ellas la organización no existiría; y de otro, su papel social es la vivencia de la muerte en la cultura. Ninguna otra organización empresarial se relaciona directamente, en su desarrollo comercial y de mercadeo, con la muerte. (Vélez Claudia. 2006, p.95)

Es decir, las empresas funerarias son entidades destinadas a atender las necesidades asociadas con la muerte de un ser humano en lo que se refiere a servicios de venta de ataúdes, traslado y arreglo de fallecidos, velación, exequias, inhumación o cremación, brindando un servicio eficaz, solidario y sensible ante el dolor que embarga a los familiares del fallecido.

Tipos de Servicios Prestados

Según Tamames Eva. (2010)

Entre los servicios prestados por las empresas funerarias podemos mencionar:

- Servicios relacionados con el Difunto: (vestimenta, embalsamamiento, cirugía, maquillaje, operaciones de modelado y estética de cadáveres, operaciones de recogida de órganos o tejidos, autopsias no judiciales, etc.) como el acondicionamiento del cadáver, la tanatopraxia, la tanatoestética o la tanatoplastia.
- Ataúdes, transporte local, nacional del cadáver y su entierro o incineración.
- Coches o carrozas de traslado y automóviles para los familiares.
- Gestiones Administrativas, gestiones para la obtención de licencias, autorizaciones y cualquier otro documento obligatorio.
- Otros Servicios:
 - Utilización de salas de velación.
 - Flores o coronas, servicios religiosos, gastos de tramitación y otros, según los casos que se presenten.
- Ceremonia (música, registro de la ceremonia en vídeo). (p.1)

Salas de velación

Ediciones Legales (2012). "Se entiende por Salas de Velación, los sitios públicos destinados a rendir homenaje póstumo a los fallecidos por parte de sus familiares

y amigos” (p. 1). Esto significa que son lugares creados para dar servicio al público en general, mismo que consiste en preparar, dar morada, rendir homenaje y trasladar al cementerio al difunto para su último homenaje en compañía de sus familiares y amigos.

Tanatopraxia y Embalsamiento

Ediciones Legales (2012). “Se llama formolización el procedimiento por el cual se introducen en el cadáver inyecciones conservadoras de soluciones debidamente preparadas, con el fin de evitar la putrefacción o descomposición del mismo” (p. 3). Es decir, consiste en una técnica que permite retrasar la descomposición final de un cuerpo por el periodo necesario, dando la posibilidad a los familiares distantes a rendir el último homenaje al ser querido para su sepultura. Dicho de otra manera la “Tanatopraxia es la ciencia que se encarga de disminuir los efectos de descomposición por medio de la utilización de químicos”

Tanatoestética

Ediciones Legales (2012). “La Tanatoestética es una práctica que consiste en realizar diferentes técnicas relacionadas con el maquillaje, con el fin de arreglar a los cadáveres para que tengan una buena presentación a la hora de que sus familiares los vean por última vez” (p.4). Es decir, son técnicas de maquillaje y peinado, servicio que prestan hoy en día las empresas de servicios funerarios, con el fin de mejorar la apariencia del fallecido.

Velatorio

Acto donde se lleva a cabo un último homenaje a la persona fallecida, en compañía de familiares y seres queridos.

Capilla

Área de la funeraria donde se coloca el ataúd con el difunto para el acto religioso por parte de los familiares.

Carroza.

Vehículo preparado para transportar el ataúd, haciendo normalmente un cortejo entre la funeraria y el cementerio.

Arreglos florales, cintas, recordatorios y tarjetas

Estos servicios son ofrecidos por la funeraria con el fin de complementar el proceso moratorio y brindar solemnidad y la tranquilidad necesaria del momento. Consiste en una manera de expresar condolencias luego de la muerte de un ser querido.

Beneficios

- Dejar en manos de otras personas el arreglo y la preparación del fallecido.
- No tener que estar pendiente de la atención a los amigos y familiares.
- La funeraria garantiza los servicios, la atención del personal y las instalaciones apropiadas para la ocasión.
- El ambiente en lo que se refiere a arquitectura es el ideal, ya que está diseñado para este efecto.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

La decisión de emprender una inversión tiene 4 componentes básicos:

- El decisor, un inversionista, financiero o analista.
- Las variables controlables por el decisor.

- Las variables no controlables por el decisor.
- Las opciones o proyectos que se deben evaluar.

El análisis del entorno (demográfico, cultural, tecnológico) donde se sitúa la empresa y del proyecto que se evalúa implementar es fundamental para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables. El análisis financiero es una evaluación del desempeño histórico de una firma y un pronóstico de sus posibilidades futuras. También es importante definir las opciones estratégicas de la decisión en un contexto dinámico. Córdova Marcial (2001 p. 16)

Clasificación de los estudios de factibilidad

- La factibilidad técnica determina si es posible física o materialmente hacer un proyecto. Puede incluso llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.
- La factibilidad legal determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.
- La factibilidad económica determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.
- La factibilidad de gestión determina si existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio.
- La factibilidad ambiental determina el impacto sobre el ambiente; por ejemplo, la contaminación.

- La factibilidad política corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir si quieren o no implementar un proyecto, independientemente de su rentabilidad.
- La factibilidad social establece los beneficios que la ejecución del proyecto traerá a la comunidad en el mejoramiento de su nivel de vida. Córdova Marcial (2011 p. 17)

Componentes del Estudio de Factibilidad.

- **Estudio de Mercado.**

Tiene como finalidad determinar si existe o no, una demanda que justifique la puesta en marcha o ejecución de un programa de producción de ciertos bienes o servicios, en un determinado tiempo.

- **Estudio Técnico.**

Tiene por objetivo proveer información necesaria, para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones indispensables para la puesta en marcha del proyecto.

- **Estudio Financiero**

Se encarga de ordenar, cuantificar y sistematizar la información de tipo monetario-financiero que proporcionaron las etapas mencionadas anteriormente. Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto y determinar su rentabilidad.

ESTUDIO DE MERCADO

El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio.

En el estudio de mercado se tiene que:

- Es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto.
- Sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos.
- Abarca variables sociales y económicas.
- Recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad.

Con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio.

El estudio de mercado de un proyecto persigue los siguientes objetivos:

- Verificar que existe un mercado insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el producto objeto de estudio.
- Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abastecimiento de todos los insumos necesarios para su producción.
- Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.

Córdova Marcial (2011 p.52)

Identificación del bien o servicio

Cuando nos referimos al servicio lo hacemos pensando no en lo que se piensa ofrecer o sustituir para ofertar a un cliente, sino en las requerimientos de la población, es por ello, que lo consideramos como todo aquello que pueda

satisfacer un deseo o una necesidad. A un servicio lo podemos identificar respondiendo interrogantes en torno a:

- Usos: trata de responder a las preguntas: ¿Para qué se usa?, ¿Cómo se usa? Y ¿Cuáles son sus principales aplicaciones?
- Usuarios: busca establecer la distribución geográfica de los consumidores finales, lo mismo que su tipología: hábitos de consumo, de compra, ocupación, niveles de ingreso, sexo, edad, nivel de escolaridad, profesión, estado civil, deportes, etc.

Segmentación del mercado

“La segmentación del mercado permite organizar y clasificar la demanda, de acuerdo a ciertos y determinados atributos; en efecto, este proceso conduce a conocer, entre otros aspectos”: Miranda M. Juan J. (2005):

- El número actual de demandantes.
- El número potencial estimado de compradores del bien o servicio.
- Los lugares donde suelen hacer las compras los consumidores (zonas urbanas, zonas rurales, grandes supermercados, tiendas virtuales, si el bien o servicio se entrega a nivel domiciliario).
- La ubicación geográfica de los productores y distribuidores.

La segmentación del mercado se analiza desde los siguientes aspectos:

- Geográficas: Indican el lugar donde reside el consumidor o usuario, como la nación, región, provincia, hábitat, etc. Son criterios objetivos para clasificar o dividir mercados.

- Demográficas: Atributos objetivos del consumidor, como el sexo, edad, estado civil, tamaño de la familia y posición ocupada en ella.”

Investigación del Estudio de Mercado

La metodología del estudio de mercado debe analizar y considerar los siguientes aspectos:

Diseño de la Muestra

Lo primero que se debe hacer es seleccionar el universo del cual se determinará la muestra. El segundo paso consiste en seleccionar el método más conveniente para obtener la muestra. Por último se obtendrá el tamaño de la muestra de acuerdo al presupuesto asignado, para ello se deberá asignar un porcentaje de error como un nivel de confianza. Malhotra Narres K. (2014).

Tamaño de la Muestra

La muestra es un subconjunto de la población. Sus principales características son:

- **Representativa.**- Se refiere a que todos y cada uno de los elementos de la población tengan la misma oportunidad de ser tomados en cuenta para formar dicha muestra.
- **Adecuada y válida.**- Se refiere a que la muestra debe ser obtenida de tal manera que permita establecer un mínimo de error posible respecto de la población.

Para que una muestra sea fiable, es necesario que su tamaño sea obtenido mediante procesos matemáticos que eliminen la incidencia del error. Para calcular el tamaño de la muestra suele utilizarse la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Donde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador. Suárez Mario (2011 p. 10)

Demanda

La demanda se refiere a la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos, en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. Cuando se trata de proyectos privados (generadores de ingresos) el objetivo del estudio de demanda está encaminado a estudiar su comportamiento actual y futuro, en un área de influencia determinada y en ciertos niveles de precios, consultando naturalmente, la capacidad de pago de los consumidores. Nassir Sapag y Sapag Chain (2010, p.10)

Tipos de Demanda

- **Demanda Potencial**

La Demanda Potencial es el volumen máximo que podría alcanzar la venta o adquisición de un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias. La Demanda Potencial del mercado es la suposición respecto a cuantos individuos son posibles compradores del producto y se forma a partir de demandas individuales.

- **Demanda Real**

Para estimar la demanda real se deberá partir de datos históricos existentes tras analizar las peticiones de los clientes. A veces es difícil conseguir la información para ámbitos limitados geográficamente, por lo que será necesario ajustar en función de datos demográficos y de datos de comportamiento disponibles para niveles nacionales o regionales.

- **Demanda Efectiva**

Se halla constituida por el segmento de Demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto. La Demanda efectiva es el deseo o la necesidad de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

- **Demanda Insatisfecha**

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho o a gusto con él. Se refiere aquel mercado que no puede satisfacer por diversas razones, como problemas de precio, disponibilidad del espacio suficiente para cubrir necesidades, inadecuada localización.

Oferta

Según Kotler (2009), “la oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante” (p.20).

Ley de la oferta

“La cantidad ofrecida de un bien varía directamente con su precio; es decir, a mayores precios menores cantidades ofrecidas, a menores precios menores cantidades ofrecidas” Córdova Marcial (2011 p. 72).

Cambios de la cantidad ofrecida

“Son los movimientos a lo largo de una curva de oferta dada generados por la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio” Córdova Marcial (2011 p.72).

Cambios en la oferta

Son las variaciones en las cantidades ofrecidas resultantes no de cambio en los precios sino de alteraciones en otros factores como son:

- **El cambio en la tecnología:** el cambio en la técnica de producción puede implicar una disminución en los costos, lo cual incentivará la producción.
- **Las expectativas de los productores:** los productores toman las decisiones en función de lo que esperan que va a pasar con la economía en el futuro.
- **El precio de los factores productivos:** cuando aumenta el precio de los factores productivos se incrementan los costos de producción. Un aumento en la oferta significa que a un mismo precio los vendedores estarán dispuestos a

ofrecer una mayor cantidad del bien en cuestión. Una disminución en la oferta se representa por un desplazamiento a la izquierda de la curva de oferta, entonces a un precio dado los vendedores estarán dispuestos a vender una menor cantidad que antes. Córdova Marcial (2011 p.73)

Plan de Mercado

El plan de mercadeo es un informe en el cual se recopila el análisis de la situación actual de la empresa para identificar hacia dónde la entidad debe regirse. Para esto se determinan las metas del negocio y se exponen las estrategias de marketing a utilizarse para el cumplimiento de los objetivos. Entre otras cosas, el plan de mercado describe el producto (diseño y características), el precio, la distribución y la promoción del mismo.

Precio

El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio. Philip K. (2009 p. 3)

Análisis De Los Precios

En las organizaciones los lineamientos para la fijación de precios constituyen un aspecto esencial en el proceso de comercialización de servicios. Siempre que se suceda un cambio de los derechos de propiedad o siempre que se suministre un servicio, habrá un precio, las empresas fijarán precios para sus bienes teniendo en cuenta ciertas consideraciones en torno a los costos, a la demanda y al mercado, y dentro del marco de lo político como de las conveniencias tanto de tipo

económico como social. Dependiendo de la clase de producto o servicio y teniendo en cuenta la estructura de mercado, se pueden identificar algunas particularidades empleadas para la fijación de los precios:

- Fijación de precios con base en la competencia
- Los precios fijados por el mercado
- Los precios determinados por la estructura de costos de la empresa.

Fijación de precios con base en la competencia

Por la dificultad de conocer el comportamiento de compradores y competidores, ante cambios en los precios, los empresarios saben aplicar un promedio de los precios de los competidores, utilizando los criterios entre precio-costo y precio-mercado.

Los precios fijados por el mercado

Este método toma en cuenta la intensidad de la demanda, de tal modo que si la demanda es alta se fija un precio alto y cuando esta se manifiesta débil los precios tenderán a niveles bajos.

Los precios determinados por la estructura de costos de la empresa.

El pago de los factores de producción, tierra, trabajo, capital y capacidad empresarial es un punto clave para estimar el precio de los bienes o servicios, cabe recalcar que la contabilización de los costos es el criterio básico de decisión para identificar precios, es necesario tener en cuenta los costos explícitos como los costos de oportunidad involucrados tanto en la instalación como en los distintos niveles de operación del proyecto.

Plaza

Es aquel lugar dónde se comercializa el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones apropiadas.

Promoción

La promoción de productos y servicios es sumamente necesaria para consolidar e impulsar las ventas, es necesario que los mercados conozcan los productos y servicios para crear una demanda en los mercados de exportación. Existen muchas formas de promocionar pero la presentación personal es la más efectiva, ya que se va directamente al posible comprador o cliente.

Publicidad

La publicidad es una técnica destinada a difundir o informar al público sobre un bien o servicio a través de los diferentes medios de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo. Algunas estrategias para la realización de una publicidad efectiva en el lanzamiento de un servicio o un producto son: Asociación psico-emotiva al consumidor, a través de:

- Estética: imágenes, música, personas, etc.
- Sentimientos: amor materno, enamoramiento, etc.
- Demostración: Pruebas, tests, ensayos.
- Oportunidad. El mensaje debería aprovechar el momento, coyuntura o situación del tiempo de referencia. (Philip K, 2009 p. 3-6)

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio.

Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo a las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio técnico. Este determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto. Córdova Marcial (2011 p. 106)

Tamaño del Proyecto

Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando. La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta. Córdova Marcial (2011 p. 107)

Capacidad del Proyecto

Después de definida la unidad de medida del tamaño del proyecto, se establece la cantidad de producción o de prestación de servicio por unidad de tiempo. Se presentan tres tipos de capacidad:

- **Capacidad diseñada**, que corresponde al nivel máximo posible de producción de prestación de servicio.
- **Capacidad instalada**, que corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.
- **Capacidad real**, es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado. Córdova Marcial (2011 p. 108)

Factores Condicionantes del Tamaño del Proyecto

Indican las razones por las cuales el proyecto no ofrece un mayor número de productos o servicios, y entre las cuales se pueden destacar:

- Tamaño del mercado.
- Capacidad financiera.
- Disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos.
- Problemas de transporte.
- Problemas institucionales.
- Capacidad administrativa.
- Proceso tecnológico.
- Problemas legales.

Al definir la extensión del proyecto es preciso tomar en cuenta algunas consideraciones:

- ✓ **Disponibilidad de insumos:** tanto humanos como materiales y financieros, es otro factor que condiciona el tamaño del proyecto. Los insumos podrían no estar disponibles en la cantidad y calidad deseada, limitando la capacidad de

uso del proyecto o aumentando los costos del abastecimiento, pudiendo incluso hacer recomendable el abandono de la idea que lo originó.

- ✓ **Tamaño y mercado:** Este factor está condicionado al tamaño del mercado consumidor, es decir, al número de consumidores o, lo que es lo mismo, la capacidad de producción del proyecto debe estar relacionada con la demanda insatisfecha.
 - ✓ **Tamaño y materias primas:** Se refiere a la provisión de materias primas o insumos suficientes en cantidad y calidad para cubrir las necesidades del proyecto durante los años de vida del mismo.
 - ✓ **Tamaño y financiamiento:** Si los recursos financieros son insuficientes para cubrir las necesidades de inversión, el proyecto no se ejecuta. Por tal razón el tamaño del proyecto debe ser aquel que pueda financiarse fácilmente y que en lo posible presente menores costos financieros.
 - ✓ **Tamaño y tecnología:** El tamaño también se da en función del mercado de maquinarias y equipos porque el número de unidades que pretende producir el proyecto depende de la disponibilidad y existencias de activos de capital.
- Córdova Marcial (2011 p. 108-111)

Localización

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en su historia. La decisión de localización no sólo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando.

Córdova Marcial (2011 p.112)

Factores que influyen en la localización

Las alternativas de instalación de la planta deben compararse en función de las fuerzas ocasionales típicas de los proyectos. Una clasificación concentrada debe incluir por lo menos los siguientes factores globales:

- Medios y costos de transporte.
- Disponibilidad y costo de mano de obra.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento.
- Factores ambientales.
- Cercanía del mercado.
- Costo y disponibilidad de terrenos.
- Topografía de suelos.
- Estructura impositiva y legal.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.
- Comunicaciones.

La primera etapa del estudio de la localización comprende:

- Disponibilidad de terreno, mano de obra y capital.
- Distribución de la demanda: localización y tamaño del mercado de consumo.
- Distancia y acceso a la infraestructura, acceso a los medios de transporte, a la energía eléctrica y agua.
- Industrias conexas y servicios auxiliares: actividad económica de la región (bancos, canales de distribución, ventaja de una industria centralizada).
- Impuestos y disposiciones legales.
- Condiciones generales de vida.

Estos factores no tienen el mismo peso. Los más importantes son el mercado y la disponibilidad económica de insumos. Córdova Marcial (2011 p.114)

Macro localización

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. Córdova Marcial (2011 p.119)

Micro Localización

La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará. Córdova Marcial (2011 p.120)

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas de distribución. Córdova Marcial (2011 p.122)

Diagrama del proceso

Para representar el proceso productivo existen varios métodos, entre los que se tienen:

- **Diagrama de bloques.** Consistente en que cada operación unitaria ejercida sobre los insumos se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se coloca en forma continua y se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de las operaciones como la dirección del flujo.
- **Diagrama de flujo.** Utilizando una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas

La descripción del proceso de producción debe estar acompañada de la especificación del tiempo empleado, la distancia recorrida y el tipo de acción efectuada.

Efectos económicos de la ingeniería

Indudablemente, la tecnología y el proceso de producción que se elija influirán directamente en la programación de la cuantía de inversiones, costos incurridos y beneficios generados del proyecto en ejecución.

La cantidad y calidad de la maquinaria, equipos, herramientas, mobiliario de planta, vehículos y otras inversiones se caracterizarán normalmente por el proceso de producción que se ha elegido. En algunos casos, la disponibilidad de los equipos o maquinarias se obtienen no por su compra sino por su arrendamiento.

Distribución de Planta

Conocidos los equipos principales y las instalaciones de servicio necesarias, se desarrolla un diagrama que especifique dónde está cada equipo y dónde está cada instalación (estacionamiento de ejecutivos, garaje, caldera, subestación eléctrica, casino, sala cuna, etc.). La precisión del diagrama de la distribución de la planta incide sobre la precisión de la estimación de costos de terrenos y sobre las pérdidas de carga asociadas a los equipos.

La distribución de la planta comprende:

- El plano de distribución, con indicación de los tiempos y movimientos que se dan al desarrollar el proceso de producción.
 - La descripción de las obras civiles y proyectos complementarios de ingeniería.
- Córdova Marcial (2011 p.133-135)

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio de la organización debe ser un proceso permanente que permita ajustarse a las variaciones que presenta la economía mundial, en relación a la cual se encuentran las siguientes tendencias:

- Aceleración del ritmo de cambio en todas las actividades.
- Consecuente aumento de la incertidumbre.
- Retorno a la economía productivista.
- Adecuación de la cultura al acelerado ritmo de avance tecnológico.
- Nueva dimensión de la calidad.
- Búsqueda de límites: calidad total, cero defectos, cero stocks, etc.

- Entrada plena en la era de la informática, las comunicaciones y los sistemas.
Córdova Marcial (2011 p.160)

Planificación o formulación estratégica

Toda empresa diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa, es decir, su tamaño, ya que esto influye en la cantidad de planes y actividades que debe ejecutar cada unidad operativa, ya sea de niveles superiores o niveles inferiores.

La planeación estratégica de la empresa es un proceso continuo que explica y culmina con la expresión escrita de hacia dónde (¿qué?) y cómo se quiere llegar en un período considerado, a través de misiones, objetivos, estrategias y planes de acción comprometidos por todos y cada uno de los componentes de la estructura. Córdova Marcial (2011 p.162)

Misión

Primera formulación escrita a nivel función, sector e individual (“La misión del ingeniero en la organización”) de lo que cada subconjunto puede aportar al todo.

Es el primer documento donde se empieza a plasmar la Unidad de dirección En la misión se debe considerar:

- ¿A qué negocio se dedicará?
- ¿Qué lo diferenciará de su competencia ahora y en el futuro?
- ¿Qué fabricará?

Visión

En la visión se tiene que:

- Es inherente a la alta dirección.
- Define al conjunto.
- Enfoque holístico de la empresa.

Objetivos

Un objetivo se refiere a un resultado que se desea o necesita lograr dentro de un periodo de tiempo específico. Los objetivos están relacionados con:

- Estrategias. Se empieza a formular el “¿cómo?”.
- Planes de acción. Son respuestas de “¿cómo?”.
- Presupuesto. “Es el compromiso operacional de la empresa, con un horizonte de un año”. Se materializa y expresa casi exclusivamente en números

Estructura Legal

Es el andamiaje jurídico que regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, las cuales deben estar enmarcadas en la Constitución y la Ley. Córdova Marcial (2011 p.164)

Elección de la forma jurídica

Para la elección de la forma jurídica de la organización se deben tener en cuenta los diferentes tipos de organización contempladas en la normatividad vigente, con sus requisitos, las ventajas y desventajas que ofrecen. En la mayor parte del mundo usan con mayor frecuencia dos tipos principales de formas legales para operar iniciativas empresariales: negocios de un solo propietario, y sociedades. Córdova Marcial (2011 p.164)

Tipos de compañías que existen en Ecuador

De acuerdo a la Ley de Compañías del Ecuador del año 1999, en sus artículos 1 y 2 reconoce lo siguiente:

Art. 1.- Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 2.- En el Ecuador existen 5 especies de compañías de comercio, a saber:

1. La compañía en nombre colectivo;
2. La compañía en comandita simple y dividida por acciones.
3. La compañía de responsabilidad limitada.
4. La compañía anónima.
5. La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Compañía de Responsabilidad Limitada

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la ley excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro. La compañía se constituirá con tres socios, como mínimo, o con un máximo de Quince.

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Superintendencia de Compañías.

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de \$400 dólares.

Estructura Administrativa

En toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Todo esto nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización. Existen tres formas distintas de entender la estructura administrativa:

- El conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en áreas distintas, consiguiendo luego la coordinación de las mismas.
- Patrón establecido de las relaciones entre los componentes de la organización.
- Complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones existentes dentro de un grupo de seres humanos. Córdova Marcial (2011 p.168)

Organigrama

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. También son llamados cartas o gráficas de organización.

Tipos de organigramas

El organigrama debe responder a las necesidades de la empresa, presentándose las siguientes opciones:

- Tipo lineal, donde la autoridad y responsabilidad viajan en forma directa, con poca nivelación entre los elementos integrantes.

- Tipo lineal–asesor, con la participación de expertos, carentes de autoridad directa sobre las unidades operativas de la organización.
- Tipo matricial, donde la matriz se compone de las áreas operativas y las que brindan apoyo común en una interrelación lineal – asesor que permite la expansión, contratación y optimización de recursos. Córdova Marcial (2011 p.172)

La departamentalización

Integra áreas, divisiones y unidades de empresas o proyectos con sus actividades relacionadas, de las cuales se responsabilizan determinados funcionarios.

La departamentalización puede ser:

- Funcional, donde a cada área le corresponden unas funciones determinadas.
- Por productos, donde cada unidad tiene un producto bajo su responsabilidad.
- Por clientes, donde obedece a sus mercados objetivos.
- Territorial, donde la acción se desarrolla en distintos lugares.
- Por procesos, de acuerdo con los procesos industriales.
- Por canales, de acuerdo con los canales de distribución.
- Matricial, combinando la departamentalización funcional con las demás formas de división del trabajo.

Descripción de funciones

La descripción de las funciones departamentales es el último paso dentro de la organización. Una vez establecidos los diversos departamentos y niveles jerárquicos, se define de manera precisa lo que debe hacerse en cada unidad de trabajo, lo que comúnmente se le conoce con el nombre de “puesto”.

División del trabajo

Los diferentes criterios de departamentalización son el reflejo de la necesidad de dividir el trabajo y asignarlo al nivel institucional e individual que corresponda, con una adecuada definición de autoridad, responsabilidad y niveles de logro.

Con el propósito de aumentar la productividad, a los trabajadores se les especializa en la realización de tareas. Dicha especialización puede ser:

- **Especialización del personal**, donde se le proporciona al trabajador alto grado de capacitación para la realización de labores específicas, como sistemas, diseños, presupuestos, auditoría, entre otras.
- **Especialización de tareas**, donde se capacita a trabajadores específicamente en cada uno de los pasos del proceso de producción o prestación del servicio, para que lo desarrolle con mayor facilidad y así lograr más altos rendimientos en ellos.

Administración del personal

Comprende las relaciones del recurso humano con los demás funcionarios y con la empresa, tales como:

- Requisitos para ocupar los cargos y funciones específicas. Indicando los requerimientos en materia de conocimientos, capacitación, experiencia y las funciones específicas del cargo.
- Reclutamiento y contratación. Incluyendo los medios para la convocatoria, evaluación, selección, contratación, inducción, entrenamiento, capacitación y promoción. Córdova Marcial (2011 p.173-174)

ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

En el marco financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto. El marco financiero permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generará y la manera como se financiará. Córdova Marcial (2011 p.186)

Las Inversiones del Proyecto

Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.

Inversión fija

Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc. Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en este mismo compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos, así:

- Terrenos, incluyendo los costos de los trabajos preparativos como estudios de suelos, nivelación del terreno, el drenaje, la excavación, vías de acceso, etc.
- Construcciones, con indicación de los edificios de la planta, edificios para las oficinas, y servicios auxiliares como almacenes, laboratorios, talleres, garajes y en ocasiones edificios sociales. En estos costos se deben incluir los servicios profesionales, los planos y las licencias de construcción.

- Maquinaria y equipo, rubro que comprende los bienes necesarios para la producción y los servicios de apoyo como el laboratorio, la planta de energía, talleres de mantenimiento, unidades para transporte y oficinas o departamentos.
- Vehículos, correspondiente a los equipos de movilización interna y externa, tanto de pasajeros como de carga, ya sea para el transporte de insumos o de los productos destinados a los consumidores.
- Muebles y enseres, para la dotación de las oficinas e instalaciones previstas, detallando los costos con base en las cotizaciones.

Activo Intangible

Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc.

Capital de trabajo inicial

El capital de trabajo, que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa. Su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas, etc. Córdova Marcial (2011 p.191-192)

Capital disponible

Se ha enfatizado en la necesidad de justificar la capacidad financiera de los inversionistas; de ese modo, se cita el capital disponible de los inversionistas, el cual limita en gran medida el desarrollo del proyecto, y se fijan los elementos de financiamiento externo necesario para cumplir con los objetivos del proyecto.

Presupuestos de Ingresos y Egresos

Presenta el análisis descriptivo de los ingresos y gastos presupuestados en el tiempo, de tal forma que facilite el establecimiento del flujo de caja proyectándolo durante la vida útil del proyecto. En la elaboración de los presupuestos se tiene en cuenta la información recolectada en los estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto, ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones.

Proyección de los ingresos

Acorde al programa de producción, se efectúan las estimaciones de ingresos para el período de vida previsto a precios constantes y/o corrientes del producto resultante al finalizar el respectivo proyecto. Este período de vida puede ser distinto del ciclo de vida del proyecto y generalmente éste último es más corto que el primero. Se debe elaborar, durante la vida útil del proyecto, una proyección de los ingresos que garantice el cumplimiento de las obligaciones que se generan con la ejecución del proyecto, clasificando los ingresos en cuatro grupos como son:

- Ingresos de operación. Esta información parte de las variaciones de la demanda y de los precios del producto previstos en el estudio del mercado y presenta la estimación de los ingresos por ventas, año por año.

- Ingresos no operativos. Indican todos los demás tipos de ingresos que no corresponden a las operaciones normales del negocio, tales como la colocación de activos financieros, ventas de activos fijos y valor de salvamento, entre otros.
- Ingresos de capital. Cuantificando los aportes que se han fijado los inversionistas, y las disponibilidades de capital, sumándolas y presentando la información anual durante la vida del proyecto.
- Ingresos totales. Que consiste en la cuantificación año por año de los ingresos que se percibirán durante la vida útil del proyecto. Córdova Marcial (2011 p.197)

Proyección de los egresos

Aquí se presenta la secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto. Para ello se toma como base el calendario de las inversiones contempladas y las previsiones para la vida útil del proyecto, donde los egresos de operación y los otros egresos se comportan de modo aproximadamente constante.

Los egresos se distribuyen en tres renglones, así:

- Egresos de operación. Partiendo de los datos que sirvieron de base para el cálculo de la capacidad instalada, en el estudio técnico, se puede prever el costo operacional en los años de vida útil del proyecto (costo de venta, gastos administrativos y gastos de ventas). La suma debe presentarse para cada año.
- Egresos de inversión. Para los cuales se utilizan los datos que están discriminados las inversiones y montaje analizados en el estudio técnico; se hacen las sumas anuales y se establecen los diferentes rubros para los años respectivos.

- Otros egresos. Son aquellos gastos que no obedecen a las operaciones habituales de la empresa tales como multas, demandas, pérdidas en colocación de activos financieros, entre otros. Córdova Marcial (2011 p.198)

Presentación de los presupuestos: Para la elaboración de los presupuestos se parte del estudio de mercado, el estudio técnico, la organización del proyecto, las políticas financieras y de los precios de los bienes o servicios que se ofrecerán.

Presupuesto de venta: Es la determinación de la cantidad de artículos que la empresa desea vender y que el consumidor estaría en capacidad de adquirir a un precio determinado.

Presupuesto de producción: Hace referencia a la cantidad que se debe producir para satisfacer las ventas planeadas, dejando un margen razonable para satisfacer las futuras ventas o ventas no previstas. Córdova Marcial (2011 p.198-199)

Estados Financieros proyectados

Conociendo las políticas financieras de la empresa, a partir de la información contenida en los diferentes presupuestos y teniendo como base los estados financieros históricos (si los hay), se elabora el estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el balance general para cada uno de los períodos de vida útil del proyecto.

Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Mide las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el período proyectado. Como ingresos usualmente se toman en cuenta las ventas realizadas y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de

administración y ventas e intereses por concepto de préstamos; igualmente, se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos.

Flujo de Caja

El flujo de caja reviste gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. El saldo operativo acumulado debe quedar disponible para cubrir compromisos por concepto de servicio de la deuda, impuestos, dividendos y reposición de activos.

Es importante especificar claramente el punto de vista desde el cual se realizará la evaluación del proyecto: si es la rentabilidad del proyecto sin financiamiento, si es para los accionistas, si es para el gobierno o para la sociedad como un todo; por lo tanto, el flujo de caja debe ser cuidadosamente definido desde cada aspecto:

- Flujo de caja del proyecto sin financiamiento. Se denomina flujo del proyecto y se supone que la totalidad de la inversión proviene de fuentes propias; puede calcularse antes de impuestos y después de impuestos
- Flujo de caja del proyecto financiado. Este flujo se diferencia del anterior en que incorpora las fuentes de financiamiento del proyecto, se registra como inversión el aporte propio y se incluye el costo de servicio de la deuda.
- Flujo de caja de los accionistas. Este flujo permite medir la viabilidad financiera del proyecto para los accionistas, es decir, en función de los fondos que ellos aportan, siempre y cuando sea deducido el mínimo de caja necesario para operar. Córdova Marcial (2011 p. 209-211)

EVALUACIÓN ECONÓMICA

Es el estudio económico, la parte del proyecto donde se ubica a la ingeniería económica como una técnica de ayuda en la definición de la mejor alternativa desde el punto de vista económico. Es la determinación de la rentabilidad de un proyecto, mediante la utilización de diferentes indicadores con el fin de facilitar el proceso de toma de decisiones.

Punto de Equilibrio

Se refiere al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero, es decir, no gana dinero, pero tampoco pierde. Para determinar el punto de equilibrio se deben identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo.

En el punto de equilibrio intervienen los costos fijos, los costos variables, los costos totales y los ingresos totales. El punto de equilibrio se establece tanto en unidades monetarias (Pu) como en unidades producidas o vendidas (Qu).

Córdoba Marcial (2011, p.205).

Fórmula:

En función de la Capacidad Instalada:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{VENTA TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}} * 100\%$$

En función de las Ventas

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Una vez que se ha determinado el probable flujo de fondos de efectividad del proyecto para un determinado periodo de operación, es necesario demostrar que la inversión propuesta será económicamente rentable o no, para lo cual este análisis se basa en parámetros de evaluación como el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de capital y la razón beneficio costo.

Valor Actual Neto VAN

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión¹⁵. También se conoce como el valor presente neto (VPN), definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial. En los programas Excel y Calcule esta función financiera se llama VNA.

Córdoba Marcial (2011, p.136).

Fórmula:

$$VAN = \sum \frac{F_n}{(1+i)^{-n}} - I_\sigma$$

En donde

F_n : Flujo de beneficios (o costos) netos para el período t.

i : La tasa de descuento pertinente.

I_σ : La inversión inicial (las inversiones que se realizan en un período t están incluidas).

F_t : éste es un término que resta, pues representa una salida de recursos.

Los criterios de decisión del VAN determinan lo siguiente:

- VAN > 0; el proyecto es aceptable, ya que el rendimiento es mayor que la tasa de rendimiento i , es decir, el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir el costo de oportunidad de las alternativas de inversión.
- VAN = 0; el proyecto es indiferente ya que el rendimiento del dinero invertido es exactamente igual a la tasa de rendimiento i .
- VAN < 0; Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores

Tasa Interna de Retorno TIR

La tasa interna de retorno, conocida como la TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil.

La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos “bien conformados”, es decir, en aquellos que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida.

Córdoba Marcial (2011, p.242)

Fórmula:

$$\mathbf{TIR} = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

- TIR > Tasa de Rendimiento; el proyecto es aceptable, el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir el costo de oportunidad de las alternativas de inversión.

- TIR = Tasa de Rendimiento; el proyecto es indiferente.
- TIR < Tasa de Rendimiento; el proyecto se rechaza, ya que el rendimiento es menor que la tasa de rendimiento i .

Relación Costo-Beneficio

“La razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad.” Córdoba Marcial (2011 p.240).

Los beneficios actualizados representa todos los ingresos actualizados del proyecto “entradas” y los costos actualizados significa todos los egresos actualizados o “salidas” de cada uno de los años del proyecto. Su cálculo es simple, se divide la suma de los beneficios actualizados de todos los años entre la suma de los costos actualizados de todos los años del proyecto.

Fórmula:

$$\text{Relación Costo Beneficio} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

- Si la relación es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

Periodo de Recuperación de Inversión

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

El proceso es muy sencillo: se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto. La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiada, es igual al período de recuperación.

Córdoba Marcial (2011 p.234).

Fórmula:

$$PRC = \text{Año supera la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}} \right)$$

Análisis de Sensibilidad

El análisis de la sensibilidad es una técnica que, aplicada a la valoración de inversiones, permite el estudio de la posible variación de los elementos que determinan una inversión de forma que, en función de alguno de los criterios de valoración, se cumpla que la inversión es factible o es preferible a otra. Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN actual y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien obtendremos el porcentaje de cambio. Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad > 1 que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad = 1 a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad < 1 el proyecto no es sensible.

FORMULA:

$$\mathbf{Diferencia\ de\ la\ TIR} = \mathit{Tir\ Del\ Proyecto} - \mathit{Nueva\ Tir}$$

$$\% \mathbf{de\ Variaci3n} = \frac{\mathit{Diferencia\ Del\ Tir}}{\mathit{Tir\ Del\ Proyecto}}$$

$$\mathbf{SENSIBILIDAD} = \frac{\% \mathit{De\ La\ Tir}}{\mathit{Nueva\ Tir}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales Bibliográficos

- Libros
- Enciclopedias
- Diccionarios
- Revistas
- Internet

Materiales Electrónicos

- Cd's
- Flash Memory
- Cartuchos de recarga tinta negra
- Cartuchos de recarga tinta Color

Otros Materiales

- Útiles de oficina
- Resmas de Papel
- Empastados
- Anillados

MÉTODOS

En el desarrollo del presente trabajo investigativo se utilizó los siguientes métodos:

Inductivo.- Se aplicó para estudiar aspectos particulares de cierta población (muestra) del Cantón Catamayo, con la finalidad de establecer datos exactos y un sustento teórico general, que permita establecer el número de personas que están dispuestas hacer uso del servicio y a partir de estos datos realizar el correspondiente estudio financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

Deductivo.- Se empleó para recopilar información y establecer lo más sobresaliente, a través de un diagnóstico de las condiciones actuales del entorno empresarial en el Cantón Catamayo, obteniendo una visión real de los requerimientos de la población acerca del servicio y de esta manera elaborar el estudio de mercado. Además permitió conocer la localización del proyecto, en el estudio técnico y a su vez determinar la constitución y organización legal de la empresa en el estudio organizacional.

Analítico.- Este método permitió analizar cada uno de los componentes del proyecto de tesis: estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, clasificando la información con el fin de organizarla y poder determinar las respectivas conclusiones.

Sintético.- Se utilizó para determinar la distribución muestral con la finalidad de aplicar las técnicas de recolección de información más adecuadas, para posteriormente analizarlas. Además permitió resumir el contenido de la información, que se empleó de forma principal en el marco teórico logrando de esta manera realizar resúmenes de toda la información bibliográfica

Matemático.- A través de este método se realizó los diferentes cálculos del estudio económico-financiero, necesarios para determinar la factibilidad del proyecto.

Estadístico.- La aplicación de este método permitió la realización de gráficas estadísticas, la representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variables o valores numéricos del proyecto de investigación, para una mejor comprensión de la información recopilada a través de la encuesta.

TÉCNICAS

Para el desarrollo del Proyecto de Investigación se utilizó ciertas herramientas que permitieron recolectar la información necesaria para analizarla. Como son:

Observación Directa.- Esta técnica permitió observar en el Cantón Catamayo a todas las empresas funerarias de características similares y evaluar el comportamiento de los clientes a la hora de acceder al servicio, con el fin de determinar de manera general la problemática actual en el Cantón para implementar una empresa de este servicio.

Entrevista.- A través de esta técnica se obtuvo información del servicio, que prestan las diferentes empresas de servicios funerarios en el Cantón Catamayo como Funeraria Jiménez, Sindicato de Choferes, funerarias pertenecientes a Asociaciones y aquellas que están ubicadas en la Ciudad de Loja y prestan sus servicios en el Cantón, para su aplicación se presentó una guía de entrevista a propietarios de dichas entidades similares al Proyecto en estudio.

Revisión Bibliográfica.- Es una técnica que se utilizó durante el desarrollo de toda la investigación, se empleó para seleccionar información que sirvió de sustento para elaborar el marco teórico.

Encuesta.- Constituye una herramienta que para su aplicación fue necesario la elaboración de un cuestionario, que se aplicó a la población urbana y rural del Cantón Catamayo con la finalidad de determinar gustos y preferencias de los demandantes.

POBLACIÓN Y MUESTRA

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El Mercado al que está dirigido el proyecto corresponde a la Población del Cantón Catamayo, puesto que busca satisfacer las necesidades de la ciudadanía en general.

Sin embargo tanto para efectos de encuesta, como por tratarse de una edad en que las personas, ya tiene un criterio formado y están en condiciones de tomar decisiones por sí mismos, considerando así también la susceptibilidad del tema investigativo se consideró la población comprendida entre 20 a 75 años, no obstante cabe recalcar que el servicio está dirigido a la ciudadanía en general.

VARIABLES GEOGRÁFICAS

País	Ecuador
Región	Sur
Provincia	Loja
Cantón	Catamayo
Parroquias	Catamayo, San José, San Pedro, El Tambo, Guayquichuma, Zambí.
Tipo de Población	Urbano y Rural
Tipo de Clima	Cálido seco en Catamayo y Subtropical húmedo en las parroquias
Idioma	Español

VARIABLES DEMOGRÁFICAS

TIPO DE POBLACIÓN	POBLACIÓN CANTÓN CATAMAYO
Edad	20 – 75 años
Sexo	Masculino-Femenino
Estado Civil	Sin restricción

VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS

Clase Social	Media, Media-Alta, Alta
--------------	-------------------------

TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población del Cantón Catamayo es de 30.638 de acuerdo al último censo 2010 y la población comprendida de 20-75 años es de 12.421 habitantes, con un índice de Crecimiento Poblacional del Cantón de 1,40%, a partir del cual se proyectó para conocer el número de personas que hay en el año 2015 a través del proceso que se realiza a continuación:

$$PF = Pa * (1 + TC)^n$$

$$PF = 30.638 * (1 + 0,014)^5$$

$$PF = 30.638 * 1,072$$

$$PF = 32.844$$

$$PF = Pa * (1 + TC)^n$$

$$PF = 12.421 * (1 + 0,014)^5$$

$$PF = 12.421 * 1,072$$

$$PF = 13.315$$

Para el año 2015 la población del Cantón Catamayo es de 32.844 habitantes.

Establecida la población que hay en el Cantón Catamayo entre 20 a 75 años de edad para el año 2015 de 13.315, se determinó la cantidad de encuestas a aplicar, en cada uno de las Parroquias urbanas y rurales que conforman el Cantón, utilizando la siguiente formula:

$$n = \frac{N\sigma^2z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2z^2}$$

Donde:

N = Población

σ = Desviación Estándar 0,5

z = Nivel de confianza de 1,96 – 95%

e = Limite error aceptable del 5%

$$n = \frac{13.315 * (0,5)^2(1,96)^2}{(13.315 - 1) * 0,05^2 + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = 373$$

Una vez establecido el total de encuestas que debemos aplicar, se determinó el número de encuestas que corresponde a cada parroquia del Cantón Catamayo, de la siguiente manera:

Cantón	Población	Muestra	%
Catamayo	2015	373	100%
Parroquia	20-75 años	Muestra	%
Catamayo- San José	12.884	361	97%
El Tambo	272	8	2%
Guayquichuma	24	1	0%
San Pedro De La Bendita	99	3	1%
Zambi	36	1	0%
TOTAL	13.315	373	100%

Fuente: INEC. Datos estadísticos Censo 2010

Elaborado por: La Autora

f. RESULTADOS

TABULACIÓN DE ENCUESTAS DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL CANTÓN CATAMAYO

Una vez aplicada las 373 encuestas a los habitantes de 20-75 años de edad del Cantón Catamayo, realizamos la tabulación de los datos que nos ayudará a definir claramente las características del servicio y de esta manera satisfacer los requerimientos y necesidades de la población.

1. Sexo

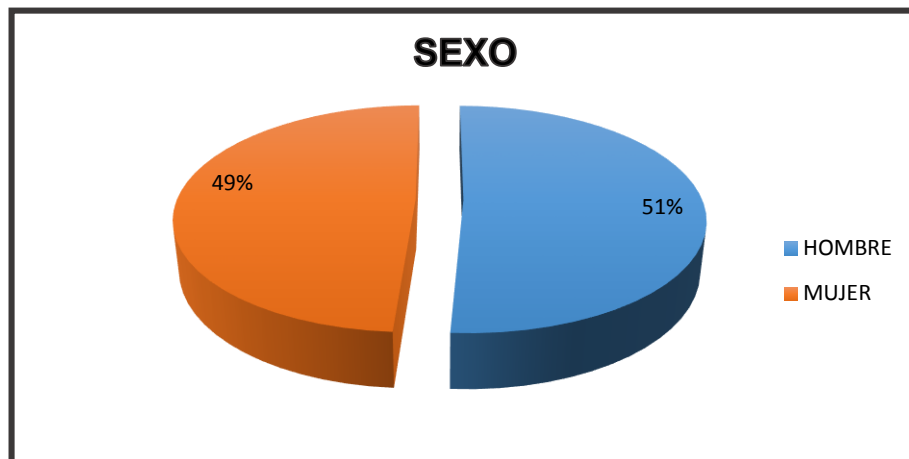
CUADRO N° 1

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hombre	183	49%
Mujer	190	51%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°1



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

A través de ésta pregunta se determina que de las 373 personas encuestadas el 51% son Mujeres y un 49% son Hombres. Por lo que se puede establecer que

existe la posibilidad de que el servicio tenga mayor acogida por parte de las mujeres.

2. Edad

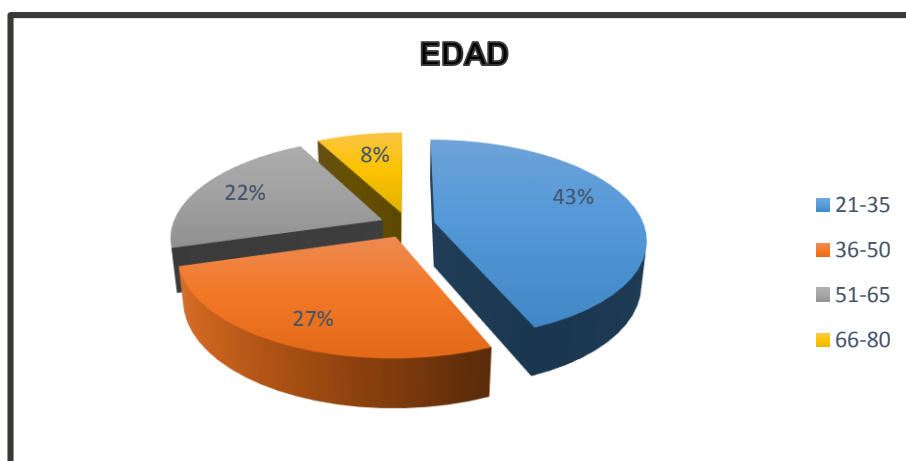
CUADRO N° 2

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
21-35	163	43%
36-50	100	27%
51-65	81	22%
66-80	29	8%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°2



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

De las 373 personas encuestadas el 43% tiene entre 21-35 años, el 27% 36-50 años, el 22% 51-65 años y el 8% de 66-80 años de edad; información importante que permitirá establecer la edad promedio de aquellas personas a quien el servicio les parecerá atractivo.

3. ¿Cuál es su ocupación actual?

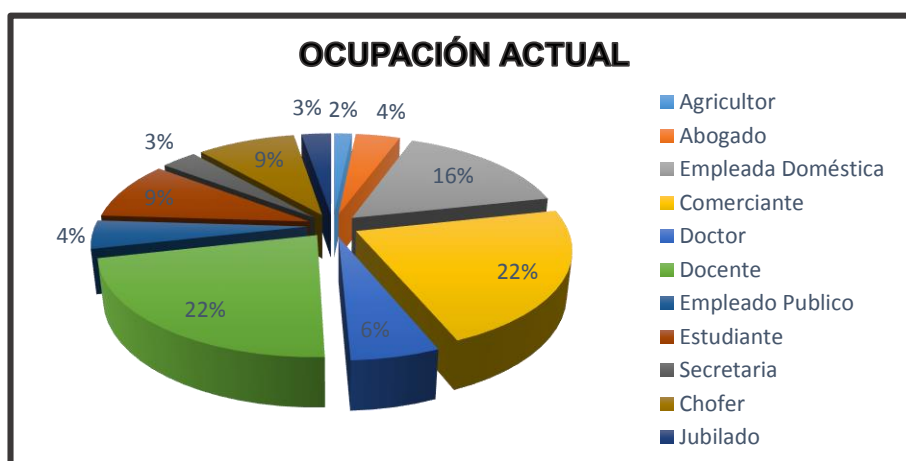
CUADRO N° 3

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Agricultor	6	2%
Abogado	15	4%
Empleadas Domésticas	60	16%
Comerciante	83	22%
Doctor	21	6%
Docente	83	22%
Empleado Publico	17	5%
Estudiante	35	9%
Secretaria	12	3%
Chofer	33	9%
Jubilado	10	3%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

CUADRO N°3



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

En cuanto a la ocupación actual del total de personas encuestadas el 22% son Comerciantes y Docentes de Primaria y Secundaria, el 16% son Empleadas

Domésticas, 9% son Choferes Profesionales y Estudiantes, el 6% son doctores, un 5% son Empleados Públicos, 4% Abogados, 3% corresponde a secretarias y personas adultas jubiladas y un 2% restante son personas que se dedican a trabajar la tierra; mostrando así que los habitantes del Cantón Catamayo ejercen actividades productivas que constituyen una buena fuente de ingresos para que los mismos, puedan acceder a los servicios que se pretende ofertar.

4. Indique su Estado Civil

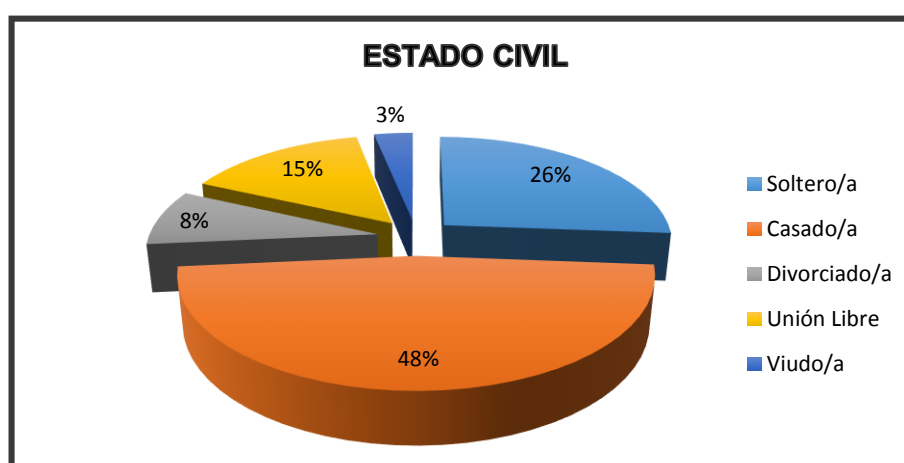
CUADRO N° 4

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Soltero/a	98	26%
Casado/a	177	48%
Divorciado/a	31	8%
Unión Libre	56	15%
Viudo/a	12	3%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°4



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

Con el objetivo de conocer el estado civil de las personas encuestadas, se pudo determinar que el 48% de las mismas son casados, el 26% solteros, 15% se encuentra en unión libre, 8% están divorciados y un 3% viudos; con lo que podemos establecer que indistintamente del estado civil de la personas, el servicio tendrá buena acogida.

5. De los siguientes rangos ¿Cuáles se aproxima a su nivel de ingresos mensuales?

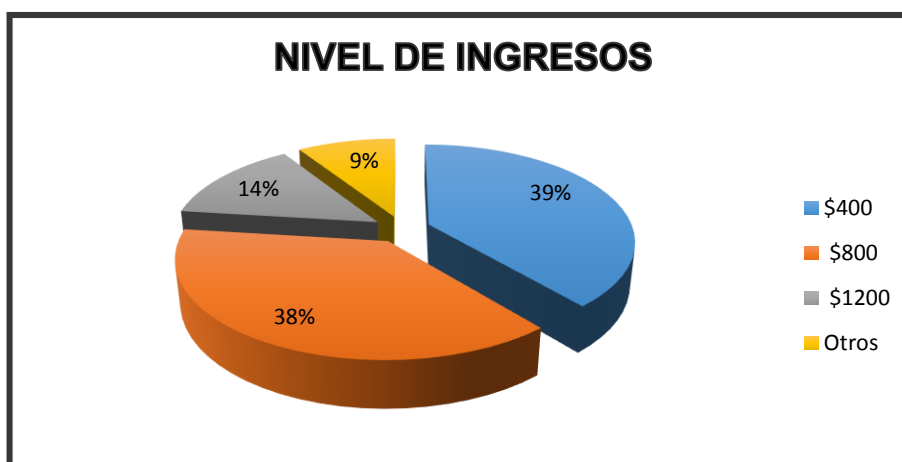
CUADRO N° 5

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$400	145	39%
\$800	142	38%
\$1200	52	14%
Otros	34	9%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°5



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

Se logró determinar que gran parte de las personas del Cantón Catamayo tienen un ingreso mensual promedio de \$400 mismo que se ve reflejado en un 39%; un 38% las personas cuyos ingresos alcanzan los \$800; con un ingreso mensual aproximado de 1.200 está el 14% y un 9% restante corresponde a Otros que son aquellas personas cuyos ingresos son inferiores a los rangos establecidos o van desde los \$1.200 en adelante, por lo que podemos establecer que gran parte de la población cuenta con la capacidad económica necesaria para acceder a los servicios que se pretende ofertar.

6. Al momento del fallecimiento de un familiar ¿contrataría una Empresa Funeraria para que se encargue de todos los trámites y de la atención a sus familiares y amigos?

CUADRO N° 6

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	365	98%
No	8	2%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

CUADRO N°6



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

El 98% de las personas encuestadas manifestó que le gustaría que el velorio de sus familiares se realice en una Funeraria que se encargue de todos los trámites necesarios, mientras que el 2% manifestó que no, por cual podemos constatar que gran parte de las personas están conscientes de que en momentos difíciles, como es la pérdida de un ser querido la parte económica pasa a segundo plano.

7. ¿Ha utilizado alguna vez un Servicio Funerario?

CUADRO N° 7

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	346	93%
No	27	7%
TOTAL	373	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°7



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS:

Del total de personas encuestadas el 93% dijeron que si han utilizado un servicio funerario, mientras que un 7% no, información con la que podemos determinar que en el Cantón Catamayo existe un porcentaje considerable de personas que han adquirido la costumbre de recurrir a este tipo de empresas en momentos difíciles, como es el fallecimiento de un ser querido.

Si su respuesta fue afirmativa, de los siguientes lugares que prestan Servicios Funerarios en el Cantón Catamayo ¿cuál ha utilizado Usted?

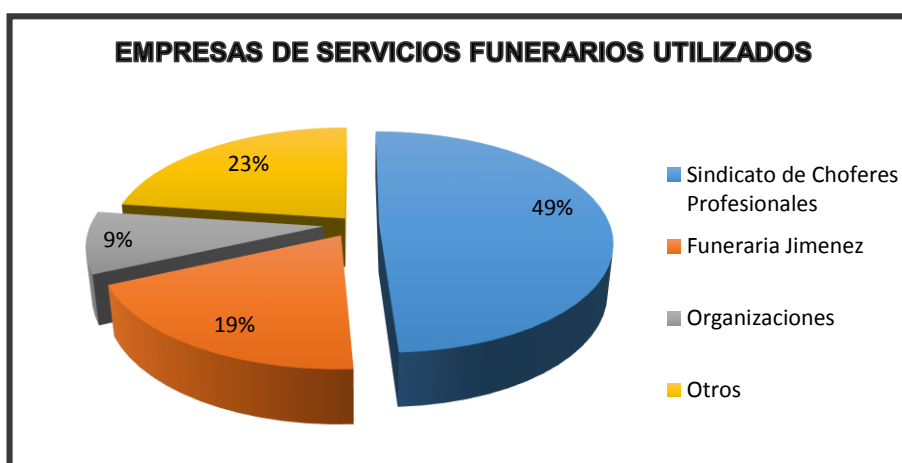
CUADRO N° 8

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sindicato de Choferes Catamayo	170	49%
Funeraria Jiménez	66	19%
Organizaciones	31	9%
Otros	79	23%
TOTAL	346	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 8



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El 49% de las personas manifestaron que han utilizado servicios funerarios del Sindicato de Choferes Profesionales de Catamayo, el 23% Otros que se refiere a empresas Funerarias de la Ciudad de Loja, un 19% han utilizado los servicios de Funeraria Jiménez y el 9% ha hecho uso de los servicios que prestan las organizaciones, por lo que podemos establecer que la mayoría de las personas prefieren el Sindicato de Choferes, dejando de lado a Funeraria Jiménez, abriendo la posibilidad de tener una mayor acogida el nuevo servicio, ya que algunas personas optan por ir a la Ciudad de Loja en busca de una empresa que cumpla con sus requerimientos.

8. ¿Esta Ud. satisfecho con el servicio que brindan las empresas de Servicios Funerarios que ha utilizado?

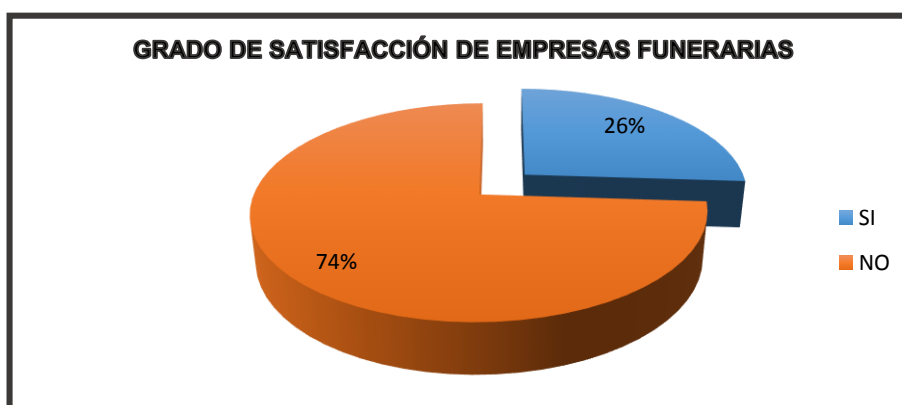
CUADRO N° 9

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	90	26%
No	256	74%
TOTAL	346	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°9



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En cuanto al grado de satisfacción del servicio que prestan las empresas de servicios funerarios el 74% no está satisfecho con dicho servicio y el 26% si lo está; información que permite conocer la exigencia de las personas al momento de acceder a un servicio de este tipo.

Si su respuesta fue negativa indique ¿Por qué?

CUADRO N° 10

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mala Atención	92	36%
Falta de Servicios	100	39%
Precios altos	23	9%
Mala Ubicación	41	16%
TOTAL	256	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°10



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En cuanto al grado de satisfacción del servicio que actualmente están utilizando los habitantes del Cantón Catamayo, el 39% manifestaron la falta de servicios, el

36% por mal atención, 16% inadecuada ubicación y un 9% debido a los elevados precios; información importante al momento de crear la empresa, puesto que permitirá tomar todas la precauciones necesarias en cuanto a servicios, atención, precio y ubicación, con el objetivo de no cometer los mismos errores.

9. ¿Es socio de alguna organización que dispone de servicios de funeraria?

CUADRO N° 11

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	43	17%
No	213	83%
TOTAL	256	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°11



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

De las 256 personas que manifestaron estar insatisfechas, el 83% no pertenece a una Organización que cuente con los servicios de Funeraria y el 17% si pertenece, a partir de lo cual podemos determinar que la mayoría de las personas no

encuentra beneficios de pertenecer a Organizaciones de este tipo, demostrando de esta manera que al momento de ofertar los servicios de la nueva funeraria podrían tener acogida por la población en general.

10. Cuando fallece alguna persona de su familia ¿dónde realiza su velación?

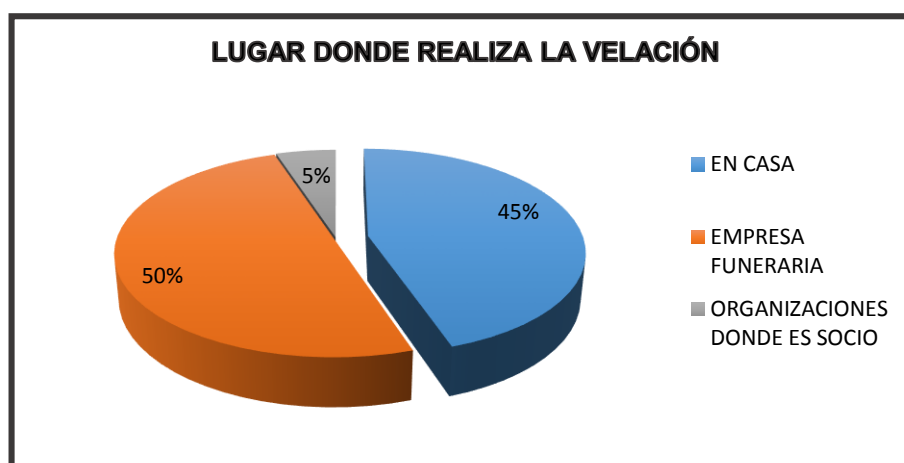
CUADRO N° 12

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En Casa	115	45%
Empresa Funeraria	128	50%
Organizaciones donde es socio	13	5%
TOTAL	256	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°12



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A través de esta pregunta pudimos constatar que el 50% de las personas realizan el velorio de una Funeraria, el 45% en sus hogares y el 5% utilizan las organizaciones, información que demuestra que la nueva empresa funeraria tiene la posibilidad de tener acogida por gran parte de la población.

11. ¿De crearse una empresa que preste servicios funerarios estaría dispuesto a utilizar los servicios de la empresa?

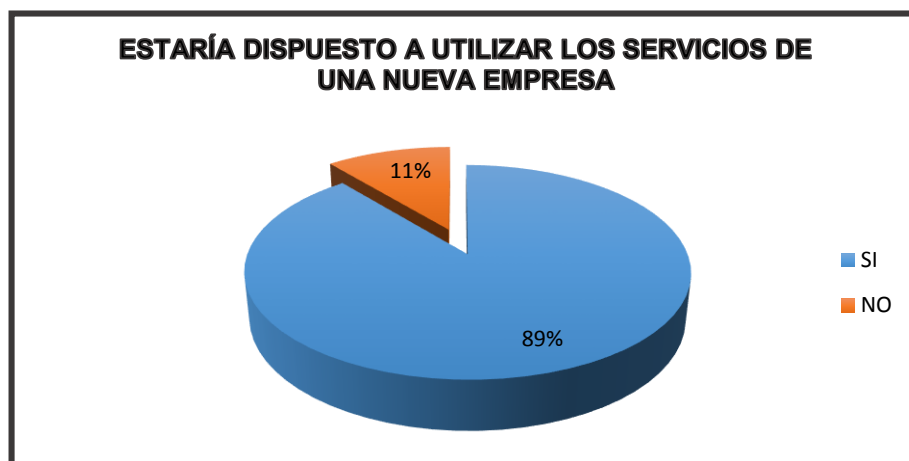
CUADRO N° 13

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	228	89%
No	28	11%
TOTAL	256	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°13



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Del total de personas encuestadas el 89% han manifestado que si están dispuestos hacer uso de los servicios que preste una nueva empresa funeraria, mientras que un 11% dijeron que no, por lo tanto podemos concluir que la mayor parte de las personas prefieren que, en momentos difíciles como es la pérdida de un ser querido, una empresa se encargue de los trámites necesarios para el velorio de sus familiares.

12. De los tipos de servicios funerarios que se detalla a continuación, ¿cuál estaría dispuesto a adquirir?

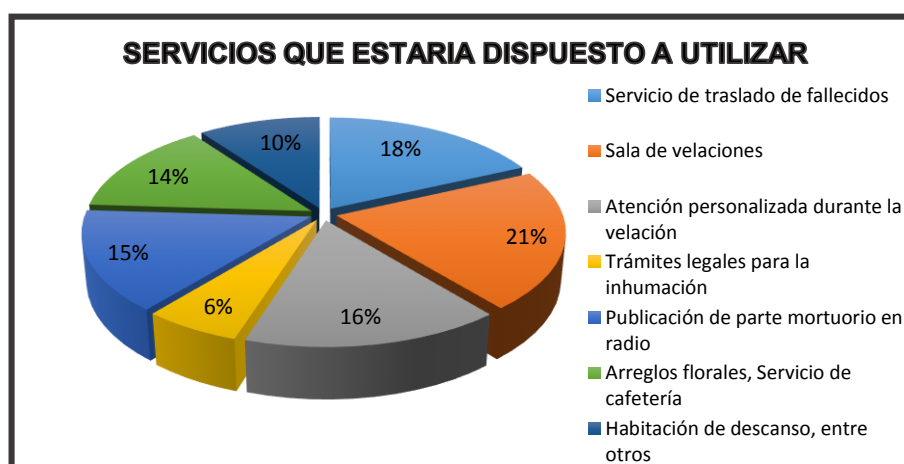
CUADRO N° 14

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Servicio de traslado de fallecidos	139	18%
Sala de velaciones	160	21%
Atención personalizada durante la velación	122	16%
Trámites legales para la inhumación	46	6%
Publicación de parte mortuario en radio	115	15%
Arreglos florales, Servicio de cafetería	107	14%
Habitación de descanso, entre otros	77	10%
TOTAL	766	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°14



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Al preguntarles acerca de que servicios estarían dispuestos a utilizar el 21% dijo que utilizaría la sala de velaciones, 18% servicio de traslado de fallecidos, 16% atención personalizada durante la velación, 15% publicación de parte mortuario,

14% arreglos florales, 10% habitación de descanso y 6% trámites legales para la inhumación, información que permite deducir que la mayor parte de la población está dispuesta hacer de la mayoría de servicios que pretende ofrecer la nueva funeraria, descartando únicamente el servicio de trámites legales para el entierro.

13. ¿Cuánto pagaría por un servicio funerario?

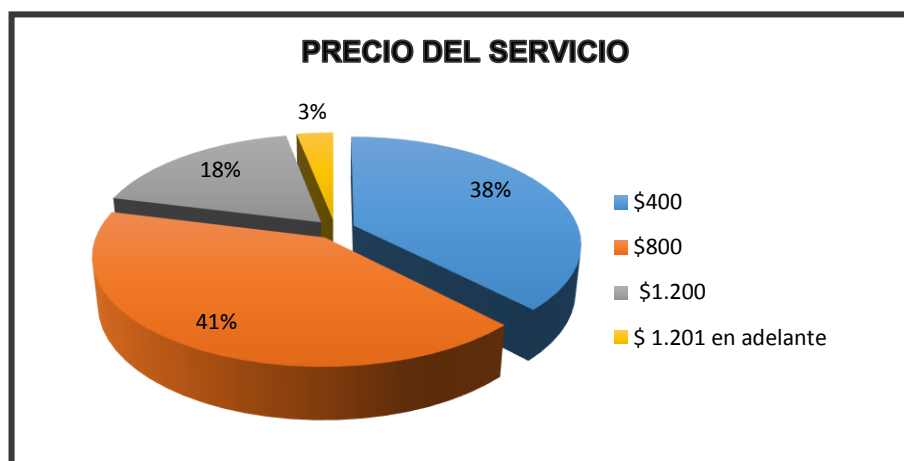
CUADRO N° 15

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$400	86	38%
\$800	94	41%
\$1.200	41	18%
\$ 1.200 en adelante	7	3%
TOTAL	228	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°15



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Del total de personas encuestadas el 41% manifestaron que estarían dispuestas a pagar un valor promedio de \$800, 37% pagarían \$400, 18% un valor de \$1.200

y un 3% restante un valor de \$1200 en adelante, por lo que podemos definir que la mayor parte de las personas cuentan con un nivel de ingresos representativo, información que permite tener una perspectiva al momento de determinar los diferentes precios del servicio que se pretende ofertar.

14. ¿Por qué medio informativo le gustaría que la empresa de funeraria ofreciera sus servicios a sus clientes?

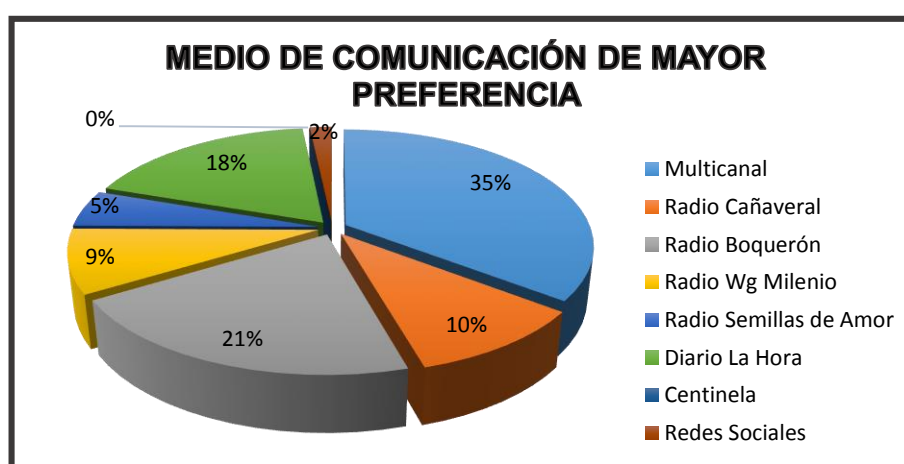
CUADRO N° 16

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Multicanal	104	35%
Radio Cañaverl	30	10%
Radio Boquerón	61	21%
Radio Wg Milenio	26	9%
Radio Semillas de Amor	15	5%
Diario La Hora	53	18%
Centinela	0	0%
Redes Sociales	5	2%
TOTAL	296	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°16



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En cuanto a los medios de comunicación idóneos para la publicidad de la nueva empresa funeraria el 35% manifestó que Multicanal, 21% Radio Boquerón, 18% Diario La Hora, 10% Radio Cañaveral, 9% Wg Milenio, 5% Semillas de Amor y un 2% restante Redes Sociales, información que permite determinar que el medio de comunicación idóneo para hacer conocer los servicios funerarios, es la casa televisiva Multicanal y Radio Boquerón, mismos que tienen gran sintonía por parte de la población en general.

15. En ¿Qué horarios Usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

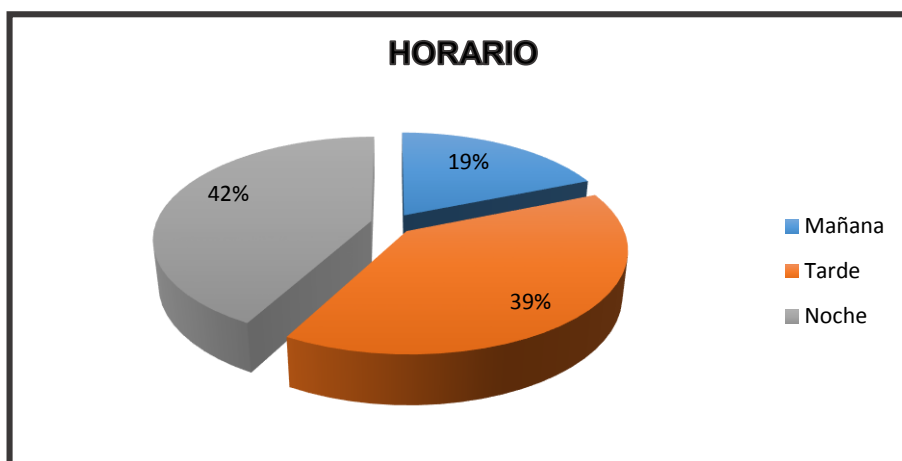
CUADRO N° 17

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mañana	43	19%
Tarde	89	39%
Noche	96	42%
TOTAL	228	100%

Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N°17



Fuente: Encuesta dirigida a la Población del Cantón Catamayo

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

De la misma manera al preguntar en que horario sintonizan dichos medios de comunicación el 42% dijo en la noche, 39% en la tarde y 19% en la mañana, información que permite conocer que el horario de mayor acogida de los medios de comunicación es en la noche, debido a que la mayor parte de personas encuestadas trabajan durante el día.

ENTREVISTA APLICADA AL GERENTE DE “FUNERARIA JIMÉNEZ”

1. ¿Cuál es Nombre de la Empresa que Usted administra?

Funeraria Jiménez y Sala de Velaciones Vida Eterna

2. ¿Cuántos Años presta Usted el Servicio de Funeraria?

El Gerente de Funeraria Jiménez manifestó que lleva prestando el servicio por un lapso aproximado de 12 años.

3. ¿Qué servicios Ud dispone para brindar un Servicio Funerario completo?

En cuanto a los servicios que brinda supo manifestar que son: Capilla Ardiente las 24 Horas, Cofres mortuorios, Traslados, Sala de Velaciones.

4. ¿Qué materiales utiliza Usted para prestar los servicios funerarios?

En lo que se refiere a los materiales que utiliza para prestar el servicio de cofres mortuorios es madera y material metálico.

5. ¿Dónde consigue dichos materiales?

Los materiales los consigue en la Ciudad de Loja y Ambato.

6. ¿Qué precios maneja al momento de prestar un servicio funerario?

El Gerente de Funeraria Jiménez manifestó que los precios varían desde los \$420 hasta \$1.600, dependiendo si el servicio es completo o no, ya que un servicio completo, es decir, sala de velación, cofre mortuario, traslado de fallecido y publicación de parte mortuario cuesta alrededor de 800,00 dólares.

7. ¿Cómo ofrece sus servicios? ¿Maneja algún tipo de paquete? ¿Cuáles?

Los servicios que ofrece Funeraria Jiménez pueden ser por paquete, es decir un servicio completo y por separado dependiendo la necesidad de los clientes.

8. ¿Cómo es la forma de pago? ¿contado o crédito?

En cuanto a la forma de pago generalmente es al contado.

9. ¿Brinda alguna facilidad de pago a sus clientes?

En algunas ocasiones el Gerente de Funeraria Jiménez brinda crédito a sus clientes, pero únicamente por un lapso de 2 meses.

10. ¿Cuántos servicios funerarios presta mensualmente?

En lo que se refiere al número de servicios que presta mensualmente manifestó que es un promedio de 0-5 servicios.

11. Cuando los clientes acuden a su empresa ¿Qué servicio utilizan con mayor frecuencia?

El servicio que las personas utilizan con mayor frecuencia, según el Propietario de Funeraria Jiménez es el de capilla ardiente y cofre mortuario.

12. Considera Ud ¿Qué la actividad que realiza satisface las necesidades de toda la población?

De acuerdo a lo manifestado por el Propietario, la actividad que realiza satisface en un 100% las necesidades de toda la población.

13. La actividad que Usted realiza ¿es rentable?

El Propietario de Funeraria Jiménez considera que la actividad que realiza si es rentable.

14. ¿Cómo califica Usted la atención que presta a sus clientes?

En cuanto a la atención que presta a los clientes, el Gerente de Funeraria Jiménez considera que la atención brindada es buena.

15. En qué lugares del Cantón Ud ¿ha prestado o está en condiciones de prestar un servicio funerario?

De acuerdo a la respuesta del Propietario, está en condiciones de prestar sus servicios en cualquier lugar del Cantón Catamayo y la Provincia de Loja.

16. ¿Realiza publicidad o promociones para hacer conocer su empresa?

En la actualidad Funeraria Jiménez no realiza ningún tipo de publicidad o promoción.

17. ¿En qué medios de comunicación realiza la publicidad de su empresa?

El Propietario de funeraria Jiménez manifestó que anteriormente contrataba el servicio publicitario en Radio Boquerón y Multicanal

18. ¿Qué tipo de promoción realiza para ofertar los servicios que presta?

En lo que se refiere a promociones, el Gerente de Funeraria Jiménez, manifestó que por cada servicio completo, brinda totalmente gratis el traslado del cadáver o el alquiler de carpas.

**ENTREVISTA APLICADA AL ADMINISTRADOR DEL SINDICATO DE
CHOFERES PROFESIONALES CATAMAYO**

1. ¿Cuál es Nombre de la Empresa que Usted administra?

Sindicato de Choferes Profesionales Catamayo.

2. ¿Cuántos Años presta Usted el Servicio de Funeraria?

El encargado del Sindicato de Choferes Profesionales manifestó que lleva prestando el servicio por un lapso aproximado de 20 años.

3. ¿Qué servicios Ud dispone para brindar un Servicio Funerario completo?

En cuanto a los servicios que brinda supo manifestar que son: Capilla Ardiente gratuita las 24 Horas tanto para socios y personas en general, Cofres mortuorios y alquiler de bancas metálicas.

4. ¿Qué materiales utiliza Usted para prestar los servicios funerarios?

En lo que se refiere a los materiales esta empresa no fabrica únicamente compra los cofres ya elaborados.

5. ¿Dónde consigue dichos materiales?

Los cofres mortuorios los adquiere en la Ciudad de Ambato, bajo pedido.

6. ¿Qué precios maneja al momento de prestar un servicio funerario?

El encargado del Sindicato de Choferes Profesionales manifestó que los precios varían desde los \$ 250 hasta \$ 400, dependiendo del tipo de cofre.

7. ¿Cómo ofrece sus servicios? ¿Maneja algún tipo de paquete? ¿Cuáles?

Los servicios que ofrece el Sindicato de Choferes Profesionales pueden ser completos o por separado dependiendo la necesidad de los clientes.

8. ¿Cómo es la forma de pago? ¿contado o crédito?

En cuanto a la forma de pago generalmente es al contado.

9. ¿Brinda alguna facilidad de pago a sus clientes?

El encargado del Sindicato de Choferes Profesionales manifestó que no brinda ninguna facilidad de pago a sus clientes.

10. ¿Cuántos servicios funerarios presta mensualmente?

En lo que se refiere al número de servicios que presta mensualmente manifestó que es un promedio de 0-11 servicios.

11. Cuando los clientes acuden a su empresa ¿Qué servicio utilizan con mayor frecuencia?

El servicio que las personas utilizan con mayor frecuencia, según encargado del Sindicato de Choferes Profesionales es el de capilla ardiente.

12. Considera Usted ¿Qué la actividad que realiza satisface las necesidades de toda la población?

De acuerdo a lo manifestado por el Propietario, la actividad que realiza satisface las necesidades de la población.

13. La actividad que Usted realiza ¿es rentable?

El encargado del Sindicato de Choferes Profesionales considera que la actividad que realiza es con finalidad social, sin ánimo de lucro.

14. ¿Cómo califica Usted la atención que presta a sus clientes?

En cuanto a la atención que presta a los clientes, el encargado del Sindicato de Choferes Profesionales considera que la atención brindada es buena.

15. En qué lugares del Cantón Usted ¿ha prestado o está en condiciones de prestar un servicio funerario?

De acuerdo a la respuesta del Propietario, está en condiciones de prestar sus servicios en cualquier lugar del Cantón Catamayo, ya que las personas interesadas son las encargadas de llevar y traer los materiales que alquila.

16. ¿Realiza publicidad o promociones para hacer conocer su empresa?

En la actualidad no realiza ningún tipo de publicidad o promoción.

17. ¿En qué medios de comunicación realiza la publicidad de su empresa?

Ninguno.

18. ¿Qué tipo de promoción realiza para ofertar los servicios que presta?

En lo que se refiere a promociones, el encargado del Sindicato de Choferes Profesionales manifestó que no realizan ningún tipo de promoción.

**ENTREVISTA APLICADA AL ADMINISTRADOR DE FUNERARIA
JARAMILLO DE LA CIUDAD DE LOJA**

1. ¿Cuál es Nombre de la Empresa que Usted administra?

Funeraria Jaramillo Organización Exequial

2. ¿Cuántos Años presta Usted el Servicio de Funeraria?

El encargado de Funeraria Jaramillo manifestó que lleva prestando el servicio a la colectividad por un lapso aproximado de 40 años.

3. ¿Qué servicios Ud dispone para brindar un Servicio Funerario completo?

En cuanto a los servicios que brinda supo manifestar que son: Centro de Velación, Autocarrozetas y Unidades De Acompañamiento, Transporte Privado, Obituario Virtual, Biografía de la Vida de la Persona Fallecida, Tanatopraxia, Repatriaciones y Expatriaciones, Capillas, Ataúdes y Cofres Cenizarios.

4. ¿Qué materiales utiliza Usted para prestar los servicios funerarios?

En lo que se refiere a los materiales esta empresa no fábrica, únicamente compra los cofres ya elaborados, actualmente está en proceso la construcción del Camposanto Jardines del Zamora.

5. ¿Dónde consigue dichos materiales?

Funeraria Jaramillo cuenta con proveedores de diferentes ciudades.

6. ¿Qué precios maneja al momento de prestar un servicio funerario?

El propietario de Funeraria Jaramillo manifestó que los precios varían desde los \$ 500 hasta \$2.000, dependiendo del paquete escogido por los familiares.

7. ¿Cómo ofrece sus servicios? ¿Maneja algún tipo de paquete? ¿Cuáles?

Los servicios que ofrece Funeraria Jaramillo pueden ser de acuerdo a los planes de previsión o por separado, dependiendo la necesidad del cliente.

8. ¿Cómo es la forma de pago? ¿contado o crédito?

En cuanto a la forma de pago generalmente es al contado.

9. ¿Brinda alguna facilidad de pago a sus clientes?

El propietario de Funeraria Jaramillo manifestó que en la actualidad no brinda ninguna facilidad de pago a sus clientes.

10. ¿Cuántos servicios funerarios presta mensualmente?

En lo que se refiere al número de servicios que presta mensualmente, en el Cantón Catamayo, manifestó que es un promedio de 0-6 servicios.

11. Cuando los clientes acuden a su empresa ¿Qué servicio utilizan con mayor frecuencia?

El servicio que utilizan con mayor frecuencia los habitantes del Cantón Catamayo, según el propietario Funeraria Jaramillo es capilla ardiente, autocarroza y Tanatopraxia.

12. Considera Usted ¿Qué la actividad que realiza satisface las necesidades de toda la población?

De acuerdo a lo manifestado por el Propietario, la actividad que realiza satisface las necesidades de la población catamayense.

13. La actividad que Usted realiza ¿es rentable?

El propietario Funeraria Jaramillo, considera que la actividad que realiza es rentable.

14. ¿Cómo califica Usted la atención que presta a sus clientes?

En cuanto a la atención que presta a los clientes, el propietario Funeraria Jaramillo considera que la atención brindada es excelente.

15. En qué lugares del Cantón Usted ¿ha prestado o está en condiciones de prestar un servicio funerario?

De acuerdo a la respuesta del Propietario, está en condiciones de prestar sus servicios en cualquier lugar del Cantón Catamayo.

16. ¿Realiza publicidad o promociones para hacer conocer su empresa?

La publicidad la realiza por los diferentes medios de comunicación de la Ciudad de Loja.

17. ¿En qué medios de comunicación realiza la publicidad de su empresa?

De acuerdo a lo manifestado por el propietario Funeraria Jaramillo la publicidad la realiza en varios medios de comunicación.

18. ¿Qué tipo de promoción realiza para ofertar los servicios que presta?

En lo que se refiere a promociones, el propietario Funeraria Jaramillo dijo que las promociones varían de acuerdo al tipo de servicio, pero generalmente suelen ser arreglos florales extras o a su vez el traslado gratuito.

**ENTREVISTA APLICADA AL GERENTE PROPIETARIO DE FUNERARIA
SUEÑO ETERNO DE LA CIUDAD DE LOJA**

1. ¿Cuál es Nombre de la Empresa que Usted administra?

Funeraria Sueño Eterno

2. ¿Cuántos Años presta Usted el Servicio de Funeraria?

El gerente de Funeraria Sueño Eterno reveló que lleva prestando el servicio a la ciudadanía lojana por un lapso de 9 años.

3. ¿Qué servicios Ud dispone para brindar un Servicio Funerario completo?

La funeraria cuenta con una gama de servicios como: trámites legales, ante las autoridades competentes, promover al cliente con un cofre mortuario, traslado a salas de velaciones y al campo santo, dos amplias salas de velaciones una con capacidad de 200 personas y la otra con 120; servicio de cafetería personalizada, servicio de seguridad permanente, parte mortuario por radio, televisión y prensa, habitaciones de descanso.

4. ¿Qué materiales utiliza Usted para prestar los servicios funerarios?

En lo que se refiere a los materiales esta empresa no fábrica, únicamente compra los cofres ya elaborados.

5. ¿Dónde consigue dichos materiales?

Funeraria Sueño Eterno cuenta con proveedores de diferentes ciudades.

6. ¿Qué precios maneja al momento de prestar un servicio funerario?

Los precios varían desde los \$ 450 hasta \$1.500, dependiendo del servicio o paquete requerido por los familiares del fallecido.

7. ¿Cómo ofrece sus servicios? ¿Maneja algún tipo de paquete? ¿Cuáles?

Los servicios que ofrece Funeraria Jaramillo pueden ser de acuerdo a los planes exequiales o por separado, dependiendo la necesidad de los clientes.

8. ¿Cómo es la forma de pago? ¿contado o crédito?

En cuanto a la forma de pago es al contado.

9. ¿Brinda alguna facilidad de pago a sus clientes?

El propietario de Funeraria Sueño Eterno manifestó que en la actualidad no brinda ninguna facilidad de pago a sus clientes.

10. ¿Cuántos servicios funerarios presta mensualmente?

En lo que se refiere al número de servicios que presta mensualmente, en el Cantón Catamayo, el gerente dijo que es un promedio de 0-5 servicios.

11. Cuando los clientes acuden a su empresa ¿Qué servicio utilizan con mayor frecuencia?

El servicio que utilizan con mayor frecuencia los habitantes del Cantón Catamayo, es capilla ardiente, cofre mortuorio y traslado.

12. Considera Usted ¿Qué la actividad que realiza satisface las necesidades de toda la población?

De acuerdo a lo manifestado por el Gerente de Funeraria Sueño Eterno, la actividad que realiza satisface las necesidades de la población catamayense.

13. La actividad que Usted realiza ¿es rentable?

El propietario Funeraria Sueño Eterno, considera que la actividad que realiza es rentable.

14. ¿Cómo califica Usted la atención que presta a sus clientes?

En cuanto a la atención que presta a los clientes, considera que la atención brindada es de calidad.

15. En qué lugares del Cantón Usted ¿ha prestado o está en condiciones de prestar un servicio funerario?

De acuerdo a la respuesta del Propietario, está en condiciones de prestar sus servicios en cualquier lugar del Cantón Catamayo.

16. ¿Realiza publicidad o promociones para hacer conocer su empresa?

La publicidad la realiza por los diferentes medios de comunicación de la Ciudad de Loja.

17. ¿En qué medios de comunicación realiza la publicidad de su empresa?

De acuerdo a lo manifestado por el Gerente de Funeraria Sueño Eterno la publicidad la realiza en varios medios de comunicación.

18. ¿Qué tipo de promoción realiza para ofertar los servicios que presta?

En lo que se refiere a promociones, el propietario de Funeraria Sueño Eterno manifestó que tiene contratos con instituciones como: la Cámara de Comercio, Sindicato de Choferes, Corte Provincial de Justicia y con el Gobierno, en donde las personas beneficiadas del bono de desarrollo humano, tienen el servicio exequial gratuito (capilla ardiente, cobre, traslado) y los familiares reciben un bono de 500 dólares. Además la funeraria tiene anexa una cooperativa de crédito "El Prevenir", para la adquisición de servicios exequiales, se enfoca a la protección del titular y familiares.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

El propósito de conocer la oferta es para determinar la cantidad de producto que se ofrece en el mercado por parte de la competencia. Para determinar la oferta existente, del servicio en el Cantón Catamayo se procedió a realizar una entrevista a la persona encargada de Funeraria Jiménez, del Sindicato de Choferes Profesionales Catamayo y a los propietarios de Funeraria Jaramillo y Funeraria Sueño Eterno, los cuales ofrecen este tipo de servicio en el Cantón, mismos que manifestaron lo siguiente:

En cuanto a los servicios que prestan por su lado, Funeraria Jiménez ofrece el servicio de capilla ardiente, Cofre Mortuario, Sala de Velaciones y traslado del difunto; mientras que el Sindicato de Choferes Profesionales únicamente ofrece y de manera gratuita el servicio de capilla ardiente, alquiler de bancas metálicas y la venta de cofres mortuarios; Funeraria Jaramillo ofrece servicios como: Centro de Velación, Autocarrozadas y Unidades De Acompañamiento, Transporte Privado, Obituario Virtual, Biografía de la Vida de la Persona Fallecida, Tanatopraxia, Repatriaciones y Expatriaciones, Capillas, Ataúdes y Cofres Cenizarios; finalmente Funeraria Sueño Eterno ofrecen gama de servicios como: trámites legales, ante las autoridades competentes, promover al cliente con un cofre mortuario, traslado a salas de velaciones y al campo santo, dos amplias salas de velaciones una con capacidad de 200 personas y la otra con 120; servicio de cafetería personalizada, servicio de seguridad permanente, parte mortuario por radio, televisión y prensa, habitaciones de descanso.

En lo que se refiere al número de servicios que ofrecen mensualmente, Funeraria Jiménez presta un promedio de 0-5 servicios, Sindicato de Choferes Profesionales de 0-11 servicios, Funeraria Jaramillo de 0-6 servicios y finalmente Funeraria Sueño Eterno de 0-5 servicios en el Cantón. Por otro lado los precios que manejan

varían de acuerdo al tipo de servicio que el cliente solicite, ya que en Funeraria Jiménez los precios van desde los \$420 hasta \$1.600 destacando que un servicio completo, es decir, cuesta alrededor de 800,00 dólares; Sindicato de Choferes el valor de cofres mortuorios, que es el único servicio que tiene costo, va desde los \$250 hasta \$400, en Funeraria Jaramillo los precios van desde los \$500 hasta los \$2.000; y en lo que respecta a Funeraria Sueño Eterno los precios van desde los \$450 hasta los \$1.500. En las tres empresas la forma de pago es al contado, sin embargo en el caso de Funeraria Jiménez en algunas ocasiones dependiendo de la persona, ofrece un crédito de 2 meses a sus clientes.

Los servicios que más utilizan es la capilla ardiente, cofres mortuorios y traslado del fallecido, los propietarios de las empresas consideran que la atención brindada es buena, excelente en el caso de Funeraria Jaramillo y de calidad en Funeraria Sueño Eterno; el servicio que prestan es rentable y satisface las necesidades de los habitantes del Cantón Catamayo.

En lo que respecta al alcance del servicio, este no tiene límite, ya que por su parte Funeraria Jiménez está en condiciones de prestar su servicio en cualquier lugar del Cantón Catamayo y la Provincia de Loja; mientras que el Sindicato de Choferes Profesionales brinda la posibilidad de que las personas que contratan el servicio puedan llevarlo a cualquier lugar, donde éste se requerido y por su parte Funeraria Jaramillo y Funeraria Sueño Eterno tiene la posibilidad y actualmente brinda sus servicios en cualquier lugar del Cantón.

En cuanto a la publicidad y promoción que hacen para dar a conocer los servicios que prestan, tanto Funeraria Jiménez como el Sindicato de Choferes Profesionales, en la actualidad no realizan ningún tipo de publicidad en los diferentes medios de comunicación del Cantón Catamayo, mientras que Funeraria Jaramillo y Funeraria Sueño Eterno realizan publicidad en diferentes medios de

comunicación de la Ciudad de Loja. En cuanto a las promociones únicamente Funeraria Jiménez y Funeraria Jaramillo, realiza promociones para aquellos clientes que adquieren un servicio completo, y en algunas ocasiones Funeraria Sueño Eterno ofrece porcentajes de descuentos, ya que al tener convenios con instituciones brinda mayor facilidad a sus clientes.

En conclusión la empresa que presta un mayor número de servicios funerarios en el mes, es el Sindicato de Choferes Profesionales de Catamayo, esto debido a la gratuidad de los servicios, tanto en el alquiler de sillas metálicas como en lo que se refiere a capilla ardiente las 24 Horas, puesto que las personas únicamente tienen que encargarse del traslado de éstos, al lugar de residencia donde lo necesiten y de la adquisición de cofres de acuerdo a su necesidad.

ESTUDIO DE MERCADO

Proceso que comprende la planificación, recopilación y análisis de datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica.

A través de la aplicación de encuestas y entrevistas individuales y detalladas, para analizar los puntos de vista y la actitud de la gente, permitiendo que las personas encuestadas hablen por sí mismos sobre sus necesidades y requerimientos. Los datos resultantes son de gran importancia y fundamentales para el desarrollo del Plan de Marketing.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Considerando los resultados de las encuestas aplicadas a las personas del Cantón Catamayo, se determina que la mayoría de ellas están dispuestas a adquirir el servicio. El objetivo de la aplicación de la encuesta fue conocer la demanda y la oferta actual y futura de los servicios que pretende ofrecer la empresa.

La encuesta estuvo conformada de un total de 15 preguntas de diferentes tipos, dichas preguntas fueron concretas para comprobar si las personas encuestadas conocían de algún lugar donde se brinden Servicios Funerarios, si estaban de acuerdo con la implementación de una nueva Funeraria, conocer que servicios les interesaría adquirir, que precio estarían dispuestos a pagar por el servicio, entre otros aspectos.

Con la información obtenida se verificó que la demanda en el Cantón Catamayo es significativa, ya que no existe una empresa que preste servicios acorde a la necesidades y requerimientos de la población, puesto que no existe una cultura emprendedora que conlleve a la creación o mejoramiento de estos servicios, forzando a las personas a realizar el sepelio en sus hogares.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial del servicio se obtiene, tomando en cuenta la población del Cantón Catamayo. Para determinar la demanda Potencial del proyecto se parte de los datos obtenidos por el INEC, establecida la población para el año 2015 de 32.844 y el índice de mortalidad de la Provincia de Loja en el 2012 de 4.45%, se aplica realiza el siguiente proceso:

$$**D = Poblacion 2015 * \% Defunciones Provincia de Loja**$$

$$**D = 32.844 * 4.45\%**$$

$$**D = 1.462**$$

El número de defunciones anuales constituye la demanda potencial, debido a que proporciona datos exactos sobre el número de muertes que existen durante un año, a partir de este valor proyectamos para los 10 años de la siguiente manera:

$$**PF = Pa * (1 + TC)^n**$$

$$**PF = 1.462 * (1 + 0,014)^1**$$

$$**PF = 1.482**$$

CUADRO N° 18

N°	Año	Proyección
0	2015	1462
1	2016	1482
2	2017	1503
3	2018	1524
4	2019	1546
5	2020	1567
6	2021	1589
7	2022	1611
8	2023	1634
9	2024	1657
10	2025	1680

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Autora

DEMANDA REAL

La demanda real del servicio se obtiene, tomando en cuenta la demanda potencial obtenida anteriormente, a esa cantidad se la multiplica por el porcentaje de tabulación de la pregunta.

Pregunta: **Al momento del fallecimiento de un familiar ¿contrataría una Empresa Funeraria para que se encargue de todos los trámites y de la atención a sus familiares y amigos?**

Si = 98 % No= 2%

Demanda Potencial= 1.462 personas

Tasa de Crecimiento Poblacional Catamayo= 1.40%

$$D_r = Poblacion * \% encuestas$$

$$D_r = 1462 * 98\%$$

$$D_r = 1.433$$

$$PF = Pa * (1 + TC)^n$$

$$PF = 1.433 * (1 + 0,014)^1$$

$$PF = 1.453$$

CUADRO N° 19

N°	Año	Proyección
0	2015	1433
1	2016	1453
2	2017	1473
3	2018	1494
4	2019	1515
5	2020	1536
6	2021	1557
7	2022	1579
8	2023	1601
9	2024	1624
10	2025	1646

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

Para determinar la demanda efectiva se multiplica la cantidad de la demanda real por el porcentaje de tabulación de la pregunta.

Pregunta: **¿De crearse una empresa que preste servicios funerarios estaría dispuesto a utilizar los servicios de la empresa?**

Si = 89 % No= 11%

Población Real= 1.433 personas

Tasa de Crecimiento Poblacional Catamayo= 1.40%

$$D_e = Poblacion * \% encuestas$$

$$D_e = 1.433 * 89\%$$

$$D_e = 1.275$$

$$PF = Pa * (1 + TC)^n$$

$$PF = 1.275 * (1 + 0,014)^1$$

$$PF = 1.293$$

CUADRO N° 20

N°	Año	Proyección
0	2015	1275
1	2016	1293
2	2017	1311
3	2018	1330
4	2019	1348
5	2020	1367
6	2021	1386
7	2022	1406
8	2023	1425
9	2024	1445
10	2025	1466

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Una vez aplicada la entrevista a los propietarios de Funeraria Jiménez, Sindicato de Choferes Profesionales de Catamayo, Funeraria Jaramillo y Funeraria Sueño Eterno, se logró obtener información sobre el número de servicios que prestan mensualmente, lo cual nos permitirá calcular la oferta que existe en el Cantón y posteriormente proyectarla.

Para realizar el cálculo de la proyección de la oferta, se necesita el total de los clientes de la competencia, los encargados de Funeraria Jiménez, Sindicato de Choferes Profesionales de Catamayo, Funeraria Jaramillo y Funeraria Sueño, indicaron el número de clientes que atienden mensualmente, lo que permitió realizar los siguientes cálculos para llegar a obtener el dato requerido, para proyectar la oferta a través de la siguiente fórmula:

$$Pf = Poblacion\ actual (1 + Tasa\ de\ crecimiento)^n$$

CÁLCULO DEL NÚMERO DE CLIENTES ANUALES

CUADRO Nº 21

EMPRESAS FUNERARIAS	OFERTA MENSUAL	OFERTA ANUAL
Funeraria Jiménez	5	60
Sindicato de Choferes Profesionales	11	132
Funeraria Jaramillo	6	72
Funeraria Sueño	5	60
TOTAL	27	324

Fuente: Entrevista a Propietarios de Empresas Funerarias del Cantón Catamayo.

Elaborado por: La Autora

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

CUADRO N° 22

N°	Año	Proyección
0	2015	324
1	2016	329
2	2017	333
3	2018	338
4	2019	343
5	2020	347
6	2021	352
7	2022	357
8	2023	362
9	2024	367
10	2025	372

Fuente: Entrevista

Elaborado por: La Autora

DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es simplemente la diferencia que resulta entre la demanda y la oferta, permite conocer la demanda insatisfecha, con respecto al servicio.

$$\textit{Demanda Insatisfecha} = \textit{Demanda efectiva} - \textit{Oferta}$$

Para cuantificar la demanda insatisfecha, se realiza un balance entre oferta y demanda, datos obtenidos a través de la entrevista aplicada en el presente estudio. A continuación se presenta la demanda que no ha sido satisfecha completamente por el mercado de servicios funerarios.

DEMANDA INSATISFECHA

CUADRO N° 23

N°	Año	Demanda Efectiva	Oferta Anual	Demanda Insatisfecha
0	2015	1275	324	951
1	2016	1293	329	964
2	2017	1311	333	978
3	2018	1330	338	992
4	2019	1348	343	1005
5	2020	1367	347	1020
6	2021	1386	352	1034
7	2022	1406	357	1049
8	2023	1425	362	1063
9	2024	1445	367	1078
10	2025	1466	372	1094

Fuente: Cuadro N° 20 y N°23

Elaborado por: La Autora

PLAN DE MARKETING

ANÁLISIS DEL SERVICIO

El Cantón Catamayo se encuentra ubicado en la provincia de Loja, con una población total de 32.844 habitantes, caracterizado por tener maravillosos paisajes naturales, innumerables atractivos tanto turísticos como culturales y valles fértiles de inagotable abundancia agrícola, constituyéndose como uno de los principales centros económicos y comerciales de la provincia.

Es por ello que desarrollo del presente trabajo investigativo tiene como finalidad brindar servicios funerarios a los habitantes del Cantón Catamayo, comprendiendo que en momentos difíciles la parte económica queda en segundo plano.

La empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz”, será creada con el objetivo de satisfacer las necesidades de los habitantes del Cantón Catamayo, brindando apoyo profesional para solucionar los problemas que enfrentan las personas que sufren la pérdida de un ser querido, demostrando en todo instante calidad humana, comprensión, con un trato cercano y cálido para que cada servicio sea único.

Dentro de los principales servicios que pretende ofrecer la empresa a la población en general son: servicio de traslado de fallecidos, sala de velación, atención personalizada durante la velación, publicación de parte mortuario en medios de comunicación, arreglos florales, servicio de cafetería, habitación de descanso, entre otros. Por lo que es necesario elaborar una imagen empresarial, que permita darse a conocer e identificarse en el mercado.

Presentación del Servicio

Al aplicar la encuesta a los habitantes del Cantón Catamayo, se pudo evidenciar la existencia de una demanda insatisfecha considerable de este tipo de servicio, ya que actualmente no existe una empresa que cumpla en su totalidad las necesidades de las personas, especialmente de aquellas que requieren de un servicio completo ante la pérdida de un ser querido.

Ante este contexto la empresa Funeraria busca satisfacer todas las necesidades de la población con integridad, dignidad y seriedad, ofreciendo un servicio de alta calidad moral y sensibilidad humana para brindar consuelo en los momentos más difíciles.

Nombre: El nombre es la parte esencial que permite distinguir la marca del servicio. La empresa tiene designado como nombre Servicios Funerarios “Remanso de Paz”, que hace referencia al tipo de empresa y a la actividad que se dedica.

Remanso de Paz

Logotipo: representa la imagen con la que la empresa va a ser reconocida y diferenciada en el mercado. Debe ser sencillo y fácil de visualizar.

GRÁFICO N°18



Elaborado por: La Autora

Slogan: El slogan determinado para la empresa de Servicios Funerarios es:

Junto a usted en los momentos más difíciles...

Características del Servicio

- **Salas de Velación**

Este lugar será utilizado para ofrecer el servicio al público en general, que consiste en preparar, dar morada y atender a familiares y amigos durante la velación del difunto, en este lugar se podrá realizar eucaristías y oraciones, además estará equipada con capilla ardiente (Cristo, cruz con base soportes para cofre, floreros, velas o esferas, porta bombillos).

GRÁFICO N° 19
SALAS DE VELACIÓN



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora.

- **Cofres Mortuorios**

Ataúdes que pueden ser de diferentes materiales, normalmente de madera rústica y de buena calidad, en la que se deposita a los cuerpos para protegerlos en su exposición, transporte y entierro, como una forma de demostrar consideración y respeto al difunto.

GRÁFICO N° 20
COFRES MORTUORIOS



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora.

- **Carroza para Traslado de Fallecidos**

Para el traslado del cadáver es necesario un automóvil tipo carroza, a la que se le coloca una lámina con rodillos para permitir la entrada del cuerpo y su transporte. Una vez preparado el cuerpo, este es depositado en un cofre y se realiza su traslado en las carrozas (vehículos), a los lugares dónde se realiza la velación, la ceremonia religiosa y su destino final (Campo Santo).

GRÁFICO N° 21
CARROZAS



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora.

- **Habitación de Descanso**

En este lugar los familiares podrán descansar durante la noche o el día, durante la velación del fallecido, comprendiendo que estos momentos son muy dolorosos para ellos. Área disponible en la Sala de Velación, disponible para el descanso de los familiares durante la noche o el día, con el objetivo de que no tengan que abandonar a su ser querido.

GRÁFICO N° 22

HABITACIÓN DE DESCANSO



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora.

- **Servicio de Tanatopraxia**

Consiste en presentar al fallecido, como si se encontrase en un estado de relajación, teniendo la impresión que estuviese dormido(a), como la costumbre católica lo promulga al referirse al hecho de que nadie muere, sino simplemente duerme esperando el día de su resurrección.

En la sala de preparación del cadáver se realizará la higienización, conservación, embalsamamiento, restauración, reconstrucción y cuidado estético del cadáver, con la finalidad de que quede listo para su presentación frente a los familiares.

GRÁFICO N° 23

SALA DE PREPARACIÓN DEL CADÁVER



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora.

- **Servicio de Cafetería**

Este tipo de servicio busca atender las necesidades de acompañantes, familiares y amigos en aquellos momentos de dolor, a través de personal personalizado, que será encargado de ofrecer café, aguas aromáticas acompañadas de bocaditos y caramelos. Dando la opción de que los familiares puedan traer sus propios aperitivos para que el personal se encargue de proveerlos sin costo adicional.

Se preparará un lugar para la atención a los acompañantes, la funeraria provee del personal para atención de la cafetería. La funeraria brindará la opción de café y variedad de aguas aromáticas, acompañadas de bocaditos.

GRÁFICO N° 24

SERVICIO DE CAFETERÍA



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora.

- **Atención personalizada durante la Velación**

Consiste en brindar atención a familiares y amigos que se encuentren en la Sala de Velación, a través de personal preparado y capacitado que esté en condiciones de realizar actividades de limpieza, atención de acompañantes, recepción de ligas y ofrendas florales.

- **Arreglos florales**

Se refiere a la adquisición de arreglos florales para ubicarlos en la sala de velación o en la capilla ardiente en el domicilio, según sea el caso. Es una bonita forma de expresar condolencias luego de una muerte. Los arreglos florales de funerales más comunes son las cruces, coronas y canastas.

- **Servicio Obituario**

Consiste en proyectar en las pantallas de la Sala de Velación, fotografías y videos haciendo un recuento del contexto, la trascendencia y el significado de la vida del recién fallecido, permitiendo que familiares y amigos recuerden a su ser querido.

- **Publicación de parte mortuario en medios de comunicación locales**

Se refiere a la publicación del parte mortuario en los diferentes medios de comunicación de la localidad, como por ejemplo: Radio Boquerón, Radios Cañaverales, Multicanal y Diario La Hora.

Paquetes de Servicios Funerarios

Plan Básico

- ✓ Traslados en auto-carroza a las salas de velación, iglesia y camposanto dentro del perímetro urbano del Cantón Catamayo.

- ✓ Cofre metálico de corte lineal con herrajes
- ✓ Sala de velación durante 24 horas o capilla ardiente a domicilio dentro del perímetro urbano del Cantón Catamayo.
- ✓ Tanatopraxia
- ✓ Decoración de la sala con 2 arreglos florales naturales.
- ✓ Publicación de parte mortuorio en radio y televisión hasta \$50,00.
- ✓ Obituario: Proyección de obituario en las pantallas de la Sala de Velación.
- ✓ Habitación de Descanso
- ✓ Servicio de cafetería.*

Plan Premium

- ✓ Traslados en auto-carroza a las salas de velación, iglesia y camposanto dentro del perímetro urbano del Cantón Catamayo.
- ✓ Cofre madera tipo lineal
- ✓ Tanatopraxia
- ✓ Sala de velación durante 24 horas o capilla ardiente a domicilio dentro del perímetro urbano del Cantón Catamayo.
- ✓ Decoración de la sala con cuatro arreglos florales naturales.
- ✓ Celebración de ceremonia religiosa en la sala de velación.
- ✓ Publicación de parte mortuorio en radio y televisión hasta \$80.00
- ✓ Obituario: Proyección de obituario en las pantallas de la Sala de Velación.
- ✓ Habitación de Descanso
- ✓ Servicio de cafetería.*

Plan VIP

- ✓ Traslados en auto-carroza a las salas de velación, iglesia y camposanto dentro del perímetro urbano del Cantón Catamayo.
- ✓ Tanatopraxia
- ✓ Cofre de madera tipo español de primera calidad
- ✓ Sala de velación durante 24 horas o capilla ardiente a domicilio dentro del perímetro urbano del Cantón Catamayo.
- ✓ Decoración de la sala con dos arreglos florales naturales y un cubre cofre
- ✓ Celebración de ceremonia religiosa en la sala de velación.
- ✓ Celebración de ceremonia religiosa (despedida) de cuerpo presente en la Iglesia o Sala.
- ✓ Publicación de parte mortuario en prensa, en radio y televisión hasta \$120,00.
- ✓ Obituario: Proyección de obituario en las pantallas de la Sala de Velación.
- ✓ Habitación de Descanso
- ✓ Servicio de cafetería.*

Servicios adicionales

- Música ambiental.
- Recepción de llamadas telefónicas.
- Acompañamiento musical durante la celebración religiosa en la sala de velación y en la Iglesia.

Servicios Sustitutos

Una Empresa de Servicios Funerarios constituye una manera diferente de realizar un funeral, sin embargo esta actividad puede ser sustituida, por los hogares, ya que en la actualidad en el Cantón Catamayo se conserva la costumbre de llevar a cabo los velorios en sus hogares, interrumpiendo el paso vehicular.

ANÁLISIS DEL PRECIO

Es importante tomar presente, que los clientes confían mucho en los precios como un indicador de la calidad del servicio, en especial cuando tienen que tomar decisiones, es por ello que para la determinación del precio se basará en las siguientes especificaciones:

Características:

- ✓ De acuerdo a la encuesta dirigida a los habitantes del Cantón Catamayo, se estableció un pregunta referente a los precios en la que se pudo constatar que el 41%, es decir la mayor parte de las personas encuestadas están dispuestos a pagar un valor aproximado de \$800, valor referencial al momento de realizar el estudio financiero y establecer el precio de cada paquete funerario.
- ✓ Otra alternativa para la determinación del precio sería en base a la siguiente ecuación:

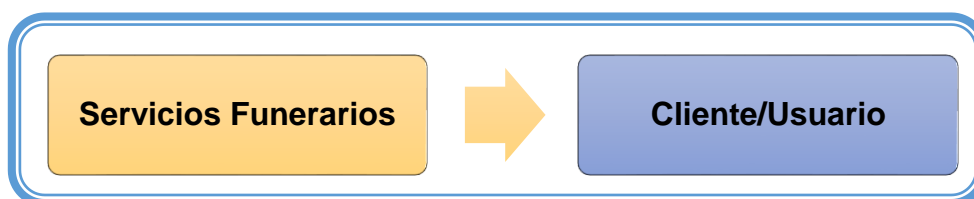
$$\text{PRECIO} = \text{Costos Fijos} + \text{Costos Variables} + \% \text{ Ganancia}$$

Sin embargo cabe destacar que el precio exacto para cada paquete, se lo determinará en el estudio financiero, en donde se establecerán los costos fijos y variables que intervienen el proceso de prestación del servicio.

ANÁLISIS DE LA PLAZA

La entrega del servicio se realiza por venta directa, puesto que entre el servicio principal y el prestador del servicio, no existe la necesidad de un intermediario. Los clientes deben realizar el pago por el servicio en el momento en que lo necesiten o a su vez hay la posibilidad de contratar un servicio funerario por anticipado.

GRÁFICO N° 25
CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS DE LA PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Publicidad

La utilización de alternativas de publicidad será de gran importancia, especialmente en el período cercano al lanzamiento o inauguración y después de manera constante durante el funcionamiento de la empresa. El material publicitario tendrá por objetivo proporcionar la información necesaria acerca de nuestros servicios y ventajas competitivas.

Se realizara a través de:

- **Televisión:** Multicanal canal local de Catamayo, medio de comunicación de vital importancia, los comerciales podrán tener una duración más larga y permitirán mostrar diversas imágenes del servicio que prestara la Empresa Funeraria, presentándola como una organización capaz de prestar ayuda en los momentos más difíciles.
- **Radio:** en medios radiales como Radio Boquerón, Radio Cañaverál de tal manera que permitan alcanzar una cantidad de oyentes considerable, desde la comodidad de sus hogares, como en medios de transporte, lugares de trabajo.

- Prensa Escrita: en periódicos como la Hora que es un medio que mayormente circula en el Cantón Catamayo de acuerdo a la encuesta realizada, en donde se podrá hacer constar los servicios que prestará la Empresa Funeraria.
- Así también los volantes o “flyers”, constituirán un mecanismo importante de hacer publicidad previa a la inauguración la Empresa Funeraria, los mismos que mostrarán servicios e incluirán un mapa con la ubicación exacta, en la parte posterior.

CUADRO N° 24
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD PARA LANZAMIENTO DE LA
EMPRESA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	TIEMPO	COSTOS		
			VALOR	MENSUAL	ANUAL
13 a 15 Pasada	Multicanal	6 meses	50,00	50,00	300,00
3 Cuñas al día	Radio Cañaverl	12 meses	30,00	30,00	360,00
1 Anuncio por día	Diario La Hora	3 mes	100,00	100,00	300,00
1000	Flyers	1 mes	0,15	150,00	150,00
TOTAL				360,00	1110,00

Fuente: Multicanal, Radio Cañaverl, Graficas Aguicar

Elaborado por: La Autora

ESTUDIO TÉCNICO

Estudio que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del proyecto, comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción o prestación.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El primer punto a analizar será lo que se refiere a la localización más adecuada para la instalación de la Empresa de Servicios Funerarios. El estudio y análisis de la localización de los proyectos es muy útil para determinar el éxito o fracaso de una empresa, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros. Por lo tanto el objetivo más importante, es el de elegir aquel lugar que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.

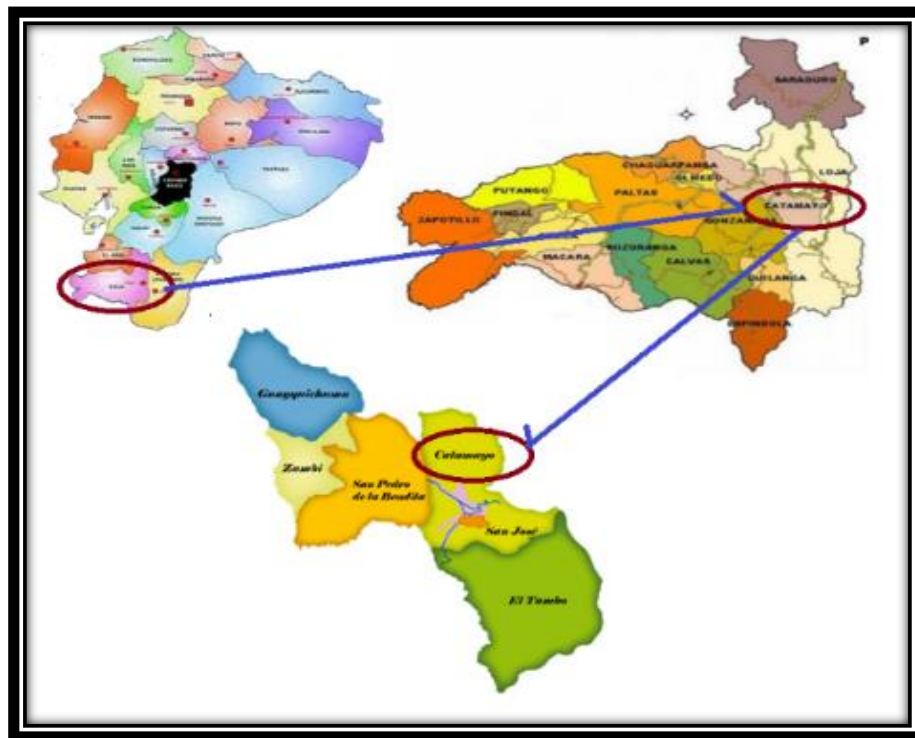
De tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macro localización y Micro localización, los cuales se muestran a detalle en los siguientes dos apartados.

MACRO LOCALIZACIÓN.

La macro localización se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. La ubicación de la Empresa de Servicios Funerarios, a implementarse será en la región sur del Ecuador, provincia de Loja, Cantón Catamayo.

Esto debido al bajo nivel de competencia en el Cantón Catamayo, ya que no existe una empresa que brinde un servicio completo similar al proyecto en estudio.

GRAFICO N° 26 MACRO LOCALIZACIÓN



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora

MICRO LOCALIZACIÓN

Permite determinar el lugar específico donde se instalará la empresa mediante la aplicación del método cualitativo por puntos o lista de chequeo, que consiste en asignar variables a cada uno de los lugares escogidos para compararlos y elegir el que más puntuación tenga.

Lugares alternativos para la instalación de la empresa:

Terreno N° 1: Calle Bolívar y 3 de Noviembre

Terreno N° 2: Calle 24 de Mayo y Circunvalación

Terreno N° 3: Calle Eugenio Espejo y 1° de Mayo

Puntuación:

5 = Muy Conveniente

3 = Medianamente Conveniente

1 = Poco Conveniente

CUADRO N° 25

LISTA DE CHEQUEO PARA LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

PROYECTO: EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS “REMANSO DE PAZ”			
CANTÓN: Catamayo	Provincia: Loja		
MICRO LOCALIZACIÓN			
	a) Terreno 1	b) Terreno 2	c) Terreno 3
MICRO LOCALIZACIÓN			
Puntuación	T N°1	T N°2	T N°3
1. Acceso al mercado	3	5	1
2. Terreno			
a. Costo	3	3	1
b. Ubicación	3	5	3
3. Disponibilidad de mano de obra			
a. Calificada	5	5	3
b. Semicalificada	5	5	3
4. Costos de mano de obra			
a. Calificada	5	5	3
b. Semicalificada	5	5	3
5. Transporte	3	5	5
6. Clima	5	5	5
7. Actitud de la colectividad	3	5	3
8. Restricciones ambientales	3	5	3
9. Agua	5	5	5
10. Alcantarillado y Drenaje	5	5	5
11. Energía eléctrica	5	5	5
12. Telefonía	5	5	5
13. Internet	5	5	5
14. Combustible	3	5	5
15. Apoyos legales	5	5	5
16. Servicios médicos	3	5	1
17. Autoridades	5	5	5
SUMA	84	98	74

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado: La Autora

Para determinar la micro localización de la empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz” se tuvo que trasladar a diferentes lugares de la parroquia Catamayo y se encontró tres terrenos, pero luego de analizar su ubicación por la facilidad que tenga los posibles clientes para llegar, así como accesos, extensión para su implementación se determinó que el más idóneo para cumplir con el objetivo de la empresa es el terreno N° 2, ubicado en las Calles 24 de Mayo y Circunvalación.

Por lo tanto se llega a determinar que el lugar ideal para ubicar la Empresa de Servicios Funerarios, es el siguiente es el siguiente:

PROVINCIA: Loja

CANTÓN: Catamayo

SECTOR: El Porvenir

DIRECCIÓN: 24 de Mayo y Circunvalación

Finalmente, en el siguiente mapa se puede apreciar la ubicación exacta del terreno.

GRÁFICO N° 27 MICRO LOCALIZACIÓN



Fuente: Google Maps

Elaborado: La Autora

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de prestación de servicios instalada que tendrá la empresa, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Se debe buscar siempre un tamaño óptimo, es decir el que asegure la más alta rentabilidad desde el punto de vista privado o la mayor diferencia entre beneficios y costos sociales.

CAPACIDAD INSTALADA

Para calcular la capacidad instalada partimos deduciendo el número promedio que dura un Funeral que es 2 días y al tercer día se entierra, en total 3¹ días dura un velorio y tomamos en cuenta los 365 días que tiene el año, tomando en consideración que la empresa laborara de lunes a viernes y procedemos a realizar el siguiente cálculo:

$$\frac{N^{\circ} \text{ días al año}}{N^{\circ} \text{ días que dura un velorio}} = \frac{365}{3} = \mathbf{122 \text{ Servicios Anuales}}$$

Establecida las medidas del terreno, se determina que la construcción se realizará para dos salas de velación, ya que de acuerdo a la demanda insatisfecha de 951 servicios anuales al dividirla para los 365 días del año, se tiene un promedio de 3 defunciones por día. Por ende se determina una capacidad instalada de 2 Salas de Velación para atender anualmente 244 clientes.

¹ Crespo B. Antonio (2006). *Consideraciones histórico-culturales y éticas acerca de la muerte del ser humano*. Ecuador

CUADRO N°26
CAPACIDAD INSTALADA

AÑO	N° SERVICIOS ANUALES	N° SALAS DE VELACIÓN	TOTAL CAPACIDAD INSTALADA
2015	122	2	244

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

Para determinar la capacidad utilizada del proyecto, consideramos el nivel de demanda insatisfecha que se desea atender durante un periodo determinado. Consecuentemente el nivel de utilización, es el porcentaje de uso efectivo de la capacidad instalada, en este caso utilizaremos el 100% de la capacidad instalada, ya que una vez realizada la construcción, lo ideal es utilizar el total del área construida; en cuanto a la demanda insatisfecha para el primer año de vida útil del proyecto se empezará cubriendo el 25%.

CUADRO N°27
CAPACIDAD UTILIZADA

Nº	Año	Demanda Insatisfecha	Capacidad Utilizada	% a cubrir de Demanda Insatisfecha	% Capacidad Instalada
0	2015	951	244	26%	100%
1	2016	964	244	25%	100%
2	2017	978	244	25%	100%
3	2018	992	244	25%	100%
4	2019	1005	244	24%	100%
5	2020	1020	244	24%	100%
6	2021	1034	244	24%	100%
7	2022	1049	244	23%	100%

8	2023	1063	244	23%	100%
9	2024	1078	244	23%	100%
10	2025	1094	244	22%	100%

Fuente: Cuadro N°26

Elaborado: La Autora

En cuanto a la capacidad utilizada de acuerdo a los diferentes paquetes que ofrecerá la Empresa realizamos el siguiente cálculo:

$$\frac{N^{\circ} \text{ des servicios anuales}}{N^{\circ} \text{ de paquetes}} = \frac{244}{3} = \mathbf{81 \text{ Servicios para cada paquete}}$$

Al dividir el número de servicios anuales para el número de paquete funerarios que ofrecerá la empresa, tenemos un promedio de 81 servicios anuales por cada paquete, sin embargo debido a la actual situación económica por la que atraviesan los habitantes del Cantón Catamayo y debido a la pregunta N° 5 de la encuesta aplicada a los habitantes en cuanto al nivel de ingresos, se estima que el Paquete Básico será el que tenga mayor demanda, por lo tanto se determina que el número de paquetes funerarios anuales será el siguiente:

CUADRO N° 28

NIVEL DE INGRESOS Y N° PAQUETES

NIVEL DE INGRESOS	PORCENTAJE RESPUESTA	PAQUETE	N° SERVICIOS ANULES	N° CADA PAQUETE
\$ 400	39%	Básico	244	96
\$ 800	38%	Premium	244	92
\$ 1200 en adelante	23%	VIP	244	56

Fuente: Pregunta N° 5

Elaborado: La Autora

Establecido que el Paquete Básico tendrá mayor acogida se establece que, el número de paquetes de acuerdo al criterio del investigador será el siguiente:

CUADRO N° 29

CAPACIDAD UTILIZADA POR PAQUETES FUNERARIOS

N° Servicios Anuales	N° Paquetes Básicos	N° Paquetes Premium	N° Paquetes VIP
244	100	90	54

Fuente: Encuesta aplicada a los Habitantes del Cantón Catamayo.

Elaborado: La Autora

INGENIERÍA DEL PROYECTO

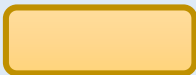

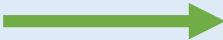

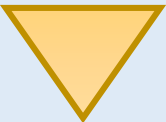


En esta etapa se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, como definir todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo, las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos, los requerimientos de recursos humanos, características, tamaño, precios, la distribución de los recursos en el área de la Funeraria y finalmente la incidencia que los servicios van a tener en el proceso de administración y ventas.

La calidad del producto depende en gran medida de la calidad de la materia prima utilizada en su elaboración, es por ello la importancia que se debe dar el servicio, ya que hay que diseñarlo de acuerdo a los gustos y preferencias que arrojó el estudio de mercado con respecto a los futuros clientes de la empresa.

PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El servicio ha sido diseñado para brindar ayuda a aquellas personas que atraviesan duros momentos por la pérdida de un familiar. Para determinar el proceso de prestación del servicio a los clientes, es necesario la elaboración de flujogramas analíticos, que detallen minuciosamente los pasos a seguir para la obtención del servicio.

CUADRO N° 30
FLUJOGRAMA ANALÍTICO

SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
	Indica inicio o fin del proceso.
	Representa operación. Indica las principales fases del proceso, método o procedimiento. Inspección. Indica que se verifica la calidad y/o cantidad de algo.
	Indica el sentido de flujo del proceso.
	Deposito provisional o espera. Indica demora en el desarrollo de los hechos.
	Se utiliza para reflejar la acción de archivo de un documento o expediente.
	Indica decisión.
	Representa la utilización de un documento en el proceso.

Fuente: Investigación Bibliográfica

Elaborado por: La Autora.

El proceso es el mismo para los diferentes tipos de paquetes funerarios, debido a que las características que varían del servicio son: tipo de cofre, arreglos florales, difusión en medio de comunicación y coros, acompañamiento musical, entre otros.

La empresa prestará el servicio de la siguiente manera:

CUADRO N° 31

DIAGRAMA DE PROCESO

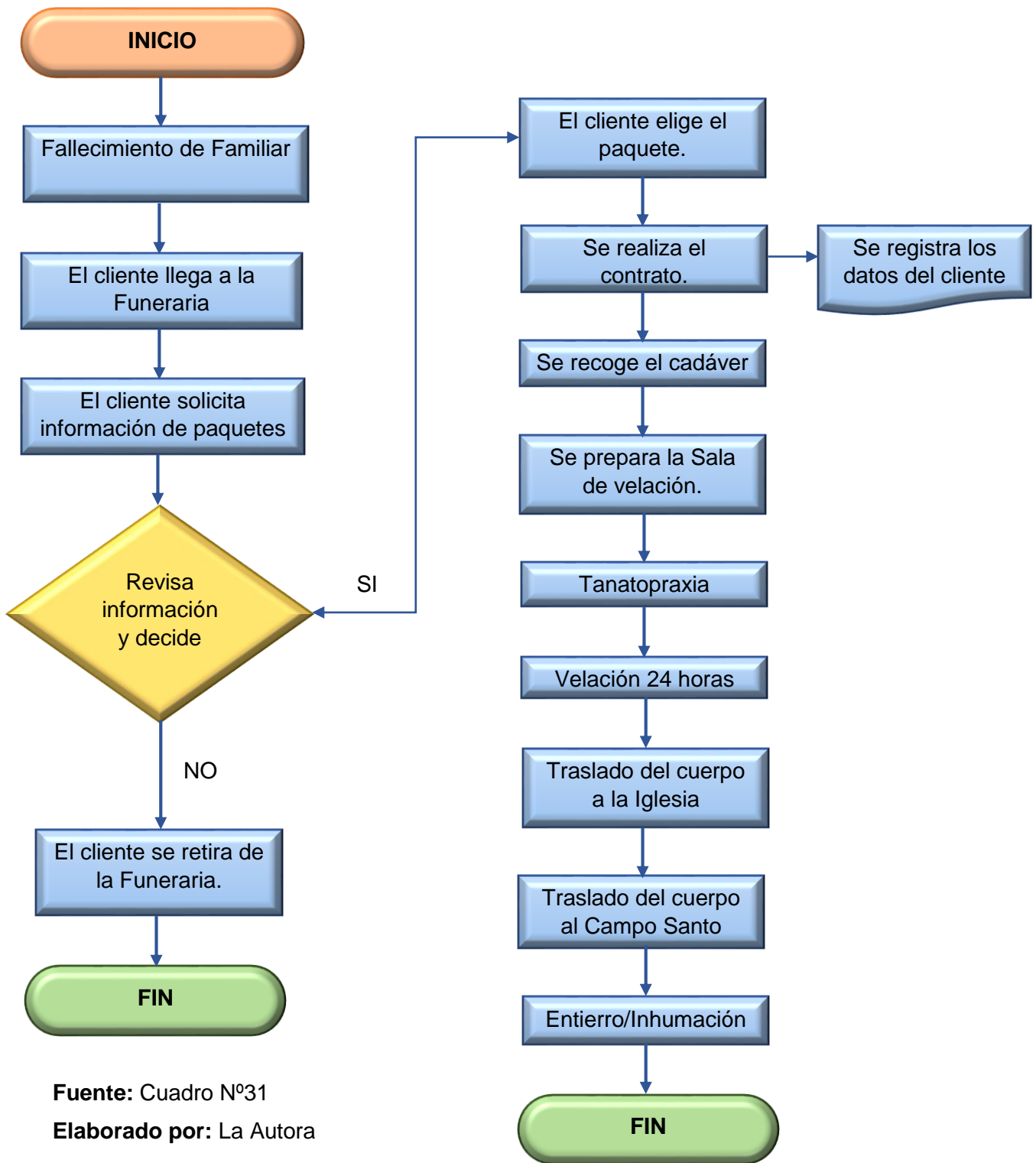
N°	ACTIVIDAD	TIEMPO
1	Fallecimiento de Familiar	-
2	El cliente llega a la Funeraria.	10 min
3	Solicita información sobre los diferentes planes Funerarios.	10 min
4	El cliente elige el paquete.	5 min
5	Se realiza el contrato.	15 min
6	Se recoge el Cadáver del domicilio/hospital/clínica.	30 min
7	Se prepara la Sala de Velación	30 min
8	Preparación del Cadáver (Tanatopraxia)	2 horas
9	Velación durante 24 Horas. (2 días)	42 horas
10	Traslado del fallecido a Iglesia para la misa de cuerpo presente.	2 horas
11	Traslado del cuerpo al Campo Santo.	15 min
12	Entierro o Inhumación	30 min
TOTAL		2 días, 7 horas y 48 minutos

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 28

FLUJOGRAMA DEL SERVICIO COMPLETO



Fuente: Cuadro N°31

Elaborado por: La Autora

Proceso para la Formolización y Tanatopraxia del Cadáver.

CUADRO N° 32

DIAGRAMA DE PROCESO

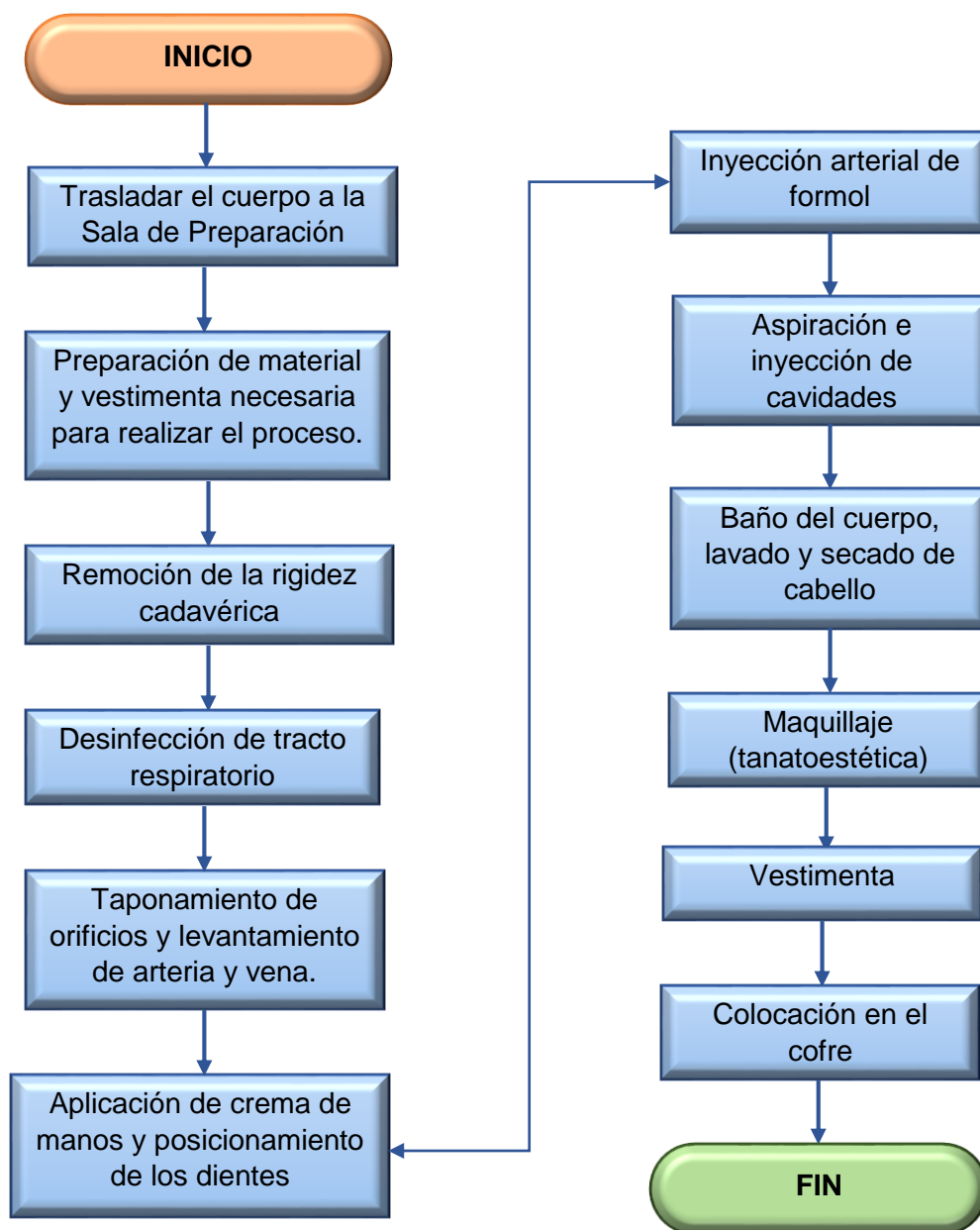
N°	ACTIVIDAD	TIEMPO
1	Trasladar el cuerpo a la Sala de Preparación de la Funeraria.	-
2	Lavarse las manos y colocarse la ropa desechable adecuada para realizar el proceso y preparación de todo el material necesario.	5 min
4	Remoción de la rigidez cadavérica	5 min
5	Desinfección de tracto respiratorio	10 min
6	Taponamiento de orificios y levantamiento de arteria y vena.	5 min
7	Rasurado del fallecido, aplicación de crema de manos y posicionamiento de los dientes	15 min
8	Inyección arterial de formol	20 min
10	Aspiración e inyección de cavidades	20 min
11	Baño del cuerpo, lavado y secado de cabello	15 min
12	Maquillaje (tanatoestética)	10 min
13	Vestimenta	10 min
14	Colocación en el cofre	5 min
TOTAL		2 horas

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 29

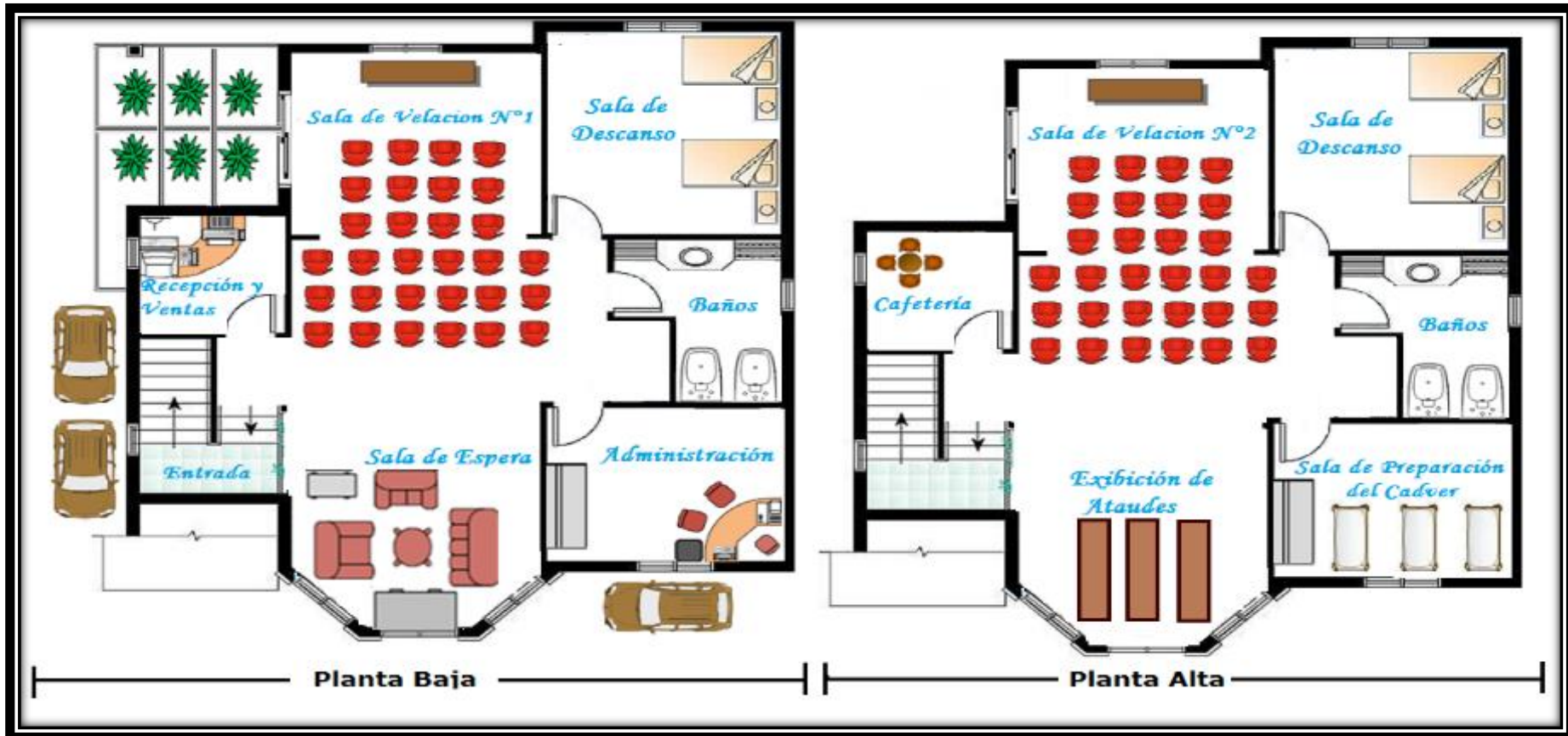
FLUJOGRAMA DE PROCESO DE FORMOLIZACIÓN Y TANATOPRAXIA DEL
CADÁVER



Fuente: Cuadro N°32

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO Nº 30
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Elaborado por: La Autora

DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS

“REMANSO DE PAZ”

La distribución física del proyecto así como de la maquinaria y equipo, debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.

Una buena distribución debe considerar los siguientes aspectos:

1. Control, todos los componentes necesarios para el proceso deben permitir su control para el trabajo armónico.
2. Distancia, el flujo de operaciones secuenciales debe realizarse utilizando los tiempos adecuados sin ocasionar demoras.
3. Globalidad, la distribución debe permitir la integración de todos los componentes del proceso en un mismo ambiente.
4. Seguridad, toda operación debe ejecutarse en condiciones que garantice la máxima seguridad al trabajador
5. Espacio, el espacio de trabajo debe ser considerado no solo en dos dimensiones, sino en forma tridimensional, esto es largo, ancho y alto.
6. Movilización, todas las actividades deben ser ejecutadas permitiendo la libre circulación de personal, sin interrumpir otras operaciones.
7. Flexibilidad, la distribución debe ser de tal forma que pueda reajustarse cuando las condiciones lo requieran, sin entorpecer o imposibilitar el trabajo.

REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Se refiere al trabajo que aportan los empleados con los que contará la empresa.

Para el desempeño de las labores que se desarrollaran en la Empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz” del Cantón Catamayo, es necesario determinar el número de trabajadores que tendrá en el área operativa, este cálculo se lo realizo de la siguiente manera:

Nº días laborales al año = 252

Nº hora anuales trabajadas = 252 x 8 horas = 2016 horas

Nº horas que atenderá la empresa = 365 x 24 horas = 8760 horas

Total trabajadores = 8760 / 2016 = 4,34

Luego de haber realizado el proceso anterior se establece que la empresa contará con 4 trabajadores en el área operativa, es decir, 1 persona en Atención al Cliente, 2 Ayudantes y 1 Auxiliar de limpieza que serán los encargados de brindar el servicio, adicionalmente la empresa contará con el personal administrativo necesario para realizar el control y manejo de todos los recursos.

CUADRO N° 33

PERSONAL DE LA EMPRESA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Gerente General
1	Departamento de Ventas (Atención al cliente)
1	Secretaria – Contadora
1	Abogado/a (Provisional)
1	Formolizador
2	Ayudante
1	Limpieza
1	Chofer

Elaborado por: La Autora

LISTADO DE MATERIALES Y EQUIPOS

A continuación se detallan todos los materiales, muebles, herramientas e insumos que se necesitan para el desarrollo de las actividades en la Empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz”.

- **MUEBLES Y ENSERES**

CUADRO N° 34
MUEBLES Y ENSERES

ÁREA ADMINISTRATIVA	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Escritorio Estilo Ejecutivo
2	Sillas giratorias de oficina
6	Sillas de espera (Tri personal)
2	Archivadores Grandes
2	Archivadores Pequeños
3	Basureros
ÁREA OPERATIVA	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
240	Sillas para sala de velaciones
2	Set de mesa con 4 Sillas para Cafetería
6	Basureros
2	Camas
4	Juego de Sabanas y Cobertores
2	Camillas para trasladar el cuerpo
2	Mini Sala de Estar
2	Mesa para preparación del cadáver.
2	Cafetera
2	Menaje de Cocina
2	Microondas
6	Charoles
2	Dispensadores de Agua
244	Set de materiales desechables

Fuente: Prove Mueble, Prohogar

Elaborado por: La Autora

- **MAQUINARIA Y EQUIPO**

CUADRO N° 35
EQUIPOS Y MAQUINARIA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Bomba para formolización
2	Capilla Ardiente
2	Kit para Tanatopraxia
2	Kit de Bioseguridad
2	Kit para Formolización
1	Vehículo
2	Amplificación

Fuente: Segurastetics

Elaborado por: La Autora

- **EQUIPOS DE OFICINA**

CUADRO N° 36
EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Sumadoras
2	Teléfonos inalámbricos

Fuente: La Reforma, Toner`s

Elaborado por: La Autora

- **EQUIPO DE CÓMPUTO**

CUADRO N° 37
EQUIPOS DE CÓMPUTO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
3	Computadoras
2	Impresoras
2	Plasmas

2	Cámaras de Vigilancia
1	Software

Fuente: Toner's

Elaborado por: La Autora

- SUMINISTROS DE OFICINA**

CUADRO N° 38

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
6	Cartuchos de tinta negro y color.
2	Resmas de papel boom
1	Sobres manila oficio (Paquete de 100 unidades)
12	Papel Sumadora
1	Caja de Esferos
3	Sello con Logotipo
3	Tintero
8	Perforadoras, grapadoras, saca grapas.
4	Caja de Clips, grapas
1	Caja de Borradores
1	Caja de lápiz mongol.
3	Gomeros
3	Tijeras
3	Factureros 100 unidades
100	Carpetas con Logotipo
6	Carpetas Archivadoras Grandes
3	Resaltadores

Fuente: La Reforma, Toner's

Elaborado por: La Autora

- **ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA**

CUADRO N° 39

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
12	Kit de Desinfección
12	Kit de limpieza
2	Jabón Líquido y Dispensador
2	Gel antibacterial y Dispensador
12	Papel higiénico
2	Dispensador de Papel Higiénico

Fuente: Distribuidora Stefany

Elaborado por: La Autora

- **BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS**

CUADRO N° 40

BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS

CANT	DESCRIPCIÓN
1	Caja impermeable identificable
1	Una caja de tiritas tamaño variado
2	Parche de ojos estériles
1	Paquete de Pañuelos triangulares.
12	Guantes descartables.
8	Vendas de diferentes tamaños.
1	Equipo de curaciones (tijera, pinza de disección, pinza kelly recta).
1	Algodón.
1	Esparadrapo.
2	Alcohol.
2	Alcohol yodado.
1	Gasa estéril.
12	Agua oxigenada.
12	Aspirina antalgina.
10	Jeringas descartables

Fuente: Farmacia Ecuatoriana

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización, con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Es decir, para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación.

ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

La razón social de la empresa será: Empresa de Servicios Funerarios “REMANSO DE PAZ” estará constituida legalmente de la siguiente manera:

El tipo de sociedad de la Empresa de servicios funerarios “REMANSO DE PAZ” será COMPAÑÍA LIMITADA, misma que se constituirá como persona jurídica ejerciendo el comercio en forma independiente a los socios, las obligaciones de los mismos están garantizadas por un capital determinado, dividido en partes iguales, denominadas acciones de fácil negociación sin afectar el acta constitutiva de la sociedad, pueden ser comunes o preferentes. El capital debe ser de \$400, con un mínimo de dos y un máximo de 15 socios para su constitución.

CAPITAL SOCIAL

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías \$400,00. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Para la creación de la Empresa de Servicios Funerarios “REMANSO DE PAZ” es necesario el aporte económico de cada socio, estará íntegramente suscrito, y

pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

TIEMPO DE DURACIÓN

La Empresa de Servicios Funerarios “REMANSO DE PAZ” tendrá un período de vida de diez años a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil, tiempo en el cual se proyecta la recuperación de capital y se decidirá si se amplía la empresa con la creación de una sucursal.

ADMINISTRACIÓN

La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN:

CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA LIMITADA

En la Provincia de la República del Ecuador, Cantón Catamayo el día de hoy 01 de Julio del 2015, ante el Doctor CARLOS ZARZOSA, NOTARIO DE ESTE CANTÓN, comparecen a la celebración de la presente escritura de constitución de la compañía denominada "REMANSO DE PAZ CIA. LTDA.". Los señores EVA QUIZHPE PINEDA, GALO REYES PINEDA, ARTURO BERMEO Y JUNIOR CELI GARCÍA solteros, domiciliados en la misma ciudad, por sus propios derechos e identificados con la cedula de ciudadanía N° 1105058034, 1105664385, 1900526243 y 1104324825 respectivamente, quienes manifestaron que por medio del presente instrumento público han decidido constituir una sociedad limitada, con fundamento en el art. 92 de la Ley de Compañías de 1999, en tal sentido esta persona jurídica se registrá por los siguientes artículos:

ART. 1. SOCIEDAD.- Son socios de la compañía que por este documento privado se constituye, los señores EVA QUIZHPE PINEDA, GALO REYES PINEDA, ARTURO BERMEO Y JUNIOR CELI GARCÍA.

ART. 2. DENOMINACIÓN.- La sociedad será de responsabilidad limitada y girará bajo la denominación social EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS REMANSO DE PAZ CIA. LTDA., que se registrá por las disposiciones de la Ley de Compañías, las normas de derecho impositivo ecuatoriano que le fueren aplicables y sus estatutos sociales.

ART. 3. DOMICILIO.- El domicilio principal de esta Compañía será en el Cantón y Parroquia Catamayo, pero podrá establecerse sucursales y agencias en cualquier lugar del país, previa autorización de la Junta General.

ART. 4. OBJETO SOCIAL.- La compañía tendrá por objeto la realización de actividades basado en la prestación de servicios funerarios, mediante la utilización de diferentes recursos y materiales, con todos los estándares de calidad y seguridad para los clientes.

ART. 5. DURACIÓN.- El plazo por el cual se constituye ésta sociedad es de DIEZ AÑOS, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, pudiendo dicho plazo ser prorrogado o reducido por Resolución de la Junta General de Socios.

ART. 6. CAPITAL SOCIAL.- El capital social de la Compañía es de **CIENTO SIETE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**, dividido en diez mil setecientos participaciones iguales, acumulativas e indivisibles, con un valor de **DIEZ DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA** cada una, los socios pagan en numerario las participaciones suscritas, se acompaña el comprobante bancario que certifica que el depósito de **CIENTO SIETE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA (107.000,00 U.S.D.)** pertenece a los cuatro socios, el mismo que se encuentra en una cuenta especial de “Integración de capital” en una institución financiera del país, encontrándose el capital suscrito y pagado en su totalidad, capital social por el cual los socios responderá solidariamente frente a la Compañía y frente a terceros, de acuerdo al siguiente cuadro:

NOMBRES DE LOS SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	NUMERO DE PARTICIPACIONES	PORCENTAJE
Eva Quizhpe	26.750,00	26.750,00	2675	25%
Galo Reyes	26.750,00	26.750,00	2675	25%
Arturo Bermeo	26.750,00	26.750,00	2675	25%
Junior Celi	26.750,00	26.750,00	2675	25%
TOTAL	107.00,00	107.000,00	10.700	100%

La nacionalidad de los socios es ecuatoriana, y la inversión tiene el carácter de nacional.

ART. 7. AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL.- El capital social podrá aumentarse en cualquier tiempo si así lo resolviere la Junta General de Socios, y las nuevas participaciones solo se entregarán a sus suscriptores una vez pagado su valor. Los socios tendrán derecho preferencial para la suscripción de nuevas participaciones, en proporción a las que tengan al momento del aumento de capital. Los socios que estuvieren en mora del pago de la suscripción anterior no podrán ejercer tal derecho preferencial mientras no hayan pagado lo que estuvieren adeudando por tal concepto.

ART. 8. DE LAS PARTICIPACIONES.- Los títulos de las participaciones serán firmadas por el Presidente y Gerente General de la Compañía; podrán emitirse títulos que representen varias participaciones, si algún socio lo solicita.

ART. 9. DE LA CESIÓN Y TRANSFERENCIA DE PARTICIPACIONES.- Las participaciones que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada son transferibles por acto entre vivos, en beneficio de otro u de otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el en el inciso anterior. En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de la constitución en el respectivo protocolo del notario.

ART. 10. CASO DE PÉRDIDA.- En caso de pérdida de uno o más títulos de participaciones, se emitirán el o los correspondientes duplicados a favor del último propietario, previo el cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Compañías en actual vigencia.

ART. 11. DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- La Compañía será gobernada por la Junta General de Socios y administrada por el Presidente y Gerente General.

ART. 12. DE LA JUNTA GENERAL.- La Junta General estará integrada por los Socios de la Compañía convocados para el efecto y será el órgano supremo de gobierno y dirección. Las Juntas Generales serán ordinarias y extraordinarias y deberán celebrarse en el domicilio principal de la compañía, salvo las excepciones contempladas en la ley. Las Juntas Generales Ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres primeros meses posteriores a la terminación del ejercicio económico, con el objeto de conocer y resolver los asuntos determinados en la convocatoria, en concordancia con la ley. Las Juntas Generales Extraordinarias se reunirán en cualquier tiempo y solo podrán tratar los asuntos expresamente señalados en la convocatoria, salvo lo dispuesto en la Ley de compañías en vigencia.

ART.13. DE LA CONVOCATORIA.- Las Juntas Generales serán convocadas en la forma y por los medios que dispone la Ley de Compañías, con ocho días de anticipación por lo menos del fijado para la reunión, con la indicación del objeto de ésta. Será obligación del Presidente o del Gerente General extender la Convocatoria con la debida anticipación en la forma prevista por la ley y el Estatuto. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la Junta General y el modo de convocarla y constituir la. Si la Junta General Ordinaria o Extraordinaria no

podiera instalarse en la primera convocatoria por falta de quórum, el mismo se completará por lo menos con la mitad más uno del capital pagado, se procederá a una segunda convocatoria, con el número de socios presentes; prevista en el artículo 116, de la ley de la materia.

ART. 14. DE LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL.- No obstante lo dispuesto en los artículos precedentes, la Junta General se entenderá convocada y quedará válidamente constituida, en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la Junta Universal y suscriban la correspondiente acta, bajo sanción de nulidad, sin embargo cualquiera de los asistentes puede oponerse a la discusión de asuntos sobre los cuales no se considere suficientemente informado.

ART. 15. EL VOTO.- En las Juntas Generales los Socios tienen derecho a voto en proporción a las participaciones adquiridas. Para la instalación de la Junta General se procederá con arreglo a lo que dispone la Ley de Compañías. Los Socios podrán concurrir ya sea personalmente o por medio de apoderado acreditado mediante carta poder dirigida al Presidente de la Compañía o con poder notariado, debiendo en todo caso cumplir el representante con los mismos derechos, deberes y obligaciones que el representado.

ART. 16. DE LA DIRECCIÓN, SECRETARÍA Y RESOLUCIONES DE LA JUNTA.- La Junta General estará dirigida por el Presidente y a falta de éste, por los socios que designen los que concurren a la sesión, de conformidad con el presente Estatuto, la secretaría estará desempeñada por el Gerente General y en caso de ausencia o impedimento legal, por la persona que designen los concurrentes como secretario. Salvo las prescripciones legales, las resoluciones

de la Junta General se tomarán por mayoría absoluta de los concurrentes que representen por lo menos el cincuenta y uno por ciento del capital pagado, los votos en blanco se sumarán a la mayoría. Las Resoluciones de la Junta General son obligatorias para todos los Socios.

ART. 17. DE LAS ACTAS.- De cada sesión de junta se levantará un acta que contendrá las resoluciones y acuerdos adoptados y será llevada mediante el sistema informatizado, digitado en computadora e impreso en el anverso y reverso de las hojas, foliadas, debidamente autorizados por el Presidente y Secretario que hubiere actuado en la sesión. Las actas podrán ser aprobadas en la misma sesión o se extenderán y suscribirán dentro del plazo de quince días posteriores a la celebración de la Junta. De las actas de cada Junta General se formará un expediente, con la copia del acta de la convocatoria, informes que se hubieren presentado y demás documentos pertinentes a la sesión. Todo de conformidad con la ley.

ART. 18. ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL.- Corresponde a la Junta General de Socios las siguientes atribuciones y deberes:

- a. Nombrar por el período de cuatro años al Presidente, Gerente General y fijar sus retribuciones;
- b. Remover a los funcionarios de su elección o aceptar las renunciaciones que se presente;
- c. Conocer anualmente el estado de las cuentas, los balances, informes y más documentos que presente el Gerente General acerca de las operaciones sociales y dictar las resoluciones que corresponden;
- d. Aprobar los balances y estados financieros, así como el presupuesto anual de gastos de la compañía;
- e. Decidir sobre la distribución de los beneficios sociales;

- f. Aprobar las modificaciones al contrato y Estatuto Social, los mismos que entrarán a regir una vez aprobados por la Superintendencia de Compañías, cumplidos los demás requisitos legales;
- g. Autorizar y aprobar a los administradores de la compañía de la adquisición o enajenación de bienes inmuebles, constitución de gravámenes sobre los mismos, construcción de edificios, contratación de obras, servicios y adquisiciones que valgan más del capital social de la compañía
- h. Dictar y aprobar los demás reglamentos internos que regirán las actividades de la compañía; y, decidir con plenos poderes y atribuciones todos los asuntos atinentes a la buena marcha de la sociedad, ejerciendo las demás atribuciones contempladas en la ley y el presente estatuto.

ART. 19. DE LA PRESIDENCIA.- Las funciones del presidente de la Compañía deben recaer sobre un socio de la misma, que deberá ser elegido por la Junta General de Socios, durará cuatro años en sus funciones pudiendo ser reelegido indefinidamente.

ART. 20. DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL PRESIDENTE.- Son deberes y atribuciones del Presidente:

- a. Convocar a sesiones de Juntas Generales, observando que se cumplan las disposiciones de la Ley y las previstas en el Estatuto;
- b. Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de las Juntas Generales tomadas en la forma prevista en la Ley y el Estatuto;
- c. Firmar conjuntamente con el Gerente General los certificados provisionales, los títulos de participaciones, las actas de las Juntas Generales;
- d. Autorizar los nombramientos que haga el Gerente General;
- e. Reemplazar al Gerente General en caso de ausencia o impedimento legal con todas las facultades y deberes; y,

- f. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones previstas en la Ley y el Estatuto. En el caso de falta o impedimento temporal del Presidente lo sustituirá el Gerente General, salvo que la Junta General resolviera otra cosa.

ART. 21. DEL GERENTE GENERAL.- El Gerente General de la Compañía será elegido por la Junta General para un período de cuatro años y podrá ser reelegido. Su nombramiento se inscribirá en el Registro Mercantil. La copia certificada del nombramiento inscrito será suficiente para legalizar su actuación y personería como representante de la compañía, en cualquier acto o contrato, judicial o extrajudicialmente. De esta forma el Gerente General tendrá las facultades de los mandatarios, incluso para las cuales estos necesitan de cláusula especial. Son deberes y atribuciones del Gerente General:

- a. Ejercer la representación judicial y extrajudicial de la compañía.
- b. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la Junta General.
- c. Es responsable ante los Socios, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional.
- d. Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- e. Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- f. Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- g. Firmar los cheques de pago (*proveedores, sueldos y salarios, caja chica, entre otros.*)
- h. Selecciona y contrata al personal.

- i. Velar por la continua capacitación y que se otorguen los debidos beneficios del personal.
- j. Autorizar las adquisiciones de bienes muebles, inmuebles, enseres, alimentos y demás provisiones que requieran para el normal funcionamiento de la operadora.

ART. 22. DE DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN: La compañía se disolverá por las causas previstas por la Ley. Actuará de liquidador el Presidente Ejecutivo, salvo que la disolución opere por acuerdo de la Junta General de Socios y que el 75% cuando menos del capital concurrente a la sesión resuelva lo contrario y nombre otro liquidador.

DISPOSICIONES VARIAS.- La cuantía de este contrato es de **CIENTO Y SIETE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**.- Usted Señor Notario se dignará agregar las demás cláusulas de estilo que sean necesarias para la validez de la presente escritura. Para el otorgamiento de la presente escritura pública se observaron todos y cada uno de los preceptos legales que el caso requiere y leído que les fue íntegramente a los comparecientes se afirman y ratifican firmando conmigo en unidad de acto de todo lo cual doy fe.-

NOTARIO DOCTOR CARLOS ZARZOSA

CI: 1105836574

EVA QUIZHPE PINEDA

CI: 1105058034

GALO DAVID REYES PINEDA

CI: 1105664385

ARTURO BERMEO

CI: 1900526243

JUNIOR CELI GARCIA

CI: 1104324825

DISEÑO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

Es importante tomar en cuenta que las condiciones de trabajo del personal, el ambiente y el entorno en general cumplen un papel fundamental, sin dejar de lado el objetivo principal de la creación de la empresa, mismo que es obtener beneficio económico por la inversión realizada y además cumplir con un fin social.

La organización funciona empleando una filosofía empresarial donde se da acceso a la originalidad y participación de los trabajadores. Comprende la determinación del aspecto legal, los diferentes niveles jerárquicos, el establecimiento de los organigramas estructural, funcional y posicional, así como el manual de seguridad y manual de funciones.

IMAGEN CORPORATIVA

La imagen corporativa de la empresa representa la personalidad de la misma, lo que la simboliza, dicha imagen tiene que estar impresa en todas partes, para repetir su imagen y posicionar está en el mercado objetivo.

NOMBRE

El nombre que se eligió para la empresa es: Servicios Funerarios “Remanso de Paz”, que representa el servicio que ofrecerá.

SLOGAN

“Junto a Usted en los momentos más difíciles”, refleja el objetivo de la empresa, que es ayudar a las familias del Cantón Catamayo que atraviesan duros momentos, por la pérdida de un familiar.

LOGOTIPO



Misión

Ofrecer un servicio de alta calidad moral y sensibilidad humana, para brindar consuelo en los momentos más difíciles a aquellas familias que han sufrido la pérdida de un ser querido, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes de una forma eficaz y personalizada.

Visión

Ser una empresa líder y reconocida en la prestación de servicios funerarios, con excelentes estándares de calidad, recurso humano calificado, comprometido al progreso continuo, mediante el servicio a las familias que atraviesan por los conflictos que provoca la pérdida de un ser querido.

Objetivos

- ✓ Ofrecer nuestros servicios aquellas personas, que atraviesan duros momentos por la pérdida de un ser querido.

- ✓ Brindar atención personalizada y de calidad, con ética y profesionalismo.
- ✓ Ser puntual con la prestación de los servicios y demostrar solidaridad al cliente en momentos de dificultad.
- ✓ Brindar apoyo y tranquilidad a la familia, ante la pérdida de se ser querido.

Valores

- ✓ **Solidaridad:** Somos una empresa comprometida con la sociedad, actuamos con el fin de ayudar a las personas en el momento que atraviesan la pérdida de seres queridos.
- ✓ **Respeto y Dignidad por los Fallecidos y por las Personas:** Creemos firmemente que el fallecido y sus familiares y amigos, merecen toda nuestra consideración y respeto, por esto nuestros actos van encaminados al trato digno y respetuoso.
- ✓ **Ética:** Procedemos de manera íntegra, somos consecuentes con nuestros principios y demostramos día a día la rectitud de nuestros actos.
- ✓ **Compromiso:** Cumplir con los objetivos de la empresa, haciéndolos propios con firmeza y constancia en la ejecución de los propósitos.
- ✓ **Honestidad:** Nos caracterizamos por ser transparentes en nuestro comportamiento dentro y fuera de la organización. Actuamos coherentemente y cumplimos fielmente a nuestros clientes.

- ✓ **Trabajo Humano y Digno:** Nuestras acciones se desarrollan de acuerdo a las necesidades de las personas y son ejecutadas por nuestro equipo de trabajo con respeto, consideración y sensibilidad.
- ✓ **Seguridad:** Realizamos nuestro trabajo teniendo en cuenta el autocuidado.

Principios

- ✓ **Motivación:** Debido a que el trabajo debe ser de calidad, es indispensable que el personal sienta que la empresa retribuye su esfuerzo a través capacitación e incentivos, y por lo tanto va a comprometer sus mejores esfuerzos en su labor diaria.
- ✓ **Calidad:** La incorporación de este principio, compromete a la empresa y a sus miembros a realizar su trabajo altamente elaborado para poder entregar a los clientes un servicio final competitivo que cumpla ampliamente con sus expectativas.
- ✓ **Trabajo en Equipo:** Promover el trabajo en equipo, que permita análisis multidisciplinarios y por ende la mejor opción para brindar un servicio de calidad a nuestros clientes.

NIVELES JERÁRQUICOS

Para el manejo operacional de la empresa se consideran cinco niveles que según lo expresa la ley de compañías son los siguientes:

NIVELES JERÁRQUICOS

CUADRO Nº 41

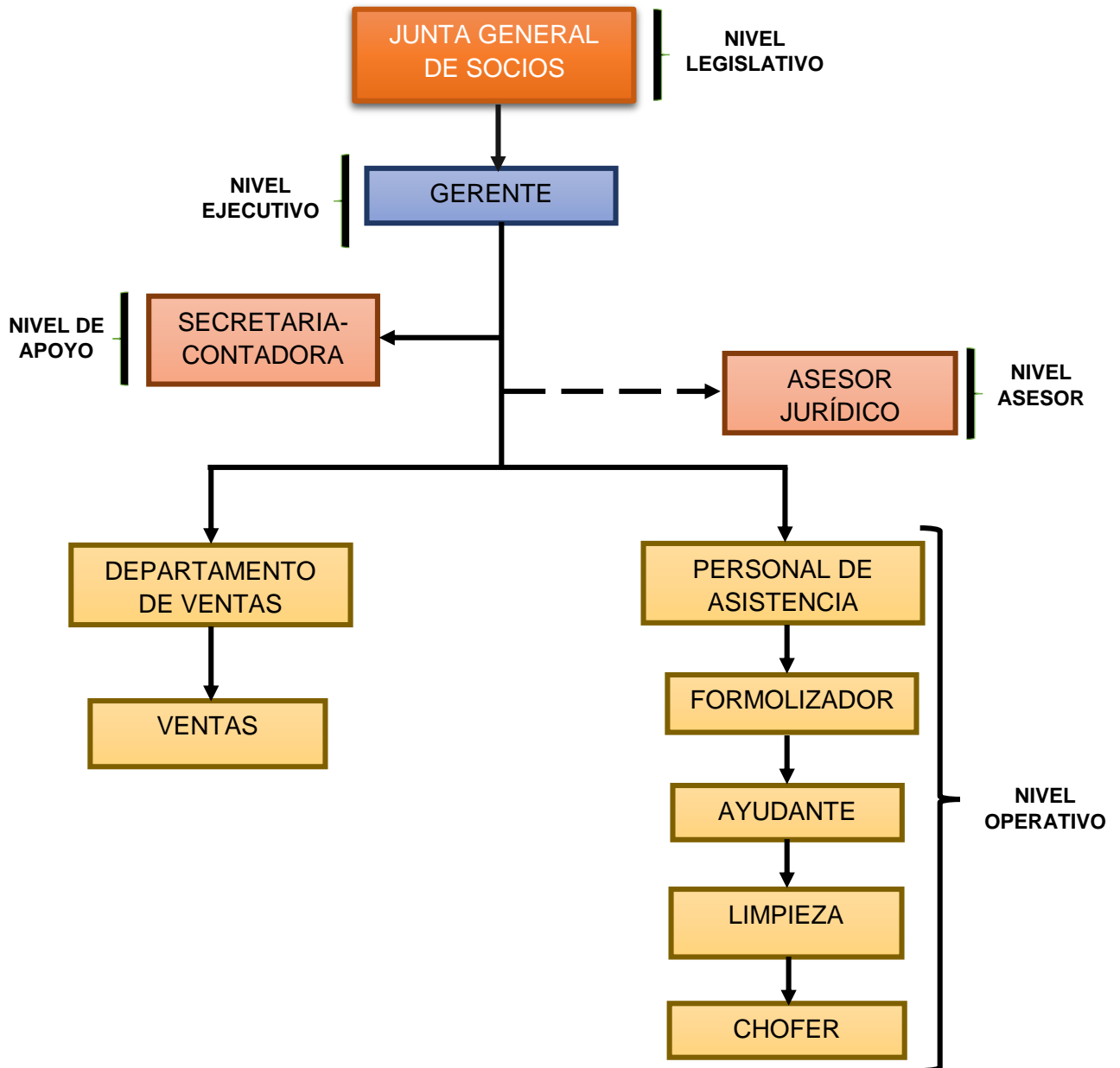
NIVEL	FUNCIÓN	INTEGRANTES
LEGISLATIVO	Dictan las políticas y reglamentos	Junta General De Socios
EJECUTIVO	Gestión directiva de la empresa	Gerente
ASESOR	Aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera.	Asesor Jurídico
APOYO	Apoya al nivel operativo	Secretaria- Contadora
OPERATIVO	Ejecuta las actividades operacionales de la empresa.	Ventas
		Formolizador
		Ayudantes
		Limpieza
		Chofer

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora

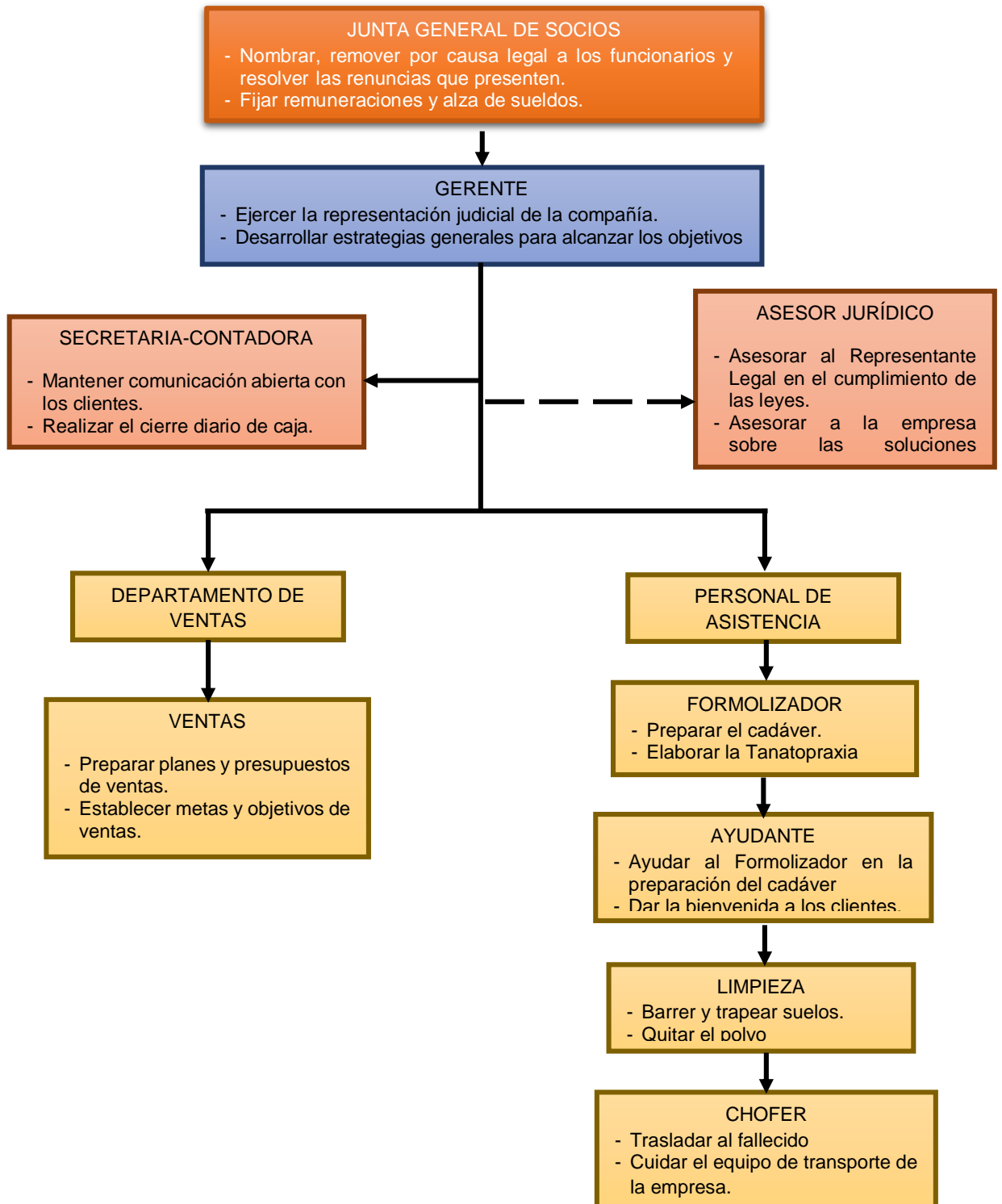
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

En el siguiente esquema presenta la estructura administrativa de la empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz”.



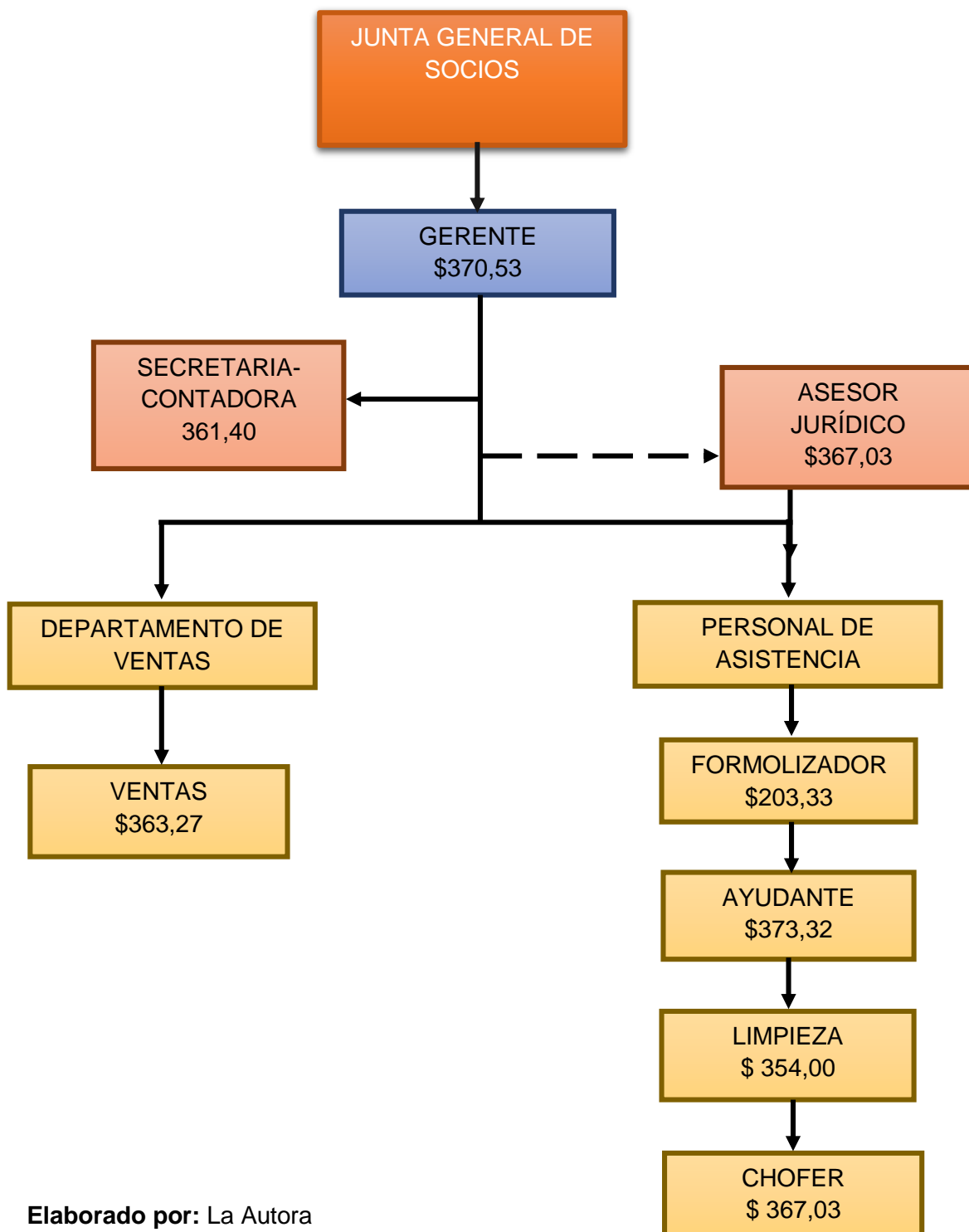
Elaborado por: La Autora

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: La Autora

ORGANIGRAMA POSICIONAL



Elaborado por: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES

Generalidades

Finalidad:

El Manual de Funciones, es un documento normativo que tiene por objetivo establecer la estructura organizativa y funcional de la empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz” y servir de instrumento orientador y regulador de las actividades del personal que laboran en ella.

Presta apoyo técnico a los procesos de solución de posibles problemas en las áreas de la organización, operación y administración de los Recursos Humanos de la Empresa, con el propósito de asegurar niveles de eficiencia, que facilite la implementación de sistemas integrales y proporciona a la Administración, elementos de información para la clasificación, valoración de puestos, selección de personal, remuneraciones, capacitación y evaluación del desempeño.

Alcance:

El ámbito de aplicación del presente Manual es la empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz” del Cantón Catamayo.

Del Diseño Orgánico

Funciones Generales

- Ofrecer una atención amable, humanizada, a las personas que atraviesan duros momento por la pérdida de un familiar.
- Responder por el buen uso, destino y manejo de los recursos de la Empresa.
- Velar por el óptimo desempeño y resultados de todos los procesos y actividades que se realizan en la empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz”.

- Cumplir y hacer cumplir todas las normas, disposiciones y procedimientos contemplados en los estatutos, manuales y reglamentos vigentes en la Empresa
- Supervisar permanentemente el cumplimiento del horario por parte de los profesionales y tomar las medidas disciplinarias del caso.
- Asesorar al coordinador administrativo en la compra de equipos especializados.

Estructura Orgánica:

1. GRUPO DIRECTIVO

- 1.1. Directorio de la empresa de Servicios Funerarios "Remanso de Paz".
- 1.2. Presidente del Directorio

2. GRUPO GERENCIAL

- 2.1. Director Medico
- 2.2. Asesor Jurídico
- 2.3. Secretaria Contadora

3. GRUPO OPERATIVO

- 3.1. Formolizador
- 3.2. Ayudante
- 3.3. Limpieza
- 3.4. Chofer

MANUAL DE FUNCIONES N° 01: JUNTA GENERAL DE SOCIOS

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 01
<p>Nivel: DIRECTIVO Puesto: Socios de la Junta General Área, departamento o sección: Nivel Legislativo</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Tomar las decisiones claves para la marcha y funcionamiento de la sociedad al tomar resoluciones que son de gran relevancia, y que pueden de una u otra forma alterar el curso de la sociedad para mejorarla.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Nombrar, remover por causa legal a los funcionarios y resolver las renunciaciones que presenten.✓ Fijar remuneraciones y alza de sueldos.✓ Conocer sobre las cuentas bancarias, informes, documentos que le fueren presentados y dictar las resoluciones correspondientes.✓ Resolver sobre el reparto de los beneficios sociales.✓ Facultar al Gerente General para que suscriba actos y contratos en cada caso concreto.✓ Pronunciarse sobre la reforma de los Estatutos.✓ Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General y los auditores externos en caso de existir.✓ Acordar la transformación, fusión, reorganización y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación.✓ Resolver en los casos en que la ley o el estatuto dispongan su intervención y en cualquier otro que requiera el interés social.	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Economía y Finanzas. <p>Habilidades y aptitudes</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Liderazgo.✓ Capacidad en la toma de decisiones.✓ Práctica de valores éticos y morales.	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Título de nivel secundario o superior	

MANUAL DE FUNCIONES Nº 02: GERENTE

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 02
<p>Puesto: Gerente General Dependencia: Junta General Área, departamento o sección: Nivel Ejecutivo</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Planificar, coordinar, controlar, dirigir y ejecutar las actividades de la empresa.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejercer la representación judicial y extrajudicial de la compañía. ✓ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la Junta General. ✓ Es responsable ante los Socios, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional. ✓ Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. ✓ Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles. ✓ Firmar los cheques de pago (proveedores, sueldos y salarios, caja chica, entre otros.) ✓ Seleccionar y contratar al personal. ✓ Velar por la continua capacitación y que se otorguen los debidos beneficios del personal. ✓ Autorizar la adquisición de bienes muebles, inmuebles, enseres, alimentos y demás provisiones que requieran para el normal funcionamiento del parque. 	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesos y procedimientos básicos administrativos, contables, financieros y pólizas de seguros. ✓ Técnicas básicas de liderazgo, ventas, negociación gestión de personal. ✓ Sistemas informáticos. ✓ Administración empresarial. ✓ Formulación y evaluación de proyectos ✓ Desarrollo y relaciones Humanas. ✓ Gestión de calidad. <p>Habilidades y aptitudes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comunicación oral y escrita clara, articulada y expresiva con empleo de gramática y vocabulario adecuado. ✓ Raciocinio numérico aplicado a negocios. ✓ Toma de decisiones en situaciones críticas. ✓ Capacidad para solucionar conflictos y evaluar ideas. ✓ Relacionarse públicamente con clientes potenciales y reales. 	

- ✓ Previsor
- ✓ Equilibrado emocionalmente.
- ✓ Persuasivo, optimista e Innovador
- ✓ Concentración
- ✓ Discreto
- ✓ Responsable
- ✓ Cumplimiento de valores éticos y morales
- ✓ Compromiso con la empresa
- ✓ Saber organizar, dirigir y controlar

IV. PERFIL DEL PUESTO

Educación: Título profesional en Administración o carreras afines.

Experiencia: Mínimo un año en campos relacionados a la Administración.

MANUAL DE FUNCIONES N° 03: SECRETARIA-CONTADORA

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 03
<p>Puesto: Secretario (a) Depende de: Gerente General. Área, departamento o sección: Nivel Administrativo</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Proporcionar un servicio eficiente en el manejo de la correspondencia y la documentación existente.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recibir y archivar información de la empresa, Receptar llamadas, Coordinar la correspondencia y agendar reuniones con clientes. ✓ Redactar y transcribir comunicaciones. ✓ Mantener comunicación abierta con los clientes. ✓ Realizar el cierre diario de caja, Elaborar los roles de pago para el personal. ✓ Registro y control del movimiento de materiales e insumos. ✓ Recordar las actividades diarias a la gerencia. ✓ Elaborar los estados financieros de la empresa. ✓ Efectuar las declaraciones de impuestos al SRI. ✓ Ocuparse de que la operadora este al día con sus obligaciones. ✓ Elaborar un informe mensual sobre el estado económico de la operadora. ✓ Registro y control de comprobantes de egreso y caja chica. ✓ Elaboración de retenciones a la fuente. 	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Dominio de sistemas contables, Auditoría, tributación, Ley de régimen tributario interno, declaraciones de impuestos en línea. ✓ Dominio de sistemas informáticos e internet. ✓ Comunicación oral y escrita clara, articulada y expresiva con empleo de gramática y vocabulario adecuado. ✓ Atención al cliente. <p>Habilidades y aptitudes</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderazgo, capacidad en la toma de decisiones, práctica de valores éticos y morales, iniciativa, creatividad, liderazgo, lealtad, responsabilidad, discreción, cumplimiento, ética, honradez. 	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Título de contador Experiencia: Contar con dos años de experiencia profesional en el área.</p>	

MANUAL DE FUNCIONES N° 04: ASESOR JURÍDICO

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 04
<p>Puesto: Asesor Jurídico Depende de: Gerente General Área departamento o sección: Nivel Asesor</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Asesorar y asistir a la empresa en asuntos de carácter legal; aconsejar oportunamente a la Junta General y gerente con respecto a las consideraciones legales que pueden afectar el funcionamiento de la empresa.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Asesorar al Representante Legal en el cumplimiento de las leyes.✓ Asesorar a la empresa sobre las soluciones legales a los problemas y demás asuntos que se presenten en la gestión diaria, especialmente en materia financiera, fiscal, administrativa y laboral.✓ Preparar contratos✓ Resoluciones, actas✓ Otros documentos legales que le sean encargados.	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos: Especialización en aspectos relacionados a sus funciones con relación a las especialidades de Derecho Laboral, Administrativo y elaboración de minutas, contratos, entre otros.</p> <p>Habilidades y aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Responsabilidad✓ Comunicación con claridad y simpleza✓ Criterio jurídico✓ Paciencia✓ Discreción✓ Ética.	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Título Universitario en Derecho o Jurisprudencia. Experiencia: 2 años como asesor legal de empresas.</p>	

MANUAL DE FUNCIONES N° 05: VENTAS

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 05
<p>Puesto: Publicista-Vendedor Depende de: Gerente General. Área, departamento o sección: Nivel Operativo.</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Monitorear y dirigir las ventas del negocio y elaborar planes de marketing para la empresa.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Preparar planes y presupuestos de ventas. ✓ Establecer metas y objetivos de ventas. ✓ Pronosticar las ventas y calcular la demanda. ✓ Determinar el tamaño y estructura de fuerza de ventas. ✓ Capacitar y monitorear a los vendedores. ✓ Medir el desempeño de ventas. ✓ Motivar y guiar la fuerza de ventas. ✓ Elaborar una estrategia de marketing. ✓ Crear ventajas competitivas. 	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos: Especialización en aspectos relacionados a sus funciones con relación a las especialidades de marketing y ventas.</p> <p>Habilidades y aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad ✓ Comunicación con claridad y simpleza ✓ Paciencia ✓ Discreción ✓ Ética. ✓ Atención al cliente 	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Estudios universitarios en administración, marketing o publicidad. Experiencia: Mínima de 6 meses.</p>	

MANUAL DE FUNCIONES N° 06: FORMOLIZADOR

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 06
<p>Puesto: Formolizador Depende de: Gerente General. Área, departamento o sección: Nivel Operativo. Requerimiento de personal: 2 personas</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Realizar todas las actividades correspondientes al proceso de preparación del cadáver. Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Preparar el cadáver.✓ Elaborar el proceso de Tanatopraxia✓ Realizar formolizaciones.✓ Limpiar y guardar el material utilizado en la preparación del cadáver.	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos: Tener conocimientos necesarios que se requieren para el manejo de sustancias y equipo necesario para la preparación del cadáver.</p> <p>Habilidades y aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Responsabilidad✓ Comunicación con claridad y simpleza✓ Paciencia✓ Destreza con las manos.✓ Buena capacidad visual.✓ Autodominio de sus emociones	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Estudios técnicos y/o capacitaciones medicina forense. Experiencia: Mínima de 6 meses</p>	

MANUAL DE FUNCIONES N° 07: AYUDANTE

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 07
<p>Puesto: Ayudante Depende de: Gerente General Área departamento o sección: Nivel Operativo</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Ayudar en la preparación de cadáver y en la atención del cliente garantizando su satisfacción, en cuanto a calidad del servicio.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Ayudar al Formolizador en la preparación del cadáver✓ Dar la bienvenida a los clientes.✓ Realizar el servicio de cafetería durante el servicio de velación.✓ Recibir ligas de caridad y ofrendas florales por parte de los allegados del fallecido.✓ Ofrecer atención a los acompañantes de los familiares.	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos: Tareas de preparación del cadáver y atención al cliente.</p> <p>Habilidades y aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Responsabilidad✓ Paciencia✓ Ética.✓ Rapidez en el servicio✓ Buenas relaciones interpersonales con el público y personal de la empresa.	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Estudios superiores, universitarios Experiencia: Mínima 3 meses</p>	

MANUAL DE FUNCIONES N° 08: LIMPIEZA

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 08
<p>Puesto: Limpieza Depende de: Gerente General Área departamento o sección: Nivel Operativo</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Ejecutar todas las tareas de limpieza necesarias para mantener la higiene en el local.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Barrer y trapear suelos.✓ Quitar el polvo.✓ Vaciar y limpiar botes de basura.✓ Limpiar espejos y ventanas.✓ Limpieza de oficinas y servicios higiénicos.✓ Responsable de los utensilios de limpieza.	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos: Tareas de limpieza necesarias para mantener la higiene de la empresa.</p> <p>Habilidades y aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Responsabilidad✓ Comunicación con claridad y simpleza✓ Paciencia✓ Discreción✓ Ética.	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Estudios secundarios, buenas referencias Experiencia: Mínima 3 meses</p>	

MANUAL DE FUNCIONES N° 09: CHOFER

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	CÓDIGO: 09
<p>Puesto: Chofer Depende de: Gerente General Área departamento o sección: Nivel Operativo</p>	
II. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
<p>Descripción Genérica: Responsable del traslado del cadáver desde su vivienda hacia la sala de velaciones-iglesia y Campo Santo.</p> <p>Descripción General:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Trasladar al fallecido y a dos miembros de la familia de la casa del cliente hasta las instalaciones de la empresa.✓ Cuidar el equipo de transporte de la empresa.✓ Mantener actualizada su licencia.✓ Realizar el respectivo mantenimiento del vehículo.✓ Llevar un control de los gastos de la carroza.✓ Trasladar al fallecido al Campo Santo.✓ Responsable de arreglar la sala de velaciones.✓ Cargar (cosas del personal eventualmente).	
III. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<p>Conocimientos: Tener conocimientos básicos sobre manejo del vehículo, mecánica y cursos de adiestramiento.</p> <p>Habilidades y aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Buen trato a los clientes.✓ Responsabilidad✓ Comunicación con claridad y simpleza✓ Paciencia✓ Ética.	
IV. PERFIL DEL PUESTO	
<p>Educación: Bachiller, Chofer Profesional. Experiencia: Mínima 1 año en actividades afines.</p>	

MANUAL DE SEGURIDAD

SERVICIOS FUNERARIOS “REMANSO DE PAZ CIA LTDA.”

RAZÓN SOCIAL: Compañía de Responsabilidad Limitada

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Servicios Funerarios

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS

ARTÍCULO 1.- OBLIGACIONES GENERALES DEL EMPLEADOR

- a. En todo lugar de trabajo se deberán tomar medidas tendientes a disminuir los riesgos laborales. Estas medidas deberán basarse, para el logro de este objetivo, en directrices sobre sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo y su entorno como responsabilidad social y empresarial.
- b. Identificar y evaluar los riesgos, en forma inicial y periódicamente, con la finalidad de planificar adecuadamente las acciones preventivas, mediante sistemas de vigilancia y planes de contingencia.
- c. En caso de que las medidas de prevención colectivas resulten insuficientes, el empleador deberá proporcionar, sin costo alguno para el trabajador, las ropas y los equipos de protección individual adecuados.
- d. Diseñar una estrategia para la elaboración y puesta en marcha de medidas de prevención, incluidas las relacionadas con los métodos de trabajo, que garanticen un mayor nivel de protección de la seguridad y salud de los trabajadores.
- e. Investigar y analizar los accidentes, incidentes y enfermedades de trabajo, con el propósito de identificar las causas que los originaron y adoptar acciones correctivas y preventivas tendientes a evitar la ocurrencia de hechos similares.

- f. Informar a los trabajadores por escrito y por cualquier otro medio sobre los riesgos laborales a los que están expuestos y capacitarlos a fin de prevenirlos, minimizarlos y eliminarlos.
- g. El Reglamento Interno de Seguridad Laboral, deberá ser revisado y actualizado periódicamente con la participación de empleadores y trabajadores y, en todo caso, siempre que las condiciones laborales se modifiquen.
- h. Cuando un trabajador, como consecuencia del trabajo, sufre lesiones o puede contraer enfermedad profesional, dentro de la práctica de su actividad laboral ordinaria, según dictamen de la Comisión de Evaluaciones de incapacidad del IESS o del facultativo del Ministerio de Relaciones Laborales, para no afiliados, el patrono deberá ubicarlo en otra sección de la empresa, previo consentimiento del trabajador y sin mengua a su remuneración.
- i. Cumplir las disposiciones de este Reglamento y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos.
- j. Mantener en buen estado de servicio las instalaciones y materiales para un trabajo seguro.
- k. Proveer a los trabajadores y funcionarios de un ejemplar del presente Reglamento y de cuantas normas relativas a prevención de riesgos sean de aplicación en el ámbito de la empresa
- l. Facilitar durante las horas de trabajo la realización de inspecciones, en esta materia, tanto a cargo de las autoridades administrativas como de los órganos internos de la empresa.
- m. Dar aviso inmediato a las autoridades de trabajo y al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, de los accidentes y enfermedades profesionales ocurridas en su oficina de trabajo y en los recorridos turísticos.

ARTÍCULO 2.- OBLIGACIONES GENERALES Y DERECHOS DE LOS TRABAJADORES

Todos los trabajadores tienen derecho a:

- a. Desarrollar sus labores en un ambiente de trabajo adecuado y propio para el pleno ejercicio de sus facultades físicas y mentales, que garanticen su salud, seguridad y bienestar.
- b. Los trabajadores tienen derecho a solicitar a la autoridad competente la realización de una inspección del lugar de trabajo, cuando consideren que no existen condiciones adecuadas de seguridad y salud en el mismo.
- c. Los trabajadores tienen derecho a estar informados sobre los riesgos laborales vinculados a las actividades que realizan durante los recorridos turísticos. Complementariamente, los empleadores comunicarán las informaciones necesarias a los trabajadores y sus representantes sobre las medidas que se ponen en práctica para salvaguardar la seguridad y salud de los mismos.
- d. Los trabajadores tienen derecho a cambiar de puesto de trabajo o de tarea por razones de salud, rehabilitación y capacitación.
- e. Los trabajadores tienen derecho a la información y formación continua en materia de prevención y protección de la salud en el trabajo.

Los trabajadores tienen las siguientes obligaciones en materia de prevención de riesgos laborales:

- a. Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones de los programas de seguridad y salud en el trabajo que se apliquen en el lugar de trabajo, así como con las instrucciones que les impartan sus superiores jerárquicos directos.

- b. Usar adecuadamente los instrumentos y materiales de trabajo, así como los equipos de protección individual y colectiva.
- c. Informar a sus superiores jerárquicos directos acerca de cualquier situación de trabajo que a su juicio entrañe por motivos razonables, un peligro para la vida o la salud de los trabajadores.
- d. Cooperar en el cumplimiento de las obligaciones que competen al empleador.
- e. Cooperar y participar en el proceso de investigación de los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales cuando la autoridad competente lo requiera.
- f. Velar por el cuidado integral de su salud física y mental, así como por el de los demás trabajadores que dependan de ellos, durante el desarrollo de sus labores.
- g. Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación.
- h. No introducir bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
- i. Informar al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunicar a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.

ARTÍCULO 3.- PROHIBICIONES AL “EMPLEADOR”

Toda empresa deberá considerar las siguientes prohibiciones:

- a. Obligar a sus trabajadores a laborar en ambientes insalubres por efecto de polvo, gases o sustancias tóxicas.
- b. Transportar a los trabajadores en vehículos inadecuados para este efecto.

- c. Dejar de cumplir las disposiciones que sobre prevención de riesgos emanen de la Ley, Reglamentos y las disposiciones de la Dirección de Seguridad y Salud del Ministerio de Relaciones Laborales o de Riesgos del Trabajo del IESS.
- d. Permitir a los trabajadores que realicen sus actividades en estado de embriaguez o bajo la acción de cualquier tóxico.
- e. Dejar de acatar las indicaciones contenidas en los certificados emitidos por la Comisión de Valuación de las Incapacidades del IESS sobre cambio temporal o definitivo de los trabajadores, en las actividades o tareas que puedan agravar sus lesiones o enfermedades adquiridas dentro de la propia empresa.

ARTÍCULO 4.- PROHIBICIONES PARA LOS TRABAJADORES

Los empleados deberán considerar las siguientes prohibiciones:

- a. Efectuar trabajos sin el debido entrenamiento previo para la labor que van a realizar.
- b. Ingresar al trabajo en estado de embriaguez o habiendo ingerido cualquier tipo de sustancia tóxica.
- c. Fumar o prender fuego en sitios señalados como peligrosos para no causar incendios, explosiones o daños en las instalaciones de las empresas.
- d. Distraer la atención en sus labores, con juegos, riñas, discusiones, que puedan ocasionar accidentes.
- e. Dejar de observar las reglamentaciones colocadas para la promoción de las medidas de prevención de riesgos.

ARTÍCULO 5.- INCUMPLIMIENTOS Y SANCIONES

Las sanciones a los trabajadores se aplicarán conforme lo disponga el Reglamento Interno de Trabajo. Las faltas muy graves podrán sancionarse conforme lo determina el Código del Trabajo.

- a.** Serán faltas leves, aquellas que contravienen al presente reglamento, pero que no ponen en peligro la seguridad física del trabajador, ni de otras personas.
- b.** Se considerará faltas graves, cuando por primera vez debido a ignorancia o inobservancia de los hechos, el trabajador pone en peligro su seguridad, de terceros y de los bienes de la empresa.
- c.** Se considera faltas muy graves, la reincidencia a las faltas graves, violación al reglamento interno que con conocimiento del riesgo o mala intención, ponga en peligro su vida, la de terceros y de las instalaciones, equipos y bienes de la empresa.
- d.** Se tomarán medidas disciplinarias contra los trabajadores que a sabiendas persisten en llevar a cabo prácticas inseguras o peligrosas para él, cuyas sanciones que podrá aplicar la empresa será de conformidad al Reglamento Interno de Trabajo, de acuerdo a la gravedad de la falta, serán:
 - Amonestación Verbal
 - Amonestación escrita
 - Multa de hasta el 10% de la remuneración diaria unificada
- e.** El empleador podrá dar por terminado el contrato de trabajo, previo visto bueno por no acatar las medidas de seguridad, prevención e higiene exigidas por la ley, por sus reglamentos o por la autoridad competente.

CAPÍTULO II

DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS EN POBLACIONES VULNERABLES

ARTÍCULO 6.- PREVENCIÓN DE RIESGOS PARA MENORES DE EDAD

- a. Se prohíbe la contratación de niñas, niños y adolescentes para la realización de actividades insalubres o peligrosas que puedan afectar su normal desarrollo físico y mental. La legislación nacional establecerá las edades límites de admisión de tales empleos, la cual no podrá ser inferior a los 18 años.

ARTÍCULO 7.- PROTECCIÓN A TRABAJADORAS EMBARAZADAS

- a. Cuando las actividades que normalmente realiza una trabajadora resulten peligrosas durante el periodo de embarazo o lactancia, los empleadores deberán adoptar las medidas necesarias para evitar su exposición a tales riesgos.
- b. Para ello adoptarán las condiciones de trabajo, incluyendo el traslado temporal a un puesto de trabajo distinto y compatible con su condición, hasta tanto su estado de salud permita su reincorporación al puesto de trabajo correspondiente. En cualquier caso, se garantizará a la trabajadora sus derechos laborales, conforme a lo dispuesto en la legislación nacional.

ARTÍCULO 8.- PREVENCIÓN DE RIESGOS PARA LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

- a. El empleador deberá garantizar la protección de los trabajadores que por su situación de discapacidad sean especialmente sensibles a los riesgos derivados del trabajo. A tal fin, deberán tener en cuenta dichos aspectos en las evaluaciones de los riesgos, en la adopción de medidas preventivas y de protección necesarias. La empresa usuaria garantizará para estos

trabajadores, el mismo nivel de prevención y protección que para sus empleados de planta.

CAPÍTULO III

DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS PROPIOS DE LA EMPRESA

ARTÍCULO 10.- RIESGOS FÍSICOS



Cada empresa deberá considerar analizar: Caídas, Vibraciones, iluminación, temperatura (alta o baja), electricidad, entre otros.

a. Caídas al mismo nivel por tropiezos o resbalones

Este riesgo se encuentra presente en la totalidad de las instalaciones en las que los trabajadores de las empresas funerarias llevan a cabo su actividad laboral tanto en oficinas, almacenes, tanatorios, cocheras como en cementerios, en su caso.

Causas del riesgo:

- Pavimento con desniveles, irregulares o resbaladizos.

- Tropiezo con objetos situados en las zonas de paso.
- Falta de orden y limpieza en almacén, garaje, etc.
- Escasa iluminación y/o señalización.
- Resbalones con sustancias derramadas en el suelo.

Buenas prácticas preventivas:

- Tener precaución a la hora de transitar por las instalaciones prestando especial atención a la posible existencia de obstáculos, pavimento desigual, etc.
- Los suelos de los locales de trabajo deberán ser fijos, estables y no resbaladizos, sin irregularidades ni pendientes peligrosas.
- Las aberturas o desniveles que supongan un riesgo de caída se protegerán mediante barandilla o similar.
- Señalizar la existencia de suelos húmedos (días lluviosos, tareas de limpieza, etc.) en la zona de tránsito de personas especialmente en suelos pulidos (mármol, cerámicos, etc.).
- Evitar, o en su caso eliminar lo más rápidamente posible y mediante medios adecuados, los vertidos ocasionados durante las diferentes tareas de aseo de difuntos, limpieza de vehículos, etc.
- Dotar las diferentes instalaciones de un nivel de iluminación adecuado a la tarea a desarrollar.
- En caso de existencia de pavimentos de rampas y escaleras de materiales resbaladizos se aconseja dotarles de bandas o pinturas antideslizantes.
- Utilizar calzado cerrado y antideslizante en tareas de limpieza húmeda de vehículos, etc.

b. Caídas a distinto nivel

La exposición a este riesgo se puede dar en las siguientes tareas o circunstancias: durante el uso de escaleras o plataformas para acceder a diferentes lugares en altura en almacenes, nichos, caída al interior de fosas (mínimo 2 metros de profundidad), etc.

Causas del riesgo:

- Uso de escaleras portátiles, plataformas.
- Zonas del almacén a más de 2 m.
- Trabajos en proximidades a fosas.

Buenas prácticas preventivas:

- Se prohíbe el transporte y manipulación de cargas por o desde escaleras cuando su peso o dimensiones puedan comprometer la estabilidad del trabajador (féretros, ataúdes, etc.)
- Comprobar antes de su utilización que las escaleras se encuentran en buenas condiciones de seguridad, disponen de zapatas antideslizantes, etc.
- En el caso de escaleras de tijera debe comprobarse que disponen de elementos que impidan que se abran totalmente.
- Subir y bajar de la escalera siempre de cara a la misma y sujetándose a largueros o peldaños.
- Comprobar antes de su utilización que las plataformas para acceso a nichos, etc. cuentan con sistema de frenos en buen estado y proceder a su anclaje antes de subirse.

c. Caídas de objetos por desplome o derrumbamiento

La exposición a este riesgo se puede dar principalmente en los almacenes de las empresas.

Durante la manipulación y almacenamiento de féretros y diferentes ornamentos fúnebres.

Causas del riesgo:

- Apilamientos excesivos por falta de espacio en los almacenes.
- Falta de orden y limpieza.
- Estanterías inadecuadas.
- De la carga almacenada en estanterías: por colocación incorrecta, exceso descarga, etc.

Buenas prácticas preventivas:

- Los almacenamientos de féretros se realizarán en estantes diseñados para tal fin.
- No exceder la carga máxima de la estantería.
- Señalizar la carga máxima en estanterías y no sobrecargarlas.
- Asegurarse del correcto asiento de los féretros en las estanterías.
- Las estanterías serán estables, no se sobrecargarán y se colocarán los objetos más pesados en las baldas inferiores. Siempre que sea posible se fijarán entre sí o a las paredes.
- No colocar objetos que sobresalgan de los estantes y entorpezcan las zonas de paso.
- El apilamiento de materiales se realizará de forma que quede garantizada su estabilidad, si es necesario se emplearán elementos auxiliares.

d. Caídas de objetos en manipulación

Los accidentes producidos por caídas de objetos en manipulación, aunque no son frecuentes, pueden darse principalmente en las tareas de manipulación del

cadáver y transporte de féretros y ornamentos fúnebres de peso y dimensiones considerables. Tanto cuando la manipulación es manual como durante la utilización de medios auxiliares (carros porta-difuntos, etc.).

Causas del riesgo:

- Manipulación de cargas de diversos tamaños, formas, volúmenes, peso, etc.
- Carros, camillas en mal estado de conservación.

Buenas prácticas preventivas:

- Siempre que sea posible, manipular la carga con medios mecánicos auxiliares adecuados a la carga a transportar, (carros, camillas, etc.)
- Manipular las cargas por los agarres idóneos, si dispone de ellos (asideros, agarraderas, etc.)
- Inspeccionar los medios auxiliares de transporte (carros, camillas, etc.) para detectar posibles defectos, utilizando solo aquellos que se encuentren en perfecto estado.
- Durante la entrada o salida del féretro en el vehículo funerario éste no deberá estacionarse en pendiente.

e. Cortes

Cualquier trabajador que este en contacto con elementos corto-punzantes durante la ejecución de su actividad laboral corre el riesgo de cortarse. En los servicios funerarios este riesgo se presenta durante la utilización de elementos cortantes para la preparación de cadáveres (bisturís, cuchillas, tijeras, sierras manuales o eléctricas, etc.) Estos, además de generar cortes, pueden suponer una exposición accidental al riesgo biológico del que hablaremos más adelante.

Causas del riesgo:

- Uso de material cortante.
- Mantenimiento inadecuado de la herramienta.

Buenas prácticas preventivas:

- Utilice cada herramienta para el tipo de tarea para la que fue diseñada.
- Agarrar la herramienta firmemente durante su utilización.
- Asegurarse que las empuñaduras de las diferentes herramientas se encuentran limpias y firmemente sujetas.
- Guardar las herramientas de forma segura en un lugar apropiado después de su uso.
- El transporte de las herramientas cortantes debe hacerse de forma que no suponga un riesgo, en maletín o estuche adecuado. No transportarlas en bolsillos.
- Durante el empleo de herramienta cortante en la preparación del cadáver, deberá contarse con bandeja o mesa auxiliar donde colocar la herramienta, evitando la acumulación desordenada de ésta.

f. Contactos eléctricos

Por contactos directos con partes en tensión o indirectos por derivación o defecto de las instalaciones eléctricas. Este riesgo está presente en todas las instalaciones, tanto oficinas, almacén, garajes, salas de preparación del cadáver, tanatorio, etc. Siendo el riesgo mayor en aquellas tareas que implican presencia de agua como la limpieza de vehículos en el garaje o el aseo del difunto, etc.

Causas del riesgo:

- Existencia de partes en tensión, cables pelados, etc.

- Instalaciones eléctricas deficientes.
- Manipulación de equipos eléctricos (secadores de pelo, inyectoras eléctricas, etc.) con manos, pies o ropa húmeda o mojada.

Buenas prácticas preventivas:

- Comprobar siempre los equipos antes de su uso (existencia de cables pelados, estado del aislamiento o carcasa, etc.).
- Deberá evitarse, en la medida de lo posible, la utilización de enchufes múltiples para evitar la sobrecarga de la instalación eléctrica. No se hará uso de cables-alargadera sin conductor de protección para la alimentación de receptores con toma de tierra.
- En todo caso, deberá evitarse el paso de camillas, mesas de transporte, etc. por encima de los cables para evitar tropiezos y el deterioro del aislante.
- Los cables de alimentación eléctrica estarán dotados de clavija normalizada para su conexión a una toma de corriente.
- No manipular equipos eléctricos con las manos húmedas o mojadas.

ARTÍCULO 11.- RIESGOS BIOLÓGICOS



Dentro de las diferentes actividades que tienen lugar en los servicios funerarios las tareas de transporte, manipulación, aseo, preparado y conservación o embalsamamiento del fallecido son las que mayor riesgo biológico tienen, por encontrarse el trabajador en contacto directo con el cadáver, enfermedades infecciosas, fluidos biológicos (sangre, sudor, saliva, orina, fecales, vómitos, etc.). Condicionado por la exposición a bacterias (tuberculosis, etc.), virus (hepatitis B, VIH, tétanos, etc.), parásitos (tenía, toxoplasma, etc.) hongos (cándidas, etc.) y priones (encefalopatía espongiiforme).

Las vías de entrada de estos agentes en nuestro organismo puede ser a través de:

- Vía Respiratoria: Los agentes que con mayor facilidad se pueden transmitir son los que poseen una vía de transmisión aérea como la tuberculosis, meningitis, etc. inhalación de bioaerosoles durante tareas de tanatopraxia principalmente.
- Entran en nuestro organismo a través del sistema respiratorio.
- Vía Digestiva: Entran en nuestro organismo a través de la boca. Por ingestión accidental (proyecciones de fluidos, prácticas no higiénicas, etc.)
- Vía Dérmica: A través de la piel, principalmente cuando ésta presenta heridas.
- Vía Parenteral: A través de la sangre y mucosas (ojos, boca, etc.) por cortes o pinchazos con material empleado en las tareas de tanatopraxia (agujas, tijeras, cuchillas, etc.), proyecciones de fluidos corporales, etc.

Contagio de Enfermedades Infecciosas

El riesgo biológico más importante al que se enfrentan hoy en día los trabajadores de funerarias es la posibilidad de contraer patologías infecciosas graves por pinchazos con material empleado en las tanatopraxias o por contacto con fluidos biológicos a través de las mucosas o sangre.

Dichas infecciones son debidas principalmente a dos bacterias: Staphylococcus aureus resistente a meticilina (MRSA) y Streptococcus pyogenes (grupo A).

Principales enfermedades infecciosas a las que pueden estar expuestos los trabajadores de servicios funerarios.

El Streptococcus (grupo A) se ha observado que puede sobrevivir en cadáveres de víctimas de enfermedades invasivas, presentando un importante riesgo de infección para los trabajadores que los manipulan, porque puede transmitirse por contacto directo y como resultado de una inoculación, incluso tras un corte poco importante en la piel.

ARTÍCULO 12.- RIESGO QUÍMICO



Las sustancias químicas están presentes en la actividad de las empresas funerarias principalmente en tareas de limpieza y desinfección. Aunque uno de los agentes químicos más peligrosos por los importantes efectos adversos que tiene para la salud es el formaldehído, utilizado en tareas de conservación de cadáveres y desinfección. Algunos de los principales riesgos químicos a los que se exponen los trabajadores de las empresas funerarias son:

- Exposición a formaldehído utilizado en la preparación de cadáveres y componente mayoritario del formol junto con el metanol, encontrándose en concentraciones superiores al 30% por lo que su clasificación de peligrosidad será la siguiente:

- Tóxico por inhalación.
- Puede irritar las vías respiratorias.
- Puede provocar reacción alérgica en la piel.
- Exposición a hipoclorito utilizado en tareas de desinfección de materiales, vehículos, etc. En presencia de sangre o materia orgánica en cantidad apreciable se utiliza elaborándolo a partir de la lejía en concentraciones de: 250 ml de lejía más 750 ml de agua.
- Uso de detergentes y desengrasantes (amoníaco, etc.) en tareas de limpieza.

ARTÍCULO 12.- RIESGO ERGONÓMICO



Los riesgos ergonómicos están relacionados con lesiones musculo-esqueléticas principalmente. En la actividad funeraria, tanto los trabajadores del área administrativa como los del área de servicios, están expuestos en mayor o menor medida a alguno de los factores que los originan. Así podemos identificar entre otros los siguientes:

- La manipulación de cargas féretros, ataúdes, cadáveres para introducirlo en el féretro, colocarlo en la mesa de preparación, vestirlo, etc.
- La bipedestación prolongada y adopción de posturas forzadas durante los trabajos de preparación y conservación del difunto por altura inadecuada del plano de trabajo.

CAPÍTULO IV

DE LOS ACCIDENTES MAYORES

ARTÍCULO 14.- PREVENCIÓN DE INCENDIOS

a. Pasillos, corredores, puertas y ventanas cumplirán los siguientes requisitos:

- Las puertas de acceso al exterior estarán siempre libres de obstáculos y serán de fácil apertura.
- En las puertas que no se utilicen normalmente, se inscribirá el rótulo de "Salida de emergencia".
- En el lugar deberán tener extintores portátiles adecuados a los tipos de fuegos posibles y que resulten accesibles (deben estar cerca de los puestos de trabajo). No deben colocarse objetos que puedan obstruir su acceso.



ARTÍCULO 15.- PLANES DE EMERGENCIA

El plan de respuesta a emergencias se establecerá mediante el análisis de riesgos, determinación de zonas seguras, rutas de escape, acercamiento con las entidades externas tales como la policía, bomberos, subcentro de salud y otros destinados a tal efecto:

a. Para el desarrollo del plan de emergencias adecuado, el personal estará capacitado para reaccionar ante un suceso, minimizando sus efectos y

consecuencias. Después de esto se tendrá un plan alternativo para reactivar cualquier proceso productivo o administrativo después de la ocurrencia de cualquier acontecimiento.

- b. En el caso de presentarse desastres naturales como terremotos inundaciones, temblores, entre otros; los trabajadores actuarán de acuerdo a los instructivos correspondientes.

CAPÍTULO V

DE LA INFORMACIÓN Y CAPACITACIÓN EN PREVENCIÓN DE RIESGOS

ARTÍCULO 16.- INDUCCIÓN, FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

- a. La información y capacitación en prevención de riesgos, deberá centrarse principalmente en:
- Los factores de riesgos significativos presentes en el lugar de trabajo y relacionados con las actividades a desarrollarse, en especial las de alto riesgo.
 - Las lecciones aprendidas generadas a partir de la ocurrencia de accidentes o incidentes ocurridos en la operación.

CAPÍTULO VI

DE LOS EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL

ARTÍCULO 17.- EQUIPOS DE PROTECCIÓN Y ROPA DE TRABAJO

- a. El administrador responsable, definirá las especificaciones y estándares que deberán cumplir los equipos de protección individual a ser utilizados por sus empleados y trabajadores.

- b. El equipo de protección individual requerido para cada empleado y trabajador, en función de su puesto de trabajo y las actividades que realiza, será entregado de acuerdo con los procedimientos internos.
- c. Todos los empleados y trabajadores, deberían ser capacitados para el uso apropiado de los equipos de protección individual que utiliza, su correcto mantenimiento y los criterios para su reemplazo.
- d. Todo equipo de protección individual dañado o deteriorado, deberá ser inmediatamente reemplazado antes de iniciar cualquier actividad.

CAPÍTULO VII

DE LA GESTIÓN AMBIENTAL

ARTÍCULO 18.- GESTIÓN AMBIENTAL

La empresa cumplirá con la legislación nacional aplicable y vigente sobre conservación y protección del ambiente. Para cumplir dicho cometido, deberá:

- a. Proveer condiciones de trabajo seguras, saludables y ambientalmente sustentables.
- b. Evitar cualquier tipo de contaminación e impacto adverso sobre el ambiente y las comunidades de su área de influencia.

TRÁMITES LEGALES

Para intervenir en la formación de una compañía de responsabilidad limitada en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados. Según la superintendencia de Compañías del Ecuador, para constituir una empresa se requiere que sea mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil.

✓ **Escritura de Fundación Pública**

La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;

12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

✓ **Registro Mercantil.-**

1. Presentar al menos 3 testimonios originales de la escritura pública de constitución.

2. Todos los testimonios deben tener el mismo número de fojas y todas deben estar rubricadas por el notario ante el que se otorgó la escritura (*Art. 41 de la Ley Notarial*).

3. Cada testimonio deberá tener el original de su Resolución aprobatoria emitida ya sea por la Superintendencia de Compañías o por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

4. Cada testimonio deberá contar con la razón de marginación de la Resolución aprobatoria, sentada por el notario ante el cual se otorgó la escritura de constitución. En la razón de marginación, se debe verificar que los datos de la Resolución que se margina sean correctos.

5. Tratándose de compañías de responsabilidad limitada, se deberá presentar el certificado de publicación por la prensa del extracto de la escritura pública de constitución (*Art. 136 de la Ley de Compañías*).

6. Si los socios o accionistas son extranjeros, en la escritura deberá indicarse si son o no residentes en el Ecuador, o en su defecto deberán adjuntar copia certificada de su visa, con la finalidad de determinar si tienen o no la obligación de presentar el RUC (*Art. 3 de la Ley de Registro único de Contribuyentes, Art. 9.1 de la Ley de Régimen Tributario Interno, y Circular NAC-DGECCGC12-*

0011, publicada en el Registro Oficial Segundo Suplemento 735 del 29 de junio de 2012).

7. Si la compañía se constituyere con la aportación de algún inmueble, la escritura deberá inscribirse en el Registro de la Propiedad antes de la inscripción en el Registro Mercantil. La inscripción en el Registro Mercantil no podrá efectuarse luego de los 90 días de realizada la inscripción en el Registro de la Propiedad (*Art. 10 de la Ley de Compañías*).
8. Las fechas de los documentos contenidos en la escritura de constitución deben constar en el siguiente orden: a) Certificado de reserva del nombre; b) Certificado de apertura de la cuenta de integración de capital; c) Escritura pública de constitución; d) Otorgamiento de los testimonios de la escritura (debe ser al menos igual a la fecha de la escritura); e) Resolución aprobatoria; f) Razón de marginación (debe ser al menos igual a la de la Resolución aprobatoria); g) Publicación por la prensa (puede ser antes o después de la razón de marginación).
9. **Arancel:** Según la cuantía del capital autorizado. Ver Tabla de Aranceles publicada en el Registro Oficial 204 del 5 de noviembre de 2003, y su reforma publicada en el Registro Oficial 244 del 5 de enero de 2004

✓ **Registro en la Superintendencia de Compañías**

1. Ingresar a la página web de la Superintendencia de Compañías:
www.supercias.gob.ec
2. Seleccionar la opción REGISTRARSE que se encuentra en el recuadro de USUARIOS EN LÍNEA.
3. Ingresar los datos solicitados por el sistema. Los campos marcados con asterisco son obligatorios.

4. Finalizado el ingreso de datos, utilizar el botón REGISTRAR para enviar la información.

✓ **SRI - Registro Único de Contribuyentes**

Para que el servicio de rentas internas emita un Numero RUC a una empresa se requiere:

1. Original y copia a color de la cédula y presentación del último certificado de votación.
2. Del lugar donde realiza la actividad: Original y copia de cualquiera de las siguientes planillas; de agua , luz, teléfono, impuesto predial, estado de cuenta bancaria,
3. Contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de Inquilinato.

✓ **IESS- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social**

Para la emisión de un número patronal se requiere utilizar el sistema de historia laboral que contiene el Registro Patronal que se realiza a través de la página web del IESS en línea en la opción Empleadores podrá:

1. Actualización de Datos del Registro Patronal,
2. Escoger el sector al que pertenece (Privado, Público y Doméstico),
3. Digitar el número del RUC y
4. Seleccionar el tipo de empleador.

Además deberá acercarse a las oficinas de Historia Laboral la solicitud de entrega de clave firmada con los siguientes documentos:

1. Solicitud de Entrega de Clave (Registro)

2. Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
3. Copias de las cédulas de identidad del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
4. Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
5. Copia de pago de teléfono, o luz
6. Calificación artesanal si es artesano calificado

✓ **Requisitos para patente del IEPI**

Registro de marca: Para registrar una marca se debe realizar el siguiente proceso:

- Depositar USD 208,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y guardar el comprobante de depósito.
- Ingresar al sitio web del IEPI en www.iepi.gob.ec, hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
- Descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.
- Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado.
- Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad.
- Si la solicitud se hace como persona jurídica, adjuntar una copia notariada del nombramiento de la persona que es Representante Legal de la organización.

- Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo.
- Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana a la organización. El proceso de registro de marca toma aproximadamente seis meses en completarse.

FINALMENTE A NIVEL MUNICIPAL SE DEBERÁ EFECTUAR

✓ Permisos de funcionamiento de locales comerciales uso de suelo

1. Pago de tasa de trámite.
2. Presentación de formulario en Departamento de Uso de Suelo.

✓ Patentes Municipales

Toda persona natural o jurídica que realice actividad comercial, industrial, financiera y de servicio, que opere habitualmente en el cantón Guayaquil, así como las que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

1. Original y copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.
2. RUC actualizado.
3. Llenar formulario de Patente de comerciante de persona natural o jurídica
4. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local.
5. Nombramiento del representante legal y copias de escritura de constitución, si es compañía. Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

✓ **Tasa de habilitación de locales comerciales, industriales y de servicios**

Documento que autoriza el funcionamiento del local comercial, previa inspección por parte del Municipio de Catamayo

1. Pago de tasa de trámite por Tasa de Habilidadación
2. Llenar formulario de Tasa de Habilidadación.
3. Copia de predios urbanos (si no tuviere copia de los predios, procederá a entregar la tasa de trámite de legalización de terrenos o la hoja original del censo).
4. Original y copia de la patente de comerciante del año a tramitar
5. Copia del RUC actualizado.
6. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local y de quien realiza el trámite.
7. Autorización a favor de quien realiza el trámite.
8. Croquis del lugar donde está ubicado el negocio
9. Nombramiento del representante Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

✓ **Certificado de seguridad del cuerpo de bomberos**

Todo establecimiento está en la obligación de obtener el referido certificado,

Para lo cual deberá adquirir un extintor o realizar la recarga anual. El tamaño y

Número de extintores dependerá de las dimensiones del local. Requisitos:

1. Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
2. Fotocopia nítida del RUC actualizado.
3. Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
4. Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.

5. Nombramiento del representante legal si es compañía.
6. Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
7. Señalar dimensiones del local.

✓ **Requisitos para los Permisos de Funcionamiento**

1. Copia de Licencia Ambiental (Tramitar en Consejo Provincial Oficina del Ministerio del Ambiente).
2. Copia del permiso de funcionamiento del año anterior de Bomberos (Si el local es nuevo copia del RUC)
3. Copia del pago de las patentes municipales (Tramitar en Rentas del Municipio)
4. Informe técnico bomberil favorable (Inspección en Bomberos)

ESTUDIO FINANCIERO

El Estudio Financiero tiene por objeto determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, los costos totales de la operación del proceso y el monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los periodos de vida útil. A través de este estudio se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

Para realizar este estudio se utiliza información de diferentes fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, costos laborales, costos de financiamiento, etc., los mismo que permiten determinar la viabilidad del proyecto a través de la aplicación de indicadores con el VAN, TIR, Relación Costo Beneficio, Periodo de Recuperación y Análisis de Sensibilidad.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Una vez determinado los diferentes requerimientos para la puesta en marcha del proyecto, se procede a calcular el monto total de la inversión, considerando las cotizaciones más convenientes, así como las mejores alternativas de financiamiento.

INVERSIONES

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales se espera obtener algún rendimiento a futuro, que permita cuantificar los activos que requiere el proyecto para la transformación de insumos y la determinación del monto de capital de operación requerido para el funcionamiento del proyecto, después de su implementación.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles o Diferidos
- Activo Circulante o Capital de Trabajo

ACTIVOS FIJOS.

Representan todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico. Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

TERRENO Y CONSTRUCCIONES

El terreno a utilizar en el proyecto tiene un área de 227 m². En cuanto a las construcciones y adecuaciones comprenden: construcción e instalaciones para el área administrativa y área del servicio. En la construcción se utilizará estructuras madera y hormigón, para determinar los costos por construcción e instalaciones se utilizó los precios referenciales que tiene la empresa Celi Chávez Construcciones del Cantón Catamayo.

En el siguiente cuadro se detalla el costo del terreno y de la construcción:

CUADRO Nº 42**ACTIVO FIJO**

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	TERRENO (227 m ²)	200,00	45.400,00
1	CONSTRUCCIÓN		111.680,00
Planta Baja			
1	Salas de Velación para 120 personas (185 m ²)	260,00	48.100,00
1	Baños para Planta Baja (10 m ²)	200,00	2.000,00
1	Sala de Descanso (8 m ²)	180,00	1440,00
1	Administración y Oficina de Ventas (16 m ²)	200,00	3.200,00
1	Sala de Espera (8 m ²)	150,00	1.200,00
Planta Alta			
1	Salas de Velación para 120 personas (185 m ²)	260,00	48.100,00
1	Baños para Planta Baja (10 m ²)	200,00	2.000,00
1	Sala de Descanso (8 m ²)	180,00	1440,00
1	Cafetería (10 m ²)	180,00	1.800,00
1	Sala de Preparación del Cadáver (10 m ²)	180,00	1.800,00
1	Sala de Exhibición de ataúdes (4 m ²)	150,00	600,00
TOTAL TERRENO Y CONSTRUCCIÓN			157.080,00

Fuente: Ing. Civil Marlon Celi

Elaborado por: La Autora

VEHÍCULO

Comprende los vehículos que tiene la empresa para el traslado del difunto. El vehicule que utilizara la empresa se detallan a continuación:

CUADRO Nº 43**VEHÍCULO**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Camioneta Luv Dmax Sencilla	28.572,00	28.572,00
TOTAL			28.572,00

Fuente: Mirasol S.A.

Elaborado por: La Autora

MAQUINARIA Y EQUIPO

El rubro en maquinarias y equipos que necesitará la empresa para efectuar sus actividades, está determinado por el precio de los equipos requeridos para la puesta en marcha del proyecto se describe en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 44

MAQUINARIA Y EQUIPO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Bomba para formolización	100,00	100,00
2	Capilla Ardiente	1500,00	3000,00
2	Amplificación	250,00	500,00
2	Plasmas	400,00	800,00
TOTAL		2.250,00	4.400,00

Fuente: EMUCE-EP

Elaborado por: La Autora

MUEBLES Y ENSERES

Constituye el costo al que se deberá incurrir para adquirir los bienes que serán utilizados por el servicio del parque, los mismos que se detallan a continuación.

CUADRO Nº 45

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	Escritorio Estilo Ejecutivo	165,00	330,00
2	Sillas giratorias de oficina	85,00	170,00
6	Sillas de espera (Tri Personal)	130,00	780,00
2	Archivadores Grandes	120,00	240,00
2	Archivadores Pequeños	76,00	152,00
240	Sillas para sala de velaciones	15,00	3600,00
2	Set de mesa con 4 Sillas para Cafetería	120,00	240,00

2	Camas	450,00	900,00
4	Juego de Sábanas y Cobertores	25,00	100,00
1	Camillas para trasladar el cuerpo	170,00	170,00
2	Mini Sala de Estar	130,00	260,00
2	Mesa para preparación del cadáver.	150,00	300,00
2	Cafetera	70,00	140,00
2	Menaje de Cocina	90,00	180,00
2	Microondas	100,00	200,00
2	Dispensadores de Agua, con bidón	50,00	100,00
TOTAL		1946,00	7862,00

Fuente: Prove-Mueble, Pro-Hogar

Elaborado por: La Autora

EQUIPO DE CÓMPUTO

Comprende los componentes tecnológicos necesarios para el funcionamiento de la empresa. La empresa al momento de iniciar sus actividades comenzará con los siguientes equipos informáticos

CUADRO Nº 46
EQUIPO DE CÓMPUTO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
3	Computadoras	500,00	1500,00
2	Impresoras	180,00	360,00
2	Cámaras de Vigilancia	130,00	260,00
1	Software	600,00	600,00
TOTAL		1410,00	2720,00

Fuente: Toner's

Elaborado por: La Autora

EQUIPOS DE OFICINA

La empresa al momento de iniciar sus actividades comenzará con los siguientes equipos de oficina:

CUADRO N° 47

EQUIPO DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	Teléfonos inalámbricos	65,00	130,00
TOTAL		65,00	130,00

Fuente: La Reforma

Elaborado por: La Autora

VALOR TOTAL DE ACTIVOS FIJOS

El monto total en activos fijos que la empresa necesita para el normal desarrollo de sus funciones, es de \$ 200.764,00 dólares americanos.

CUADRO N° 48

RESUMEN DE ACTIVO FIJO

DETALLE	VALOR
TERRENO	45.400,00
CONSTRUCCIONES	111.680,00
VEHÍCULO	28.572,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.400,00
MUEBLES Y ENSERES	7862,00
EQUIPO DE COMPUTO	2720,00
EQUIPO DE OFICINA	130,00
TOTAL	200.764,00

Fuente: Cuadro 44-49

Elaborado por: La Autora

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

Representa aquellos desembolsos que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

CUADRO N° 49

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

DETALLE	VALOR
TRAMITES LEGALES (asesoría legal, minuta de constitución, costo de documentación notarial, registro mercantil)	1500,00
Marca IEPI	208,00
TOTAL	1708,00

Fuente: Estudio Técnico.

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 50

PUESTA EN MARCHA

DETALLE	VALOR
Lanzamiento del servicio	1000,00
Estudios preliminares	200,00
Línea telefónica e instalación de internet	100,00
TOTAL	1300,00

Fuente: Plan de Marketing. Punto Net.

Elaborado por: La Autora

VALOR TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO

El rubro total en activo diferido que la empresa necesita es de \$ 3008,00 dólares americanos, para cubrir los gastos de constitución y puesta en marcha.

CUADRO N° 51

RESUMEN DE ACTIVO DIFERIDO

DETALLE	VALOR
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1708,00
PUESTA EN MARCHA	1300,00
TOTAL	3008,00

Fuente: Cuadro 49-50

Elaborado por: La Autora

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Está constituido por el capital necesario para empezar las diversas operaciones en la nueva unidad para la prestación del servicio, para ello se calcula los gastos a efectuarse para el primer mes de actividad productiva.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Esta cuenta comprende los sueldos al personal administrativo de la empresa, incluidos sus respectivos beneficios de ley, tal como se detallan a continuación:

CUADRO N° 52

GASTOS ADMINISTRATIVOS

CANT	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	Gerente	491,37	491,37	5896,39
1	Secretaria-Contadora	479,99	479,99	5759,82
1	Ing. Marketing	482,32	482,32	5787,79
TOTAL			1453,67	17.444,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: La Autora

Impuestos, Contribuciones y Otros

Representa aquellos rubros provenientes de permisos de funcionamiento y patentes anuales, necesarios para llevar con normalidad las actividades de la empresa, valores que se describen en la siguiente tabla:

CUADRO N° 53

IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	Permiso de Funcionamiento	1,67	20,00
1	Permiso Cuerpo de Bomberos	16,00	192,00
1	Patente Municipal	25,00	300,00

1	Arcsa	8,50	102,00
TOTAL		51.17	614,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, GAD Catamayo

Elaborado por: La Autora

MATERIALES DIRECTOS

Representa el desembolso estimado por gastos realizados, para la adquisición de todos aquellos materiales que intervienen directamente en la prestación del servicio.

CUADRO Nº 54

MATERIALES DIRECTOS PARA LA SALA VELACIÓN POR PAQUETES

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PAQUETE BÁSICO				
100	Ataúd metálico de corte lineal con herrajes	130,00	1083,33	13.000,00
200	Arreglos Florales Paquete Básico	18,00	300,00	3.600,00
100	Servicio de Cafetería	30,00	250,00	3.000,00
TOTAL		178,00	1633,33	19.600,00
PAQUETE PREMIUM				
90	Ataúd de madera tipo lineal	165,00	1237,50	14.850,00
360	Arreglos Florales Paquete Premium	18,00	540,00	6.480,00
90	Servicio de Cafetería	30,00	225,00	2.700,00
90	Celebración Eucaristía Sala de Velación	30,00	225,00	2.700,00
TOTAL		243,00	2227,50	26.730,00
PAQUETE VIP				
54	Ataúd de madera tipo español de primera calidad	200,00	900,00	10.800,00
108	Arreglos Florales Paquete VIP	20,00	180,00	2.160,00
54	Arreglo Cobre cofre Paquete VIP	30,00	135,00	1.620,00
54	Servicio de Cafetería	30,00	135,00	1.620,00
54	Celebración Eucaristía Sala de Velación	30,00	135,00	1.620,00
54	Celebración Eucaristía Cuerpo Presente	30,00	135,00	1.620,00
TOTAL		340,00	1620,00	19.440,00

Fuente: EMUCE- Parroquia San José

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 55**MATERIALES DIRECTOS PARA LA PREPARACIÓN DEL CADÁVER POR
PAQUETES**

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PAQUETE BÁSICO				
50	Formol por galones	8,00	33,33	400,00
4	Algodón paquete grande	2,50	0,83	10,00
100	Venoclisis	0,25	2,08	25,00
1	Kit para Tanatopraxia	150,00	12,50	150,00
1	Kit para Formolización	120,00	10,00	120,00
1	Kit de Bioseguridad y Protección	80,00	6,67	80,00
TOTAL		360,75	65,42	785,00
PAQUETE PREMIUM				
45	Formol por galones	8,00	30,00	360,00
4	Algodón paquete grande	2,50	0,83	10,00
90	Venoclisis	0,25	1,88	22,50
1	Kit para Tanatopraxia	150,00	12,50	150,00
1	Kit para Formolización	120,00	10,00	120,00
1	Kit de Bioseguridad y Protección	80,00	6,67	80,00
TOTAL		360,75	61,88	742,50
PAQUETE VIP				
27	Formol por galones	8,00	18,00	216,00
4	Algodón paquete grande	2,50	0,83	10,00
54	Venoclisis	0,25	1,13	13,50
1	Kit para Tanatopraxia	150,00	12,50	150,00
1	Kit para Formolización	120,00	10,00	120,00
1	Kit de Bioseguridad y Protección	80,00	6,67	80,00
TOTAL		360,75	49,13	589,50

Fuente: SEGURASTETICS, Farmacia Ecuatoriana

Elaborado por: La Autora

MATERIALES INDIRECTOS

Incluye todos los insumos indirectos que se utilizan en la prestación del Servicio Funerario.

CUADRO N° 56

MATERIALES INDIRECTOS

CANT	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PARA LA SALA DE VELACIÓN				
500	Servilletas (paquete 100 uni)	0,30	12,5	150,00
500	Vasos desechables térmicos (100 uni)	1,50	62,5	750,00
4	Charoles	10,00	3,33	40,00
TOTAL		11,80	78,33	940,00

Fuente: Almacén Ecomaxi, Pro-Hogar

Elaborado por: La Autora

PERSONAL OPERATIVO

Representa el costo de personal directamente atribuible a las unidades de los servicios prestados por la organización.

CUADRO N° 57

PERSONAL OPERATIVO

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
2	Ayudante	494,84	989,69	11.876,24
1	Limpieza	470,76	470,76	5.649,13
1	Chofer	487,00	487,00	5.844,03
TOTAL		1655,94	1947,45	23.369,41

Fuente: Ministerios de Relaciones Laborales

Elaborado por: La Autora

HONORARIOS PROFESIONALES

En el caso del Formolizador se ha decidido tomarlo como Honorarios Profesionales ya que únicamente se encargara de realizar el proceso de formolización del cadáver, proceso que dura aproximadamente dos horas. El

suelo mensual que gana un profesional de la salud es de \$387,67 al dividirlo para el número de horas mensuales que trabaja un empleador, el valor de cada hora corresponde a \$2,42 pero debido a que el trabajo comprende mayor complejidad se ha decidido pagarle un valor de 5,00 por cada hora de trabajo tal como se describe en la siguiente tabla:

CUADRO Nº 58

HONORARIOS PROFESIONALES FORMOLIZADOR

Nº SERVICIOS ANUALES	VALOR POR HORA	Nº HORAS TRABAJADAS	VALOR POR SERVICIO	VALOR ANUAL
244	5,00	2	10,00	2440,00

Fuente: Ministerios de Relaciones Laborales

Elaborado por: La Autora

SERVICIOS BÁSICOS

Representa el pago que se realiza por la utilización de servicios básicos necesarios para el desarrollo de actividades de la empresa:

CUADRO Nº 59

SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Servicio de Energía Eléctrica	100,00	1.200,00
Agua	15,00	180,00
Teléfono	20,00	240,00
Internet	30,00	360,00
TOTAL	165,00	1.980,00

Fuente: Empresa Eléctrica Catamayo, Municipio Catamayo, CNT.

Elaborado por: La Autora

SUMINISTROS DE OFICINA

Representa todos los suministros necesarios para el desarrollo de actividades administrativas, mismos que se detallan a continuación:

CUADRO N° 60
ÚTILES DE OFICINA

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Sumadoras	40,00	80,00
6	Cartuchos de tinta negro y color.	10,00	60,00
2	Resmas de papel boom	3,30	6,60
100	Sobres manila oficio (100 unidades)	0,12	12,00
12	Papel Sumadora	4,00	48,00
1	Caja de Esferos	7,00	7,00
3	Sello con Logotipo	15,00	45,00
3	Tintero	3,00	9,00
8	Perforadoras, grapadoras, saca grapas.	2,50	20,00
4	Caja de Clips, grapas	1,25	5,00
1	Caja de Borradores	2,40	2,40
1	Caja de lápiz mongol.	4,25	4,25
3	Gomeros	0,75	2,25
3	Tijeras	0,70	2,10
3	Factureros 100 unidades	16,00	48,00
100	Carpetas con Logotipo	0,18	18,00
6	Carpetas Archivadoras Grandes	4,00	24,00
3	Resaltadores	0,40	1,20
TOTAL		114,85	394,80

Fuente: La Reforma, Toner's, Imprenta Méndez

Elaborado por: La Autora

ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

En esta cuenta se registran los materiales que se utiliza en la limpieza y desinfección de la empresa.

CUADRO N° 61**ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA**

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
12	Kit de Desinfección (alcohol, guantes)	10,00	120,00
12	Kit de limpieza	20,00	240,00
2	Jabón Líquido y Dispensador	20,00	40,00
2	Gel an-tibacterial y Dispensador	25,00	50,00
12	Papel higiénico	7,50	90,00
2	Dispensador de Papel Higiénico	15,00	30,00
3	Basureros Pequeños	5,00	15,00
6	Basureros Medianos	10,00	60,00
TOTAL		112,50	645,00

Fuente: Distribuidora Stefany

Elaborado por: La Autora

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

Representa el valor que se paga por adquirir el servicio de publicidad y propaganda necesario para el lanzamiento de la empresa, con el objetivo de hacerse conocer en el Cantón Catamayo.

CUADRO N° 62**PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA**

CANT.	DESCRIPCIÓN	COSTOS		
		VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
13 a 15 Pasada spot	Multicanal (6 meses)	50,00	25,00	300,00
3 Cuñas al día	Radio Cañaveral (12 meses)	30,00	30,00	360,00
1 Anuncio por día	Diario La Hora (3 meses)	100,00	25,00	300,00
1000	Flyers (1 mes)	0,15	12,50	150,00
100	Publicidad Paquete Basico	50,00	416,67	5000,00
90	Publicidad Paquete Premium	80,00	600,00	7200,00
54	Publicidad Paquete VIP	120,00	540,00	6480,00
TOTAL			1649,17	19790,00

Fuente: Multicanal, Radio Cañaveral, Graficas Agucar

Elaborado por: La Autora

COMBUSTIBLES

En esta cuenta se registra el rubro por mantenimiento y combustible del automóvil, utilizado para el traslado de fallecidos.

CUADRO N° 63

COMBUSTIBLES

DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Combustible	40,00	480,00
Lavado y Mantenimiento	25,00	300,00
TOTAL	65,00	780,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS

Representa el desembolso realizado para la adquisición de implementos de un botiquín, requisito obligatorio para el funcionamiento de la empresa.

CUADRO N° 64

BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS

CAN T.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Caja impermeable identificable	12,00	12,00
1	Una caja de tiritas tamaño variado	2,25	2,25
2	Parche de ojos estériles	1,25	2,50
1	Paquete de Pañuelos triangulares.	3,00	3,00
12	Guantes descartables.	1,00	12,00
8	Vendas de diferentes tamaños.	3,00	24,00
1	Equipo de curaciones (tijera, pinza de disección, pinza kelly recta).	5,00	5,00
1	Algodón.	3,00	3,00
1	Esparadrapo.	2,25	2,25
2	Alcohol.	3,50	7,00
2	Alcohol yodado.	2,50	5,00
1	Gasa estéril.	2,00	2,00
12	Agua oxigenada.	0,75	9,00

12	Aspirina antalgina.	0,40	4,80
10	Jeringas descartables	0,40	4,00
TOTAL		42,30	97,80

Fuente: Farmacia Ecuatoriana

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO O ACTIVO CIRCULANTE

Una vez determinado el capital de trabajo necesario para la operatividad de la empresa, se presenta el resumen de activo circulante para el primer mes de funcionamiento de la entidad, tal como se demuestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 65

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO O ACTIVO CIRCULANTE

DETALLE	VALOR
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.504,83
MATERIALES DIRECTOS	5657,25
MATERIALES INDIRECTOS	78,33
PERSONAL OPERATIVO	1947,45
HONORARIOS PROFESIONALES	203,33
SERVICIOS BÁSICOS	165,00
ÚTILES DE OFICINA	394,80
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	645,00
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	1.649,17
COMBUSTIBLES	65,00
BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS	97,80
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	12.407,97

Fuente: Cuadro 52-64

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DE INVERSIONES

Comprende el resumen del activo Fijo, Activo Diferido y Capital de Trabajo o Activo Circulante, este último corresponde al primer mes de funcionamiento de la empresa.

CUADRO N° 66

RESUMEN DE INVERSIONES

DETALLE	VALOR
ACTIVO FIJO	
TERRENO	45.400,00
CONSTRUCCIONES	111.680,00
VEHÍCULO	28.572,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.400,00
MUEBLES Y ENSERES	7.822,00
EQUIPO DE COMPUTO	2.720,00
EQUIPO DE OFICINA	130,00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 200.724,00
ACTIVO DIFERIDO	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1708,00
PUESTA EN MARCHA	1300,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 3.008,00
ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.504,83
MATERIALES DIRECTOS	5657,25
MATERIALES INDIRECTOS	78,33
PERSONAL OPERATIVO	1947,45
HONORARIOS PROFESIONALES	203,33
SERVICIOS BÁSICOS	165,00
ÚTILES DE OFICINA	394,80
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	645,00
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	1.649,17
COMBUSTIBLES	65,00
BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS	97,80
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$ 12.407,97
TOTAL INVERSIONES	\$ 216.179,97

Fuente: Tabla 49-54-65

Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO

Representa el dinero que se requiere para concretar el proyecto, debido a la magnitud del mismo, se considera un elevado grado de endeudamiento, por lo que se estima conveniente hacer conocer el supuesto de 4 personas cercanas e interesadas que estarían dispuestas hacer partícipes de este proyecto a implementarse en el Cantón Catamayo, los cuales aportarán de manera voluntaria con el 26.750,00 cada uno, además de ello se hará uso del apalancamiento financiero a través de una institución financiera.

CUADRO N° 67

FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
APORTE SOCIOS	107.000,00	49%
FINANCIAMIENTO EXTERNO	109.179,97	51%
TOTAL INVERSIONES	\$ 216.179,97	100,00%

Fuente: investigación Directa

Elaborado por: La Autora

Una vez determinado el monto que estará sujeto al financiamiento externo, se realizó diferentes cotizaciones en algunas Instituciones Financieras de la Localidad, para conocer la tasa efectiva de interés y seleccionar la más conveniente.

CUADRO N° 68

ENTIDADES FINANCIERAS

DESCRIPCIÓN	TIPO DE CRÉDITO	TASA EFECTIVA
BANCO DE FOMENTO	PRODUCTIVO	10,38%
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL	PRODUCTIVO	10,85%
BANCO DEL AUSTRO	COMERCIAL EMPRESARIAL	11,33%

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

Luego de haber determinado las diferentes tasas de interés, de bancos locales públicos y privados, se concluye que la Entidad Bancaria idónea para solicitar el monto necesario para la puesta en marcha del proyecto, es el Banco de Fomento, debido a que la tasa efectiva de 10,38% es menor, en comparación con la demás entidades financieras.

Por tal motivo se procede a establecer la Tabla de Amortización del monto total de \$ 109.179,97 dólares, que corresponden a la parte del capital que requiere el financiamiento externo, con capitalizaciones trimestrales durante 10 años.

CUADRO N° 69

TABLA DE AMORTIZACIÓN

DETALLE	VALOR
Valor del Préstamo	109.180,00
Nper Número de pagos	40
Tn Tasa de interés.	10,38%
k Capitalizaciones	4
Tasa de interés periódica (tn/k)	2,60%
Pago	\$ 4.419,19



PER.	SALDO I.	INTERÉS	CUOTA	AMORTIZACIÓN	S.FINAL
1	109179,97	2833,22	4419,19	1585,97	107594,00
2	107594,00	2792,06	4419,19	1627,13	105966,87
3	105966,87	2749,84	4419,19	1669,35	104297,52
4	104297,52	2706,52	4419,19	1712,67	102584,85
5	102584,85	2662,08	4419,19	1757,11	100827,74
6	100827,74	2616,48	4419,19	1802,71	99025,03
7	99025,03	2569,70	4419,19	1849,49	97175,54
8	97175,54	2521,71	4419,19	1897,48	95278,06
9	95278,06	2472,47	4419,19	1946,72	93331,33
10	93331,33	2421,95	4419,19	1997,24	91334,09
11	91334,09	2370,12	4419,19	2049,07	89285,02
12	89285,02	2316,95	4419,19	2102,24	87182,78
13	87182,78	2262,39	4419,19	2156,80	85025,98

14	85025,98	2206,42	4419,19	2212,77	82813,22
15	82813,22	2149,00	4419,19	2270,19	80543,03
16	80543,03	2090,09	4419,19	2329,10	78213,93
17	78213,93	2029,65	4419,19	2389,54	75824,40
18	75824,40	1967,64	4419,19	2451,55	73372,85
19	73372,85	1904,03	4419,19	2515,16	70857,69
20	70857,69	1838,76	4419,19	2580,43	68277,25
21	68277,25	1771,79	4419,19	2647,39	65629,86
22	65629,86	1703,09	4419,19	2716,09	62913,76
23	62913,76	1632,61	4419,19	2786,58	60127,19
24	60127,19	1560,30	4419,19	2858,89	57268,30
25	57268,30	1486,11	4419,19	2933,08	54335,22
26	54335,22	1410,00	4419,19	3009,19	51326,03
27	51326,03	1331,91	4419,19	3087,28	48238,75
28	48238,75	1251,80	4419,19	3167,39	45071,36
29	45071,36	1169,60	4419,19	3249,59	41821,77
30	41821,77	1085,27	4419,19	3333,91	38487,85
31	38487,85	998,76	4419,19	3420,43	35067,42
32	35067,42	910,00	4419,19	3509,19	31558,23
33	31558,23	818,94	4419,19	3600,25	27957,98
34	27957,98	725,51	4419,19	3693,68	24264,30
35	24264,30	629,66	4419,19	3789,53	20474,77
36	20474,77	531,32	4419,19	3887,87	16586,90
37	16586,90	430,43	4419,19	3988,76	12598,14
38	12598,14	326,92	4419,19	4092,27	8505,87
39	8505,87	220,73	4419,19	4198,46	4307,41
40	4307,41	111,78	4419,19	4307,41	0,00
TOTAL		66497,76	159090,82	92593,07	

Fuente: Banco de Fomento

Elaborado por: La Autora

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

Comprende el gasto del activo diferido en proporción a su valor y al tiempo estimado de vida de la empresa.

CUADRO N° 70

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

AÑOS	VALOR ACTUAL DIFERIDO	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	3008,00	300,80	2707,20
2	2707,20	300,80	2406,40
3	2406,40	300,80	2105,60
4	2105,60	300,80	1804,80
5	1804,80	300,80	1504,00
6	1504,00	300,80	1203,20
7	1203,20	300,80	902,40
8	902,40	300,80	601,60
9	601,60	300,80	300,80
10	300,80	300,80	0,00

Fuente: Cuadro N° 52

Elaborado por: La Autora

DETERMINACIÓN DE COSTOS

La estimación de costos para los diez años del proyecto, determina la rentabilidad del proyecto así como la valoración de los desembolsos del mismo. Al iniciar el funcionamiento de la empresa se incurre en algunos gastos, los mismos que están basados en los precios del mercado y también están dados por la inflación, que para este proyecto se ha considerado el 3,30% anual para el año 2016, mientras que para los años posteriores se calculó la inflación a través del método de mínimos cuadrados, utilizando datos históricos de indicadores económicos obtenidos de la página del Banco Central del Ecuador, en donde luego de

diferentes cálculos se ha podido establecer los porcentajes que se presentan a continuación:

CUADRO N° 71

INFLACIÓN PROYECTADA

Año	% Inflación
2016	3,3%
2017	3,1%
2018	2,9%
2019	2,8%
2020	2,6%
2021	2,4%
2022	2,2%
2023	2,0%
2024	1,8%
2025	1,7%

Fuente: BCE

Elaborado por: La Autora

La estimación de los costos totales permite el cálculo de los costos unitarios y por tanto el precio de venta a nivel de productor.

Es importante destacar que para determinar el presupuesto de costos de cada paquete se determinó los materiales directos que intervienen en la prestación de cada servicio, sumado a ello el porcentaje de participación de cada paquete para cubrir los costos totales, en relación al número de servicios establecidos en la capacidad utilizada que se ofertará anualmente, se realizó el siguiente calculo:

CUADRO N° 72

PARTICIPACIÓN DE CADA PAQUETE

PAQUETE	N° DE SERVICIOS ANUALES	% DE CADA PAQUETE
Paquete Básico	100	40,98%
Paquete Premium	90	36,89%
Paquete VIP	54	22,13%
TOTAL	244	100%

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora

La apreciación de costos totales y su respectiva proyección para los diez años de vida útil de la empresa, se detallan en el cuadro que se presenta a continuación:

CUADRO N° 73

PRESUPUESTO DE COSTOS

DETALLE	AÑO 0 2015	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
COSTO DEL SERVICIO											
Materiales Directos	67.887,00	70.124,56	72.308,84	74.430,17	76.478,91	78.445,51	80.320,59	82.094,98	83.759,87	85.306,79	86.727,76
Materiales Indirectos	940,00	970,98	1.001,23	1.030,60	1.058,97	1.086,20	1.112,16	1.136,73	1.159,78	1.181,20	1.200,88
Honorarios Profesionales	23.369,41	24.139,66	26.452,98	27.229,03	27.978,53	28.697,98	29.383,94	30.033,07	30.642,14	31.208,06	31.727,90
Personal Operativo	2.440,00	2.520,42	2.515,88	2.589,69	2.660,97	2.729,40	2.794,64	2.856,37	2.914,30	2.968,12	3.017,57
Combustible	780,00	805,71	830,81	855,18	878,72	901,31	922,86	943,25	962,37	980,15	996,47
Energía Eléctrica	1.200,00	1.239,55	1.278,16	1.315,66	1.351,87	1.386,64	1.419,78	1.451,15	1.480,58	1.507,92	1.533,04
Depreciación Construcciones	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80	5.304,80
Deprec. Maquinaria Equipo	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00
Depreciación de Vehículo	4.571,52	4.571,52	4.571,52	4.571,52	4.571,52	4.571,52	5.295,36	5.295,36	5.295,36	5.295,36	5.295,36
TOTAL COSTO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	106.888,72	110.073,20	114.660,21	117.722,65	120.680,29	123.519,36	126.950,12	129.511,71	131.915,21	134.148,41	136.199,77
GASTOS DE OPERACIÓN											
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN											
Sueldos Administrativos	17.444,00	18.018,96	19.745,36	20.324,63	20.884,08	21.421,10	21.933,13	22.417,66	22.872,29	23.294,71	23.682,73
Servicios Básicos	780,00	805,71	830,81	855,18	878,72	901,31	922,86	943,25	962,37	980,15	996,47
Útiles de Oficina	394,80	407,81	420,52	432,85	444,77	456,20	467,11	477,43	487,11	496,11	504,37
Útiles de Aseo y Limpieza	645,00	666,26	687,01	707,17	726,63	745,32	763,13	779,99	795,81	810,51	824,01
Deprec. Muebles y Enseres	707,58	707,58	707,58	707,58	707,58	707,58	707,58	707,58	707,58	707,58	719,37

Deprec. Equipo de Computo	906,67	906,67	906,67	906,67	1.000,01	1.000,01	1.000,01	1.187,07	1.187,07	1.187,07	1.516,59
Deprec. Equipo de Oficina	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70
Amortización De Activo Diferido	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS											
Permiso de Funcionamiento	20,00	20,66	21,30	21,93	22,53	23,11	23,66	24,19	24,68	25,13	25,55
Permiso Cuerpo de Bomberos	192,00	198,33	204,51	210,51	216,30	221,86	227,17	232,18	236,89	241,27	245,29
Patente Municipal	300,00	309,89	319,54	328,91	337,97	346,66	354,95	362,79	370,14	376,98	383,26
Arcsa	102,00	105,36	108,64	111,83	114,91	117,86	120,68	123,35	125,85	128,17	130,31
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	21.804,55	22.459,72	24.264,43	24.919,76	25.646,00	26.253,52	26.832,77	27.567,98	28.082,30	28.560,18	29.340,45
GASTOS EN VENTAS											
Presupuesto de Publicidad y Propaganda	19.790,00	20.442,28	21.079,03	21.697,42	22.294,66	22.867,95	23.414,56	23.931,82	24.417,16	24.868,11	25.282,34
TOTAL GASTOS EN VENTAS	19.790,00	20.442,28	21.079,03	21.697,42	22.294,66	22.867,95	23.414,56	23.931,82	24.417,16	24.868,11	25.282,34
OTROS GASTOS											
Botiquín de Primeros Auxilios	97,80	101,02	104,17	107,23	110,18	113,01	115,71	118,27	120,67	122,90	124,94
TOTAL OTROS GASTOS	97,80	101,02	104,17	107,23	110,18	113,01	115,71	118,27	120,67	122,90	124,94
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	41.692,35	43.003,02	45.447,63	46.724,41	48.050,84	49.234,49	50.363,04	51.618,07	52.620,13	53.551,18	54.747,73
TOTAL COSTOS	148.581,07	153.076,22	160.107,83	164.447,05	168.731,13	172.753,84	177.313,17	181.129,79	184.535,33	187.699,59	190.947,51

Fuente: Presupuesto de Inversiones

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 74**PRESUPUESTO DE COSTOS PAQUETE BÁSICO**

DETALLE	AÑO 0 2015	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
MATERIALES DIRECTOS PAQUETE BÁSICO	20385,00	21056,89	21712,78	22349,77	22964,97	23555,49	24118,54	24651,35	25151,28	25615,79	26042,47
COSTOS TOTALES PAQUETE BÁSICO 40,98%	33068,43	33993,59	35980,03	36888,92	37804,96	38647,55	39747,56	40584,46	41297,79	41960,57	42709,25
COSTOS TOTALES	53453,43	55050,48	57692,81	59238,69	60769,93	62203,05	63866,10	65235,81	66449,07	67576,36	68751,73

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 75**PRESUPUESTO DE COSTOS PAQUETE PREMIUM**

DETALLE	AÑO 0 2015	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
MATERIALES DIRECTOS PAQUETE PREMIUM	27472,50	28377,99	29261,93	30120,39	30949,47	31745,32	32504,12	33222,18	33895,93	34521,94	35096,98
COSTOS TOTALES PAQUETE PREMIUM 36,89%	29768,04	30600,87	32389,05	33207,23	34031,84	34790,34	35780,56	36533,94	37176,07	37772,70	38446,66
COSTOS TOTALES	57240,54	58978,86	61650,98	63327,62	64981,32	66535,66	68284,68	69756,12	71072,00	72294,64	73543,64

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 76

PRESUPUESTO DE COSTOS PAQUETE VIP

DETALLE	AÑO 0 2015	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
MATERIALES DIRECTOS PAQUETE VIP	20029,50	20689,67	21334,13	21960,01	22564,47	23144,70	23697,93	24221,45	24712,66	25169,07	25588,31
COSTOS TOTALES PAQUETE VIP 22,13%	17857,60	18357,20	19429,92	19920,74	20415,42	20870,43	21464,46	21916,40	22301,61	22659,53	23063,83
COSTOS TOTALES	37.887,10	39.046,88	40.764,04	41.880,75	42.979,89	44.015,14	45.162,39	46.137,85	47.014,27	47.828,59	48.652,14

Elaborado por: La Autora

PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO AL PÚBLICO

Para calcular el precio unitario del servicio, se establece la relación entre el costo total y el número de servicios que ofrecerá la Funeraria anualmente, al cual se le agregara un porcentaje de utilidad para cada paquete debido a que la oferta de servicios para cada uno requiere mayor dificultad. Para el paquete básico la empresa obtendrá una utilidad del 30%, utilizando la siguiente fórmula:

$$PRECIO UNITARIO = \frac{\text{Costo Total}}{\text{N}^\circ \text{ de servicios}} + 30\% \text{ utilidad}$$

$$PRECIO UNITARIO = \frac{53.453,43}{100} + 30\%$$

$$PRECIO UNITARIO = 694,89$$

Cabe recalcar que la utilidad para el paquete Premium será del 32% y para el Paquete VIP del 34%, debido a la variedad de servicios que se pretende ofrecer.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos son el resultado de la venta de servicios que produce el proyecto, en este caso por la prestación de servicios funerarios, una vez determinado el precio de venta al público de cada paquete utilizando la fórmula correspondiente se realizó la determinación de ingresos, el mismo que está dado por la capacidad instalada del proyecto, que es de 244 servicios anuales, distribuidos de la siguiente manera: 100 paquetes básicos, 90 paquetes Premium y 54 paquetes VIP, datos que servirán para determinar los ingresos provenientes de la prestación de cada paquete funerario.

CUADRO N° 77**PRESUPUESTO DE INGRESOS PAQUETE BÁSICO**

DETALLE	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
Costos Totales	55050,48	57692,81	59238,69	60769,93	62203,05	63866,10	65235,81	66449,07	67576,36	68751,73
Servicios Prestados	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Precio Unitario Del Servicio	550,50	576,93	592,39	607,70	622,03	638,66	652,36	664,49	675,76	687,52
Margen De Utilidad 30%	165,15	173,08	177,72	182,31	186,61	191,60	195,71	199,35	202,73	206,26
Precio De Venta Al Publico	715,66	750,01	770,10	790,01	808,64	830,26	848,07	863,84	878,49	893,77
INGRESOS TOTALES	71565,63	75000,65	77010,30	79000,90	80863,96	83025,93	84806,56	86383,79	87849,26	89377,24

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 78**PRESUPUESTO DE INGRESOS PAQUETE PREMIUM**

DETALLE	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
Costos Totales	58978,86	61650,98	63327,62	64981,32	66535,66	68284,68	69756,12	71072,00	72294,64	73543,64
Servicios Prestados	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Precio Unitario Del Servicio	655,32	685,01	703,64	722,01	739,29	758,72	775,07	789,69	803,27	817,15
Margen De Utilidad 32%	209,70	219,20	225,16	231,04	236,57	242,79	248,02	252,70	257,05	261,49
Precio De Venta Al Publico	865,02	904,21	928,81	953,06	975,86	1001,51	1023,09	1042,39	1060,32	1078,64
INGRESOS TOTALES	77852,10	81379,29	83592,46	85775,34	87827,07	90135,78	92078,08	93815,04	95428,93	97077,61

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 79**PRESUPUESTO DE INGRESOS PAQUETE VIP**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Costos Totales	39.046,88	40.764,04	41.880,75	42.979,89	44.015,14	45.162,39	46.137,85	47.014,27	47.828,59	48.652,14
Servicios Prestados	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
Precio Unitario Del Servicio	723,09	754,89	775,57	795,92	815,10	836,34	854,40	870,63	885,71	900,97
Margen De Utilidad 34%	245,85	256,66	263,69	270,61	277,13	284,36	290,50	296,02	301,14	306,33
Precio De Venta Al Publico	968,94	1.011,55	1.039,26	1.066,54	1.092,23	1.120,70	1.144,90	1.166,65	1.186,86	1.207,29
INGRESOS TOTALES	52.322,81	54.623,82	56.120,20	57.593,05	58.980,28	60.517,60	61.824,72	62.999,12	64.090,31	65.193,87

Elaborado por: La Autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Refleja los resultados financieros de la actividad de la empresa en un determinado periodo de tiempo con la finalidad de determinar si al final de cada periodo de vida útil se obtendrá una utilidad o pérdida neta.

El procedimiento para establecer la utilidad o pérdida del proyecto es la siguiente:

A los ingresos por ventas se le resta los costos de prestación del servicio y se obtiene la utilidad bruta; a esta se le resta los costos de operación, obteniendo la utilidad operacional, a este valor se le disminuye el 15% de reparto de utilidades a los trabajadores, a este resultado se le resta el 22% del impuesto a la renta y con lo cual se obtiene finalmente la utilidad líquida.

A continuación se presenta el estado de pérdidas y ganancias de la empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz”, proyectado para los diez años de vida útil del proyecto:

CUADRO N° 80
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
INGRESOS TOTALES	201.740,54	211.003,77	216.722,95	222.369,29	227.671,31	233.679,31	238.709,36	243.197,95	247.368,51	251.648,72
COSTOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	110.073,20	114.660,21	117.722,65	120.680,29	123.519,36	126.950,12	129.511,71	131.915,21	134.148,41	136.199,77
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	91.667,34	96.343,56	99.000,31	101.689,00	104.151,96	106.729,18	109.197,65	111.282,74	113.220,10	115.448,94
GASTOS DE OPERACIÓN	43.003,02	45.447,63	46.724,41	48.050,84	49.234,49	50.363,04	51.618,07	52.620,13	53.551,18	54.747,73
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	48.664,32	50.895,93	52.275,90	53.638,16	54.917,47	56.366,14	57.579,57	58.662,61	59.668,91	60.701,21
15% TRABAJADORES	7.299,65	7.634,39	7.841,38	8.045,72	8.237,62	8.454,92	8.636,94	8.799,39	8.950,34	9.105,18
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	41.364,67	43.261,54	44.434,51	45.592,44	46.679,85	47.911,22	48.942,64	49.863,22	50.718,58	51.596,03
22% IMPUESTO A LA RENTA	9.100,23	9.517,54	9.775,59	10.030,34	10.269,57	10.540,47	10.767,38	10.969,91	11.158,09	11.351,13
UTILIDAD NETA	32.264,44	33.744,00	34.658,92	35.562,10	36.410,28	37.370,75	38.175,26	38.893,31	39.560,49	40.244,90

Elaborado por: La Autora

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

En todo proyecto de inversión, es indispensable determinar, determinara cómo los costos incurren en el proceso para brindar el servicio, por lo cual es necesario clasificar los costos fijos y costos variables, de la siguiente manera:

COSTOS FIJOS

Está representado por los gastos que incurre la empresa por el solo hecho de existir. Es un gasto que se incurre así no produzca la empresa y normalmente dentro de estos gastos están los administrativos entre otros que generalmente sirven para realizar las operaciones no productivas, abarcan las Depreciaciones, Sueldos Administrativos, Sueldo en Ventas, Materiales de Aseo, Suministros de Oficina, etc.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos gastos que efectúa la empresa para financiar el servicio ofrecido, por lo tanto está en relación directa con el volumen de usuarios, esto es que si existe un aumento de los usuarios, el costo variable aumenta y si el número de usuarios disminuye el costo variable disminuye, es decir, están íntimamente relacionados con la capacidad del servicio.

En la tabla que se presenta a continuación, se detalla los costos fijos y variables, proyectados para los diez años de vida útil del proyecto:

CUADRO N° 81
CLASIFICACIÓN DE COSTOS

DETALLE	AÑO 1 2016		AÑO 2 2017		AÑO 3 2018		AÑO 4 2019		AÑO 5 2020	
	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE
COSTO DEL SERVICIO										
Materiales Directos		70.124,56		72.308,84		74.430,17		76.478,91		78.445,51
Materiales Indirectos		970,98		1.001,23		1.030,60		1.058,97		1.086,20
Personal Operativo		24.139,66		26.452,98		27.229,03		27.978,53		28.697,98
Honorarios Profesionales		2.520,42		2.515,88		2.589,69		2.660,97		2.729,40
Combustibles		805,71		830,81		855,18		878,72		901,31
Energía Eléctrica		1.239,55		1.278,16		1.315,66		1.351,87		1.386,64
Deprec. Construcciones	5.304,80		5.304,80		5.304,80		5.304,80		5.304,80	
Deprec. Equipo y Maquinaria	396,00		396,00		396,00		396,00		396,00	
Deprec. de Vehículo	4.571,52		4.571,52		4.571,52		4.571,52		4.571,52	
TOTAL COSTO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	10.272,32	99.800,88	10.272,32	104.387,89	10.272,32	107.450,33	10.272,32	110.407,97	10.272,32	113.247,04
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldos Administrativos	18.018,96		19.745,36		20.324,63		20.884,08		21.421,10	
Servicios Básicos	805,71		830,81		855,18		878,72		901,31	
Útiles De Oficina	407,81		420,52		432,85		444,77		456,20	
Útiles de Aseo y Limpieza	666,26		687,01		707,17		726,63		745,32	

Deprec. Muebles y Enseres	707,58		707,58		707,58		707,58		707,58	
Deprec. Equipo de Computo	906,67		906,67		906,67		1.000,01		1.000,01	
Deprec. Equipo de Oficina	11,70		11,70		11,70		11,70		11,70	
Amortización de Activo Diferido	300,80		300,80		300,80		300,80		300,80	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS										
Permiso de Funcionamiento	20,66		21,30		21,93		22,53		23,11	
Permiso Cuerpo de Bomberos	198,33		204,51		210,51		216,30		221,86	
Patente Municipal	309,89		319,54		328,91		337,97		346,66	
Arcsa	105,36		108,64		111,83		114,91		117,86	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	22.459,72		24.264,43		24.919,76		25.646,00		26.253,52	
GASTOS EN VENTAS										
Presupuesto de Publicidad y Propaganda	20.442,28		21.079,03		21.697,42		22.294,66		22.867,95	
TOTAL GASTOS EN VENTAS	20.442,28		21.079,03		21.697,42		22.294,66		22.867,95	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	42.902,00		45.343,46		46.617,18		47.940,66		49.121,47	
TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES	53.174,32	99.800,88	55.615,78	104.387,89	56.889,50	107.450,33	58.212,98	110.407,97	59.393,79	113.247,04

Fuente: Presupuesto de Costos

Elaborado por: La Autora

CLASIFICACIÓN DE COSTOS

DETALLE	AÑO 6 2021		AÑO 7 2022		AÑO 8 2023		AÑO 9 2024		AÑO 10 2025	
	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE	COTO FIJO	COSTO VARIABLE
COSTO DEL SERVICIO										
Materiales Directos		80.320,59		82.094,98		83.759,87		85.306,79		86.727,76
Materiales Indirectos		1.112,16		1.136,73		1.159,78		1.181,20		1.200,88
Personal Operativo		29.383,94		30.033,07		30.642,14		31.208,06		31.727,90
Honorarios Profesionales		2.794,64		2.856,37		2.914,30		2.968,12		3.017,57
Combustibles		922,86		943,25		962,37		980,15		996,47
Energía Eléctrica		1.419,78		1.451,15		1.480,58		1.507,92		1.533,04
Deprec. Construcciones	5.304,80		5.304,80		5.304,80		5.304,80		5.304,80	
Deprec. Equipo y Maquinaria	396,00		396,00		396,00		396,00		396,00	
Deprec. de Vehículo	5.295,36		5.295,36		5.295,36		5.295,36		5.295,36	
TOTAL COSTO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	10.996,16	115.953,96	10.996,16	118.515,55	10.996,16	120.919,05	10.996,16	123.152,25	10.996,16	125.203,62
GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldos Administrativos	21.933,13		22.417,66		22.872,29		23.294,71		23.682,73	
Servicios Básicos	922,86		943,25		962,37		980,15		996,47	
Útiles De Oficina	467,11		477,43		487,11		496,11		504,37	
Útiles de Aseo y Limpieza	763,13		779,99		795,81		810,51		824,01	

Deprec. Muebles y Enseres	707,58		707,58		707,58		707,58		719,37	
Deprec. Equipo de Computo	1.000,01		1.187,07		1.187,07		1.187,07		1.516,59	
Deprec. Equipo de Oficina	11,70		11,70		11,70		11,70		11,70	
Amortización de Activo Diferido	300,80		300,80		300,80		300,80		300,80	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS										
Permiso de Funcionamiento	23,66		24,19		24,68		25,13		25,55	
Permiso Cuerpo de Bomberos	227,17		232,18		236,89		241,27		245,29	
Patente Municipal	354,95		362,79		370,14		376,98		383,26	
Arcsa	120,68		123,35		125,85		128,17		130,31	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	26.832,77		27.567,98		28.082,30		28.560,18		29.340,45	
GASTOS EN VENTAS										
Presupuesto de Publicidad y Propaganda	23.414,56		23.931,82		24.417,16		24.868,11		25.282,34	
TOTAL GASTOS EN VENTAS	23.414,56		23.931,82		24.417,16		24.868,11		25.282,34	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	50.247,33		51.499,81		52.499,46		53.428,29		54.622,79	
TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES	61.243,49	115.953,96	62.495,96	118.515,55	63.495,62	120.919,05	64.424,45	123.152,25	65.618,95	125.203,62

Fuente: Presupuesto de Costos

Elaborado por: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

Representa el balance entre ingresos y egresos, mismo que determina el volumen de ventas que se debe alcanzar con el servicio, de tal manera que la empresa llegue al punto de equilibrio, es decir que no tenga ni pérdidas ni ganancias, es decir, sirve para estudiar las relaciones entre los costos fijos, variables y los beneficios.

Una de las ventajas de realizar el análisis del punto de equilibrio es que permite conocer la capacidad mínima con la que se debe operar, por lo que si se trabaja con un porcentaje menor al resultado, la empresa registraría pérdidas más no utilidades.

Para determinar el punto de equilibrio matemáticamente, tanto para el año 1 como para el año 10, se lo calcula en función de las ventas y en función de la capacidad instalada para lo cual se utiliza la siguiente formula:

AÑO 1

En función de la Capacidad Instalada:

Punto de Equilibrio

$$= \frac{COSTOS FIJOS}{VENTA TOTALES - COSTOS VARIABLES} * 100\%$$

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{53.174,32}{201.740,54 - 99.800,88} x 100\%$$

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{53.174,32}{101.939,66} x 100\%$$

$$***Punto de Equilibrio*** = 52.16\%$$

En función de las Ventas

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{53.174,32}{1 - \frac{99.800,88}{201.740,54}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{53.174,32}{1 - 0.494699}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 105.233,00$$

GRAFICO N° 31

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Elaborado Por: La Autora

ANÁLISIS

El punto de equilibrio para el primer año de operación en la empresa, se produce cuando los ingresos son de \$ 105.233,00 y se utiliza una capacidad instalada del 52,16%. A mayor cantidad de ingresos y de capacidad instalada, la empresa empezará a obtener rentabilidad.

AÑO 10

En función de la Capacidad Instalada:

Punto de Equilibrio

$$= \frac{COSTOS FIJOS}{VENTA TOTALES - COSTOS VARIABLES} * 100\%$$

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{65.618,95}{251.648,72 - 125.203,62} x 100\%$$

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{65.618,95}{90.445,10} x 100\%$$

$$***Punto de Equilibrio*** = 51.90\%$$

En función de las Ventas

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - \frac{COSTOS VARIABLES}{VENTAS TOTALES}}$$

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{65.618,95}{1 - \frac{125.203,62}{251.648,72}}$$

$$***Punto de Equilibrio*** = \frac{65.618,95}{1 - 0,49753}$$

$$***Punto de Equilibrio*** = 130.593,63$$

GRAFICO N° 32
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10



Elaborado Por: La Autora

ANÁLISIS

El punto de equilibrio para el décimo año de operación en la empresa, se produce cuando los ingresos son de \$ 130.593,63 y se utiliza una capacidad instalada del 51,90%. A mayor cantidad de ingresos y de capacidad instalada, la empresa empezará a obtener rentabilidad.

EVALUACIÓN FINANCIERA

En esta parte del proyecto se pretende analizar los diferentes factores que intervienen en el proyecto, determinar la forma en que se podrán obtener y pagar dichos factores.

Además permite establecer si el proyecto es factible o no, a través de la determinación de valores actuales tanto de ingresos y gastos, para luego proyectarlos en el futuro. Los indicadores que permitirán evaluar el proyecto son:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Relación Costo Beneficio (RCB)
- Periodo de Recuperación de Capital (PRC)
- Análisis de Sensibilidad

FULJO DE CAJA

Representa un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que la empresa “Remanso de Paz” generará con la implementación de ésta, durante los diez años de vida útil del proyecto.

CUADRO N° 82
FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑO BASE 2015	AÑO 1 2016	AÑO 2 2017	AÑO 3 2018	AÑO 4 2019	AÑO 5 2020	AÑO 6 2021	AÑO 7 2022	AÑO 8 2023	AÑO 9 2024	AÑO 10 2025
UTILIDAD NETA		32.264,44	33.744,00	34.658,92	35.562,10	36.410,28	37.370,75	38.175,26	38.893,31	39.560,49	40.244,90
(+)DEPRECIACIONES		11.898,27	11.898,27	11.898,27	12.898,28	12.898,28	12.898,28	19.380,71	19.380,71	19.380,71	20.897,30
(+)AMORTIZACIONES		300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80	300,80
(=) FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL		44.463,51	45.943,07	46.857,99	48.761,18	49.609,36	50.569,83	57.856,76	58.574,82	59.242,00	61.443,00
(-) INVERSIÓN INICIAL	(216.179,97)										
(-)REINVERSIÓN EN COMPUTADORAS					(3.000,03)			(3.561,22)			(4.549,78)
(-)REINVERSIÓN VEHÍCULO							(33.095,99)				
(+) VALOR DE RESCATE DE ACTIVOS							6.619,20				124.791,55
(=) FLUJO DE EFECTIVO DE INVERSIÓN	(216.179,97)	-	-	-	(3.000,03)	-	(26.476,79)	(3.561,22)	-	-	120.241,77
A+B FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE FINANCIAMIENTO	(216.179,97)	44.463,51	45.943,07	46.857,99	45.761,15	49.609,36	24.093,04	54.295,54	58.574,82	59.242,00	181.684,77

Elaborado por: La Autora

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Consiste en descontar al momento actual es decir, actualizar mediante una tasa todos los flujos de caja futuros que genera el proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial.

Para tomar una decisión de aceptación o rechazo de un proyecto se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si el VAN es mayor a cero se hace la inversión
- Si el VAN es menor a cero se rechaza la inversión
- Si el VAN es igual a cero es indiferente para la inversión

El factor de actualización utilizado en el proyecto equivale a la tasa de oportunidad proporcionada por la entidad financiera en donde se solicitó el crédito, es decir el Banco de Fomento, cuya tasa efectiva es de 10,38% y a partir de ello se realizó el respectivo cálculo, como se muestra a continuación:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1 + 10,38\%)^1}$$

$$F.A = 0.905961225$$

CUADRO N° 83
VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO DE CAJA	VALOR DE ACTUALIZACIÓN 10,38%	FLUJO ACTUALIZADO
1	44463,51	0,905961225	40282,22
2	45943,07	0,820765741	37708,50
3	46857,99	0,743581936	34842,75
4	45761,15	0,673656402	30827,29
5	49609,36	0,610306579	30276,92
6	24093,04	0,552914096	13321,38
7	54295,54	0,500918731	27197,65
8	58574,82	0,453812947	26582,01
9	59242,00	0,411136934	24356,57
10	181684,77	0,37247412	67672,88
SUMATORIA			\$ 333.068,17
INVERSIÓN			\$ 216.179,97
VAN			\$ 116.888,20

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS

Al realizar el cálculo del VAN, resulto un valor positivo de \$ 116.888,20 lo que significa que el valor de la inversión de la Empresa de Servicios Funerarios aumentará durante su etapa de operación y por lo tanto, se determina que es un proyecto rentable.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Representa la tasa efectiva anual de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero. Representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad final.

- TIR > Tasa de Rendimiento; el proyecto es aceptable, el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir el costo de oportunidad.
- TIR = Tasa de Rendimiento; el proyecto es indiferente.
- TIR < Tasa de Rendimiento; el proyecto se rechaza, ya que el rendimiento es menor que la tasa de rendimiento.

Cabe recalcar que para calcular el factor de actualización se emplea la misma fórmula utilizada en el cálculo del VAN.

CUADRO N°84

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO DE CAJA	19,90%	FLUJO ACTUALIZADO	20,00%	FLUJO ACTUALIZADO
1	44463,51	0,834028357	37083,83	0,833333333	37052,93
2	45943,07	0,6956033	31958,15	0,694444444	31904,91
3	46857,99	0,580152878	27184,80	0,578703704	27116,89
4	45761,15	0,483863951	22142,17	0,482253086	22068,46
5	49609,36	0,403556256	20020,17	0,401877572	19936,89
6	24093,04	0,336577361	8109,17	0,334897977	8068,71
7	54295,54	0,280715064	15241,58	0,279081647	15152,89
8	58574,82	0,234124323	13713,79	0,232568039	13622,63
9	59242,00	0,195266325	11567,97	0,193806699	11481,50
10	181684,77	0,162857652	29588,76	0,161505583	29343,11
SUMATORIA			216610,37	SUMATORIA	215748,90
INVERSIÓN			\$ 216.179,97	INVERSIÓN	\$ 216.179,97
VAN +			430,41	VAN -	-431,07

Fuente: Cuadro N°83

Elaborado por: La Autora

$$\text{TIR} = T_m + Dt \left(\frac{\text{VAN}_{\text{MENOR}}}{\text{VAN}_{\text{MENOR}} - \text{VAN}_{\text{MAYOR}}} \right)$$

$$\text{TIR} = 19,90 + (20,00 - 19,90) \left(\frac{430,41}{430,41 - (-431,07)} \right)$$

$$\text{TIR} = 19,95\%$$

ANÁLISIS

Una vez realizado el análisis correspondiente, se puede obtener una TIR de 19,95%, por lo que podemos determinar que la tasa es mayor al costo de oportunidad ofertada por las entidades financieras, y por ende es conveniente invertir en el proyecto.

RELACIÓN COSTO-BENEFICIO (RCB)

Esta técnica permite valorar inversiones, resulta al dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto entre el valor actualizado de los costos a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable.

Los beneficios actualizados representa todos los ingresos actualizados del proyecto “entradas” y los costos actualizados significa todos los egresos actualizados o “salidas” de cada uno de los años del proyecto.

- Si la relación es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

CUADRO N° 85
RELACIÓN COSTO-BENEFICIO

AÑOS	INGRESOS	FA	INGRESOS	EGRESOS	FA	EGRESOS	
		10,38%	ACTUALIZADOS		10,38%	ACTUALIZADOS	
1	201.740,54	0,905961225	182.769,11	153.076,22	0,905961	138.681,12	
2	211.003,77	0,820765741	173.184,66	160.107,83	0,820766	131.411,03	
3	216.722,95	0,743581936	161.151,27	164.447,05	0,743582	122.279,86	
4	222.369,29	0,673656402	149.800,50	168.731,13	0,673656	113.666,81	
5	227.671,31	0,610306579	138.949,30	172.753,84	0,610307	105.432,81	
6	233.679,31	0,552914096	129.204,58	177.313,17	0,552914	98.038,95	
7	238.709,36	0,500918731	119.573,99	181.129,79	0,500919	90.731,30	
8	243.197,95	0,453812947	110.366,38	184.535,33	0,453813	83.744,52	
9	247.368,51	0,411136934	101.702,33	187.699,59	0,411137	77.170,23	
10	251.648,72	0,37247412	93.732,63	190.947,51	0,372474	71.123,00	
SUMATORIA			\$ 1.360.434,75	SUMATORIA			\$ 1.032.279,64

Fuente: Presupuesto de Ingresos y Costos

Elaborado por: La Autora

$$\text{Relacion Costo Beneficio} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$\text{Relacion Costo Beneficio} = \frac{1.360.434,75}{1.032.279,64}$$

$$\text{Relacion Costo Beneficio} = 1,32$$

ANÁLISIS

La relación Costo Beneficio obtenido en el proyecto es de \$ 1,32 lo que significa que por cada dólar invertido en la empresa, ésta generará una utilidad o ganancia de 0,32 centavos, equivalente al promedio de los porcentajes de utilidad asignados al precio de venta del servicio, por lo cual el proyecto es rentable.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Es un método de valoración de inversiones que determina el tiempo que una inversión tarda en recuperar el desembolso inicial, con los flujos de caja generados por la misma actualizados. Consiste en dividir la inversión inicial más los gastos que origine entre los distintos flujos de caja positivos que origina el proyecto.

Es un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, esto debido a que permite anticipar los eventos en el corto plazo.

CUADRO N° 86

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJO DE CAJA
Inversión	(216.179,97)
1	44.463,51
2	45.943,07
3	46.857,99
4	45.761,15
5	49.609,36
6	24.093,04
7	54.295,54
8	58.574,82
9	59.242,00
10	181.684,77

Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: La Autora

$$PRC = \text{Año supera la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 5 + \left(\frac{216.179,97 - 232.635,08}{49.609,36} \right) = 4,67$$

$$AÑOS = 4$$

$$MESES = 0,67 * 12 = 8,04$$

$$DIAS = 0,04 * 30 = 1,2$$

$$PRC = 4 \text{ años, } 8 \text{ meses y } 1 \text{ día}$$

ANÁLISIS

Dentro del cálculo del Periodo de Recuperación de Capital, se establece que la inversión realizada se recuperará en 4 años, 8 meses y 1 día, lo que representa un beneficio para la empresa debido a que no es un tiempo extenso, tomando en cuenta que el proyecto está proyectado para 10 años y que la inversión es considerable, cabe destacar que dicho período es tentativo, ya que todo depende de las condiciones económicas en las que se desarrolle el proyecto.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de la sensibilidad es una técnica que, aplicada a la valoración de inversiones, permite el estudio de la posible variación de los elementos que determinan una inversión de forma que, en función de alguno de los criterios de valoración, se cumpla que la inversión es factible o es preferible otra.

Para decidir sobre la implementación del proyecto se considera lo siguiente:

- Si el coeficiente de sensibilidad es igual a la unidad, el proyecto es indiferente.
- Si el coeficiente de sensibilidad es mayor a la unidad, el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente de sensibilidad es menor a la unidad, el proyecto no es sensible por lo tanto soporta el incremento o decremento analizado.

$$\textit{Diferencia de la TIR} = \textit{Tir Del Proyecto} - \textit{Nueva Tir}$$

$$\% \textit{ de Variación} = \frac{\textit{Diferencia Del Tir}}{\textit{Tir Del Proyecto}}$$

$$\textit{SENSIBILIDAD} = \frac{\% \textit{ De La Tir}}{\textit{Nueva Tir}}$$

CUADRO Nº 87
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD INCREMENTO EN LOS COSTOS

INCREMENTO DE COSTOS DE 4,142%										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	201.740,54	211.003,77	216.722,95	222.369,29	227.671,31	233.679,31	238.709,36	243.197,95	247.368,51	251.648,72
Costos originales	153.076,22	160.107,83	164.447,05	168.731,13	172.753,84	177.313,17	181.129,79	184.535,33	187.699,59	190.947,51
Incremento de Costos.	159.416,64	166.739,50	171.258,45	175.719,98	179.909,31	184.657,48	188.632,18	192.178,79	195.474,11	198.856,55
Flujo de caja	42.323,90	44.264,27	45.464,50	46.649,32	47.762,01	49.021,83	50.077,18	51.019,16	51.894,40	52.792,16

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUAL. 17%	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUAL. 18%	VALOR ACTUAL
1	42.323,90	0,85470085	36.174,28	0,84745763	35.867,71
2	44.264,27	0,73051355	32.335,65	0,71818443	31.789,91
3	45.464,50	0,62437056	28.386,70	0,60863087	27.671,10
4	46.649,32	0,53365005	24.894,41	0,51578888	24.061,20
5	47.762,01	0,45611115	21.784,78	0,43710922	20.877,21
6	49.021,83	0,38983859	19.110,60	0,37043154	18.159,23
7	50.077,18	0,33319538	16.685,48	0,31392503	15.720,48
8	51.019,16	0,28478237	14.529,36	0,26603816	13.573,04
9	51.894,40	0,24340374	12.631,29	0,22545607	11.699,91
10	52.792,16	0,20803738	10.982,74	0,19106447	10.086,71
		Σ=	\$ 217.515,29	Σ=	\$ 209.506,50
		Inversión =	\$ 216.179,97	Inversión =	\$ 216.179,97
		VAN + =	\$ 1.335,32	VAN =	(\$ 6.673,47)

Fuente: Estado de pérdidas y Ganancias
Elaborado por: La Autora

DIFERENCIA VAN	8008,79
NUEVA TIR	16,67%
TIR DEL PROYECTO	19,95%
DIFERENCIA TIR	3,28%
% VARIACIÓN	16,42%
SENSIBILIDAD	0,99

Diferencia de la TIR = Tir Del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de la TIR = 19,95 % – 16,67

Diferencia de la TIR = 3,28%

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia Del Tir}}{\text{Tir Del Proyecto}}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{3,28\%}{19,95 \%}$$

$$\% \text{ de Variación} = 16,42 \%$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ De La Tir}}{\text{Nueva Tir}}$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{16,42 \%}{16,67 \%}$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = 0,99$$

ANÁLISIS: INCREMENTO DE LOS COSTOS DE 4,142%

La situación actual del Ecuador en cuanto a economía, hace que los proyectos se evalúen, no solo en cuanto a variaciones realizadas en los presupuestos sino que también considerando hasta cuanto puedo soportar el incremento de los costos, todo ello con la finalidad de que el inversionista puede prevenir esta situación, tomando las decisiones necesarias para optimizar recursos. En conclusión, de acuerdo a la Cuadro N° 87, la empresa en un futuro puede soportar un incremento en los costos de 4,142%, arrojando una sensibilidad de 0.99, es decir, no es sensible y por ende el proyecto es factible.

CUADRO Nº 88
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DISMINUCIÓN DE INGRESOS

DISMINUCIÓN EN INGRESOS DE 3.143%										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	201.740,54	211.003,77	216.722,95	222.369,29	227.671,31	233.679,31	238.709,36	243.197,95	247.368,51	251.648,72
Disminución Ingresos	195.399,84	204.371,92	209.911,35	215.380,23	220.515,60	226.334,77	231.206,72	235.554,23	239.593,71	243.739,40
Costos originales	153.076,22	160.107,83	164.447,05	168.731,13	172.753,84	177.313,17	181.129,79	184.535,33	187.699,59	190.947,51
FLUJO DE CAJA	42.323,61	44.264,08	45.464,30	46.649,09	47.761,76	49.021,60	50.076,94	51.018,90	51.894,12	52.791,89

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUAL. 17%	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUAL. 18%	VALOR ACTUAL
1	42.323,61	0,85470085	36.174,03	0,84745763	35.867,47
2	44.264,08	0,73051355	32.335,51	0,71818443	31.789,78
3	45.464,30	0,62437056	28.386,57	0,60863087	27.670,97
4	46.649,09	0,53365005	24.894,29	0,51578888	24.061,08
5	47.761,76	0,45611115	21.784,67	0,43710922	20.877,11
6	49.021,60	0,38983859	19.110,51	0,37043154	18.159,15
7	50.076,94	0,33319538	16.685,40	0,31392503	15.720,40
8	51.018,90	0,28478237	14.529,28	0,26603816	13.572,97
9	51.894,12	0,24340374	12.631,22	0,22545607	11.699,84
10	52.791,89	0,20803738	10.982,69	0,19106447	10.086,65
		Σ=	\$ 217.514,18	Σ=	\$ 209.505,43
		Inversión =	\$ 216.179,97	Inversión =	\$ 216.179,97
		VAN +=	\$ 1.334,22	VAN =	(\$ 6.674,53)

Fuente: Estado de pérdidas y Ganancias
Elaborado por: La Autora

DIFERENCIA VAN	8008,75
NUEVA TIR	16,66%
TIR ORIGINAL	19,95%
DIFERENCIA TIR	3,29%
% VARIACIÓN	16,49%
SENSIBILIDAD	0,99

Diferencia de la TIR = Tir Del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de la TIR = 19,95 % – 16,66%

Diferencia de la TIR = 3,29%

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia Del Tir}}{\text{Tir Del Proyecto}}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{3,29\%}{19,95 \%}$$

$$\% \text{ de Variación} = 16,49 \%$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ De La Tir}}{\text{Nueva Tir}}$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{16,49\%}{16,66 \%}$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = 0,99$$

ANÁLISIS: DISMINUCIÓN DE INGRESOS DEL 3,143%

La variación de ingresos permite conocer al inversionista, hasta qué punto se puede tomar decisiones referente a los precios del servicio, siempre y cuando en relación con la competencia. El cálculo del análisis de sensibilidad en relación a la disminución de los ingresos reflejado en el Cuadro N°88, demuestra que el proyecto soporta una decremento del 3,143%, resultando una sensibilidad de 0,99, por ende el proyecto no es sensible ni se ve afectado y es factible.

f. **DISCUSIÓN**

Catamayo es una tierra fértil llena de verdes praderas donde se cultiva, cualquier tipo de productos agrícolas, es por ello que muchos de los habitantes se dedican únicamente a estas actividades, por su clima favorable y su gente amable y trabajadora, Catamayo se presta para implementar cualquier tipo de empresa o trabajo, es así que surge la necesidad de que personas emprendedoras implementen empresas con características innovadoras que contribuyan a mejorar la calidad de vida de la población.

Uno de los servicios que actualmente se presta en el Cantón Catamayo de manera ineficiente son los servicios funerarios, ya que a través de investigaciones se evidenció el inconformismo de las personas que han hecho uso de estos servicios refiriéndose no solo a la mala atención sino también a la falta de innovación, por ende se estimó conveniente la realización de un estudio que permita evidenciar la necesidad de contar con una empresa funeraria capaz de ayudar a los familiares en momentos de dolor y angustia por la pérdida de un ser querido.

Es por ello que a través del análisis de información obtenida de la ciudadanía en general se realizó el presente trabajo investigativo que gracias a un estudio de mercado y a la utilización de diferentes métodos y técnicas permitió identificar la oferta y la demanda insatisfecha existente, con una muestra de 373 personas encuestadas y una entrevista aplicada a cuatro propietarios de empresas similares tanto del Cantón Catamayo como de la Ciudad de Loja, se determinó una demanda insatisfecha de 951 servicios anuales, y a partir de ello se desarrolló un Plan de Marketing que permitió definir la calidad del servicio y el nombre de la empresa, el cual será Empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz”

A través del estudio técnico se determinó la micro y macro localización de la empresa y se definió una capacidad instalada y utilizada de 244 servicios anuales, debido a la construcción de infraestructura; así también se distribuyó el total de servicios en tres diferentes paquetes, de acuerdo a las necesidades de la población manifestadas en la encuesta, estableciéndose un total de 100 Paquetes Básicos, 90 Paquetes Premium y 54 Paquetes Vip.

Al realizar el Estudio Administrativo-Legal se definió la organización empresarial, la cual se constituirá bajo la modalidad de compañía limitada, debido que es un tipo de empresa que ofrece todas las garantías necesarias, para quienes serán parte de este proyecto. Además a través del cálculo de horas que se trabajarán en el año se determinó, que la empresa contará con 9 empleados, distribuidos en los diferentes niveles jerárquicos, con sus respectivos organigramas y manual de funciones y manual seguridad laboral.

Posteriormente se determinó la factibilidad económica del proyecto a través de un análisis minucioso de requerimientos de materiales e insumos establecidos en el estudio técnico, se determinó la inversión requerida, la cual será de \$ 216.179,97 que se conseguirá a través de aporte de socios y financiamiento externo. En segundo lugar se realizó el cálculo del punto de equilibrio tanto para el primer año, como para el último año de vida útil, resultando que la empresa deberá trabajar con una capacidad del 52.16% y el 51.90% respectivamente.

Así también se aplicó los diferentes indicadores de rentabilidad, en donde el Valor Actual Neto de \$ 116.888,20 y la tasa interna de retorno de 19.95%, demuestran la factibilidad del proyecto. De igual manera la relación costo beneficio resultó de \$ 1,32 lo que significa que por cada dólar invertido en la empresa, ésta generará una utilidad de 0,32 centavos, en cuanto al periodo de recuperación de capital se

prevée que la inversión se recuperará en 4 años, 8 meses, siendo este tiempo menor a la vida útil del proyecto y por ultimo se comprobó que el proyecto soporta un incremento de costos de 4.142% y una disminución de ingresos de 3.143% sin que este se vea afectado, comprobando una vez más la rentabilidad del mismo.

Finalmente se llegó a la conclusión que el proyecto es factible y por ende a través de su implementación generará una utilidad significativa a los inversionistas, así también permitirá mejorar la calidad de vida de los catamayenses ofreciendo un servicio profesional, eficiente con sensibilidad humana; generando fuentes de trabajo que contribuyan al desarrollo socio-económico del Cantón Catamayo.

g. CONCLUSIONES

Una vez culminado el desarrollo de los diferentes estudios del presente trabajo investigativo, se llegó a las siguientes conclusiones:

Después de haber realizado el estudio de mercado, al analizar los diferentes tipos de demanda se concluye lo siguiente:

1. La calidad del servicio que se pretende ofrecer en el proyecto constituye una ventaja competitiva, ya que, actualmente en el Cantón Catamayo no existe una empresa que brinde un servicio capaz de satisfacer las necesidades de los habitantes, originando una demanda insatisfecha de 951 servicios anuales, brindando la probabilidad de tener una gran acogida por parte de la ciudadanía en general, ofreciendo al público una atención personalizada, las 24 horas al día y los 365 días del año.

De acuerdo al estudio técnico se concluye que:

2. La capacidad instalada está dada para 244 servicios anuales a través de la construcción de dos salas de Velación, al igual la capacidad utilizada, ya que es un servicio que requiere la construcción de infraestructura y por ende es conveniente utilizar el 100%. Así también se determinó la capacidad utilizada por paquetes, en base a la pregunta N° 5 de la encuesta en cuanto al nivel de ingresos, estableciendo así que el Paquete básico será el que mayor acogida tenga en el mercado por los precios bajos, al alcance de la ciudadanía en general.

Con respecto al Estudio Organizacional se establece que:

3. La empresa se constituirá como una compañía de Responsabilidad Limitada, bajo la razón social de Empresa de Servicios Funerarios “Remanso de Paz” Cía. Ltda. con un capital social de 107.00,00 dólares americanos, administrativamente estará compuesto por los diferentes niveles jerárquicos, con sus respectivos organigramas y manual de funciones, de higiene y seguridad laboral, necesarios para desarrollar con éxito el proceso administrativo de la empresa.

En cuanto al Estudio Financiero se concluye lo siguiente:

4. La inversión es alta debido a la construcción de infraestructura y adquisición de terreno, por ende se debe tomar en cuenta algunos aspectos como: el punto de equilibrio que de acuerdo al presupuesto de costos se determinó para el primer y décimo año de vida útil del proyecto, estableciéndose que la empresa deberá trabajar con una capacidad del 52.16% y el 51.90% respectivamente, o a su vez deberá alcanzar un volumen de ventas de \$105.233,00 y \$ 130.593,63 para que los ingresos permitan cubrir el total de los costos, sin producir pérdida para la empresa.
5. El precio unitario del servicio de acuerdo a cada paquete, en donde el paquete básico tendrá un valor de \$694,89 con un margen de utilidad del 30%, el paquete Premium \$ 839,53 con utilidad del 32% y el paquete VIP valdrá \$940,16 con un margen de utilidad del 34%.
6. El Flujo de Caja sin financiamiento permitió conocer la rentabilidad real del proyecto, y en base a éste se determinó los diferentes indicadores como: el Valor Actual Neto del proyecto de \$ 116.888,20, la tasa interna de retorno de

19.95%, que demuestran la factibilidad de la inversión. La relación costo beneficio es de \$ 1,32 lo que significa que por cada dólar invertido en la empresa, ésta generará una utilidad o ganancia de 0,32 centavos por lo que el proyecto es conveniente, en cuanto al periodo de recuperación de capital se prevé que la inversión se recuperará en 4 años, 8 meses, siendo este tiempo menor a la vida útil del proyecto y por ultimo se comprobó que el proyecto soporta un incremento de costos de 4.142% y una disminución de ingresos de 3.143% sin que este se vea afectado, comprobando una vez más la factibilidad del mismo, determinando de esta manera que la inversión realizada en el proyecto, proporcionará a los inversionistas un gran porcentaje de beneficio económico y contribuirá al desarrollo socio económico del Cantón Catamayo.

h. RECOMENDACIONES

Al finalizar el presente trabajo investigativo y una vez obtenido las diferentes conclusiones, se realiza las siguientes recomendaciones:

1. Es aconsejable la puesta en marcha del proyecto, debido a que luego de establecer una demanda insatisfecha favorable y una vez realizada la respectiva evaluación financiera, se determina la factibilidad del mismo, por ende su implementación acarreará grandes beneficios tanto para los inversionistas como para la población en general.
2. Se recomienda que la publicidad y promoción del servicio, en el lanzamiento del mismo, este a cargo de un Asesor de Marketing capacitado, que se encargue de realizar una campaña publicitaria que permita canalizar estrategias para captar y mantener clientes potenciales y poder llegar a la ciudadanía en general, sin afectar su sensibilidad.
3. Es conveniente tomar en cuenta la ubicación estratégica del proyecto, ya que permitirá tener una gran acogida por parte de la población del Cantón Catamayo, puesto que es un lugar apropiado que cumple con todos los requisitos necesarios, para brindar un servicio de calidad, que cumpla con las necesidades y expectativas de los futuros clientes.
4. Se recomienda cumplir con todos los permisos y trámites necesarios, definidos en el estudio organizacional, para la construcción, instalación y funcionamiento del proyecto, con la finalidad que este pueda ser implementado en el menor tiempo posible y no tenga inconvenientes en el desarrollo de sus operaciones.

5. Es recomendable brindar capacitación constante al personal que laborará en la entidad, con el objetivo de brindar un servicio de calidad, manteniendo en todo momento la solidaridad y sensibilidad con los familiares y amigos del fallecido.

6. Finalmente se recomienda que la implementación del proyecto se lo realice en el menor tiempo posible, debido a la constante variación de precios en el mercado, a pesar que el proyecto está elaborado en base a estas fluctuaciones no es conveniente, ya que se debe aprovechar la demanda existente de este tipo de servicio, que tras su implementación asegurará grandes beneficios para los inversionistas.

i. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Burbano R. Jorge (2011). *Presupuestos Enfoque de planeación y control de recursos*. Bogotá. 4da. Edición. P. 143
- Chiavenato Idalberto (2011) *Planeación Estratégica*. México McGraw-Hill. 2da Edición
- Córdoba P. Marcial. (2011) *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Editorial Eco Ediciones. Segunda Edición.
- Crespo B. Antonio (2006). *Consideraciones histórico-culturales y éticas acerca de la muerte del ser humano*. Ecuador
- Ediciones Legales (2012). *Reglamento de las Salas de Velaciones, Empresas Funerarios, Cementerios, Criptas, Inhumaciones, Exhumaciones, Cremación*. Acuerdo N° 3463. Quito
- Kotler, P. (2009). *Dirección de marketing. Edición del milenio*. México: Prentice Hall.
- Miranda M., Juan José (2011). *Gestión de Proyectos*. Bogotá. M.M. Editores Quinta Edición.
- Malhotra Narres K (2014). *Investigación de Mercados un enfoque práctico*. Madrid. Tercera Edición.
- Sapag Ch, Nassir. y Sapag Ch, Reinaldo. (2010) *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Bogotá: Editorial McGraw – HILL Interamericana S.A. Tercera Edición. P.10

- Suárez Mario (2011). *Interaprendizaje de Estadística Básica*. Ecuador. P. 10
- Vélez Claudia (2006). *Hacia una nueva humanización de la empresa Funeraria*. Colombia.

PÁGINAS DE INTERNET

- Ley de Compañías (2014). Acceso Marzo 15 2015. Documento disponible en;
www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Philip K. El Marketing. (2009). *Precio*. Acceso Marzo 18 2015. Documento disponible en:
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html>
- Portal SNI 2014. *Población Catamayo*. Acceso Abril 04 2015. Documento disponible en:
http://app.sni.gob.ec/snmlink/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1103_CATAMAYO_LOJA.pdf
- Robinson José (2007). *Emprendimiento y Empresario*. Documento disponible en: <http://joservalencia.googlepages.com/emprendimiento>
- Tamames Eva (2010). *Servicios funerarios*. Documento disponible en:
<http://www.consumoteca.com/familia-y-consumo/muerte/servicios-funerarios/>



j. **ANEXOS**

ANEXO N° 1

FORMATO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE INGENIERÍA EN BANCA Y FINANZAS



A través de la presente encuesta solicito a Usted de la manera más cordial conteste las siguientes preguntas, con toda honestidad y confianza, mismas que serán de gran ayuda para desarrollar un Proyecto de Inversión para la Creación de una empresa de Servicios Funerarios en el Cantón Catamayo, por su colaboración le anticipamos nuestros sinceros agradecimientos.

1. Sexo

Masculino ()

Femenino ()

2. Edad años

3. ¿Cuál es su ocupación actual?

.....

4. Indique su Estado Civil

Soltero/a ()

Viudo/a ()

Casado/a ()

Unión Libre ()

Divorciado/a ()

5. De los siguientes rangos ¿Cuáles se aproxima a su nivel de ingresos mensuales?

\$ 400 ()

Otros ()

\$ 800 ()

¿Cuál?_____

\$1200 ()

6. Al momento del fallecimiento de un familiar ¿contrataría una Empresa Funeraria, para que se encargue de todos los trámites y de la atención a sus familiares y amigos?

Si ()

No ()

7. **¿Ha utilizado alguna vez un Servicio Funerario?**

Si ()

No ()

Si su respuesta fue afirmativa, de los siguientes lugares que prestan Servicios Funerarios en el Cantón Catamayo ¿cuál ha utilizado Usted?

Sindicato de Choferes Profesionales de Catamayo ()

Funeraria Jiménez ()

Organizaciones ()

No ha utilizado ()

Otros () ¿Cuál? _____

8. **¿Esta Ud. satisfecho con el servicio que brindan las empresas de Servicios Funerarios que ha utilizado?**

Si ()

No ()

Si su respuesta fue negativa indique ¿Por qué?

9. **¿Es socio de alguna organización que dispone de servicios de funeraria?**

Si ()

No ()

10. **Cuando fallece alguna persona de su familia ¿dónde realiza su velación?**

En Casa ()

Empresa Funeraria ()

En organización donde es socio ()

11. **¿De crearse una empresa que preste servicios funerarios estaría dispuesto a utilizar los servicios de la empresa?**

Si ()

No ()

NOTA: En caso de que su respuesta sea negativa por favor deje de contestar el cuestionario

12. **De los tipos de servicios funerarios que se detalla a continuación, ¿cuál estaría dispuesto a adquirir?**

Servicio de traslado de fallecidos ()

Sala de velaciones ()

Atención personalizada durante la velación ()

Trámites legales para la inhumación ()

Publicación de parte mortuorio en radio ()

Arreglos florales, Servicio de cafetería ()

Habitación de descanso, entre otros ()

13. ¿Cuánto pagaría por un servicio funerario?

\$ 400 () \$1.200 ()

\$ 800 () \$ 1.200 en adelante ()

14. ¿Por qué medio informativo le gustaría que la empresa de funeraria ofreciera sus servicios a sus clientes?

Televisión: Multicanal ()

Radio: Cañaverál () Wg Milenio ()

Boquerón () Semillas de Amor ()

Periódico: La Hora () Centinela ()

Redes Sociales ()

15. En ¿Qué horarios Usted tiene acceso a estos medios publicitarios?

Mañana () Tarde ()

Noche ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2

FORMATO DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE INGENIERÍA EN BANCA Y FINANZAS



ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS ADMINISTRADORES DE EMPRESAS DE SERVICIOS FUNERARIOS DEL CANTÓN CATAMAYO

A través de la siguiente entrevista solicito a Usted de la manera más cordial conteste las siguientes preguntas, con toda honestidad, mismas que serán de gran ayuda para desarrollar un estudio académico, por su colaboración le anticipamos nuestros sinceros agradecimientos.

1. ¿Cuál es Nombre de la Empresa que Usted administra?

2. ¿Cuántos Años presta Usted el Servicio de Funeraria?

3. ¿Qué servicios Usted dispone para brindar un Servicio Funerario completo?

4. ¿Qué materiales utiliza Usted para prestar los servicios funerarios?

5. ¿Dónde consigue dichos materiales?

6. ¿Qué precios maneja al momento de prestar un servicio funerario?

7. ¿Cómo ofrece sus servicios? ¿Maneja algún tipo de paquete? ¿Cuáles?

8. ¿Cómo es la forma de pago? ¿contado o crédito?

9. ¿Brinda alguna facilidad de pago a sus clientes?

10. ¿Cuántos servicios funerarios presta mensualmente?

11. Cuando los clientes acuden a su empresa ¿Qué servicio utilizan con mayor frecuencia?

12. Considera Usted ¿Qué la actividad que realiza satisface las necesidades de toda la población?

13. La actividad que Usted realiza ¿es rentable?

14. ¿Cómo califica Usted la atención que presta a sus clientes?

15. En qué lugares del Cantón Usted ¿ha prestado o está en condiciones de prestar un servicio funerario?

16. ¿Realiza publicidad o promociones para hacer conocer su empresa?

17. ¿En qué medios de comunicación realiza la publicidad de su empresa?

18. ¿Qué tipo de promoción realiza para ofertar los servicios que presta?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 3
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR	VALOR RESIDUAL %	VIDA ÚTIL	VALOR A DEPRECIAR	DEPREC. ANUAL	VALOR DESECHO
Construcciones	111.680,00	5	20	106096,00	5304,80	58632,00
Maquinaria y Equipo	4.400,00	10	10	3960,00	396,00	440,00
Vehículo	28.572,00	20	5	22857,60	4571,52	5714,40
Equipo de Computo	2.720,00	0	3	2720,00	906,67	0,00
Muebles y Enseres	7.862,00	10	10	7075,80	707,58	786,20
Equipo de Oficina	130,00	10	10	117,00	11,70	13,00
TOTAL				142826,40	11898,27	65585,60

ANEXO N° 4
ROL DE PAGOS AÑO BASE

CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL AL IEES, IECE Y SECAP 12,15%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL AÑO 1 MENSUAL	TOTAL ANUAL AÑO 1
Gerente	370,53	370,53	\$ 45,02	30,88	29,50	15,44	491,37	5896,39
Secretaria-Contadora	361,40	361,4	\$ 43,91	30,12	29,50	15,06	479,99	5759,82
Ing. Marketing	363,27	363,27	\$ 44,14	30,27	29,50	15,14	482,32	5787,79
TOTAL								17444,00
Ayudante	373,32	373,32	\$ 45,36	31,11	29,50	15,56	494,84	5938,12
Ayudante	373,32	373,32	\$ 45,36	31,11	29,50	15,56	494,84	5938,12
Limpieza	354,00	354,00	\$ 43,01	29,50	29,50	14,75	470,76	5649,13
Chofer	367,03	367,03	\$ 44,59	30,59	29,50	15,29	487,00	5844,03
TOTAL								23369,41

ANEXO N° 5
ROL DE PAGOS AÑO 1

CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL IEES, IECE Y SECAP 12,15%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	382,74	382,74	46,50	31,90	30,47	15,95	507,56	6.090,73
Secretaria-Contadora	373,31	373,31	45,36	31,11	30,47	15,55	495,81	5.949,66
Ing. Marketing	375,24	375,24	45,59	31,27	30,47	15,64	498,21	5.978,56
TOTAL								18.018,96
Ayudante	385,62	385,62	46,85	32,14	30,47	16,07	511,15	6.133,84
Ayudante	385,62	385,62	46,85	32,14	30,47	16,07	511,15	6.133,84
Limpieza	365,67	365,67	44,43	30,47	30,47	15,24	486,28	5.835,33
Chofer	379,13	379,13	46,06	31,59	30,47	15,80	503,05	6.036,65
TOTAL								24.139,66

ANEXO N° 6
ROL DE PAGOS AÑO 2

CARGO	SUELDO	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL AL IEES, IECE SECAP 12,15%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	394,65	394,65	47,95	32,89	31,42	16,44	32,87	556,22	6674,64
Secretaria-Contadora	384,92	384,92	46,77	32,08	31,42	16,04	32,06	543,29	6519,47
Ing. Marketing	386,91	386,91	47,01	32,24	31,42	16,12	32,23	545,94	6551,25
TOTAL									19745,36
Ayudante	397,62	397,62	48,31	33,13	31,42	16,57	33,12	560,17	6722,06
Ayudante	397,62	397,62	48,31	33,13	31,42	16,57	33,12	560,17	6722,06
Limpieza	377,04	377,04	45,81	31,42	31,42	15,71	31,41	532,81	6393,70
Chofer	390,92	390,92	47,50	32,58	31,42	16,29	32,56	551,26	6615,16
TOTAL									26452,98

ANEXO N° 7

PROFORMA CONSTRUCTORA CELI CHÁVEZ

CONSTRUCTORA CELI CHAVEZ

De: Ing. Marlón Celi Chávez
 RUC: 110232582001
 Dir.: Eugenio Espejo y 18 de Noviembre
 Email: marlonceli@hotmail.com

PROFORMA

N° Comprobant 001-002-1245
 Reg. SBC: PA-2003-491
 Telf.: 2677-517/678-239
 Reg. Prof. No. 00482 CICL

Srta.	Eva Quizhpe Pineda	Fecha:	10/06/2015
C.I.	1105058034	Email:	eva.152008@hotmail.es
Dir.:	Catamayo	Teléfono	0986448144

DESCRPCIÓN			
DETALLE	CANT.	PRECIO m2	VALOR
Construcción 227 m2			
Salas de Velación para 120 personas (185 m2)	2	260,00	96.200,00
Baños para Planta Baja (10 m2)	2	200,00	4.000,00
Sala de Descanso (8 m2)	2	180,00	2.880,00
Administración y Oficina de Ventas (16 m2)	1	200,00	3.200,00
Sala de Espera (8 m2)	1	150,00	1.200,00
Sala de Exhibición de ataúdes (4 m2)	1	150,00	600,00
Sala de Preparación del Cadáver (10 m2)	1	180,00	1.800,00
Cafetería (10 m2)	1	180,00	1.800,00
TOTAL			111.680,00

Atentamente
 Ing. Civil Marlon Celi Chavez


ANEXO N° 8

PROFORMA PARA HABITACIÓN DE DESCANSO

COMERCIAL B&D			
De: Lilian Ramos RUC: 1103770051001			
Dir.: Eugenio Espejo, entre 24 de Mayo y 18 de Noviembre Telf.: 2676932 / 678-669			
P R O F O R M A			
Srta.	Eva Quizhpe	Fecha: 02/06/2015	
RUC/ C.I.	1105058034		
Dir.:	Catamayo		
DESCRPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cama de madera, incluye Colchón	2	401,79	803,57
Juego de Sábanas y Cobertores	4	22,32	89,29
Mini Sala de Estar	2	116,07	232,14
SUBTOTAL 12%			1125,00
SUBTOTAL 0%			0,00
IVA 12%			135,00
TOTAL			1260,00

ANEXO N° 9

PROFORMA EQUIPO DE OFICINA

 PROVE MUEBLE RUC.: 1107809820-001 Av. Pío Jaramillo alvarado 22-88 y Abraham Lincoln Loja (110-150) - Bolívar- Ecuador 072 545971 / 0997 212 126			
P R O F O R M A 0000-5466			
DESCRPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Estilo Ejecutivo	2	147,32	294,64
Sillas giratorias de oficina	2	75,89	151,79
Sillas de espera (Tri Personal)	6	10,83	696,43
Archivadores Grandes	2	107,14	214,29
Archivadores Pequeños	2	67,86	135,71
Sillas para sala de velaciones	240	13,39	3214,29
Set de mesa con 4 Sillas para Cafetería	2	107,14	214,29
SUBTOTAL 12%			4921,43
SUBTOTAL 0%			0,00
DESCUENTO			0,00
IVA 12%			590,57
TOTAL			5512,00

ANEXO N° 10

PROFORMA

01 DE JUNIO DEL 2015



MARCA:	CHEVROLET
MODELO:	D-MAX 4X2 CS 2.4
MOTOR:	CRDI TURBO INTERCOOLER
CILINDRAJE:	2.4 cc 16 VALVULAS COMON RAIL
TRANSMISIÓN:	MANUAL 5 VELOCIDADES
TONELAJE:	1.3 TN
CAPACIDAD:	1.240
AÑO:	2015
PAIS DE ORIGEN:	ECUADOR
CLASE:	CAMIONETA
SUB-CLASE:	CABINA SENCILLA
DOBLE AIR BAG	2
VE/BCI	SI
CALEFACCION -VENTILACION	SI

PRECIO: \$28572

INCLUYE:

- P. Bedliner
- Pin de seguridad
- 1 AÑO DE CHEVYSTAR

GARANTIZAMOS EN EL VEHICULO:

5 años o 100.000 Km

Atención en talleres genuinos CHEVROLET

Stock completo de repuestos en su almacén

Servicio de post venta con cobertura nacional

Tarjeta de asistencia CHEVROLET

Atentamente,

KAREN QUEZADA

ASESOR COMERCIAL

MIRASOL S.A. – LOJA

Teléfonos: 0984666360

ANEXO N° 11

PROFORMA ARREGLOS FLORALES



RUC: 1184837294001

Dir.: Ramón Pinto 08-48 entre 10 de Agosto y
Rocafrute
Telf.: (07) 2579518 / 066054200
Loja - Ecuador

PROFORMA

N° 001-002-0045

AUT SR 15753212

Fecha: 12/06/2015

Srta. Eva Quizhpe

Dir.: Catamayo

C.I./RUC 1105058034

Télefono: 0985448144


DESCRIPCIÓN

ARTÍCULO	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arreglos Florales Paquete Básico	200	16,07	3214,29
Arreglos Florales Paquete Premium	288	16,07	4628,57
Arreglos Florales Paquete VIP	144	17,86	2571,43
Arreglo Cubre cofre Paquete VIP	72	26,79	1928,57
SUBTOTAL 12%			12342,86
SUBTOTAL 0%			0,00
IVA 12%			1481,14
TOTAL			13824,00

Visitenos en: www.dewflowers.com.ec

ANEXO N° 12

PROFORMA IMPLEMENTOS PARA SALA DE VELACIÓN

PROFORMA		SEGURASTETICS Expertos en Tanatopraxia		
R.U.C.: 1718210392001 N° Comprobante 001-0145-00765 Telf.: (574) 2667595 / 3237788903 <small>CLAVE DE ACCESO:</small>  123557004324244000000000		Matriz: Medellín - Colombia Email: info@segurastetics.com Telf.: (574) 2699495 / 3117627903 www.segurastetics.com		
Srta.: Eva Quizhpe RUC/ C.I.: 1105058034 Dir.: Catamayo Fecha: 09/06/2015 Email: eva.152008@hotmail.es Télefono: 0986448144				
DESCRPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	DESCUENTO	VALOR TOTAL
Kit para Tanatopraxia	3	133,93	0,00	401,79
Kit para Formolización	3	107,14	0,00	321,43
Kit de Bioseguridad y Protección	3	71,43	0,00	214,29
Atentamente		SUBTOTAL 12%		937,50
JIMMY ALEXANDER SEGURA		SUBTOTAL 0%		0,00
SEGURA STETICS		DESCUENTO 0%		0,00
COLOMBIA		IVA 12%		112,50
		TOTAL		1050,00

ANEXO N° 13

PROFORMA ATAÚD PARA PAQUETES

EMUCE-EP <small>EMPRESA MUNICIPAL DE SERVICIOS DE CEMENTERIOS, SALAS DE VELACIONES Y EXEQÜIAS DE LA CIUDAD DE CUENCA</small>		PROFORMA N° 001- 000345	
		FECHA: 07-06-2015	
NOMBRE: Srta. Eva Quizhpe Pineda		EMAIL: eva.152008@hotmail.es	
DIRECCIÓN: Catamayo-Loja			
CANT.	DESCRIPCION	V. UNI	V. TOTAL
100	Ataúd metálico de corte lineal con herrajes	130,00	13000,00
72	Ataúd de Madera tpo lineal	165,00	11880,00
72	Ataúd de madera tipo español de primera calidad	200,00	14400,00
		TOTAL	39.280,00
<small>ORIGINAL: CLIENTE - DUPLICADO: CONTABILIDAD</small>			


ANEXO N° 14

PROFORMA EQUIPO DE CÓMPUTO


PROFORMA				
<p>RUC: 1191725847001 Número de comprobante: 003-013-000000706 Número de autorización SRI: 1206201509445911917258470016246058758 Fecha y hora de autorización: 2015-06-12 09:44:59 Ambiente: PRODUCCIÓN Tipo de emisión: NORMAL CLAVE DE ACCESO:  1106201501119172584700120030130000007061190081712</p>				
<p>Toners Soluciones Tecnológicas</p> <p>EMPRESA TECNOLOGICA TONERS CIA LTDA Matriz: SUCRE 10-99 Y AZUAY Loja-Ecuador Email: info@toners.ec Email Para Retenciones: contabilidad@toners.ec Teléfonos: 072587111, 072581390, 072576307 Web: www.toners.ec Contribuyente especial N° 00192</p>				
<p>Sr (a): Eva Quizhpe Pineda R.U.C./C.I.: 1105058034 Fecha de emisión: 2015-06-10 Dirección: CATAMAYO Teléfono: 0986448144 Email: eva.152008@hotmail.es Vencimiento: 10-06-2015</p>				
DETALLE				
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO \$	DESC. UNIT.\$	TOTAL \$
3	Computadoras Procesador Cor i5	500,00	0,00	1500,00
2	Impresoras CANON	180,00	0,00	360,00
2	Camaras de Vigilancia TP-Link	130,00	0,00	260,00
2	Teléfonos inalámbricos Vtech	65,00	0,00	130,00
2	Plasmas TLC	400,00	0,00	800,00
SUBTOTAL 12% \$				3050,00
SUBTOTAL 0% \$				0,00
SUBTOTAL \$				3050,00
DESCUENTO \$				0,00
IVA 12% \$				366,00
VALOR TOTAL \$				3416,00

ANEXO N° 15

PROFORMA EQUIPO DE OFICINA



LA REFORMA
LUZURIAGA ESPINOZA GUIDO HONORIO
RUC: 0701095366001
Direcc.: 18 DE NOVIEMBRE 1267 Y LOURDES
Contribuyente Especial Nro. 00209



PROFORMA N° 002-0026-0000-258

Aut. Nro. 1106201510290507010953660016218767656 Ambiente: PRODUCCION
 Fecha: 2015-06-11T10:29:05.761-05:00 Tipo Emisión: NORMAL

RUC/CI: 1105058034 **FECHA:** 02/06/2015
CLIENTE: Eva Quizhpe Pineda
DIRECCION: CATAMAYO
TELEFONO: 0986448144 **E-MAIL:** eva.152008@hotmail.es
CIUDAD: CATAMAYO

Código	Descripción	Cant.	Valor Unitario	Desc.	Valor Total
00002344	Sumadoras	2	40,00	0,00	71,43
00002154	Resmas de papel boon	2	3,30	0,00	5,89
00003447	Sobres manila oficio (100 unidades)	1	0,12	0,00	10,71
00002688	Papel Sumadora	12	4,00	0,00	42,86
00004567	Caja de Esferos	1	7,00	0,00	6,25
00002567	Sello con Logotipo	3	15,00	0,00	40,18
00002124	Tintero	3	3,00	0,00	8,04
00004567	Perforadoras, grapadoras, saca grapas.	8	2,50	0,00	17,86
00002789	Caja de Clips, grapas	4	1,25	0,00	4,46
00002346	Caja de Borradores	1	2,40	0,00	2,14
00007886	Caja de lápiz mongol.	1	4,25	0,00	3,79
00000456	Gomeros	3	0,75	0,00	2,01
00001256	Tijeras	3	0,70	0,00	1,88
00007854	Carpetas Archivadoras Grandes	6	4,00	0,00	21,43
00008644	Resaltadores	3	0,40	0,00	1,07
SUBTOTAL 12%					234,11
SUBTOTAL 0%					5,89
DESCUENTO					0,00
IVA 12%					28,092857
TOTAL					268,09

ANEXO N° 16

PROFORMA BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS




Farmacia Ecuatoriana
FUNDADA EN 1891
Somos... sus vecinos de confianza

CUEVA ROSILLO RAFAEL
R.U.C.: 1102646385001
Dirección: Sucre 07-67 y 10 de Agosto, Esquina
Teléfono: 2570466 • Celular: 0980004482 • Loja - Ecuador
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

PROFORMA

Srta.	Eva Quizpe
RUC/ C.I.	1105058034
Dir.:	Catamayo
Fecha:	09/06/2015
Email:	eva.152008@hotmail.es
Teléfono:	0986448144

DESCRPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	DESCUENTO	VALOR TOTAL
Formol 1000 ml	122	7,14	0,00	871,43
Algodón Paquete Grande	12	2,23	0,00	26,79
Venocclisis	244	0,22	0,00	54,46
Caja impermeable identificable	1	10,71	0,00	10,71
Una caja de tiritas tamaño variado	1	2,01	0,00	2,01
Parche de ojos estériles	2	1,12	0,00	2,23
Paquete de Pañuelos triangulares.	1	2,68	0,00	2,68
Guanles descartables.	12	0,89	0,00	10,71
Vendas de diferentes tamaños.	8	2,68	0,00	21,43
Equipo de curaciones (tijera, pinza de disección, pinza Algodón.	1	4,46	0,00	4,46
Algodón.	1	2,68	0,00	2,68
Espardrapo.	1	2,01	0,00	2,01
Alcohol.	2	3,13	0,00	6,25
Alcohol yodado.	2	2,23	0,00	4,46
Gasa estéril.	1	1,79	0,00	1,79
Agua oxigenada.	12	0,67	0,00	8,04
Aspirina analgina.	12	0,36	0,00	4,29
Jeringas descartables	10	0,36	0,00	3,57
SUBTOTAL 12%				1040,00
SUBTOTAL 0%				0,00
DESCUENTO 0%				0,00
IVA 12%				124,80
TOTAL				1164,80



AHORA... SERVICIO A DOMICILIO SIN RECARGO

Lima Chínchay Oswaldo Jorge • GRAFIMUNDO • RUC: 1102792981001 • AUT SRI.: 1155
Emisión: 11/Marzo/2015 del 56001 - 62000 Válido hasta 11/Marzo/2016

ANEXO N° 17

PROFORMA EQUIPO PARA CAFETERÍA



RUC: 11355667331001

Venta de de productos para el hogar de la
mejor calidad a precios cómodos

Dir.: Gran Colombia 02-06 / Tena y Ancon

Telf.: 072-573-410 / 0993-680-264

PROFORMA

N° 001-001-2233

AUT.SRI 13556778

Fecha: 02/06/2015

Srta.	Eva Quizhpe	Dir.:	Catamayo
C.I./RUC	1105058034	Télefono:	0986448144

DESCRPCIÓN

CÓD	ARTÍCULO	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
000323	Microondas Indurama	2	89,29	178,57
000890	Dispensadores de Agua, con bidon	2	26,79	53,57
000435	Menaje de Cocina	2	80,36	160,71
000876	Charoles	4	8,93	35,71
000373	Cafetera	2	62,50	125,00

SUBTOTAL 12%	553,57
SUBTOTAL 0%	0,00
IVA 12%	66,43
TOTAL	620,00

ANEXO N° 18

PROFORMA PARA SALA DE VELACIÓN



Producción y Comercialización de mobiliario médico y hospitalario.

Dir.: Cdla. Guayacanes Mz 6 Villa 4

Telf.: (04) 2214179 / 0980161936

COTIZACIÓN

Srta. Eva Quizhpe
RUC/ C.I. 1105058034
Dir.: Catamayo

Fecha: 09/06/2015
Email: eva.152008@hotmail.es
Teléfono: 0986448144

DESCRPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camilla para traslado	1	151,79	151,79
Bomba para Formolización	1	89,29	89,29

COMERHID S.A
Email: info@comerhid.com

SUBTOTAL 12%	241,07
SUBTOTAL 0%	0,00
DESCUENTO 0%	0,00
IVA 12%	28,93
TOTAL	270,00

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	II
AUTORÍA	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
a. TÍTULO:	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN LITERARIA	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	61
MÉTODOS	62
TÉCNICAS	63
POBLACIÓN Y MUESTRA	65
f. RESULTADOS	68
TABULACIÓN DE ENCUESTAS	68
ESTUDIO DE MERCADO	99
ESTUDIO TÉCNICO	119
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	140
ESTUDIO FINANCIERO	199
f. DISCUSIÓN	253
g. CONCLUSIONES	256
h. RECOMENDACIONES	259
i. BIBLIOGRAFÍA	261
j. ANEXOS	263
ÍNDICE	282