



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

## AREA JURÍDICA SOCIAL, Y ADMINISTRATIVA

### CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TITULO:**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

Tesis previa la obtención del  
Grado de Ingeniería Comercial.

**AUTORA:**

*Marisol Yessenia Castillo Chamba.*

**LOJA – ECUADOR**

**2011**



Ing. Com. Beder Aguilar Campoverde

**CATEDRÁTICO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**

CERTIFICA:

Que la presente tesis de grado titulado “**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE**”, realizado por la postulante : Marisol Yessenia Castillo Chamba, previo a optar por el grado de ingeniera comercial, cumple con los requisitos establecidos por las Normas Generales para la Graduación de la Universidad Nacional de Loja, tanto en aspectos de fondo y forma, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Loja, febrero del 2011

Atentamente

Ing. Com. Beder Aguilar Campoverde

**DIRECTOR DE TESIS DE GRADO**

## AUTORÍA

Los criterios, opiniones, análisis, definiciones, conclusiones recomendaciones y demás información expuesta en el presente trabajo titulado: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, son de responsabilidad del autor.

Dejo constancia implícita de que el presente trabajo es de exclusiva autoría de la persona que me identifico como el autor principal en este documento.

*Marisol Yessenia Castillo Chamba*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en la universidad nacional de Loja, en especial a la planta docente y administrativa del Área Jurídica, Social y Administrativa, quienes con su trabajo y saber, han impartido en mi sus conocimientos durante estos cinco años de estudio en la carrera de Administración de Empresas.

De manera especial mi mas afectuoso agradecimiento y gratitud al Ing. Com. Beder Aguilar Campoverde, director de tesis, por su paciencia y dedicación que sirvieron para dirigir este trabajo, permitiéndome cumplir con éxito esta meta.

## DEDICATORIA

A Dios por darme la sabiduría y una madre responsable en todo momento de mi vida, por su inmenso amor, apoyo incondicional y sus sabios consejos de vida.

A mí querido Esposo por su apoyo y comprensión; de la misma forma a mi hermana por estar en los buenos y malos momentos; y a todos mis familiares que de una u otra manera han brindado su apoyo para el cumplimiento de este objetivo.

*Marisol Yessenia*

**a. TÍTULO**

**a. TÍTULO**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL  
CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

# **b. RESUMEN**



## **b. RESUMEN EN CASTELLANO E INGLES**

El sector terciario de la economía nacional y provincial, se ha desarrollado notablemente dadas las condiciones del mercado de consumo. Se concentra en algunos sectores como la transportación, turismo receptivo, salud, educación, etc. Descuidando otras necesidades; tal es el caso de los servicios exequiales, que así mismo deben ser implementados para la población.

En vista de esta problemática y conociendo que en el cantón Yantzaza no existe una empresa dedicada a. prestar servicios exequiales, se ha creído conveniente aportar a la sociedad formulando el tema: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, pues se cree que el desarrollo de este tema y la respectiva exposición de los resultados, se constituya como una forma de atraer la inversión para ejecutar un proyecto que a más de beneficios económicos también generen bienestar social.

En la realización efectiva del presente estudio se distinguen cinco etapas y para el desarrollo de cada una, fue necesario el acopio, procesamiento e interpretación de la información proveniente de fuentes primarias y secundarias.

En la primera etapa realizada en dos fases, una cualitativa y otra cuantitativa; se llegó a determinar que el proyecto tiene una aceptación del 85% de la población, que se justifica en virtud de la carencia de una empresa que ofrezca estos servicios actualmente; este porcentaje constituye entonces la cantidad de demanda existente en el sector, la cual en unidades de servicio asciende a 99. Frente a ello y considerando que la nueva empresa en su primer año de vida económica maneje una fracción de mercado correspondiente al 41% en base a sus ventajas competitivas; se prevé que produzca alrededor de 6 unidades de

servicio mensual, dando un total de 74 servicios anuales para el primer año. Los usuarios buscan un servicio funerario la complementariedad de las prestaciones (organización total del cortejo fúnebre); por ello se prevé un servicio ajustado a estos requerimientos, con precio de \$ 1.082,55 que incluye el 15% de utilidad.

Para la ejecución de las actividades se considera la dotación del espacio físico destinado a dos áreas; el área administrativa (gerencia, secretaria - contadora, responsable de servicios y bodega) y el área de ejecución del servicio (sala-de velaciones). Se considera la ubicación del proyecto en el barrio norte del cantón Yantzaza, frente al hospital cantonal en esta localización no existe inconvenientes en cuanto al aprovisionamiento de materiales, insumos, mobiliario y demás artefactos para la velación.

Adicionalmente se presenta la descripción del proceso considerado para la prestación del servicio, en donde se establecen actividades, responsables, el tiempo promedio necesario para la actividad y las distancias requeridas. También se realiza un breve análisis de los aspectos legales que tienen incidencia en el aspecto técnico del proyecto, estas disposiciones se encuentran en el código del Ministerio de Salud Pública del Cantón Yantzaza.

La empresa se constituirá jurídicamente como una Compañía Limitada, con la participación de tres socios quienes realizan la aportación del 50% del total de la inversión y el otro 50% se lo obtendrá mediante un crédito bancario.

La inversión inicial se calcula en \$ 53.151,31 considerando el rubro requerido para activos fijos, gastos de constitución y capital de trabajo. Al efectuar este análisis se llega a determinar que para el primer año de vida económica del proyecto se registran los siguientes indicadores; el costo unitario promedio \$ 941,35;

precio de venta unitario al público es de \$ 1.082,55 con un margen de utilidad del 15%. El punto de equilibrio para el primer año muestra que la empresa debe trabajar al 51,42% de su capacidad instalada y consecuentemente obtener ingresos de \$ 52.096,78.

Finalmente la evaluación del proyecto permite demostrar definitivamente la conveniencia de su ejecución, pues los indicadores obtenidos son positivos. El PRI muestra que la inversión se recupera en 4 años y 12 días; el VAN actualizado al 4,55% resulta positivo ubicándose en \$ 277.740,12; la TIR resulta en 32,07%, superior al costo de oportunidad del capital (4,55%); al análisis de sensibilidad con incremento en los costos del 10% y disminución en los ingresos del 10%, utilizando las tasas de actualización (25%-39,05%) y (17%-28%) respectivamente, dan un indicador inferior a la unidad, por lo tanto el proyecto no es sensible; y la RBC muestra que por cada dólar de inversión se obtendrá 0,75 centavos de rendimiento.

Todos estos indicadores nos permiten aseverar, al finalizar nuestro trabajo investigativo, que la ejecución del proyecto es conveniente dadas las condiciones de rentabilidad aquí establecidas. En resumen el proyecto debe ser ejecutado dado que estos indicadores económicos muestran un nivel de rentabilidad aquí establecidas

## SUMMARY

The tertiary sector "services" of the national and provincial economy, but has developed substantially, given the conditions of the consumer market. It focuses on sectors such as transportation, inbound tourism, health, education, etc. Neglecting other needs as well as it should be met for the populations are important.

In view of this problem and know that in the canton Yantzaza there a company a. provide funeral services, has seen fit to contribute to society by making the subject "**BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A FUNERAL IN THE CANTON YANTZAZA ZAMORA CHINCHIPE PROVINCE**", it is believed that the development of this issue and the related statement of results, to be established as a way to attract investment for a project that more than economic benefits also generate social welfare.

In the actual implementation of this study are five stages and the development of each, it was necessary to the collection, processing and interpretation of information from primary and secondary sources.

In the first stage in two phases, a qualitative and a quantitative, it was determined that the project is accepted 85% of the population, which is justified by the lack of a company that offers services right now, this percentage is then the amount of demand in the sector, which in service units is 99. Faced with this and considering that the new company in its first year of economic life market handles a fraction corresponding to 75% based on its competitive advantages, is expected to produce about 6 monthly service units, giving a total of 75 services year. Users looking for a funeral service complementary benefits (total organization of the procession) and it provides a service meeting these

requirements, priced at \$ 1.082,55 which includes 15% profit. On the other hand, considering that people seek credit facilities, we intend to arrange collection method that answers the 50% cash and 50% funded for three monthly installments at no charge. The demand for such services is possible in nature, the company could not have been more conditioned to interested consumers, the company can do is keep people informed of the services offered to come to it when needed; this effort will make use of advertising and propaganda considering the lower costs and effectiveness for sale.

For the implementation of the activities are considered the provision of physical space for two areas: the administrative area (management, secretary - bookkeeper, responsible for services and hold) and the execution of the service area (living room, of revelations), the dimensions of these physical spaces are appropriate given that this is a leased facility. Considering the location of the project in the northern district of the canton Yantzaza, against cantonal hospital in this location there is no problems regarding the supply of materials, supplies, furniture and other artifacts to the wake.

Additionally there is a description of the process envisaged for the service, where activities are established, responsible, the average time needed for the activity and the required distances. They also gave a brief analysis of the legal issues that have impact on the technical aspect of the project, these provisions are in the code of the Ministry of Public Health Yantzaza Canton.

The company was legally constituted as a Limited Company, with the participation of three partners who carry out the contribution of 50% of total investment and 50% obtain it through a bank loan, in addition to achieve full legal recognition will need to obtain the RUC and the membership of the Chamber of Commerce, commercial registration, operating licenses. The

corporate philosophy results in giving people of the area quality service and affordable costs to generate profits so common, besides this we propose a management structure tailored to the organizational requirements for achieving the objectives.

The initial investment is estimated at \$ 53,151.31 considering the item required for fixed assets, capital expenditures and working up, based on these data tables are made of budgets in conjunction with the depreciation and amortization, are used subsequently for analysis costs. In conducting this analysis leads to identifying for the first year of economic life of the project the following indicators are recorded, the average unit cost \$ 941.35; unit selling price to the public is \$ 1,082.55 with a profit margin 15%. The breakeven point for the first year shows that the company must work to 51.42% of its installed capacity of integrated services and consequently income of \$ 52,096.78.

Finally the project evaluation can definitively demonstrate the suitability of its execution, because the indicators obtained are positive. The PRI shows that the investment is recovered in 4 years and 12 days, the current NPV is positive at 4.55% standing at \$277.740,12, the TIR results in 32.07%, above the opportunity cost of capital (4.55%), the sensitivity analysis with increased costs of 10% and revenues decreased 10%, using the discount rates (25% -39,05%) and (17% -28%) respectively, give an indication of less than unity, therefore the project is not sensible, and the RBC shows that for every dollar of investment will yield 0,75 cents.

All these indicators allow us to assert, at the end of our research, the implementation of the project is appropriate given the conditions of return set forth herein. In short, the project should be implemented as these economic indicators show a level of performance set forth herein.

# C. INTRODUCCIÓN

### c. INTRODUCCIÓN

Las Empresa ofrecerá servicios en común acuerdo con los deseos de los familiares dándoles tranquilidad en esos momentos inesperados. La funeraria usualmente se encarga del papeleo necesario, permisos, la sala de velaciones y otros detalles, tales como hacer arreglos con el cementerio, y preparar el féretro.

La importancia de la presente tesis está encaminada en ofrecer a la población una alternativa diferente para la inhumación de los restos mortales, pues se trata de un servicio enfocado al conglomerado humano en su totalidad, sin distinción alguna; en donde el servicio ofertado contara con características especiales, con el afán de que estas prestaciones sean diferenciadas de las que actualmente se encuentran en el mercado, ya que las organizaciones actuales no cuentan con servicios de funeraria completo y especializado.

Con estos antecedentes, el servicio funerario que se ofrecerá tiene como objetivo implícito brindar a los familiares del fallecido todas las facilidades (económicas y de infraestructura) para el sepelio, de allí que la particularidad del servicio describe que dentro de la mismas instalaciones se encuentran todos los sub-servicios adicionales para que el cliente no tenga que acudir a otros establecimientos en busca de ellos. Es por esto surge la necesidad de aportar a la sociedad una empresa de servicios funerarios que ofrezca a las siguientes especificaciones: *Trámites de sanidad y registro civil, Servicio de coche funerario, Abasto de ataúd, Servicio de sala de velación, Arreglos florales, Servicio de cafetería, Anuncios mortuorios, Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.*



Pues consideramos que el desarrollo de este tema es: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**. Y la respectiva exposición de los resultados, se constituye como una forma de atraer la inversión para ejecutar un proyecto que a más de beneficios económicos también genere bienestar social.

En los resultados se diferencia; El Estudio de Mercado que distingue el diagnóstico de la situación actual y futura del sector de servicios exequiales; parte de esta labor fue aplicar 379 encuestas a la Población del cantón Yantzaza, con 5% de margen de error; así mismo determinando el estudio de la oferta y la Demanda en el cantón Yantzaza, incluido un plan de comercialización.

A continuación se estructuró El Estudio Técnico contiene el tamaño y la capacidad instalada localización de la empresa, ingeniería del proyecto, flujo gramas de procesos, todos estos importantes para la ubicación de la nueva empresa.

El Estudio Organizacional Y Legal describe los elementos necesarios para la administración como: naturaleza, áreas principales, servicios, organigramas, niveles jerárquicos y manual de funciones. Dentro de los aspectos legales se distinguen la constitución legítima de la empresa.

Desde una perspectiva Económica – Financiera se estima los requerimientos de inversión considerando; Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo; se elaboran presupuestos de ingresos y de gastos como base para el establecimiento de indicadores económicos que muestran la liquidez del proyecto. Luego se realiza la Evaluación Económica que se baso en cálculos

obtenidos de los flujos de caja proyectados a diez años. De los indicadores financieros obtenidos se determinó la información suficiente para asegurar que el proyecto es financieramente viable. Para finalizar se plantean las conclusiones y recomendaciones a las que se ha obtenido después de realizar el presente trabajo investigativo.

# d. REVISIÓN LITERATURA

## d.1. ANTECEDENTES GENERALES

### d.1.1. Generalidades acerca del servicio.

#### Funeraria

Una funeraria es un negocio que presta servicios de inhumación y de cremación para los fallecidos y servicios funerales y de velación para sus familiares. Estos servicios pueden incluir la preparación del velatorio y el funeral, y facilitar una capilla ardiente para el funeral.



#### Importancia de los servicios funerarios

Las casas funerarias preparan sus servicios en común acuerdo con los deseos de los familiares y del fallecido. La funeraria usualmente se encarga del papeleo necesario, permisos, y otros detalles, tales como hacer arreglos con el cementerio, y preparar el féretro.

Un servicio fúnebre tradicional consta de una velación, un servicio funeral en la iglesia a la que asistía el fallecido (o en la capilla mortuoria), y un servicio de inhumación.

#### Tipos de Servicio

- Inhumaciones
- Exhumaciones
- Cremaciones
- Perito traductor

- Servicio a domicilio
- Trámites funerarios
- Embalsamaciones
- Traslados a todo el país
- Traslados Internacionales

#### **d.1.2. Análisis del sector y de la compañía**

La mayor parte de empresas ecuatorianas, no han logrado un progreso sostenible acorde a las exigencias actuales; solo un reducido número ha logrado conservarse y sobresalir pero son propiedad de familias con poderío económico.

Este rezago empresarial es denominador común para todas las regiones del territorio nacional y Yantzaza no es la excepción ante esta situación, la actividad productiva en este cantón se caracteriza principalmente por la obtención de productos agrícolas y la ganadería. Cantidades que permite abastecer el mercado local, por ende la economía se mantiene débil y dependiente de divisas provenientes del extranjero, actividades comerciales como formales e informales.

En el Cantón los servicios funerarios pertenecen al sector terciario, también abarca como las actividades de comercio, transporte, comunicaciones, seguros, establecimientos, financieros, servicios básicos, y otras actividades donde encontramos el sector informal de la economía. Dadas las condiciones de desarrollo, es precisamente éste tipo de actividades las que tienen mayor representatividad en la economía del cantón.

Es precisamente este sector al que nos interesa, pues los servicios funerarios se encuentran en la categoría de SERVICIOS SOCIALES Y OTROS SERVICIOS COMUNALES CONEXOS. La costumbre que existe en cuanto al tratamiento de los cadáveres han evolucionado, como muestra de ello tenemos que tradicionalmente se vela el difunto en su domicilio, muchas veces en condiciones de insalubridad y a costa de la incomodidad de los familiares; esto justifica que la preferencia actual favorece a los servicios funerarios que plantan algún tipo de desahogo para la familia del extinto, son precisamente estas tendencias las que fortalecen de manera positiva al proyecto; de forma negativa al referirse a un servicio funerario podría afectar cuando sea promocionado para los deudos lo que provocaría un recuerdo desagradable y trágico.

En base a lo expuesto, aseguramos que el negocio de los servicios funerarios se muestra atractivo en base a las necesidades actuales de búsqueda constante, comodidad y simplificación del trabajo para los familiares; asimismo en el Cantón estos servicios se encuentra en un mercado insatisfecho debido que no prestan las atenciones y necesidades adecuadas, existen organizaciones que ofrecen preferentemente a sus miembros como parte de los beneficios sociales y funerarias privadas que no poseen inversión, incentivo para emprender en estas actividades, carencias de recursos necesarios para brindar un servicio adecuado, desconocimiento de las verdades necesidades de la población, falta de personal con el perfil adecuado y con la suficiente capacidad de gestión.

Posteriormente es preciso hacer un breve análisis de aquellos factores que tiene importancia en la prestación de servicios funerarios, de esta manera se consiguió información acerca de los difuntos existentes en el cantón dando como resultado que existen de tres a cuatro difuntos por mes, la población mantiene una esperanza de vida entre los 70 y 80 años, siendo las principales

causas de muerte de la población como: accidentes de tránsito y otras causas violentas; enfermedades terminales., alcoholismo, tabaquismo y consumo de drogas ilícitas, etc. Estas causas difieren mucho dependiendo de los grupos de edad.

## **SERVICIO FUNERARIO**

Este estudio se hace con el afán de lograr una visión clara de las características del bien o servicio que se piensa colocar en el mercado y por lo tanto es una de las primeras guías para seguir los pasos que lleven a cumplir con las exigencias del consumo en su determinado momento.

Antes de pasar a describir es necesario definir lo que es una empresa funeraria; “Se entiende por empresa de servicios funerarios a aquella que cuenta con locales adecuados y dirige su accionar a la instalación de velatorios, con sus artefactos, ya sea en domicilios particulares o en salas de velaciones, de la conducción de los cadáveres hasta los cementerios y de las respectivas tramitaciones para la inhumaciones de los restos.”<sup>1</sup>

E servicio funerario objeto del presente proyecto, está encaminado a ofrecer a la población una alternativa diferente para la inhumación de los restos mortales, por ello que el mencionado servicio obedece a las siguientes especificaciones:

- Trámites de sanidad y registro civil.
- Servicio de coche funerario.
- Abasto de ataúd.
- Servicio de sala de velación.

---

<sup>1</sup> [www.google.com](http://www.google.com) “SERVICIOS FUNERARIOS”

- Arreglos florales.
- Servicio de cafetería.
- Anuncios mortuorios.
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.

El servicio funerario que se ofrecerá tiene como objetivo implícito brindar a los familiares del fallecido todas las facilidades (económicas y de infraestructura) para el sepelio.

## **d.2. ESTRUCTURA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN O DE FACTIBILIDAD**

### **d.2.1. PLAN DE NEGOCIOS**

Un plan de negocios es un documento que en forma ordenada y sistemática permite determinar anticipadamente donde ir, donde se encuentra y cuanto falta para llegar a la meta fijada.

El plan de negocios ayuda a: <sup>2</sup>

- ✓ Establecer y profundizar la concepción acerca del negocio.
- ✓ Actuar en el presente y enfocar en el futuro.
- ✓ Establecer objetivos, mercado potencial, competencia, estrategias, etc.
- ✓ Es una herramienta para asociarse u obtener financiamiento de algún crédito.

---

<sup>2</sup> Entrepreneur Group. "Guías de Negocios".



Un plan de negocios permite verificar que un negocio es viable, detectar y prevenir problemas antes de que ocurran, ahorrando tiempo y dinero, para determinar necesidades de recursos con anticipación.

Además ayuda a examinar el desempeño que tendrá el negocio, establecer su valor, hace más eficiente la puesta en marcha del mismo y respalda la solicitud de crédito a una entidad financiera.

### **Características del plan de negocios**

1. Buena presentación.
2. Claro y sencillo.
3. No debe ser demasiado extenso.
4. Incluir datos que soporten la toma de decisiones.
5. Dar certeza de que es un proyecto sustentable.
6. Debe cumplir con la responsabilidad social de la empresa

# e. MATERIALES Y MÉTODOS

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

El presente trabajo investigativo se realizó enmarcado dentro de la estructura Curricular del Sistema Modular de la Universidad Nacional de Loja, la misma que permite desarrollar el conocimiento científico y tecnológico.

Para alcanzar los objetivos establecidos en la investigación se utilizaron los siguientes materiales, métodos, técnicas y procedimientos propios de la investigación de campo.

### **e.1. MATERIALES UTILIZADOS**

Los materiales utilizados en nuestro proyecto fueron los siguientes:

- Una computadora portátil
- Flash Memory
- Impresora
- Resmas de hojas formato A4
- Cartuchos de tinta
- Esferos
- Imprevistos

### **e.2. MÉTODOS**

A continuación se indican los métodos que se utilizaron para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

- **Método deductivo:**

Este método permitió revisar los referentes teóricos, como leyes, reglamentos y disposiciones legales de carácter general para fundamentar la propuesta de los servicios exequiales completos especializados y su aplicación en el ámbito local.

- **Método inductivo:**

El cual se basa en el entendimiento de fenómenos generales a través de fenómenos particulares, el cual sirvió para entender las características de la demanda a través de la aplicación de las encuestas a los hogares de cantón Yantzaza del sector urbano.

- **Método descriptivo:**

Este método permitió describir los hechos, acontecimientos sociales, económicos y financieros suscitados en el entorno de la empresa y así mismo identificar como se han venido desarrollando las actividades y procedimientos en la misma.

### **e.3. TÉCNICAS**

En el presente trabajo se utilizaron las siguientes técnicas:

- **Revisión bibliográfica, documental y de archivo.**

Esta técnica permitió obtener Información de fuentes secundarias, siendo para este caso información pública por el INEC, registro civil del cantón Yantzaza,

Internet, folletos, revistas y otras publicaciones que sirvieron para armar el enfoque teórico y de datos estadísticos y de archivo, en lo que concierne al tema en estudio.

- **Observación directa:**

Permitió obtener información real de las características del entorno, del lugar y las facilidades o condiciones para poder prestar los servicios exequiales. Así mismo observar la disponibilidad de servicios y el funcionamiento de algunas funerarias-

- **Encuesta:**

Son preguntas estructuradas que permitieron obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación. Para el estudio de mercado se aplicó la técnica de la encuesta la misma que se dirigió a personas aleatoriamente seleccionadas del cantón de Yantzaza, para así obtener información valida que nos permitió analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio.

#### **e.4. TAMAÑO DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN**

Para el cálculo de la población se partió de los datos de población del censo del 2001, realizado por el INEC<sup>3</sup> a la población del cantón Yantzaza del sector urbano, que arroja un total de 6207 habitantes y con una tasa de crecimiento equivalente al 1.9%. Luego se proyectó para el año 2010, con lo cual se obtuvo una población total de 7.353 habitantes.

---

<sup>3</sup> [www.inec.com.ec.gov](http://www.inec.com.ec.gov)

### a) PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la proyección de la población se consideró la siguiente fórmula:

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

**En donde:**

**P<sub>n</sub>** = Población para el año de proyección Población Yanzatza 2001  
6.207 habitantes según el INEC

**P<sub>0</sub>** = Población inicial

**i** = Tasa de crecimiento poblacional 1.9%

**n** = Períodos transcurridos

### CUADRO N°1 POBLACIÓN HISTÓRICA

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN	
AÑOS	PROYECCIÓN POBLACIONAL 1,9%
2001	6.207
2002	6.325
2003	6.445
2004	6.568
2005	6.692
2006	6.820
2007	6.949
2008	7.081
2009	7.216
2010	7.353

FUENTE: INEC

ELABORACIÓN: La Autora

Por proyección obtuvo al año 2010 una población de 7353 habitantes;

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

### b) DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

En donde:

- N** = Población Total  
**e** = margen de error  
**n** = Tamaño de Muestra

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

$$n = \frac{7353}{1 + 7353(0,05)^2}$$

$$n = \frac{7353}{19,383}$$

$$n = 379 \text{ encuestas}$$

## **PROCEDIMIENTO**

Para la elaboración y desarrollo del presente trabajo investigativo, cuya temática se centra en el estudio y evaluación de planes de negocios, tomamos en cuenta los siguientes lineamientos:

Tomando como fundamento las causas y efectos que se relacionan al tema planteado, procedimos a formular el problema; posteriormente y en base a la información de carácter secundario que utilizamos para obtener los conocimientos teóricos que sustentaron el presente trabajo investigativo, se precede a establecer el objetivo general y varios objetivos específicos. Para el acopio de la información necesaria se recurrió a fuentes primarias y secundarias, haciendo uso de métodos y técnicas como la observación, la encuesta y la bibliografía.

El estudio de mercado se realizó en términos de análisis del sector económico al cual se procura entrar con el proyecto, para ello se acudió al Hospital Cantonal de Yantzaza, las cooperativas, sindicato de choferes y organizaciones que prestan servicios funerarios; adicional a esto se hizo el análisis de mercado propiamente dicha con énfasis en el servicio ofertado, la segmentación de mercado y el posicionamiento competitivo; para ello se acudió al INEC/2001 para obtener los datos de la cuantificación de la población de cantón Yantzaza del sector urbano, con esta información se determinó un índice de crecimiento anual para así realizar las proyecciones; de igual manera se obtuvo la tasa de mortalidad que fue facilitada por el registro civil del cantón.

Para realizar el análisis de los clientes se utilizó las encuestas; luego se procedió a tabular y analizar los resultados para delimitar el estudio cuantitativo aplicando 379 encuestas.



Con la información obtenida, se estructuró adecuadamente el estudio de mercado cuantificando la demanda y la oferta, además se establecieron las respectivas estrategias de mercado tomando en cuenta la mezcla de mercadotecnia (precio, plaza, producto-servicio, promoción).

El fundamento para el estudio técnico fue la información arrojada por el estudio de mercado; en esta etapa se estableció claramente el ámbito de acción del proyecto y los alcances del mismo; determinando la ingeniería del servicio, procesos, distribuciones de las instalaciones, tamaño, o capacidad requerida, así como también la localización en función de la demanda, los factores económicos y comportamiento empresarial.

En el estudio administrativo y legal, se tomó en cuenta las técnicas y herramientas que la disciplina de la administración ofrece, poniendo énfasis en los procedimientos administrativos, determinando la estructura orgánico-funcional y el manual de funciones. En el aspecto legal se analizaron los requerimientos para la constitución de la empresa y demás obligaciones tributarias que se precisan para el efecto. El estudio económico nos permitió estimar la cuantía de las inversiones, su proyección considerando el valor del dinero en el tiempo (presupuesto), el análisis de costos con la determinación y graficación de puntos de equilibrio, las proyecciones se realizaron tomando en cuenta al índice de inflación del año 2010 el cual corresponde al 3,5%.<sup>4</sup>

Consecutivamente se realiza el estudio financiero que consta del establecimiento de estados financieros proforma y las fuentes de financiamiento más adecuadas, para ello requerimos información de Corporación Financiera Nacional.

---

<sup>4</sup> Banco Central del Ecuador

Teniendo determinada cuantía de la inversión requerida, las fuentes de financiamiento más convenientes y los resultados del estudio económico-financiero; se realizó la evaluación financiera del proyecto con los métodos: Periodo de Recuperación de Capital (PRI); Análisis Beneficio Costo (AB/C); Valor Actual Neto (VAN); Tasa Interna de Retorno (TIR); y Análisis de Sensibilidad (AS); para establecer definitivamente la factibilidad de ejecución del proyecto. Finalmente teniendo como soporte, las nociones adquiridas fruto de la investigación, se procedió al planteamiento de las conclusiones y recomendaciones, así como las perspectivas alternativas de solución ante la problemática que se detectó a lo largo de la elaboración y evaluación del presente proyecto.

# f. RESULTADOS

## f. RESULTADOS

### f.1. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

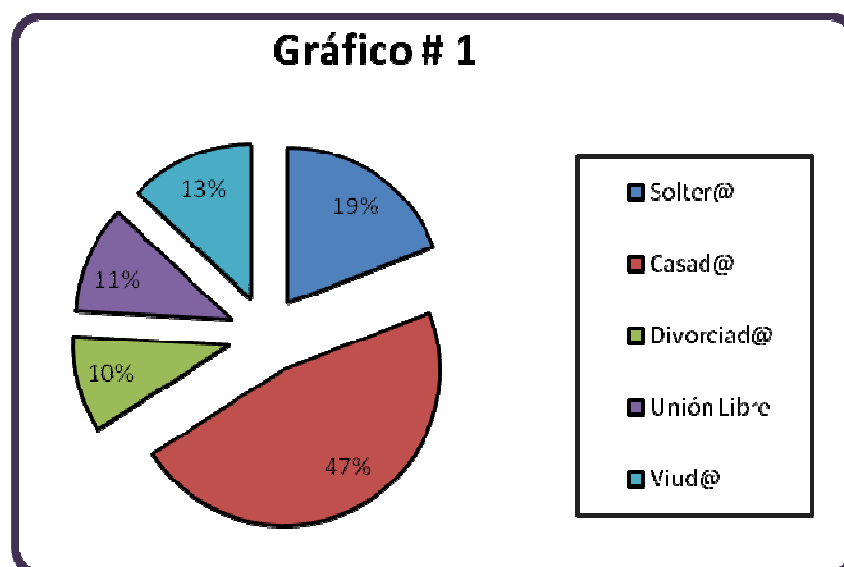
#### 1) ESTADO CIVIL.

**CUADRO Nº 2**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
Soltero	73	19%
Casado	179	47%
Divorciado	37	10%
Unión Libre	40	11%
Viudo	50	13%
	<b>379</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora



Fuente: Cuadro Nº 1

Elaboración: La Autora

De un total de 379 personas encuestadas, el 19% son personas solter@s, el 47% personas casad@s, el 10% personas divorciad@s, el 11% conviven en unión libre y el 13% son personas viud@s; De los datos obtenidos se observa que han aplicado un alto porcentaje de personas que se hallan actualmente casadas, y en menor proporción las personas que se hallan en unión libre, son solteros, y viudos.

### Nivel de ingreso

Del nivel de ingreso depende la utilización de los servicios que se prevé ofrecer. Aquellos usuarios que por sus posibilidades económicas y necesidades sociales, preferirían que el sepelio de sus familiares sea realizado por una entidad especializada, están en su mayoría en la zona urbana; por tipo de actividades estos consumidores se agrupan en: comerciantes, trabajadores públicos y privados (profesionales y no profesionales). Es una fracción del mercado que cuenta con un nivel de ingresos aceptable.

### 2) INGRESOS MENSUAL:

**CUADRO Nº 3**

VARIABLE (X)	Xm	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)	Xm.f
De 201 a 400	300	28	7%	8400
De 401 a 600	500	82	22%	41000
De 601 a 800	700	128	34%	89600
De 801 a 1000	900	79	21%	71100
De 1001 en adelante	1100	62	16%	68200
<b>TOTAL:</b>		<b>379</b>	<b>100%</b>	<b>278300</b>

Fuente: Encuestas

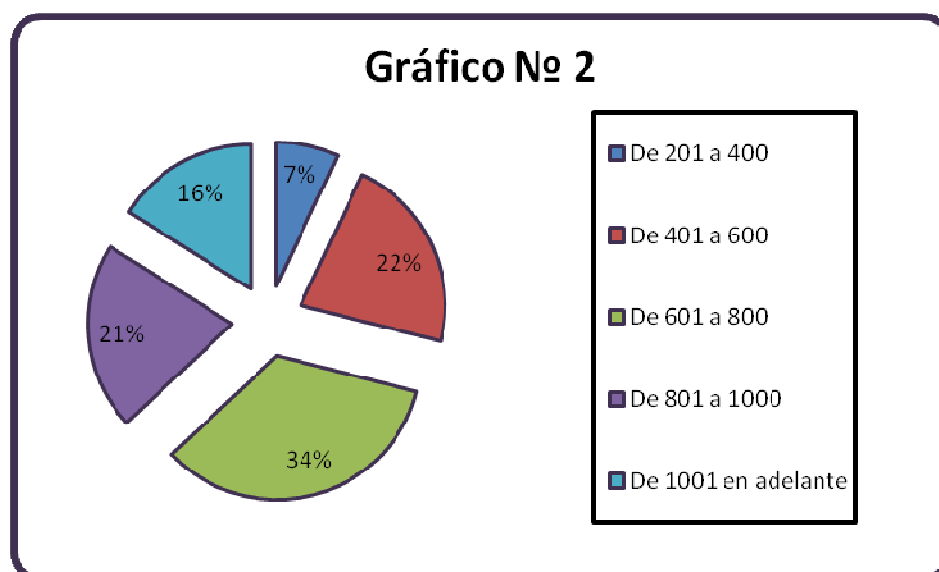
Elaboración: La Autora

## INGRESO PROMEDIO

$$X_m = \frac{\sum X_m \cdot f}{\sum f}$$

$$X_m = \frac{278300}{379}$$

$$X_m = 734,30 \text{ USD}$$



Fuente: Cuadro No 02

Elaboración: La Autora

La tabla que antecede muestra que el 16% obtiene un ingreso promedio de 201 a 400; el 22% obtienen un ingreso promedio de \$401 a \$600 mensuales; en tanto que el 34% dicen obtener ingresos promedios de \$601 a 800; el 21% obtienen ingresos de \$801 a \$1000; y el 7% dicen obtener ingresos de 1001 en adelante. Por lo tanto se puede deducir que el servicio se lo debe brindar con

un precio accesible para el usuario ya que estos sueldos cubren otras necesidades básicas, relativamente según los porcentajes obtenidos el ingreso promedio es 734,30 USD, lo que nos servirá como indicador para la implantación del proyecto en estudio.

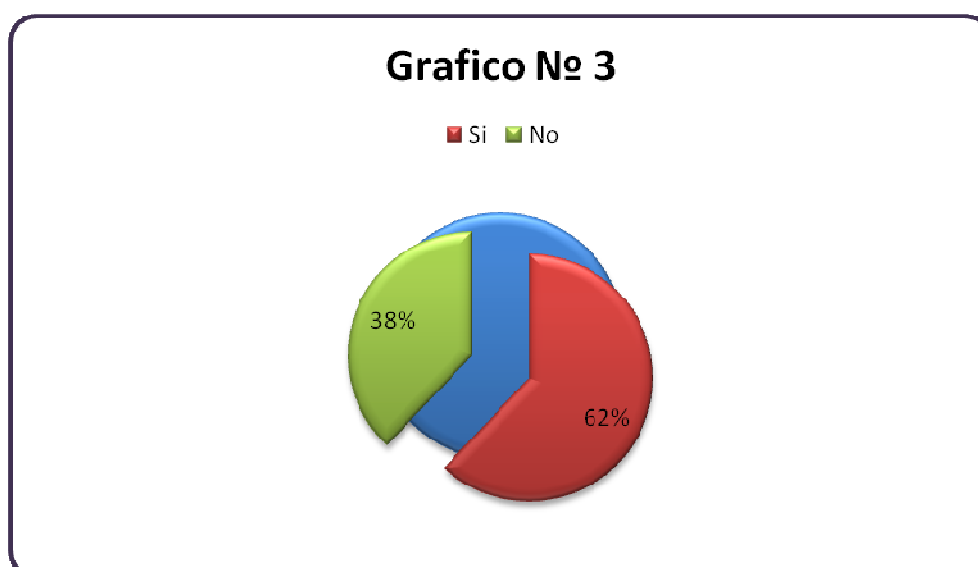
### **Mercado actual.**

**3) ¿Su familia ha utilizado alguna vez los servicios de funeraria en caso de fallecimiento de algún familiar?**

**CUADRO Nº 4: UTILIZA SERVICIO DE FUNERARIA**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
Si	234	62%
No	145	38%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: La Autora



Fuente: Cuadro Nº 03  
Elaboración: La Autora

De los 379 encuestados se determina que 234 habitantes que equivales al 62% han utilizado los servicios de una funeraria ya sea dentro de la ciudad o fuera de ella debido a que en la localidad no existen funerarias con los servicios completos por lo cual algunos trasladan el cuerpo de sus seres queridos a la ciudad más cercana donde pueden realizar una velación y entierro digno a sus seres queridos, y 145 habitantes que equivale al 38% no han utilizado los servicios de una funeraria debido a que aun no tienen una tragedia en sus hogares.

**4) ¿Cuándo en su familia han sufrido la pérdida de un ser querido a que funeraria y que servicios ha utilizado?**

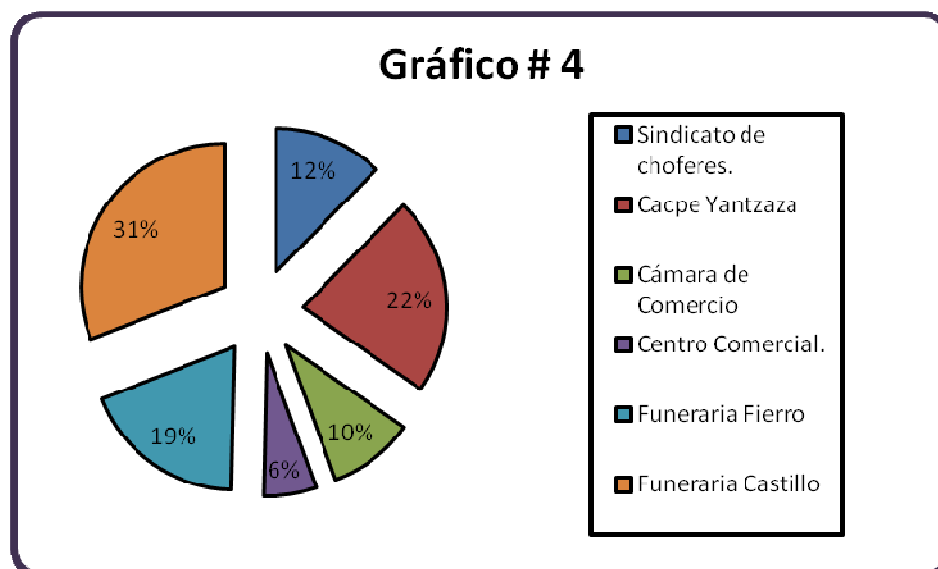
**CUADRO Nº 5: FUNERARIA QUE VISITAN Y SERVICIOS UTILIZADOS**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA (f)</b>	<b>PORCENTAJE (%)</b>
Sindicato de choferes.	29	12%
Cacpe Yantzaza	51	22%
Cámara de Comercio	23	10%
Centro Comercial.	15	6%
Funeraria Fierro	44	19%
Funeraria Castillo	72	31%
<b>TOTAL</b>	<b>234</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora





**Fuente:** Cuadro № 04

**Elaboración:** La Autora

De los 234 encuestados el 12% han adquirido el servicio en el sindicato de choferes ya que esta asociación ofrece servicios de velación con local y sillas para todos sus socios; el 22% han utilizado el servicio de la Cape Yantzaza con la prestación de fondo mortuario para los socios y prestación de la capilla ardiente; el 10% han adquirido el servicio en la cámara de comercio que le brinda a los socios con fondo mortuario y cuando requieren el servicio ya sea por la muerte de algún ser querido, esta les otorga en base a su necesidad algunos accesorios de velación junto con algunas sillas, en cambio 6% contestaron que han adquirido el servicio en el centro comercial del cantón que presta algunos accesorios para las personas que forman parte del mismo; el 19% han adquirido el servicio en la funeraria fierro ya que estos no son integrantes de ninguna asociación que les pueda brindar el servicio para la velación es por ello que se ven en la necesidad de alquilar los diferentes accesorios para velar a sus fallecidos en sus moradas, y por último el 31% han adquirido el servicio en la funeraria Castillo que otorgan facilidades en el alquiler y venta de algunos accesorios para velación.

## SERVICIOS UTILIZADOS

CUADRO Nº 4.1

VARIABLE	Sindicat o de choferes	Cacpe Yantzaza	Cámara de Comercio	Centro Comercial	Funeraria Fierro	Funeraria Castillo
Implementos de funeraria	29	51	23	15	44	72
Fondo mortuario		35	12			
Abasto de ataúd						
Arreglos florales	--	--	--	--	--	--
<b>TOTAL</b>	<b>29</b>	<b>86</b>	<b>35</b>	<b>15</b>	<b>44</b>	<b>72</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

De los 234 encuestados: 29 personas han adquirido los implementos de funeraria en el sindicato de choferes; 51 personas en la Cacpe Yantzaza y el fondo mortuario que son 35 personas, esto es exclusivo solo para socios; 23 personas que adquieren los implementos funeraria de en la Cámara de Comercio y 12 personas que adquieren el fondo mortuario; 15 personas adquieren los implementos de funeraria en el centro comercial; 44 personas que alquilan los implementos de funeraria en la funeraria Fierro y a la vez; por ultimo tenemos las 72 personas adquieren los implementos de la funeraria en la funeraria castillo. Los servicios como los arreglos florales no son adquiridos debido a que no existe necesidad alguna por familiares estos son obsequiados por los acompañantes del funeral.

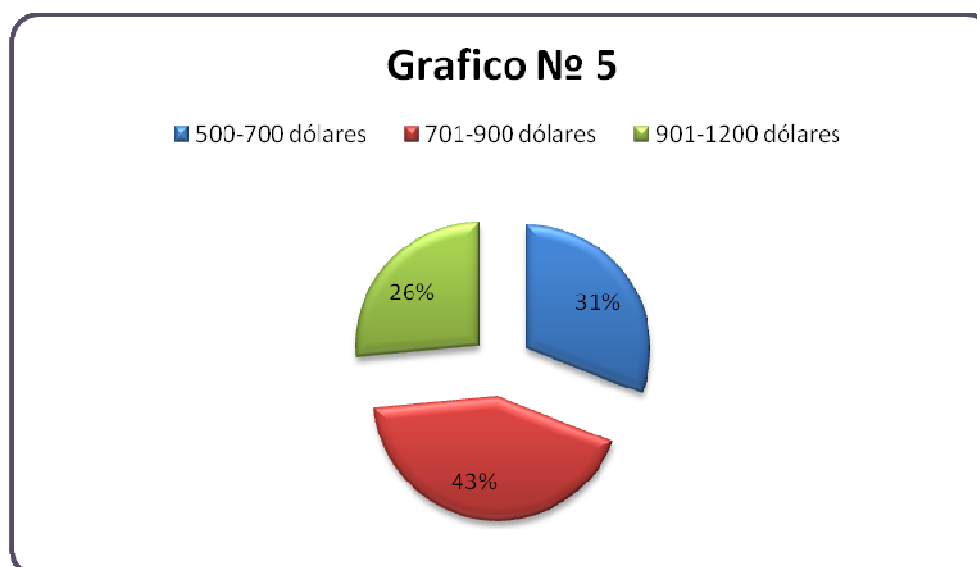
5) ¿Cuál es el monto que asciende para el gasto total que la familia ha tenido que efectuar para el sepelio del ser querido?

**CUADRO Nº 6: GASTO TOTAL REQUERIDO PARA EFECTUAR EL SEPELIO**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
500-700 dólares	73	31%
701-900 dólares	101	43%
901-1200 dólares	60	26%
<b>TOTAL</b>	<b>234</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora



Fuente: Cuadro Nº 05

Elaboración: La Autora

En el siguiente cuadro tenemos que de las 234 encuestas aplicadas a distintos habitantes obtenemos que el 43% supieron indicar que los gastos totales son de 701 a 900 USD debido a que realizaron las velaciones en sus respectivas

moradas por lo tanto hicieron la compra de todos los accesorios para el funeral, por otro parte el 31% han tenido como gasto total una cantidad de 500 a 700 USD debido a que han comprado algunos accesorios de velación y han alquilado sillas y local o son personas que pertenecen alguna asociación, y por último el 27% han tenido un gasto de 9001 a 1200 USD debido a que la velación no la realizaron en la localidad de Yanzatza si no en la ciudad de Loja donde hicieron el uso de una de las funerarias del sector quienes se encargaron de todos los trámites legales y de velación.

#### MERCADO POTENCIAL

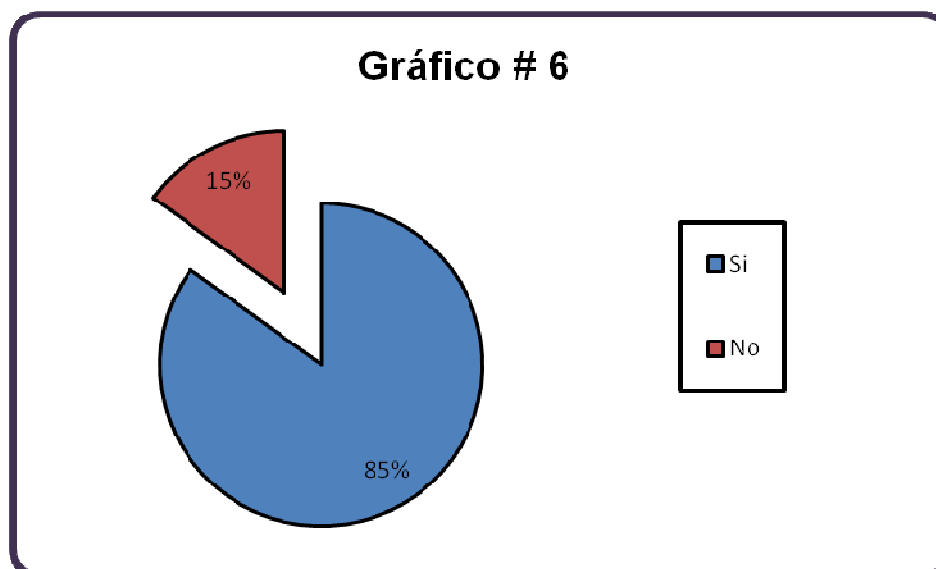
6) ¿Si se implementaría una empresa de servicios de funeraria en el cantón Yanzatza su familia estaría dispuesta hacer uso del servicio?

**CUADRO Nº 7: ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
Si	321	85%
No	58	15%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora



**Fuente:** Cuadro Nº 06

**Elaboración:** La Autora

En este cuadro se evidencia que la empresa tendrá un alto grado de aceptación, pues el 85% de la población pone de manifiesto su interés en hacer uso de estos servicios especializados, expresando además que a los servicios que actualmente tienen acceso, por ser prestaciones de agrupaciones sociales, no son totalmente satisfactorias. También se encontró con personas que se mostraron poco atraídas por el servicio (15%), manifestando que si bien el servicio es llamativo ellos no utilizan dado que las organizaciones gremiales se los provee a un precio conveniente, pues dicen conocer que la empresa privada por su naturaleza misma, tienden a encarecer los precios. Frente a este desinterés y con el afán de que el servicio sea atractivo para quienes inicialmente se mostraron apáticos, los eferentes del servicio deben poner especial atención en la fijación de los precios, de modo que estos tengan relación con los que actualmente mantiene la competencia, pero que a la vez contemplen el costo de todos los servicios adicionales que se ofrecerá; también es importante poner énfasis en los sistemas de publicidad y propaganda para

que los clientes se enteren de las condiciones propicias en las que se prestaran dichos servicios.

**7) ¿En su familia Qué tipos de servicios le gustaría que ofrezca la funeraria?**

**Señale los más importantes:**

**CUADRO Nº 8: SERVICIOS QUE MAS GUSTA**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)		PORCENTAJE	
	SI	NO	SI	NO
Trámites de sanidad y registro civil.	309	12	96	4
Abasto de ataúd.	321		100	0
Servicio de sala de velación.	321	0	100	0
Arreglos florales	105	216	33	67
Servicio de cafetería.	321	0	100	0
Anuncios mortuorios.	321	0	100	0
Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.	321	0	100	0
<b>TOTAL:</b>			<b>94%</b>	<b>6%</b>

**Fuente:** Encuestas; **Elaboración:** La Autora

De los 321 encuestados el 94% representa a quienes desean que la funeraria ofrezca todos los servicios que pretende implementar y el 6% no le gustaría que se implementen todos los servicios como es el caso de los arreglos florales, debido a las costumbres que tienen en un funeral los acompañantes son los encargados de hacer presencia con los arreglos florales; y los tramites de sanidad y registro civil

Los porcentajes obtenidos nos demuestran claramente que el uso de los servicios dependería de la necesidad de los familiares, pero es mayor el porcentaje de las personas que no harían uso de los arreglos florales que significa que no debemos brindar este servicio en el cantón Yanzatza ya que consideran que no es un procedimiento imprescindible.

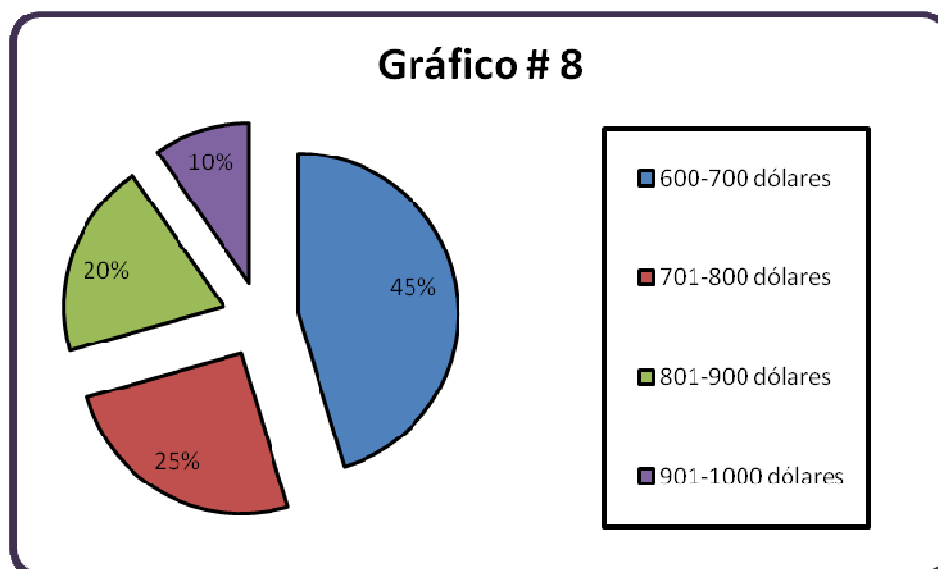
**8) ¿Su Familia qué precio estaría dispuesto a pagar por dicho servicio?**

**CUADRO Nº 9: PRECIO QUE ESTA DISPUESTO A PAGAR**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
600-700 dólares	144	45%
701-800 dólares	80	25%
801-900 dólares	65	20%
901-1000 dólares	32	10%
<b>TOTAL</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora



**Fuente:** Cuadro № 08

**Elaboración:** La Autora

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De los 321 encuestados; el 45% estarían dispuestos a pagar por dicho servicio oscila de 600 a 700 USD; el 25% de 701 a 800 USD; el 20% de 801 A 900 USD y el 10% de 901 a 1000 USD.

Estos porcentajes definen que el gasto que podrían pagar se halla entre los 600 a 700 USD considerando que estos costos ofrece la competencia sin contar con servicios completos, por esta razón pocos optaron por costos que superen esta cifra.



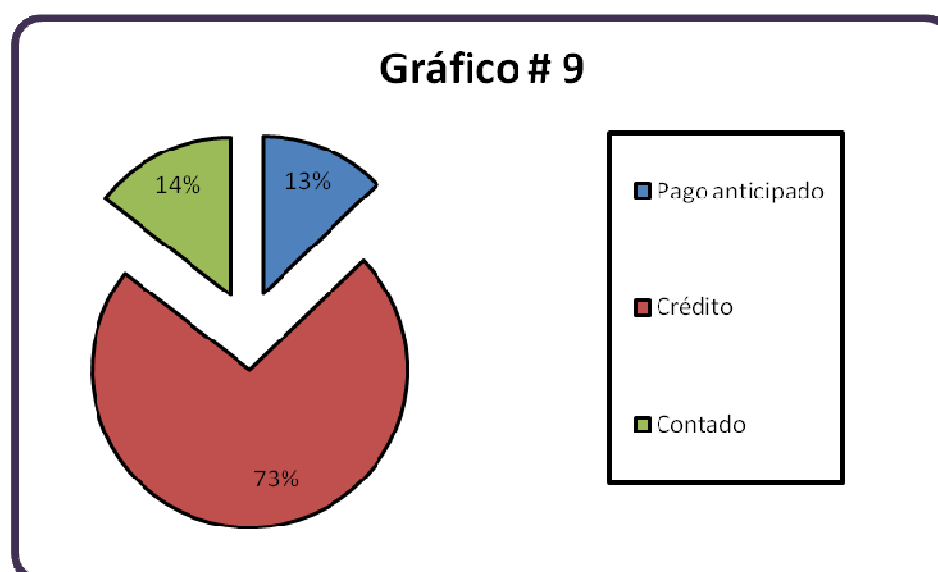
### 9) ¿A su Familia qué tipo de pago le convendría mejor?

**CUADRO Nº 10: COMO PREFIERE CANCELAR EL SERVICIO**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
Pago anticipado	40	13%
Crédito	233	73%
Contado	48	15%
<b>TOTAL</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora



Fuente: Cuadro Nº 09

Elaboración: La Autora

Encontramos actualmente que a la población le gustaría que se les otorgue un crédito para poder acceder más cómodamente a estas prestaciones con el 73%, por otro lado tenemos que algunos prefieren seguir haciendo la cancelación de los servicios al contado con el 14%; sin embargo el 13% pertenece a un sector que hace visible sus intereses por un servicio funerario

preparado de modo que cuando requieran su utilización no se vean en apuros para pagarlos.

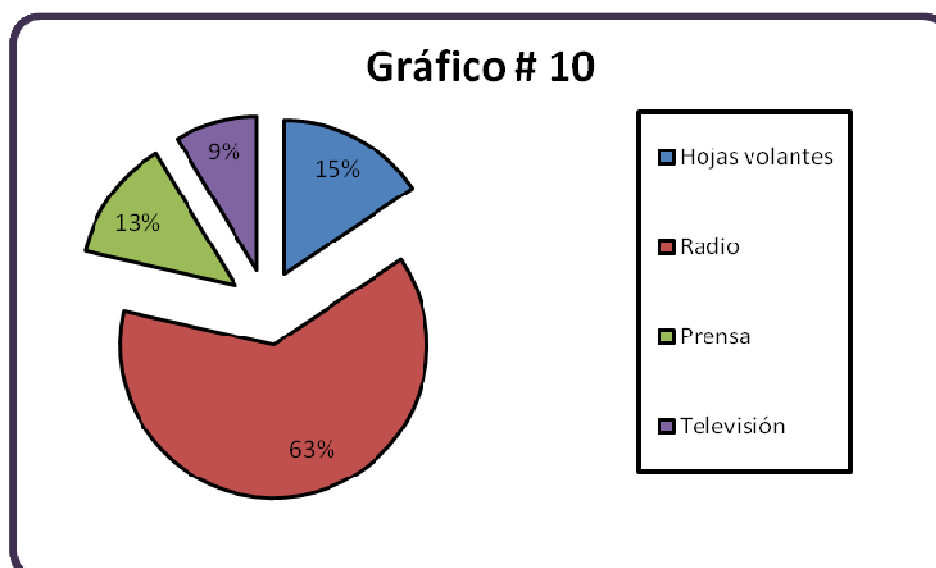
10) ¿Porque medios prefiere informarse su Familia sobre el servicio que prestaría la funeraria?

**CUADRO Nº 11: MEDIOS DE INFORMACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
Hojas volantes	50	16%
Radio	201	63%
Prensa	41	13%
Televisión	29	9%
<b>TOTAL</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora



Fuente: Cuadro Nº 09

Elaboración: La Autora

De los 321 encuestados el 63% se enteran de la disposición de servicios funerarios a través de la Radio, que es un medio masivo de comunicación dentro del cantón. A sí mismo el 15% conocen de estos servicios por medio de hojas volantes. Otro 13% se enteran por medio de la Prensa Escrita que existe en la localidad, también un 9% nos dan a conocer que sus conocimientos de los servicios funerarios lo han hecho a través de la televisión.

De los porcentajes obtenidos el medio que más aceptación y mayor alcance tiene en este cantón es la radio en menor cantidad los demás medios de información pero que también tiene aunque en menor número adeptos como la prensa, las hojas volantes y la televisión.

# **g. DISCUSIÓN**

## g. DISCUSIÓN

### g. 1. ESTUDIO DE MERCADO

#### g.1.1. Estudio de la Demanda

La demanda es conceptualizada como la cantidad de servicios que los clientes están dispuestos a utilizar en un determinado ciclo. Considerando como demanda potencial la población total del cantón Yantzaza, se tomo como principal fundamento los elementos que se utilizo en la segmentación de mercado, además de la tasa de crecimiento poblacional estimada para los periodos comprendidos entre los años 2001- 2010 y que se representan en la siguiente tabla:

**Cuadro # 12**  
**POBLACIÓN HISTÓRICA**

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN		
AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO %	POBLACIÓN DEL CANTÓN YANTZAZA
2001	1.9	6.207
2002	1.9	6.325
2003	1.9	6.445
2004	1.9	6.568
2005	1.9	6.692
2006	1.9	6.820
2007	1.9	6.949
2008	1.9	7.081
2009	1.9	7.216
2010	1.9	7.353

Fuente: INEC. Tasa de Crecimiento Anual

Elaboración: la Autora

## **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Es un análisis comparativo, que expresa la diferencia existente entre la calidad de defunciones que se producen en un determinado periodo que exigen la asistencia con un servicio funerario; y la capacidad de los competidores para satisfacer esta demanda.

En un proyecto puede suceder que la demanda éste cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

### **Demanda Potencial**

Para obtener la demanda se tomo en cuenta toda la población de Yanzatza del sector urbano proyectada para el año 2010 que es de 7353 habitantes, como consecuencia de que todos los seres humanos estamos propensos a morir por diferentes causas y no se puede predecir una edad específica, ni prescindir de ello.

Para proyectar la demanda se aplica la siguiente fórmula, calculando para los años de vida útil del proyecto:

$$Dx = Db(1 + i)^n$$

**En donde:**

**$Dx$**  = Demanda futura

**$Db$**  = Demanda base

**$1$**  = Constante

**$i$**  = tasa para proyectar

**$n$**  = periodo

**Desarrollo de la formula:**

$$Dx = 7353(1 + 1.9\%)^1$$

$$Dx = 7353(1 + 0.0190)^1$$

$$Dx = 7353(1.0190)^1$$

$$Dx = 7493$$

### CUADRO N° 13

#### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

PERIODO	TASA DE CRECIMIENTO	POBLACIÓN PROYECTADA
0	1,9 %	7353
1		7493
2		7635
3		7780
4		7928
5		8079
6		8232
7		8388
8		8548
9		8710
10		8876

Elaboración: la Autora

#### DEMANDA REAL

Para proyectar la demanda real se aplica la fórmula elevando para los años de vida útil del proyecto, tomando como base la población total del cantón que es un total de 7353 familias por la tasa de mortalidad que es de 2.78%<sup>5</sup> que serán proyectados para los años de vida útil del proyecto:

<sup>5</sup> REGISTRO CIVIL DEL CANTÓN YANTZAZA



## CUADRO N°15

### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL

PERIODO	DEMANDA POTENCIAL	T. % de mortalidad	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA
1	7493	2,78	208
2	7635		212
3	7780		216
4	7928		220
5	8079		225
6	8232		229
7	8388		233
8	8548		238
9	8710		242
10	8876		247

**Autora:** Marisol Castillo

### DEMANDA EFECTIVA

La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirían que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

El universo que se tomará en cuenta en la demanda efectiva es el resultado de la demanda potencial menos la demanda real que es de 7285 habitantes que se multiplicará por el porcentaje de personas que contestaron que si se

implementará la funeraria si harían uso de la misma (85%) que da como resultado 6192 habitantes.

**¿Si se implementaría una empresa de servicios de funeraria en el cantón Yanzatza su familia estaría dispuesta hacer uso del servicio?**

**CUADRO Nº 16: ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA**

VARIABLE	FRECUENCIA (f)	PORCENTAJE (%)
Si	321	85%
No	58	15%
<b>TOTAL</b>	<b>379</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas cuadro N. 07

Elaboración: La Autora

**CUADRO Nº 17**

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA**

PERIODO	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA	% DE ACEPTACIÓN	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA
1	208	85%	177
2	212		180
3	216		184
4	220		187
5	225		191
6	229		195
7	233		198
8	238		202
9	242		206
10	247		210

Autora: Marisol Castillo

## **g. 1.2. ESTUDIO DE LA OFERTA**

En este punto es de vital importancia el investigar sobre la situación de los oferentes de los servicios relacionado con el del proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto es fundamental el conocer aspectos tales como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su producción; su producto en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, su tecnología, para saber si puede mejorar la calidad del servicio.

### **g. 1.2.1. LA COMPETENCIA (OFERTA)**

La oferta de servicios funerarios se encuentra fuertemente influenciada por las características eventuales de la demanda; a nivel mundial existen algunas organizaciones privadas que ofrecen estos servicios; en el contexto nacional también se encuentran un número considerable de ellas, aunque no muy desarrolladas, en el entorno provincial hay un reducido número de empresas de esta naturaleza.

Así tenemos que en el cantón de Yantzaza, no existe una empresa privada que ofrezca estos servicios funerarios, sin embargo; encontramos algunas organizaciones sociales que **brindan parcialmente** estos servicios a sus miembros, y entre los que podemos señalar:

El Sindicato de choferes que cuenta con 218 socios, el servicio de esta organización, como beneficios sociales está orientado hacia los afiliados y sus familiares; por ello en vista de que los servicios ofertados no son completos, a mas de prestar sin costo alguno el mobiliario para la velación, se ofrece una indemnización monetaria de 100 USD cuando se muere el afiliado, el dinero

para dicha compensación es tomado de las aportaciones que hacen los demás socios y se la entrega para que el beneficiario cubra los gastos del sepelio. Cuando se trata del fallecimiento de otro miembro de la familia únicamente se encargan de proveer gratuitamente el mobiliario para la velación.

Otra organización es la Cacpe Yantzaza que cuenta con 5000 socios el servicio de la cooperativa consiste en la capilla ardiente sin costo alguno y proporciona el fondo mortuario de 360 USD únicamente para el afiliado, en caso de ser un familiar se presta la capilla ardiente a excepción del fondo mortuario, este servicio social son únicamente para los socios.

La cámara de comercio es otra organización que presta los servicios de funeraria únicamente para los socios y sus familiares la funeraria comprende en la prestación de sillas, caballetes, focos y la capilla ardiente; para los socios se otorga un fondo mortuario valorado en 500 USD.

El centro comercial también cuenta con los servicios de funeraria; esta se encarga de facilitar la capilla ardiente, sillas y carpas; que presta a todos los arrendatarios que son 130 personas sin contar con el fondo mortuario.

Además existen 2 funerarias particulares que son; La Funeraria Fierro, que ofrece el alquiler de servicios exequiales básicos, como el letrero de velación, fondo mortuario y féretro, esta funeraria alquila su servicio por un costo de veinticinco dólares y ofrece féretros de ciento cincuenta dólares en adelante.

La Funeraria Castillo, esta funeraria es la más antigua, la misma que ofrece el alquiler de servicios exequiales como féretros, el alquiler de este servicio tiene un costo de veinte dólares y en caso que se adquiriera el féretro en la funeraria la

capilla ardiente no tiene precio si es dentro de la localidad, en caso que fuera en el área rural no tiene ninguna excepción.

Las funerarias particulares son aptas para el público en general; las organizaciones mantienen predilección por atender a sus socios estas agrupaciones han tenido que ser extensivos sus servicios hacia aquellos que no son afiliados, para estos usuarios, los servicios que ofrecen responden a las siguientes características: alquiler de caballetes, sillas, a demás artefactos para la velación y venta de ataúdes, cabe resaltar que el gasto de transporte del mobiliario alquilado es cubierto por los familiares del extinto, quienes a demás tiene que encargarse de la realización completa del funeral.

Los competidores son organizaciones sociales, como el sindicato de choferes que presta el servicio de funeraria a sus socios con un total de defunción anual de 13 miembros, igualmente la cámara de comercio que posee también este servicio atiende anualmente un total 8 socios, mientras tanto el centro comercial presta un servicio anual de 6 socios y la Cacpe Yantzaza que presenta una defunción anual de 22 miembros. Además encontramos la funeraria fierro con un total de 13 defunciones; existiendo por ultimo la funeraria Castillo con un total de 37 defunciones anualmente. Por lo que dichas entidades y funerarias particulares no prestan un servicio completo en lo concerniente al servicio funerario y presentan debilidades considerables en cuanto a la forma de organización, infraestructura adecuada y prestación misma de los servicios, esto tiene notoria representatividad en el mercado de servicios funerarios y conserva la exclusividad de atención a sus socios, sin embargo; bajo la perspectiva de que el servicio tiene implícitos varios sub-servicios que mejoran las prestaciones de los gremios antes señalados, encontramos como fortalezas que los servicios exequiales de una empresa privada a mas de atender a la población que no es sindicalizada, puede llegar a complementar las

prestaciones sociales con la infraestructura física adecuada y la organización pertinente.

**CUADRO N° 20**  
**OFERTA 2010**

<b>FUNERARIAS</b>	<b>DEFUNCIONES ANUALES</b>
Sindicato de Choferes	13
Cámara de Comercio	8
Centro Comercial	6
Cacpe Yantzaza	22
Funeraria Fierro	13
Funeraria Castillo	37
<b>Total Defunciones:</b>	<b>99</b>

**Fuente:** Entrevista

**Elaboración:** La Autora

### **PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Para proyectar la oferta se aplica la siguiente fórmula calculando para los años de vida útil del proyecto; y la tasa de mortalidad del 2,78% fue otorgado por el registro civil del cantón Yantzaza.

$$Dx = Db(1 + i)^n$$

$$Dx = 99(1+0,0278) ^1$$

$$Dx = 99(1,0278) ^1$$

$$Dx = 102$$

**CUADRO N°21**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

PERIODO	DEFUNCIONES	I	Oferta PROYECTADA
0	99	0,0278	99
1			102
2			105
3			107
4			110
5			114
6			117
7			120
8			123
9			127
10			130

Fuente: Cuadro N° 20

Elaboración: La Autora

### g.1.3. Balance Entre la Demanda y la Oferta

Una vez terminado el estudio de la demanda y la oferta, hay que determinar la cantidad que se requiere cubrir en el mercado, conocida como demanda insatisfecha.

Para obtener la demanda insatisfecha en todos los años de vida útil del proyecto se toma en cuenta la siguiente fórmula:

$$DI = DEMANDA REAL - OFERTA$$

**CUADRO N°22**  
**Demanda Insatisfecha**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DI</b>
2010			
2011	177	102	75
2012	180	105	75
2013	184	107	77
2014	187	110	77
2015	191	114	77
2016	195	117	78
2017	198	120	78
2018	202	123	79
2019	206	127	79
2020	210	130	80

**Elaboración:** La Autora

#### **g.1.4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

El cambiante mundo del marketing, demuestra que es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas hacer uso de técnicas y herramientas de mercadotecnia, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado, en conjunto con una serie de investigaciones como lo son; competencia, canales de distribución, lugares de prestación del servicio, porcentaje de publicidad que existe en el mercado, precios, etc.



## **MARKETING MIX**

Es aquella mezcla de las cuatro “P” que son: Producto/Servicio, Precio, Plaza y Promoción, lo cual permite a una empresa satisfacer mejor las necesidades de los usuarios, a través de una adecuada aplicación del proceso administrativo.

## **SERVICIO DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL**

La Sala de Velación Yanzatza ofrece una amplia sala de velación que incluye la capilla, una Mini suite privada para descanso, arreglos florales, mini cafetería, carroza fúnebre para traslado de restos, baños, parqueadero. Se establece cursos de acción a seguir para procurar mayor satisfacción en los clientes. Para diferenciarnos de la competencia se prevé la disposición permanente del servicio, en este afán se contará con una oficina que atenderá de 8h00 am a 1h00 pm y de 14h00 pm a 6h00 pm de Lunes a Viernes; y con el propósito de atender las eventualidades que se produzcan en horario nocturno o fines de semana, se incluirán los números de teléfono fijo y de celular. Además para garantizar un servicio ágil y de calidad, se contará con personal capacitado y con el perfil adecuado para atender a las exigencias de los usuarios.

Como único requisito se plantea el servicio mediante un contrato que garantiza en un 100% el cumplimiento de lo pactado entre las dos partes. Los servicios a ofrecer estarán ajustados al presupuesto de cada familia, entonces la magnitud del sepelio será determinada directamente por la disposición de pago, claro teniendo en cuenta las tarifas básicas previamente establecidas.

Los servicios que se prestaran se basan en las siguientes características:

- Trámites de sanidad y registro civil.
- Servicio de coche funerario.

- Abasto de ataúd.
- Servicio de sala de velación.
- Arreglos florales.
- Servicio de cafetería.
- Anuncios mortuorios.
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.

#### **g.1.4.1. PLAZA**

Especificar la plaza es trascendental, dado que esta se constituye como la columna vertebral que permite desarrollar la actividad de vender a un alto grado de exigencia. En este estudio se considera la Población Económicamente Activa según la zona residencial en este caso la urbana; de allí que para este servicio se toma como clientes iniciales a los residentes de la zona urbana, pues aquí se prevé la localización de la empresa, estos clientes son los que tendrán mayor facilidad de acceso al servicio dada sus posibilidades económicas, condiciones generales de vida y cercanía a la empresa.

Entendiendo por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar la transacción de bienes y servicios a un determinado precio.

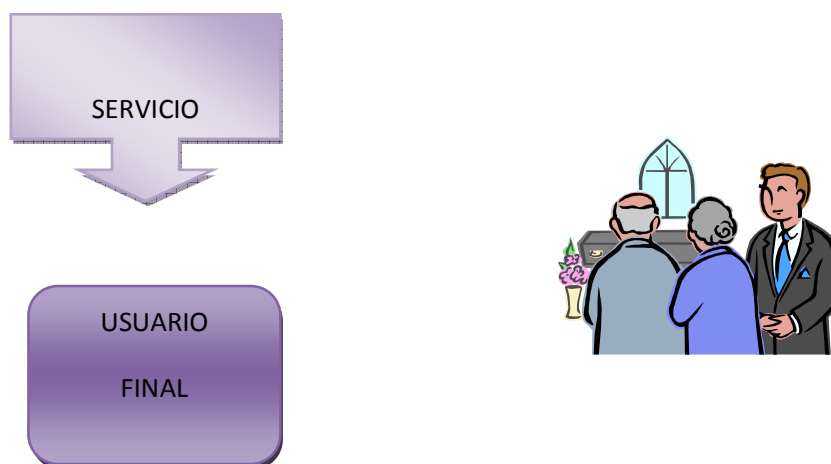
Debido a que el servicio ofertado tiene como característica una demanda eventual y que por tal motivo son los clientes quienes lo buscan cuando surge la necesidad, se crea una nueva funeraria pionera en la localidad de Yanzatza con nuevas alternativas de servicios completos para la comunidad la cual estará ubicada en el barrio norte en la calle José Arcentales y 26 de Febrero frente al Hospital Cantonal.

Se emplea herramientas que ofrecen publicidad y propaganda para que los usuarios estén enterados de la existencia de la empresa, los servicios que ofrece y a donde van acudir para contratar el servicio. También se preocupara realizar convenios con las organizaciones gremiales que actualmente prestan servicios especializados se pueden llegar a perfeccionar las prestaciones para sus afiliados.

Para finalizar, es necesario como estrategia de ventas la consideración de usuarios especiales a aquellos socios de agrupaciones sociales que se muestren interesados por los servicios de la nueva empresa; para estos clientes se orientaran especialmente aquellos servicios que requieren como complemento de las prestaciones que reciben de su agrupación social.

A continuación se representa gráficamente el canal de distribución que se aplicara en el mercado.

### **CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL**



### **g.1.4.2. PRECIO**

El precio de cada servicio, estará fijado en función de los costos y gastos en los que incurrirá la funeraria con motivo de la prestación de cada servicio, tomando además como referencia los precios que actualmente mantiene la competencia. Según observación directa, los servicios que manejan la competencia presentan variación que fluctúan entre 1.000,00 y 1.500,00 USD; en tanto que los cofres fúnebres tienen un precio mínimo de 150.00 USD; en adelante, los precios señalados contemplan el costo de transporte de mobiliario, traslado de los restos mortales al cementerio, organización del cortejo fúnebre, decoración de la sala de velaciones con 4 arreglos florales, atención a los acompañantes y el servicio adicional de salas de velaciones.

El servicio que se pondrá a disposición de los usuarios tiene como propósito implícito atender integralmente a sus necesidades, por esto siempre será preferible que sea contratado como servicio completo antes que en partes, para ello se prevé preliminarmente un costo total de los servicios de 720,00 USD y a esta tarifa se ha incluido un margen de utilidad del 30% obteniendo un total de 936.00 USD precio venta al público para ser más rentable la inversión, estos valores han sido establecidos para la población que no es sindicalizada. Se pondrá a consideración las modalidades de pago y considerando sus expectativas referentes al crédito, se ofrecerá planes de financiamiento como: el 50% del costo total del servicio será cobrado del contado, y el 50% restante se dividirá en tres cuotas mensuales sin recargo alguno, y para el otorgamiento de dicho crédito se exigirá la firma de una letra de cambio con los debidos servicios que sean contratados.

### CUADRO N°23

#### COSTOS DE SERVICIOS DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL

SERVICIO	COSTO INDIVIDUAL
Trámites de sanidad y registro civil.	20,00
Servicio de coche funerario.	50,00
Suministro de féretro.	180,00
Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.	20,00
24 horas de velación con suite incluida.	190,00
Arreglos florales.	100,00
Servicio de cafetería.	70,00
Anuncios mortuarios.	30,00
Mobiliario.	60,00
<b>COSTO TOTAL DE SERVICIOS</b>	<b>720,00</b>

Elaboración: La Autora

Para el precio del servicio se toma en cuenta el tipo de servicio que se realizará, se lo establece de acuerdo a la demanda actual sin dejar de lado los costos y gastos que implique el evento

Aplicando la siguiente fórmula:

$$PV = \text{Costo total} + \% \text{ de utilidad (30\%)}$$

$$PV = 720 + 216$$

$$PV = 936 \text{ USD PVP}$$

### **g.1.4.3. PROMOCIÓN**

Es importante una adecuada estrategia que muestre el mejor interés por los usuarios; esta estrategia define el conjunto de actividades a realizar para estimular la contratación, busca informar, persuadir, y recordarle al mercado la existencia del servicio y su venta, con la esperanza de influir en el comportamiento del receptor o destinatario.

Las condiciones de la demanda y las características inherentes a los servicios funerarios hacen que la promoción y comercialización de estos sea más fácil, pues los servicios se producen y se consumen en un mismo espacio inesperado, por lo tanto se distribuyen directamente desde el operario hasta el usuario, sin la utilización de canales.

Una estrategia válida es el manejo de buenas relaciones públicas e interinstitucionales para influir en los clientes, que consiste en buscar la estimulación no personal de la demanda, para ello se busca obtener noticias comerciales importantes acerca del servicio a través de cualquier mecanismo de comunicación, o logrando que el servicio sea prestado de manera favorable en medio que no sea pagado ciertos servicios por los oferentes, como incentivo frente al mantenimiento de buenas relaciones con otras entidades, se prevé efectuar un descuento correspondiente al 3% del costo total de los servicios contratados y que sean fruto de convenios institucionales.

A sabiendas que los usuarios se enteran de los servicios principalmente a través de radio, pues el medio de mayor aceptación dentro del cantón y además porque este es flexible para llegar a toda la colectividad. Es pertinente poner especialmente interés en los clientes iniciales, dado que un cliente satisfecho ayudara a promover el uso de los servicios por otros individuos, lo que significa

un incremento sustancial en las ventas, en tanto que un cliente insatisfecho hará extensiva su insatisfacción a otros posibles usuarios afectando negativamente la demanda.

El costo promedio de cada cuña radial es alrededor de 0,50 centavos de dólar dependiendo de su duración, la ejecución de la publicidad únicamente a través de este medio se justifica en virtud de su bajo costo y porque ofrece mayores posibilidades de venta. También se elaborara hojas volantes en los cuales contendrá información acerca de la micro localización (ubicación) de la nueva empresa proveedora de servicios, su respectivo número telefónico, horarios de atención para contratos, etc. Además se incluirá imágenes de las instalaciones, el detalle de los servicios con sus respectivos precios, condiciones de contrato, formas de pago, etc. En todas las formas de publicidad a utilizar se empleara el eslogan: “**FUNERARIA ARCÁNGEL....** Paz eterna”, para el caso de la publicidad visual se utilizará el siguiente Logotipo:

#### **LOGOTIPO DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL**



**SLOGAN DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL****PAZ ETERNA****CUÑA RADIAL DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL*****FUNERARIA ARCÁNGEL***

*Pone a su disposición los servicios exequiales en el Cantón Yanzatza para el Descanso Eterno de sus Seres queridos. Visite nuestras instalaciones en el Barrio Norte en la calle 26 de febrero y José Arcentales o comuníquese a los teléfonos 2300636 o al celular 093305964*

*Somos su nueva opción con el mejor servicio*



## MODELO DE HOJA VOLANTE DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL



# FUNERARIA ARCÁNGEL

EN YANTZAZA OFRECE LOS SIGUIENTES SERVICIOS EXEQUIALES PARA EL DESCANSO ETERNO DE SUS SERES QUERIDOS:

- Trámites de sanidad y registro civil.
- Servicio de coche funerario.
- Abasto de ataúd.
- Servicio de sala de velación.
- Arreglos florales.
- Servicio de cafetería.
- Anuncios mortuorios.
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.

*Viste nuestras instalaciones en el Barrio Norte en la calle 26 de febrero y José Arcentales o comuníquese a los teléfonos 2300636 o al celular 093305964.*

## **POLÍTICA DE SERVICIOS**

En este apartado se establece cursos de acción a seguir para procurar mayor satisfacción en los clientes. Para diferenciarnos de la competencia se prevé la disposición permanente del servicio, en este afán se contará con oficinas que atenderán las 24h00 del día, de lunes a lunes; y con el propósito de atender a las eventualidades que se produzcan en el horario nocturno, se incluirán los números fijos y de celular en todas las formas de publicidad y propaganda para que los usuarios puedan comunicar oportunamente el requerimiento de estos servicios.

Además, para garantizar un servicio ágil y de calidad, se contará con personal capacitado y con el perfil adecuado para atender a las exigencias de los usuarios, pues al no existir un producto tangible los clientes se forman o tienen la impresión de la empresa, tomando como referencia el comportamiento y actitud de su persona.

Se mantendrá como política la de contratos escritos, para que los usuarios de alguna manera puedan percibir que se materializa la inversión que están efectuando, dicho contrato se constituye a la vez en un mecanismo que garantice en un 100% el cumplimiento de lo pactado entre las partes ( usuario y empresa).

Los servicios que se presentarán obedecen a las siguientes características:

- Trámites de sanidad y registro civil.
- Servicio de coche funerario.
- Abasto de ataúd.
- Servicio de sala de velación.

- Arreglos florales.
- Servicio de cafetería.
- Anuncios mortuorios.
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.

Las especificaciones citadas permiten afirmar que el servicio es diferente a los que ofrecen los competidores en cuanto a calidad, complementariedad, comodidad, facilidad de acceso al servicio, etc. Son precisamente estas características las que permitirán lograr una importante fracción en el mercado.

## **TÁCTICAS DE VENTAS**

No se puede condicionar la demanda de defunciones para que los servicios funerarios se incrementen; de allí que la táctica de ventas tendrá básicamente un carácter informador para que los usuarios estén informados de la existencia de la nueva empresa mediante la publicidad y hojas volantes, sus servicios, y beneficios que ofrece, para de alguna manera predisponerlos a concurrir hacia nosotros cuando requieran este tipo de prestaciones.

## **PLANES DE CONTINGENCIA**

- En caso de detectarse clientes insatisfechos es imprescindible atender y dar solución a sus quejas lo más pronto posible para evitar que estos a la larga ocasionen disminución en la demanda.
- Si al realizar el análisis de costos resulta caro mantener publicidad a través de la radio, se considera como única estrategia publicitaria las hojas volantes.

- Cuando se obtengan los resultados del análisis de costos se procederá a hacer la respectiva comparación entre el precio resultante de dicho análisis y el precio previsto inicialmente, para proceder hacer los ajustes respectivos en caso de encontrar desviaciones sustanciales.
- Se efectuara la retroalimentación constante de la información proveniente de la investigación de mercado, con el fin de estar al corriente de los cambios que se produzcan en el comportamiento tanto de los demandantes como de los competidores.

## **g.2. ESTUDIO TÉCNICO**

En el estudio técnico se analiza elementos que tienen que ver, con la ingeniería básica del servicio que se desea implementar, para ello se describe detalladamente el mismo, con la finalidad de mostrar todos los requerimientos de manera que sea funcional. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la infraestructura de la Funeraria en Yanzatza, la cual debe justificar el servicio y el número de clientes que tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda, con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico y elaborar un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

El estudio técnico para la creación de una funeraria en el cantón Yanzatza de la Provincia de Zamora Chinchipe, identifica las diferentes alternativas en la prestación de servicios funerarios, de tal manera que se presenten los procesos y métodos necesarios para su realización, de donde se desprende la necesidad de implementos y equipos propios para el servicio, así como mano de obra calificada para lograr los objetivos, la organización de los espacios para su total aprovechamiento, la identificación de los proveedores y acreedores que

proporcionen los materiales y herramientas necesarias para desarrollar el producto de manera óptima, así como establecer un análisis de la estrategia a seguir para administrar la capacidad del proceso que satisfaga la demanda durante el horizonte de planeación. Con ello se tiene una base para determinar costos de producción, los costos de maquinaria y con los de mano de obra.

A partir de lo expuesto anteriormente se pretende desarrollar un servicio personalizado para la velación de familiares que estará a disposición de la población los 365 días del año las 24 horas del día, con el fin de honrar la memoria de un ser querido con respeto y dignidad.

## **g.2.1. TAMAÑO DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL**

### **g.2.1.1. Dimensión del Mercado**

La localización o ubicación de la Funeraria Arcángel se determinó mediante el estudio de mercado realizado en el cantón Yanzatza de la Provincia de Zamora Chinchipe. El tamaño está definido por la capacidad de producción durante los diez años de vida útil del proyecto.

El tamaño del mercado esta expresado por la capacidad de comercialización que se prevé para la nueva empresa, su participación en el mercado, así como también por la disposición de los diferentes recursos y los medios necesarios para cubrir las expectativas del mercado; se establece entonces en función de la demanda existente, para ellos se considera la relación entre la demanda y la oferta establecida en el análisis del mercado e incluye otras variables que tienen incidencia directa sobre el proyecto.

La Funeraria Arcángel del cantón Yanzatza cuenta con una sala de velación con capacidad para 130 personas con todos los servicios y con los implementos necesarios en caso de solicitar su servicio a domicilio.

La proximidad y agilidad de los proveedores para que nos suministren de los implementos funerarios que desde luego serán los más utilizados para los diferentes servicios, es muy necesaria para la reducción de costos y aumentar los beneficios.

La Población del cantón de Yanzatza del sector urbano proyectada para el 2010 es de 7353 habitantes que es la demanda potencial como consecuencia de que todos los seres humanos están propensos a morir por diferentes causas y no se puede predecir una edad específica. Del estudio de mercado se determinó que la demanda insatisfecha es de 75 difuntos aproximadamente para el 2011.

## **CAPACIDAD DEL PROYECTO**

La capacidad de un proyecto es establecer la cantidad de servicios que prestara la funeraria por unidad de tiempo, por el monto de inversión, el número de empleados, el área física ocupada, la participación en el mercado, los niveles de ventas alcanzados o generación de valor agregado.

En función de lo expuesto anteriormente se desarrollan algunos tipos de capacidad como son:

## Capacidad Instalada.

CUADRO Nº 24

CAPACIDAD DISEÑADA O TEÓRICA					
SERVICIO	Atención por día	HORARIO	Días Laborables	Días por Atención	Capacidad Instalada 100%
En la funeraria	1 sala	24 Horas de Lunes a Domingo	365 días del año	2 DIAS	183 Atenciones al año

Elaborado por: LA AUTORA

La capacidad diseñada que se instalará para la nueva empresa estará determinada, en base a los 365 días del año dividido para dos que es el número de días que se vela un difunto. Por ello para la instalación de la empresa se ha pensado diseñarla para cubrir una demanda de 183 atenciones lo que equivale al 100% de la operación de la capacidad teórica.

Ésta capacidad responde a la disponibilidad de la infraestructura adecuada, mobiliario y demás artefactos fúnebres necesarios para prestar la cantidad de servicios previstos como fracción de mercado a atender, tomando como referencia el dato de las instalaciones.

CUADRO N° 25

Año	Capacidad Instalada
2011	183%
2012	
2013	
2014	
2015	
2016	
2017	
2018	
2019	
2020	

Fuente: Demanda insatisfecha (cuadro Nro. 21)

Elaboración: La Autora

### Capacidad Utilizada.

Constituye la capacidad que tendrá cada área de la funeraria para acoger a los usuarios y está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

La capacidad utilizada de la empresa, estará dada por el 41% de la capacidad instalada; es decir para cubrir 6 fallecimientos por mes durante el inicio de los dos años; 42% en el tercer año hasta el sexto año, el 43% para el séptimo año hasta el noveno año; y el 44% en el décimo año.



CUADRO N° 26

<b>CAPACIDAD INSTALADA Y CAPACIDAD UTILIZADA (anual)</b>			
<b>Año</b>	<b>Capacidad Instalada 100%</b>	<b>Porcentaje capacidad utilizada</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>
<b>2011</b>	183	41%	75
<b>2012</b>	183	41%	75
<b>2013</b>	183	42%	77
<b>2014</b>	183	42%	77
<b>2015</b>	183	42%	77
<b>2016</b>	183	42%	78
<b>2017</b>	183	43%	78
<b>2018</b>	183	43%	79
<b>2019</b>	183	43%	79
<b>2020</b>	183	44%	80

Fuente: Capacidad instalada (cuadro Nro. 25)

Elaboración: La Autora

### **Capacidad Financiera.**

Los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto serán proporcionados por los socios y por el acceso a un crédito lo cual se expresa de la siguiente manera; el 50% del monto total de la inversión será cubierto con capitales propios en tanto que el restante 50% se lo solventara con recursos provenientes de fuentes externas; con este propósito se cumplirán los requisitos necesarios para acceder a un crédito en una entidad financiera.

### **Capacidad Administrativa.**

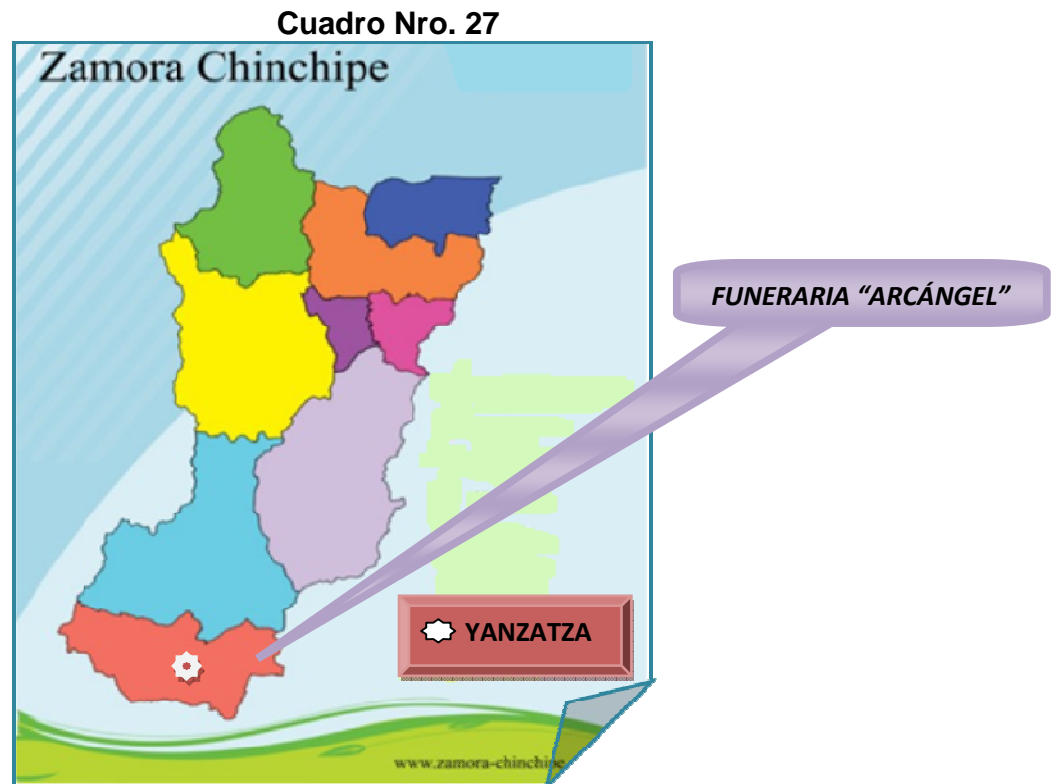
La gestión adecuada del establecimiento requiere del buen uso de la capacidad administrativa para el montaje y manejo del mismo siguiendo el enfoque deseado (manejo de presupuestos, compras, ventas, servicio al cliente, etc.).

Las limitaciones económicas que pueden llegar a impedir en un principio la contratación de personal capacitado deberán suplirse mediante alternativas como la administración por parte del gestor del proyecto. Esto constituye una buena alternativa para garantizar el funcionamiento correcto de la funeraria en sus periodos de creación e iniciación hacia una opción de crecimiento a medida que se posiciona el servicio y se consolida el mercado.

### **g.2.1.2. LOCALIZACIÓN DE LA NUEVA UNIDAD PRESTADORA DE SERVICIOS.**

#### **Macro localización.**

La nueva empresa se localizará en el cantón Yanzatza, que se encuentra ubicada en la ribera del río Zamora, sobre el conocido Valle de Yanzatza o Valle de las Luciérnagas, a 43 kilómetros de la ciudad de Zamora. Se ha considerado la ejecución del proyecto en esta zona dado que se en la misma se ha detectado la falta de servicios exequiales completos y adecuados para cubrir la demanda existente. Por otro lado, hay que destacar que en este sector existen condiciones de infraestructura adecuada y las tendencias sociales son favorables al servicio.



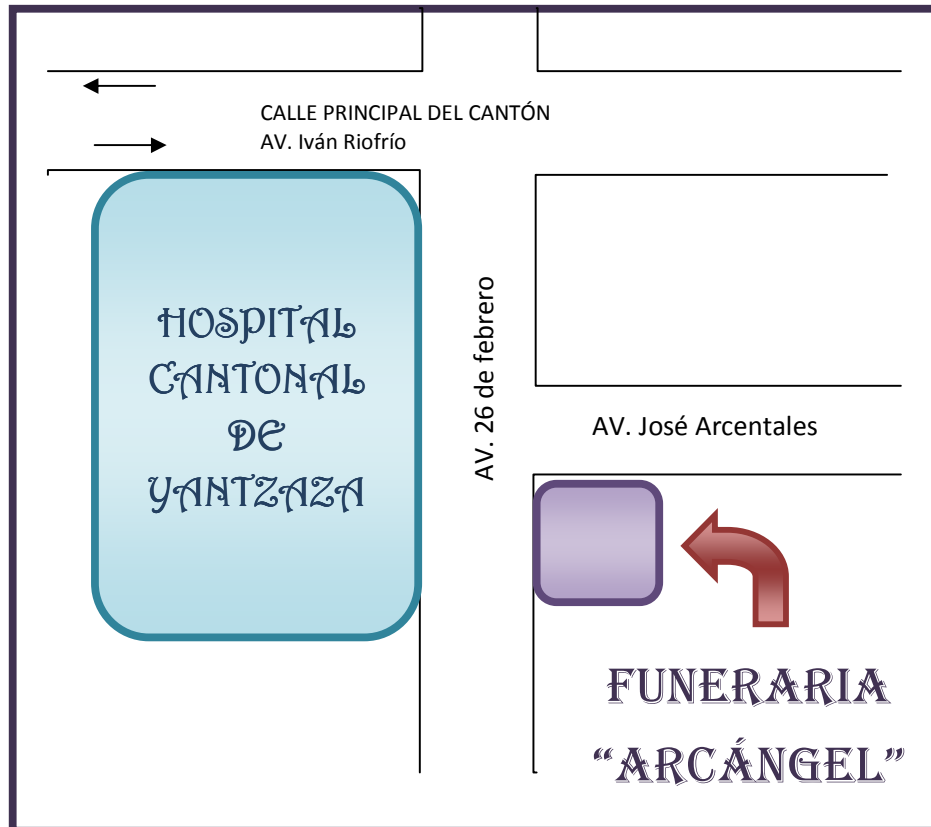
**Fuente:** Atlas Geográfico universal y del Ecuador

**Elaboración:** La Autora

### **Micro localización.**

La micro localización del proyecto hace referencia a una localización más específica, determinando con exactitud la ubicación de la empresa ejecutora del proyecto, la cual se establecerá en el área urbana del cantón Yanzatza por considerarse que aquí existe mayor facilidad de abastecimiento de los recursos necesarios para la ejecución de las actividades. Por lo que es conveniente que la empresa se ubique en el barrio norte en las calles avenida 26 de febrero y José Arcentales, diagonal al Hospital Cantonal de Yanzatza frente a la puerta de emergencia; esta elección obedece también que el lugar tiene facilidad de acceso tanto en automóvil como a pie; además por que se encuentra en un punto estratégico frente al Hospital, único centro de atención médica existente.

Cuadro Nro.28



### Legislación.

El procedimiento para la instalación y montaje de funerarias está regulado por el Ministerio de Salud Pública a través de las direcciones de salud del cantón. En términos generales las leyes y requisitos son iguales para todo el territorio nacional, con algunas diferencias en cada ciudad dependiendo de los departamentos de control. De modo global, se requiere solicitar un permiso de aprobación del proyecto y funcionamiento para las instalaciones en la Dirección de Salud; para lo cual se deberá presentar la información legal y técnica correspondiente. Además deberá obtener una autorización legal de la Superintendencia de Compañías y de Servicio de Rentas Internas SRI, sus

empleados tienen que ser afiliados al Instituto de Seguridad Social, estará asociada a la Cámara Comercio del Cantón.

Permiso de funcionamiento otorgado por el Hospital Cantonal de Yantzaza:

### **MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA**

De conformidad con las normas de funcionamiento de sala de velaciones y funerarias se dispone lo siguiente:

#### **9.1. SALAS DE VELACIONES Y FUNERARIAS**

Son empresas que disponen de edificios o casas debidamente adecuadas para llevar a cabo la ceremonia de velación de un difunto por un lapso no mayor de 24 horas. Además facilitan los ataúdes y vehículos funerarios.

Igualmente se debe considerar para su clasificación: infraestructura, servicios básicos, número de salas, (80m<sup>2</sup> o mas), ubicación geográfica, cantón, parroquia urbana o rural.

Se clasifican en:

9.1.1. Lujo

9.1.2. Primera

9.1.3. Segunda

9.1.4. Tercera

#### **9.2. CEMENTERIOS**

Lugar cerrado, o terreno descubierto debidamente protegido y autorizado para enterrar cadáveres de conformidad con las disposiciones legales vigentes.

Para la clasificación se debe considerar la infraestructura, la extensión y los servicios que preste sean de; salas de velación, capillas crematorios y otros servicios.

Se clasifican en:

9.2.1. Lujo

9.2.2. Primera

9.2.3. Segunda

9.2.4. Tercera

9.3. CREMATORIOS

Es una edificación o lugar cerrado cercano o incluido dentro de un cementerio, que contiene un horno crematorio, destinado a la combustión e incineración de cadáveres humanos.

También puede haber crematorios de materiales de letreros o de basuras.

### **Condiciones Locales.**

Pese a que la condición de esta zona en su mayoría se dedica a actividades de agricultura y ganadería, el sector muestra grandes perspectivas en cuanto a la explotación empresarial como mecanismo de progreso económico. Por otro lado es pertinente mencionar que como producto de la observación de campo efectuada, se detectó que un alto porcentaje de la población muestra interés en el servicio, por ser una prestación social la que actualmente no tiene acceso al servicio.

En lo referente a la disposición de espacios para la implementación de la empresa, el local propio reúne las condiciones necesarias para implementar una empresa de la envergadura que considera el presente estudio.

### **Servicios Públicos.**

El servicio de agua potable en este cantón se enfrenta a problemas de eficiencia pues la calidad del servicio es considerada como regular o mala, pues se produce racionamientos ocasionales, con un elevado grado de contaminación representando un gran peligro para la salud humana. El servicio de energía eléctrica se presta con regularidad y sin mayores inconvenientes. En cuanto al alcantarillado sanitario no existen mayores dificultades, pues en la zona urbana aproximadamente el 75% de la población es atendido.

Las telecomunicaciones no presentan mayores inconvenientes, pues además de PACIFICTEL que ha provisto de líneas telefónicas para un considerado porcentaje de la población, actualmente se encuentra la operadora de telefonía móvil porta que ha ampliado su cobertura hasta esta zona. Finalmente, en lo relacionado al servicio de recolección de desechos encontramos que se atienden únicamente a la zona urbana, para lo cual existen carros recolectores y esta prestación se efectúa de lunes a sábado en horarios y rutas preestablecida que son de conocimiento de la ciudadanía.

### **g.3. INGENIERÍA DEL SERVICIO.**

Expone aquellas consideraciones técnicas que se han concebido para el servicio, con el afán de que este sea percibido como eficiente y de calidad, acorde a las demandas de los usuarios.

### **g.3.1. Prestaciones Esenciales.**

La empresa desplegara su accionar a ofrecer servicios exequiales de calidad, esto implica realizar dos tipos prestaciones básicas, las cuales precisan de otros servicios adicionales para su ejecución efectiva, dichas asistencias son:

- **Tratamiento de los restos mortales.-** Acción principal de la empresa, que consisten en efectuar las tares tendientes a disponer el cadáver para que reciba el cortejo fúnebre; esto involucra su atavió, colocación en su respectivo cofre, su velación en un lugar especialmente previsto e incluye el traslado de los restos hasta el cementerio.
- **Atención a los deudos.-** Está prestación significa que la funeraria amas de contar con las instalaciones adecuadas, se encargará de la organización completa del sepelio, alquiler de mobiliario, tramitación legal, cafetería personalizada, traslado del fallecido en coche fúnebre y en otros casos se alquilara los implementos fúnebres para que los usuarios velen a un fallecido en su domicilio.

### **g.3.2. Descripción de Procesos.**

En la descripción de los procesos se efectúa el análisis de las diferentes operaciones que se realizaran para la prestación de servicios, de su secuencia y de los recursos que intervienen en cada operación.

El proceso previsto para la ejecución del servicio exequial integrado obedece a las siguientes etapas:



- 1. Cliente concurre a la empresa, realiza el contrato y cancela.-** El usuario acude a la empresa, aquí es atendido por la secretaria contadora, que un tiempo promedio de 25 minutos máximo, le brinda toda la información requerida, legaliza el contrato y efectúa el cobro de la prestación a realizar; la distancia por recorrer se estima en 12 m.

También se ofrecen otras opciones como pagos directos, créditos, pagos por anticipado o pagos mensuales los cuales se detallan a continuación:

- El usuario puede pagar el costo total del servicio funerario que es de 936.00 USD de forma directa o al contado, teniendo en consideración que es un precio fijo y que es posible que varíe de acuerdo a los requerimientos del usuario.
  - Se ofrecerá planes de financiamiento o crédito como: el 50% del costo total del servicio será cobrado del contado, y el 50% restante se dividirá en tres cuotas mensuales sin recargo alguno, y para el otorgamiento de dicho crédito se exigirá la firma de una letra de cambio con los debidos servicios que sean contratados.
  - Además el usuario tendrá la posibilidad de pagar por anticipado los servicios funerarios o pagar mensualmente la cantidad de 50 dólares hasta que cubra el monto que se requiere para otorgar el servicio.
- 2. Trámites para el traslado.-** Según el lugar donde se encuentre los restos mortales, es necesario cumplir con algunos trámites legales para poder trasladarlo hasta la sala de velaciones; para esta actividad es necesario que se acuda con el cofre escogido y el vehículo fúnebre, por lo tanto esta

actividad está a cargo del responsable de servicios y el chofer, el tiempo y la distancia son variables dependiendo de la complejidad del caso.

**3. Velación de los restos mortales, atención a los deudos y gestiones**

**finales.-** La velación se la realiza por el lapso de 48 horas haciendo uso para ello de mobiliario disponible. Durante este tiempo se efectuará la atención a los asistentes, ofreciendo una vez por noche aperitivos, los cuales serán preparados por una persona independiente de la empresa. Adicional a esto se realizan diligencias para reservar la iglesia para la ejecución de la misa y la adquisición de la bóveda pertinente. El tiempo que requiere el cumplimiento de estas actividades está contemplado en el periodo de la velación y la distancia por recorrer es variable.

**4. Traslado del cadáver hasta la iglesia y al cementerio.-** Al culminar la velación, el chofer realizará el traslado del féretro hasta la Iglesia; después de la misa se procederá a transportar el cuerpo hasta el cementerio, el tiempo que se requiere para la misa y los dos traslados es de 130 minutos aproximadamente, la distancia que se tiene que recorrer es de 800 metros.

**g.3.3. Diagrama de Procesos.**

La representación gráfica del proceso se la hace mediante el diagrama de procesos y los diagramas de flujo o flujo gramas. Cada uno tiene un formato preestablecido de su simbología a través de distintas implicaciones gráficas que permiten una visión simplificada del proceso que se sigue para la prestación de los diferentes servicios.

## Diagrama de Flujo

**CUADRO N° 29**  
**PRESTACIÓN DEL SERVICIO EXEQUIAL INTEGRADO DE LA FUNERARIA**  
**ARCÁNGEL.**

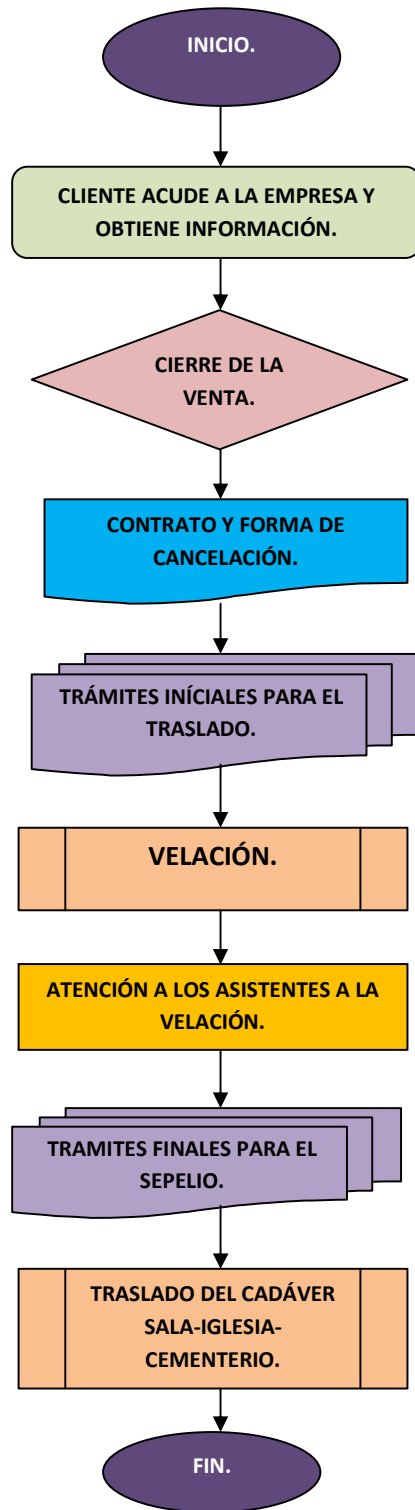
DIAGRAMA N° 1		RESUMEN									
<b>SERVICIO:</b> ◆ Integrado <b>ACTIVIDAD:</b> ◆ Prestación del servicio completo. <b>OPERARIOS:</b> ◆ Secretaria contadora. ◆ Responsable de servicios. ◆ Chofer. <b>ELABORADO POR:</b> ◆ LA AUTORA	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>ACTUAL</b>	<b>PROPUESTO</b>	<b>DIFERENCIA</b>							
	Operaciones	●		6							
	Transportes	→		4							
	Demoras	D		2							
	Inspecciones	■		2							
	Almacenamiento	▽		1							
	Combinaciones	□		1							
	Distancia (MTS)			812							
	Tiempo (Minuto)			2750							
	<b>N°</b>	<b>EMPLEADO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SIMBOLO</b>			<b>DIST.</b>	<b>TIEM.</b>	<b>OBSERV.</b>		
			●	→	D	■	▽	□	Metros	Minutos	



		CLIENTE CONCORRE A LA EMPRESA								Variaciones constantes	
1	SECRETARIA	Información de los servicios	●			■			12	20	
2	SECRETARIA	Cierre del contrato y cancelación o convenio.				▼	□		—	10	
3	RESPONSABLE DE SERVICIOS Y CHOFER	Tramites iníciales para el respaldo	●	→	D				Variable	Varia	Variaciones constantes
4	RESPONSABLE DE SERVICIOS	Velación de los restos mortales	●		D				Variable	2610	Variaciones constantes
7	CHOFER	Traslado sala-iglesia-cementerio	●	→					800	110	
<b>TOTALES</b>			<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>812</b>	<b>2750</b>	

**Grafico # 11**  
**FLUJOGRAMA DEL LA FUNERARIA "ARCÁNGEL"**





SIMBOLOGÍA	
	PROCESO ALTERNATIVO
	DECISIÓN
	DOCUMENTO
	MULTIDOCUMENTO
	PROCESO PREDEFINIDO
	PROCESO

#### **g.3.4. Ingeniería de las Instalaciones (Planta)**

La distribución física de las áreas de la funeraria se hará con estricto apego a las condiciones del local Arrendado por el valor de 150 USD, el adecuamiento se hará uso de mamparas para la división de los espacios principalmente en el área administrativa, en tanto que para la sala de velaciones y otros espacios se dispondrán del mobiliario adecuado.

La funeraria contará con dos entradas independientes una para el área administrativa y la otra destinada exclusivamente para el ingreso a la sala de velaciones, el cual tendrá baños, un cuarto de descanso para los usuarios y cafetería esto con el afán de no incomodar a los acompañantes a la velación. El ingreso a la cafetería será por la puerta que conduce a la sala de velaciones.

En la sala de velaciones se dispondrán de un pequeño altar con un fondo alusivo a la religión católica, considerando que la gran mayoría de los pobladores profesan este culto, frente a este altar se ubicarán los caballetes con el cofre mortuario disponiéndolo así para la velación; de cara al ataúd estarán las sillas para los acompañantes 5 sillas se encontraran a los costados de las filas en la parte delantera frente al féretro y en dos columnas con ocho filas de seis sillas cada uno y dejando un espacio entre las columnas para permitir la circulación de los deudos y los acompañantes. También se encontraran 6 sillas al lado derecho de la entrada a la sala de velaciones. Igualmente se dispondrá de variedad de cuadros decorativos, lámparas, jarrones y espacios destinados para las ofrendas florales.

El área administrativa se distribuirá en un espacio más reducido, a la entrada se ubicará la secretaria con un área destinada a la sala de espera, frente a ella estará la oficina de la gerencia, dejando un espacio que permita el acceso hasta

la bodega donde estarán almacenadas las sillas y de más mobiliario que no se esté utilizando así como también los cofres fúnebres de los que se dispone.

### **Disponibilidad de Insumos, Artefactos e Implementos**

Los insumos y demás materiales indirectos que se requiere para la prestación de los servicios se encuentran con facilidad en el mercado, con varios proveedores y con mínimas variaciones de costos, de ellos se desprende que la disponibilidad de insumos no constituye una limitante para las prestaciones, pues básicamente son productos de consumo masivo y como tal fácil de conseguir. La excepción a esta generalidad está constituida por la disposición de ataúdes, así como de aquellos artefactos e implementos necesarios para la velación, pues en el cantón no se encuentra proveedores que satisfagan totalmente esta necesidad, para ello que se considera necesario adquirirlos principalmente en la ciudad de Loja, cabe la mención que la mayor parte de los artefactos son en su mayoría de extenso periodo de vida útil, por ello que no se prevé un aprovisionamiento frecuente.

## INSTALACIONES DE LA FUNERARIA "ARCÁNGEL DIMENSIÓN: (21 x 16 m)

Grafico# 12

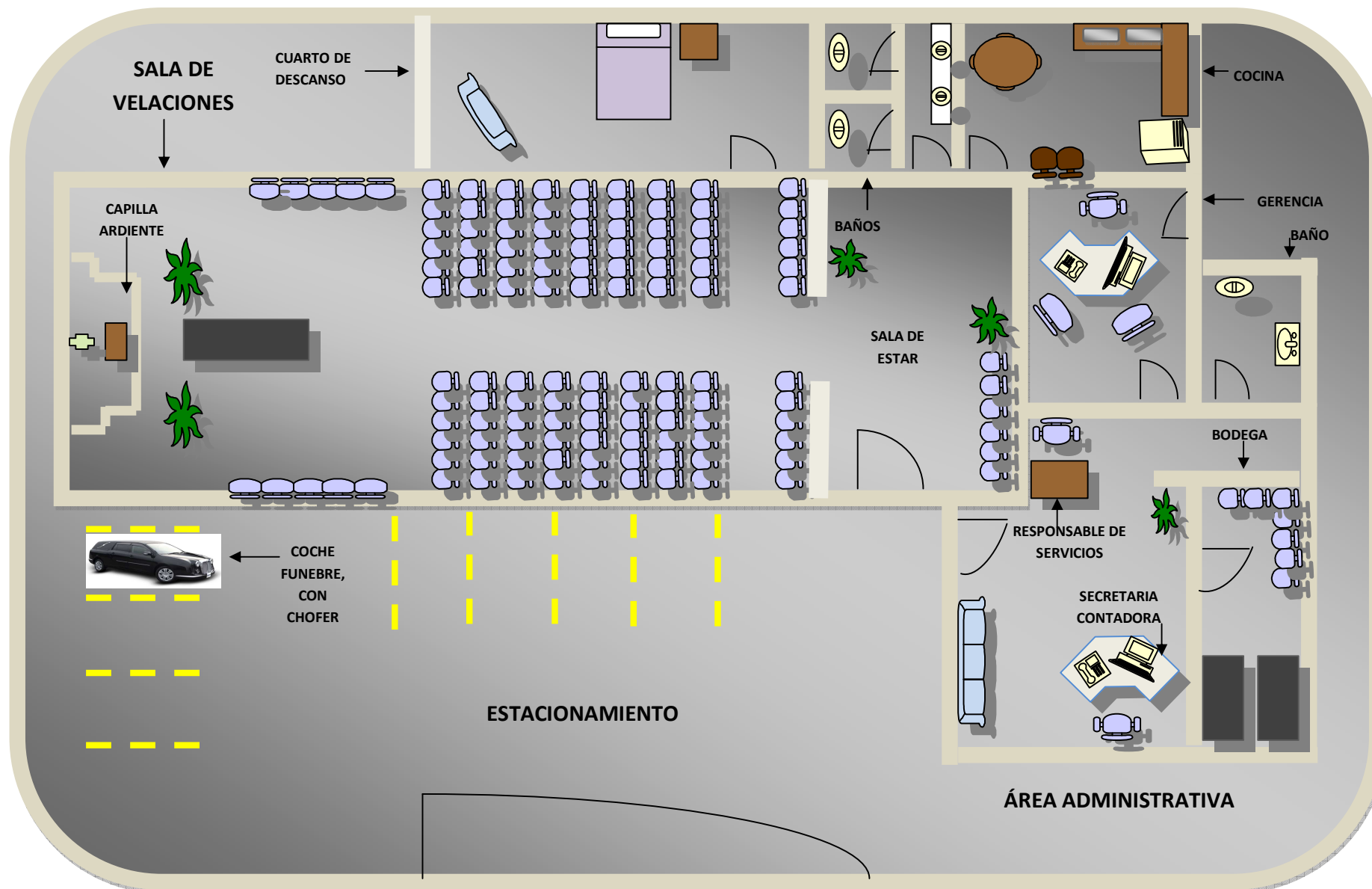




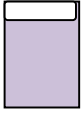
















Grafico # 13

SIMBOLOGÍA			
	PUERTA		CRUZ
	SILLA		CAPILLA ARDIENTE
	CAMAS		COCINA
	VELADORES		COMPUTADORA
	FÉRETRO		LAVABO
	COCHE FÚNEBRE		TELÉFONO
	FLORES		
	BAÑO		
	MESÓN CON LAVABO		
	MESA Y SILLAS		
	ESCRITORIO		

#### **g.4. ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA**

Este estudio se refiere al establecimiento de los factores propios de la actividad ejecutiva de administración del proyecto; se trata de definir claramente cómo se hará y de qué manera funcionará la empresa, para ello se toma en cuenta los siguientes aspectos:

- Base Legal
- Niveles Jerárquicos
- Manual de Bienvenida
- Organigramas
- Manual de Funciones

##### **g.4.1. ORGANIZACIÓN JURÍDICA**

Se refiere a la determinación de la personería jurídica que adoptará la funeraria, de ponerse en ejecución el proyecto.

##### **BASE LEGAL**

En este proyecto se prevé que la nueva empresa crearse, sea bajo la forma jurídica de compañía limitada, cuyas particularidades se definen claramente en el artículo N° 93 de la Ley de Compañías. “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas que solamente responden por sus obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo razón social o denominación objetiva a la que añadirá en todo caso la palabra Compañía Limitada o su abreviatura. Para constituirse esta clase de compañías y para que subsista se requerirá de un mínimo de tres socios y no podrá funcionar como tal con un máximo de quince

socios, los cuales responden por las obligaciones sociales hasta el monto de las obligaciones individuales y tienen el derecho de administrarla”<sup>6</sup>

**RAZÓN SOCIAL:** La Empresa a crearse; ejecutara su accionar bajo la razón social denominada “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.”

**OBJETO SOCIAL:** “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.”, tendrá como objeto social principal la prestación de servicios funerarios en todas sus modalidades, atención personalizada a todos los deudos, engalanamiento y transporte de los restos mortales. Para el cumplimiento de sus objetivos, la sociedad podrá celebrar cualquier acto o contrato de la naturaleza que fuere, así como realizar inversiones o formar parte de otras Compañías.

**CAPITAL:** El costo legal de la constitución es de **1.561,70** valores que está incluida la constitución de la compañía, Inscripción en el Registro mercantil, Permisos de Funcionamiento, Obtención del Ruc, Afiliación a la Cámara de Comercio, y Pago de Afiliación a la Cámara de Comercio.

**DOMICILIO:** El domicilio principal de la Compañía es en el Cantón Yantzaza en el Barrio Norte en la calle José Arcentales y 26 de Febrero, pero podrá establecer Agencias o Sucursales en uno o más lugares dentro del territorio nacional y de la provincia, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes y previo acuerdo de la Junta General de Socios.

---

<sup>6</sup> Ley de Compañías

## **g.4.2. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

### **NATURALEZA**

La empresa propuesta para ejecutar el presente proyecto pertenece al sector terciario de la economía, que engloba actividades encaminadas a brindar prestaciones especializadas, en lo referente a servicios exequiales en todas sus modalidades desde la disposición de una sala de velaciones hasta el servicio de cafetería personalizada para los asistentes de velación.

### **AÉREAS PRINCIPALES DE LA EMPRESA**

La empresa a crearse para la ejecución del proyecto tiene una estructura reducida, lo que es perfectamente justificable dada la eventualidad de la demanda; por ello se ha previsto que cuente únicamente con tres áreas principales que son: Financiera, Prestación de servicios y Mercadeo; las actividades que se precise realizar y que no estén contempladas en ninguna de estas tres áreas, estarán a cargo de la gerencia que con la debida anticipación delegara funciones a las personas indicadas.

- **Área de finanzas.-** por razones de optimización de recursos y dada la magnitud de la empresa, estará a cargo de la secretaria, quien será la responsable de llevar la contabilidad de la empresa haciendo uso de un sistema computarizado, lo que implica el registro de ingresos y egresos, realizar inventarios, flujos de caja, balances financieros, estados financieros, conciliaciones bancarias y todo lo que a materia económica se refiere. Todos los trámites contables serán remitidos y revisados oportunamente por la gerencia para su aprobación; además

periódicamente se elabora informes económicos de la situación de la empresa para ponerlo a conocimiento de la junta general de socios.

- **Área de prestación del servicio.-** las actividades que engloba, están encaminadas a la prestación propiamente dicha del servicio exequial, sea esta en la modalidad integrada o en partes, la responsabilidad de esta área es compartida entre la gerencia, secretaria, chofer - auxiliar de servicios generales, quienes se mantendrán en comunicación permanente para lograr eficiencia en las actividades; en esta área es donde tienen sus esfuerzos todos los servidores de la empresa con el fin de lograr mayor satisfacción en el cliente, por lo tanto el personal debe tener la capacidad suficiente para brindar toda la información y coadyuvar para el bienestar de los usuarios.

### **Los servidores de la empresa**

La funeraria “**ARCÁNGEL**” en el afán de cumplir sus actividades dentro del mercado de la eficiencia y eficacia, contara con tres servidores para el área administrativa; en lo que representa a la parte operativa tendrá únicamente el responsable del servicio que laboraran eventualmente y cuando requiera de mas operarios se procederá a contratarlos según los requerimientos de cada prestación. Los contratos realizados con los servidores del área operativa serán en la modalidad por horas, dada la eventualidad de las prestaciones a realizar; y todos los servidores se regirán por los reglamentos y normas estipuladas en el código de trabajo y demás leyes relacionadas, para garantizar el cumplimiento de lo pactado entre las partes.

El reclutamiento del personal se efectuará mediante fuentes externas, utilizando los medios de comunicación colectiva como mecanismo de convocatoria,

primordialmente se considerará la posibilidad de contratar al personal oriundo de la zona de localización del proyecto, y en caso de no encontrarse personal apto para los cargos disponible se procederá a convocar personal proveniente de otras localizaciones. Los postulantes entregarán las carpetas con la documentación respectiva, las cuales serán sometidas a juicio de la junta general, quienes seleccionaran los candidatos con mayor opción de ingreso a la empresa, dichas carpetas serán puestas a disposición del gerente para que realice las entrevistas y proceda a seleccionar al candidato idóneo para el puesto de acuerdo al perfil del individuo; como resultado de esto tenemos la contratación del personal adecuado y el establecimiento de las necesidades de capacitación que básicamente se referirán a: atención al cliente, relaciones humanas, motivación, etc. Con el afán de que estos en la capacidad para dar la información necesaria acerca de la filosofía empresarial, sus autoridades, la relación de dependencia jerárquica, las actividades a cumplir, las responsabilidades, sus derechos y obligaciones; con el afán de contribuir en la relación de buenas relaciones laborales entre los servidores, lo que a la larga se traduce en desarrollo para la empresa.

## **NIVELES JERÁRQUICOS**

Están constituidos por los diferentes grados de autoridad, en virtud de las responsabilidades y funciones que realiza cada individuo dentro de la organización. Determinar los niveles jerárquicos conjuntamente con toda la estructura organizacional es de gran importancia, puesto que en base a esta información se puede determinar los costos de mano de obra tanto directos como indirectos.

Determinación de los Niveles Jerárquicos:

**Nivel Legislativo.-** Es el máximo organismo de la empresa, legisla, norma y establece las disposiciones generales que tienen que cumplirse en la empresa. Lo conforma la Junta general de Socios.

**Nivel Ejecutivo.-** Comprende los empleos cuyas funciones consisten en la dirección, coordinación, supervisión y control de las unidades o áreas internas encargadas de ejecutar y desarrollar las políticas, planes, programas y proyectos de la entidad. Lo conforma la Gerente General.

**Nivel Asesor Jurídico o de Apoyo.-** La empresa tendrá un asesor en el área legal quien asesorará al gerente para la constitución de la Compañía. Este nivel será temporal, se lo contratara de acuerdo a los requerimientos de la empresa. Lo conforma el Asesor Jurídico.

**Nivel Auxiliar.-** Lo integra la secretaria, este nivel será de apoyo al nivel ejecutivo, la misma que coordinara actividades con los demás niveles administrativos.

**Nivel Operativo.-** Ejecuta, transforma y materializa los planes, programas o políticas de la organización; Sea mediante el cumplimiento y responsabilidad de las actividades manuales o de simple operación.

Lo conforma:

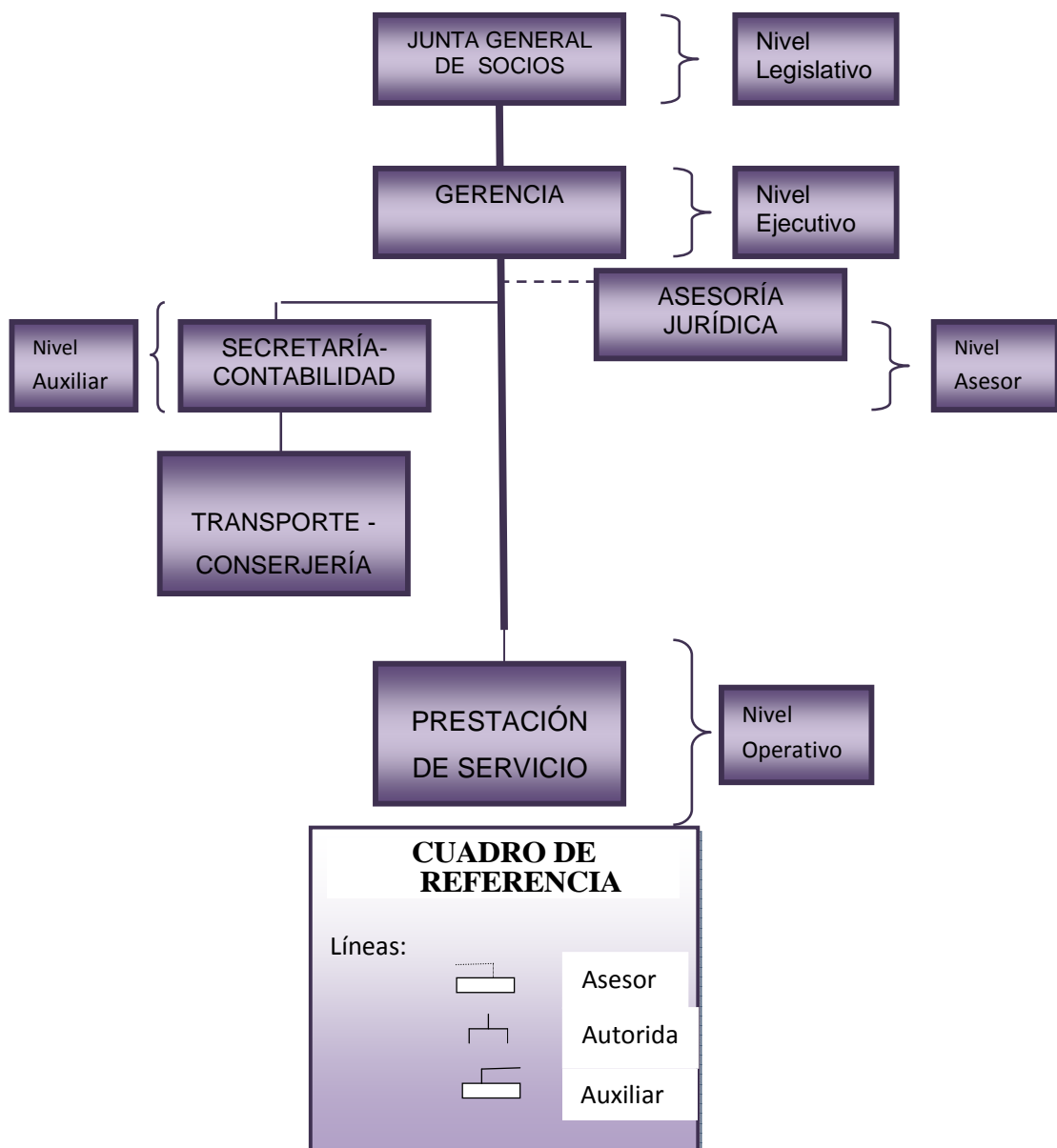
Responsable de Servicios

**g.4.2.1. ESTRUCTURA**

Los organigramas diagraman una imagen formal de la organización facilitando el conocimiento de la misma y constituyendo una fuente de consulta oficial.

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.”**

**GRÁFICO N° 14**



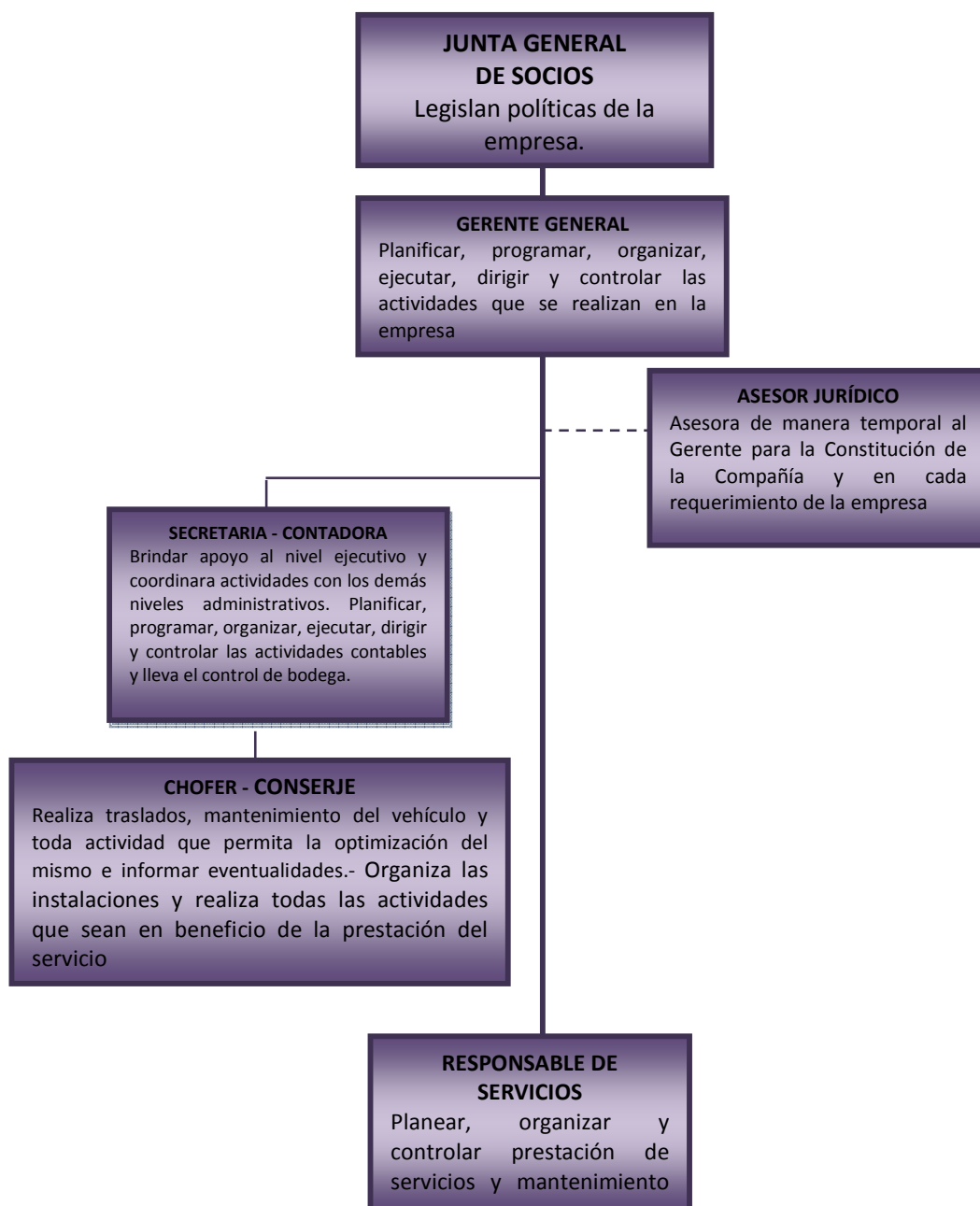
FUENTE: Propuesta; ELABORACIÓN: La Autora



**ORGANIGRAMA FUNCIONAL.-** este organigrama permite la visualización simple y directa de cada una de las unidades que conforman la empresa junto con sus responsabilidades.

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía.  
Ltda.”**

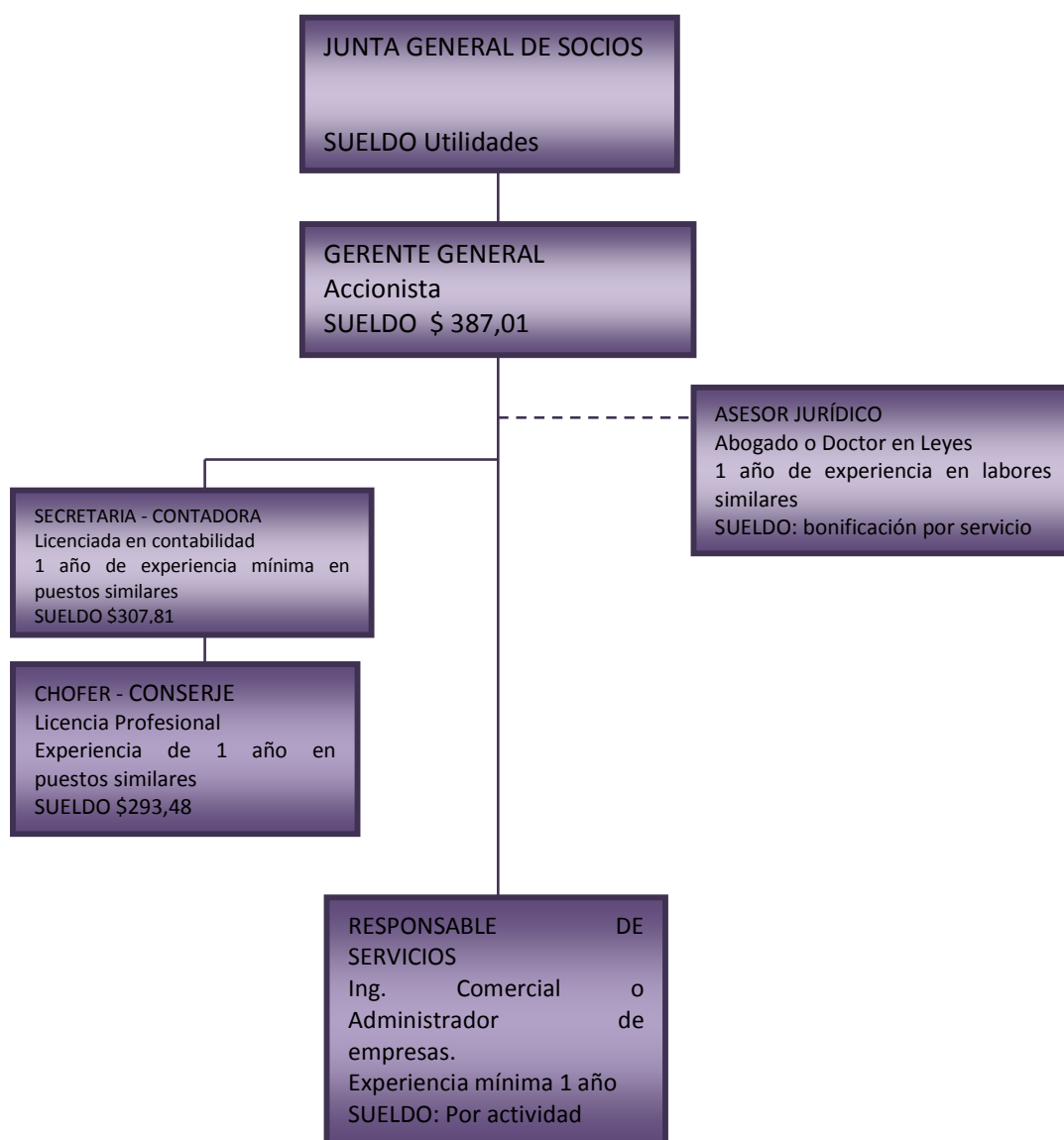
**GRÁFICO N° 15**



**ORGANIGRAMA POSICIONAL.-** El organigrama de posición permite visualizar los nombres de quienes ocupan los cargos además de los órganos que componen la estructura

**ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.”**

**GRÁFICO N° 16**



### **g.4.3. MANUAL DE BIENVENIDA**

Se ha elaborado el siguiente manual de bienvenida que ilustrará toda la información pertinente que el trabajador debe conocer respecto a su lugar de trabajo e identificará en qué medida el desempeño laboral contribuye al mejoramiento organizativo de la estructura organizacional y por consiguiente al logro de los objetivos de la Funeraria Arcángel.

#### **SALUDO DE GERENCIA**

Funeraria



Arcángel

Apreciada Familia de Funeraria Arcángel

Con un inmenso ánimo y placer os doy la bienvenida y le agradezco por incorporarse a nuestro personal, su participación es muy importante y su vocación se revestirá de sensibilidades naturales del alma en estas largas jornadas que compartirá en uno de los fenómenos más conmovedores de la vida de cualquier ser humano.

Debido a que nuestra labor no tiene horario específico, deberá organizarse de la mejor manera posible, para mantener el ritmo de trabajo sin exigir más de lo que cada uno pueda dar. Como colaboradores su deber claro es, el honrar la memoria de un ser querido con respeto, dignidad y caridad es por eso que todos los casos son considerados especiales y son tratados con el mismo ceremonial.

Para un correcto desempeño interno pongo a su consideración información que le será útil en su ocupación. Gracias por su atención.

Saludos,

Ing. Marisol Castillo

Gerente General

**g.4.3.1. SERVICIOS DE LA FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.**

- Trámites de sanidad y registro civil.
- Servicio de coche funerario.
- Abasto de ataúd.
- Servicio de sala de velación.
- Arreglos florales.
- Servicio de cafetería.
- Anuncios mortuorios.
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.

**g.4.3.2. MISIÓN DE LA “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.”****MISIÓN**

La Funeraria “ARCÁNGEL” ofrece al Cantón, su accionar personalizado los 365 días del año las 24 horas del día, con el fin de honrar la memoria de un ser querido con respeto y dignidad en la sala de velación o en domicilios particulares. Su misión principal, brindar “Descanso Eterno” siendo una respuesta en el momento más sensible de los seres humanos.

#### **g.4.3.3. VISIÓN DE LA “FUNERARIA ARCÁNGEL Cía. Ltda.”**

##### **VISIÓN**

La Funeraria ARCÁNGEL se convertirá en el 2015 en una compañía líder en el Cantón Yanzatza, que ofrecerá servicios funerarios personalizados y de calidad con adecuadas salas de velación y también para los lugares donde requiera la sociedad, acompañando en el momento más sensible de sus seres queridos.

#### g.4.3.4. VALORES Y PRINCIPIOS

##### **VALORES Y PRINCIPIOS DE LA FUNERARIA “ARCÁNGEL”**

**Servicio.-** Nuestra vocación de servicio de atención al cliente, para atender sus necesidades y satisfacer sus expectativas.

*A tu servicio siempre.*

**Honestidad y Transparencia:** En todos los procesos y relaciones internas y personales trabajamos con honradez, dignidad, equidad, solidaridad modestia y transparencia.

*Honestidad y Transparencia, nuestra manera de ser.*

**Responsabilidad y Eficiencia:** En el cumplimiento de todas las tareas asignadas, lo que incluye el manejo óptimo de los recursos interinstitucionales.

*Somos Eficientes y Eficaces*

**Respeto y Equidad:** Todos los miembros tendrán el mismo trato, oportunidades y reconocimientos en su accionar sin hacer diferencias por factores sociales, culturales, éticos, políticos, religiosos, ideológicos o por procedencia geográfica.

*Trato equitativo y con respeto*

**Lealtad y Compromiso:** con la institución de la cual somos parte.

*Nos comprometemos a ser leales*

**Libertad de expresión:** Todos los miembros tendrán derecho a expresar su pensamiento, ideas y opiniones.


La observación permanente de estos valores y principios promoverá la comprensión y confianza entre los miembros de la organización, hará un trabajo productivo y agradable, y proporcionará el reconocimiento social y laboral.

#### **g.4.3.5. FUNCIONES**

Puede conceptuarse al Manual como un cuerpo sistemático que indica las funciones y actividades a ser cumplidas por los miembros de la organización y la forma en las mismas deberán ser realizadas ya sea, conjunta o separadamente. Específicamente, el Manual de Funciones, es la versión detallada de la descripción de los objetivos, funciones, autoridad y responsabilidad de los distintos puestos de trabajo que componen la estructura de la organización.


A continuación se expone el siguiente Manual de funciones de la empresa Funeraria “ARCÁNGEL” el cual espera orientar las actividades de la organización hacia un desempeño efectivo y eficiente que coadyuven al éxito en la prestación del servicio de la empresa evitando el mínimo conflicto interno y externo de esta

CUADRO N° 30


	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>		CÓDIGO	JGS - 01
	<b>FUNERARIA ARCÁNGEL</b>		FECHA DE APROBACIÓN	
	<i>PaZ Eterna</i>			
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>				
Denominación del Cargo		JUNTA GENERAL DE SOCIOS		
Área		ADMINISTRATIVA		
Inmediato Superior		-----		
Nivel Jerárquico		LEGISLATIVA		
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>				
La Junta General de Socios es el nivel superior, de la funeraria, la misma que legisla político y tiene la facultad de resolver todos los aspectos relacionados con la actividad de la misma dentro de los límites establecidos por la ley.				
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>✪ Conocer y Aprobar el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias.</li> <li>✪ Analizar los informes emitidos por el gerente de la funeraria sobre las actividades desarrolladas en la misma.</li> <li>✪ Resolver todos los aspectos relacionados con las actividades de la funeraria con los todos los límites establecidos por la ley.</li> <li>✪ Hace cumplir con las políticas y reglamentos internos.</li> <li>✪ Resuelve sobre la disolución y liquidación de la funeraria.</li> <li>✪ Orientar y coordinar las actividades que permitan el cumplimiento de los objetivos de la funeraria</li> <li>✪ Planificar las formas de capacitación o actualización del personal según sus funciones.</li> </ul>				
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS</b>				
EDUCACIÓN		No indispensable		
EXPERIENCIA		Tener acciones a su nombre y debidamente legalizadas		
FIRMA DE AUTORIZACIÓN				



CUADRO N°31

	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA ARCÁNGEL</b> <i>Paiz Eterna</i>	CÓDIGO	GG - 02
		FECHA DE APROBACIÓN	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		GERENTE	
Área		ADMINISTRATIVA	
Inmediato Superior		-----	
Nivel Jerárquico		EJECUTIVA	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la funeraria.			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✪ Convocar y presidir las reuniones de la Funeraria y promover las actividades de la misma.</li> <li>✪ Promover el proceso continuo del mejoramiento de la calidad de la prestación de los servicios exequiales.</li> <li>✪ Velar por la puntual cancelación de los sueldos al Personal de la funeraria.</li> <li>✪ Velar por el cumplimiento de las actividades de los colaboradores.</li> <li>✪ Revisar y fomentar el buen desempeño.</li> <li>✪ Mantener activas las relaciones con las autoridades, con los proveedores o auspiciadores de la funeraria y con la comunidad local.</li> <li>✪ Actualización de los colaboradores.</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Estudios Afines	
EXPERIENCIA		No Indispensable	
FIRMA DE AUTORIZACIÓN			

CUADRO N°32

	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA ARCÁNGEL</b> <i>Paiz Eterna</i>	CÓDIGO	CSA - 03
		FECHA DE APROBACIÓN	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		SECRETARIA - CONTADORA	
Área		ADMINISTRATIVA	
Inmediato Superior		GERENTE	
Nivel Jerárquico		AUXILIAR	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Brindara apoyo al nivel ejecutivo y coordinara actividades con los demás niveles administrativos. Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades contables, tributarias, emitidas disposiciones legales emitidas por el organismo de control y llevará el control de bodega.			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✪ Atender a las personas que ingresen a la funeraria y direccionarlas según su necesidad.</li> <li>✪ Planificar, organizar, dirigir, programar y controlar las actividades del departamento.</li> <li>✪ Recepción y entrega de documentos.</li> <li>✪ Emitir estados financieros oportunos, confiables y de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados y otras disposiciones vigentes.</li> <li>✪ Supervisar, evaluar y controlar la emisión de órdenes de pago.</li> <li>✪ Revisar reportes o estados financieros y demás documentos contables resultados de la gestión.</li> <li>✪ Revisar conciliaciones bancarias y declaraciones de impuestos.</li> <li>✪ Realizar los balances.</li> <li>✪ Revisar contratos de proveedores.</li> <li>✪ Asignar y revisar la documentación del servicio.</li> <li>✪ Elaborar la lista de usuarios.</li> <li>✪ Mantener ordenada y actualizada la documentación del personal y usuarios.</li> <li>✪ Llevar el registro de servicio de los funcionarios de la Institución.</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Título de Contadora	
EXPERIENCIA		1 año en funciones contables	
FIRMA DE AUTORIZACIÓN			


### CUADRO N° 33

	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA ARCÁNGEL</b> <i>Paz Eterna</i>	CÓDIGO	ASJ - 06
		FECHA DE APROBACIÓN	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		ASESOR JURÍDICO	
Área		EXTERNA	
Inmediato Superior		GERENTE	
Nivel Jerárquico		ASESOR	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Asesora de manera temporal al Gerente para la Constitución de la Compañía y en cada requerimiento de la empresa.			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✦ Asesorar a la Gerencia General sobre el contenido y alcances de los dispositivos legales vigentes.</li> <li>✦ Interpretar, concordar y divulgar las normas legales de interés para la gestión institucional que se publiquen, debiendo absolver las consultas correspondientes.</li> <li>✦ Asesorar e informar oportunamente sobre asuntos jurídicos legales, y sus implicancias en el desarrollo de las funciones.</li> <li>✦ Atender los asuntos y trámites de carácter notarial y registral.</li> <li>✦ Proponer las políticas en materia de garantías y saneamiento legal inmobiliario, dirigiendo la ejecución de las mismas.</li> <li>✦ Brindar apoyo en el levantamiento de la información legal inmobiliaria que resulte necesaria para la ejecución de los proyectos a su cargo.</li> <li>✦ Llevar el archivo actualizado de la legislación vigente.</li> <li>✦ Coordinar y ejecutar acciones de apoyo a la gestión de los órganos de la alta dirección, en las reuniones de Directorio y de las Juntas Generales.</li> <li>✦ Realizar otras funciones afines que le sean asignadas por la Gerencia General.</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Abogado o Doctor en Leyes	
EXPERIENCIA		2 Años	
FIRMA DE AUTORIZACIÓN			

CUADRO N°34

	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA ARCÁNGEL</b> <i>Paiz Eterna</i>	CÓDIGO	RSV - 07
		FECHA DE APROBACIÓN	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		RESPONSABLE DE SERVICIOS	
Área		OPERATIVA	
Inmediato Superior		GERENTE	
Nivel Jerárquico		OPERATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades que se realicen en la empresa en referencia a la Prestación de servicios funerarios.			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✪ Llevar un control de actividades sobre el servicio.</li> <li>✪ Cualquier otra función que le sea asignada.</li> <li>✪ Responder por sus funciones</li> <li>✪ Responder por los elementos utilizados para la ejecución de sus tareas.</li> <li>✪ Informar sobre cualquier novedad sucedida en la zona o en los implementos bajo el cuidado suyo.</li> <li>✪ Cumplir la jornada legalmente establecida.</li> <li>✪ Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo.</li> <li>✪ Buscar formas de mejorar el servicio.</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Ing. Comercial o Administrador de empresas.	
EXPERIENCIA		1 Año mínimo	
FIRMA DE AUTORIZACIÓN			

CUADRO N°35

	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA ARCÁNGEL</b> <i>Paq Eterna</i>	CÓDIGO	CHP - 05
		10 de Junio de 2010	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		CHOFER- CONSERJE	
Área		OPERATIVA	
Inmediato Superior		RESPONSABLE DE SERVICIOS	
Nivel Jerárquico		OPERATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Realiza traslados, mantenimiento del vehículo y toda actividad que permita la optimización del mismo e informar eventualidades.			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Encargada de conducir un vehículo de motor para transportar a personas, personal o cualquier tipo de cliente que haya contratado sus servicios.</li> <li>☛ Su labor es la de movilizar tanto al personal y las personas necesarias en los servicios exequiales a domicilio o en la funeraria.</li> <li>☛ Moviliza al personal para trámites externos de todo tipo y de acuerdo su disponibilidad de tiempo.</li> <li>☛ Revisar y cumplir la programación diaria de la movilidad solicitada.</li> <li>☛ Realizar compras, entregas de equipos a reparar, pagos varios, u otras actividades.</li> <li>☛ Realizar limpieza de las instalaciones de la funeraria.</li> <li>☛ Responder por el aseo o cuidado de la zona o área que le sean asignadas.</li> <li>☛ Responder por los elementos utilizados para la ejecución de sus tareas.</li> <li>☛ Informar sobre cualquier novedad sucedida en la zona o en los implementos bajo el cuidado suyo.</li> <li>☛ Cumplir la jornada legalmente establecida.</li> <li>☛ Realizar el control de calidad de los servicios con relación a limpieza.</li> <li>☛ Mostrar en todo momento paciencia, buen trato, educación y evitar discutir con el usuario.</li> <li>☛ Otras funciones que se le puede asignar.</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Chofer profesional	
EXPERIENCIA		NINGUNA	
FIRMA DE AUTORIZACIÓN			

## **g.5. ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio económico - financiero tiene por objeto hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que estructuran el proyecto, es decir, las inversiones necesarias para ponerlo en funcionamiento, los costos en los que se incurren, en la prestación del servicio, la comercialización, financiamiento, el ingreso generado de la venta y toda esta información proyectada para los años de vida útil del proyecto.

### **g.5.1. INVERSIONES DEL PROYECTO**

Las inversiones del proyecto son todos los activos que requiere la empresa para garantizar la prestación del servicio con el monto del capital de trabajo necesaria para después de implementarse el proyecto. Las inversiones que se aplicarán en el presente proyecto son:

- Inversión en Activos Fijos
- Inversión en Activos Diferidos
- Inversión en Activo Circulante o Capital de Trabajo.

#### **g.5.1.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS**

Son las inversiones que se realizan en bienes tangibles para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización, se adquieren para ser usadas durante la vida útil del proyecto, los mismos están sujetos a depreciación, conformado por los bienes muebles e inmuebles adquiridos en el cual se incluirá como activos fijos los siguientes rubros:

- **EQUIPO DE OFICINA.-** Esta sección contempla toda la dotación de aquellos elementos técnicos requeridos para el cumplimiento de las labores administrativas de la sala de relaciones, tales como calculadora, centralilla y teléfonos, etc.; La inversión estimada para este activo es de \$140,00.

<b>CUADRO N° 36</b>			
<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Sumadora	70,00	70,00
2	Teléfono	35,00	70,00
		<b>TOTAL</b>	<b>140,00</b>

Fuente: Comercial "Celcos"

Elaboración: La Autora

- **EQUIPO DE COMPUTACIÓN.-** Se prevé dotar a la funeraria de dos computadoras, una será de uso exclusivo de la gerencia, y la otra será utilizada por la secretaria contadora, la inversión requerida es aproximadamente de \$ 1.420,00

<b>CUADRO N° 37</b>			
<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
2	Computadores con escritorio + impresora	710,00	1.420,00
		<b>TOTAL</b>	<b>1.420,00</b>

Fuente: Máster PC

Elaboración: La Autora

- **MUEBLES Y ENSERES.-** Se refiere al mobiliario, que se requieren en el desarrollo de las actividades administrativas y del servicio de relación de la empresa. El monto que se estima es de \$4.804,00.

<b>CUADRO N° 38</b>			
<b>PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>GERENCIA</b>			
1	Escritorio	80,00	80,00
1	Silla giratoria	26,00	26,00
2	Sillas	15,00	30,00
1	Papelera	12,00	12,00
1	Basurero	10,00	10,00
		<b>Subtotal</b>	<b>158,00</b>
<b>SECRETARIA Y CONTABILIDAD</b>			
1	Escritorio	60,00	60,00
1	Silla Acolchonada	15,00	15,00
1	Mueble	60,00	60,00
1	Archivador	45,00	45,00
1	Basurero Grande	4,00	4,00
		<b>Subtotal</b>	<b>184,00</b>
<b>BODEGA</b>			
100	Sillas plásticas pica	6,00	600,00
1	Percha madera	210,00	210,00
		<b>Subtotal</b>	<b>810,00</b>
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>SALA DE VELACIONES</b>			
1	Camilla	80,00	80,00
100	Sillas de Madera (asiento acolchonado)	22,00	2200,00
1	Capilla Ardiente	100,00	100,00
4	Jarrones Grandes	35,00	140,00
2	Candelabro	50,00	100,00
2	Rotulo funeraria	110,00	220,00
2	Basureros	15,00	30,00
4	Cortinas	30,00	120,00
2	Cruz	60,00	120,00
1	Amplificación	120,00	120,00
4	Caballetes	60,00	240,00
		<b>Subtotal</b>	<b>3470,00</b>



<b>COCINA</b>			
2	Ollas Grandes	20,00	40,00
2	Jarras de Plástico de 4 Litros	7,00	14,00
1	Basurero Grande	4,00	4,00
		<b>Subtotal</b>	<b>58,00</b>
<b>DORMITORIO</b>			
1	Cama + velador	120,00	120,00
1	Basurero	4,00	4,00
		<b>Subtotal</b>	<b>124,00</b>
<b>TOTAL PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>4.804,00</b>

Elaboración: La Autora

- **VEHÍCULO.-** El vehículo es necesario y se ha previsto uno de segunda mano Marca Luv simple 2005, la misma que tendrá tres fines, transportar al personal cuando para actividades de la funeraria se trate, servirá de carroza fúnebre para lo que la cubierta metálica será removible pudiendo dar también el servicio de traslado del mobiliario. El costo del vehículo mas el acondicionamiento asciende a los \$8.080,00.

<b>CUADRO N° 39</b>			
<b>PRESUPUESTO DE VEHÍCULO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Camioneta Luv simple 2005	7.100,00	7.100,00
1	Adecuación Balde	980,00	980,00
	<b>TOTAL</b>		<b>8.080,00</b>

Elaboración: La Autora

- **IMPLEMENTOS DE DORMITORIO.-** Corresponde a todo lo que permita hacer utilizable dichas instalaciones como requerimientos tenemos, colchón, juego de sábanas, cobertor, etc., Su monto ascenderá aproximadamente a \$ 114,00.

<b>CUADRO N° 40</b>			
<b>PRESUPUESTO DE IMPLEMENTOS DE DORMITORIO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Almohada	5,00	5,00
1	Cobertores	25,00	25,00
2	Juego de Sábanas	12,00	24,00
1	Colchón (Esponja)	60,00	60,00
<b>TOTAL</b>			<b>114,00</b>

**Fuente:** Comercial "Celcos"

**Elaboración:** La Autora

- \* UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA.-** se define como utensilios para trabajar en uno diversos oficios para realizar uno o varios trabajos manuales. Las herramientas serán de gran utilidad para brindar el autoservicio de cafetería permitiendo optimizar la calidad del servicio. El monto ascendería aproximadamente a \$17,10.

<b>CUADRO N° 41</b>			
<b>PRESUPUESTO DE UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Porta azúcar	4,00	4,00
1	Charoles	2,00	2,00
1	Porta servilletas	1,00	1,00
1	Porta cucharas	2,00	2,00
3	Vasos desechables cafeteros (100 vasos)	1,20	3,60
1	Jarra	2,50	2,50
1	Cuchillo	2,00	2,00
<b>TOTAL</b>			<b>17,10</b>

**Fuente:** Comercial "Celcos"

**Elaboración:** La Autora

- MATERIALES PARA LA SALA DE VELACIONES.-** Son requerimientos que se adecuara para dar mejor presentación a la sala, comprende los arreglos florales y la Biblia en caso de realizar la eucaristía en el salón. El monto asciende a \$ 110,00.

<b>CUADRO N° 42</b>			
<b>PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA SALA DE VELACIONES</b>			
5	Arreglos Florales Artificiales	10,00	50,00
1	Biblia Grande	60,00	60,00
<b>TOTAL</b>			<b>110,00</b>

Elaboración: La Autora

### Resumen Activos Fijos

Tomando como base los antecedentes señalados para cada cuenta integrante del Activo Fijo, la cuantía total de inversión remonta a \$ 14.685,10

<b>CUADRO N° 43</b>	
<b>RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA</b>	140,00
<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	1.420,00
<b>PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES</b>	4.804,00
<b>PRESUPUESTO DE VEHÍCULO</b>	8.080,00
<b>PRESUPUESTO DE IMPLEMENTOS DE DORMITORIO</b>	114,00
<b>PRESUPUESTO DE UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA</b>	17,10
<b>PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA LA SALA DE VELACIONES</b>	110,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>14.685,10</b>

Fuente: CUADROS N° 36-42

Elaboración: La Autora

#### f.5.1.2. INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

Son aquellos gastos no reembolsables que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto y suelen ser amortizados. En este rubro se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con los mismos, los que se distribuyen de la siguiente manera:

➤ **COSTOS DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO.-** El monto de inversión previsto para cubrir estos costos asciende a \$67,92. Los referidos costos se desglosan de la siguiente manera:

**Encuestas y Entrevistas.-** Aquí se contempla básicamente los gastos asociados al fotocopiado de ejemplares para la realización del estudio de mercado, el monto del gasto es de \$6.92

**Transporte.-** En este rubro se toma en cuenta los viajes efectuados al Cantón de Yanzatza con el fin de aplicar las encuestas a la muestra de la población y las entrevistas a los comercios que brindan un servicio similar y demás traslados dentro del catón o ciudad de Loja con el fin de acceder a los datos necesarios para la elaboración total del proyecto, para ello se invirtió aproximadamente \$21,00.

**Alimentación.-** Contempla los gastos efectuados con motivo de la alimentación de los encargados de la formulación del proyecto durante los viajes realizados fuera de la ciudad, se estima que se gastó alrededor de \$30,00.

**Adicionales.-** Se considera este rubro dado en la fase pre operativa donde se efectúan gastos circunstanciales por conceptos de copias, transporte, llamadas telefónicas, fax; el monto está alrededor de \$10,00.

<b>CUADRO N° 44</b>			
<b>COSTOS DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
346	Fotocopias de Encuestas y entrevistas	0,02	6,92
1	Transporte	21,00	21,00
1	Alimentación	30,00	30,00
1	Adicionales	10,00	10,00
		<b>TOTAL</b>	<b>67,92</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

- **COSTOS LEGALES DE LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA.-** Incluye los desembolsos con el afán de conseguir que la compañía sea reconocida legalmente y pueda desarrollar sus actividades con normalidad sin sanciones legales; para ello se requiere una inversión aproximada de \$ 1.561,70 justificada por los siguientes rubros:

**Constitución de la Compañía.-** Esta minuta de constitución tiene un costo estimado de \$ 1.000,00 y es indispensable que se efectúe este trámite para lograr el reconocimiento legal de la empresa.

**Inscripción en el Registro Mercantil.-** Éste trámite tiene un costo aproximado de \$500,00 e incluye todas las gestiones legales, desde el registro de la existencia de la compañía hasta la publicación de la minuta de constitución, en un diario de mayor circulación de la localidad (domicilio de la compañía).

**Permiso de Funcionamiento.-** Éste trámite se lo efectúa en la Dirección Provincial de Salud y los gastos en los que se incurre para dicho trámite se refiere a la compra de tres formularios, revisión de las instalaciones y exámenes médicos de todos los que laboran en la empresa, todos estos desembolsos ascienden a \$36,70.

**Obtención del Ruc.-** Para la obtención del número de RUC no se requiere mayor inversión, pues los requisitos para ello son mínimos, en este trámite se requiere el monto de \$ 5,00.

**Afiliación a la Cámara de Comercio.-** Es pertinente que la funeraria este afiliada a una institución que agrupe en su seno a varias empresas y que por tal motivo le brinde mayores garantías para su supervivencia, en virtud de esto, se ha considerado pertinente la afiliación a la Cámara de Comercio del Cantón Yantzaza para lo cual se requiere invertir 20,00

<b>CUADRO N° 45</b>			
<b>COSTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Constitución de Compañía	1000,00	1000,00
1	Inscripción en el Registro mercantil	500,00	500,00
1	Permisos de Funcionamiento	36,70	36,70
1	Obtener Ruc	5,00	5,00
1	Afiliación a la Cámara de Comercio	20,00	20,00
		<b>TOTAL</b>	<b>1.561,70</b>

**Fuente:** Departamento de Higiene y Salud del Cantón Yantzaza.

**Elaboración:** La Autora

- **COSTOS DE ADECUACIÓN DEL LOCAL.-** En esta sección se agrupan aquellos gastos efectuados con motivo del montaje de la empresa que ejecutará el proyecto; aquellos activos intangibles que sirven como complemento para la operación, pero que deben efectuarse antes de que la empresa empiece sus actividades, entre ellos tenemos una línea telefónica, la dotación de un programa de contabilidad computarizado especialmente diseñado para la sala de velación e instalaciones eléctricas en general; para ello es preciso invertir alrededor de \$ 5.532,96.

<b>CUADRO N° 46</b>			
<b>COSTOS DE ADECUACIÓN DE LOCAL</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Línea telefónica	80,00	80,00
1	Programa contable	409,96	409,96
150	Adecuación de Mamparas (m <sup>2</sup> )	30,00	4.500,00
1	Instalaciones eléctricas	380,00	380,00
1	Extintor	35,00	35,00
1	Botiquín	18,00	18,00
1	Adecuación Capilla	110,00	110,00
			<b>5.532,96</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

- **IMPREVISTOS.-** Se contempla esté rubro debido a que pueden surgir gastos inesperados durante el montaje de la empresa, para ello se considera el 5% del total de inversión en activos diferidos antes señalados, la proporción monetaria que representa este porcentaje es de \$ 358,13.

## **RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

En resumen la inversión total necesaria para cubrir los Activos Diferidos, incluyendo el monto destinado a imprevistos asciende a \$ 7.520,71.

<b>CUADRO N° 47</b>	
<b>RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
COSTOS DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO	67,92
COSTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN	1.561,70
COSTOS DE ADECUACIÓN DE LOCAL	5.532,96
IMPREVISTOS 5%	358,13
<b>TOTAL</b>	<b>7.520,71</b>

**Fuente:** CUADROS N° 44-46

**Elaboración:** La Autora

### g.5.1.3. INVERSIÓN EN ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Los activos circulantes llegan a constituirse en el dinero con el que debe disponer para que la compañía realice sus operaciones durante un ciclo productivo en el área de servicios, estos activos tienen facilidad de liquidez y tienden a ser recuperados durante el proceso de comercialización del servicio, los valores necesarios para la normal operación del proyecto durante el ciclo, son los siguientes:

- **Presupuesto de Material Directo.-** Como su nombre lo indica este apartado toma en cuenta los costos de los féretros que intervienen en la prestación del servicio los gastos ascienden a \$10.500,00

**CUADRO N° 48**

<b>PRESUPUESTO DE MATERIAL DIRECTO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
75	Féretros	140,00	10.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>10.500,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora



Las proyecciones se realizo en base a la tasa de inflación que es del 3,5%.

**CUADRO N° 49**

<b>PROYECCIÓN DE MATERIAL DIRECTO</b>			
<b>Años</b>	<b>Cant.</b>	<b>V/U.</b>	<b>V/T.</b>
2010	75	140,00	10.500,00
2011	75	144,90	10.867,50
2012	75	149,97	11.547,81
2013	77	155,22	11.951,98
2014	77	160,65	12.370,30
2015	77	166,28	12.969,53
2016	78	172,10	13.423,47
2017	78	178,12	14.071,41
2018	79	184,35	14.563,91
2019	79	190,81	15.264,45
2020	80	197,48	15.798,71

**Fuente:** Estudio Técnico (Capacidad utilizada Cuadro № 28)

**Elaboración:** La Autora

**Insumos Directos.-** En este apartado se considera los costos asociados a aquellos materiales o insumos que intervienen colateralmente en la prestación del servicio, tal es el caso de cirios, vino de consagración, funda de hostias, café criollo molido y azúcar; la inversión requerida para cubrir estos costos tienen una cuantía de \$ 260,00

<b>CUADRO N° 50</b>			
<b>INSUMOS DIRECTOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
20	Cirios	7,00	140,00
5	Vino de Consagración (botellas)	15,00	75,00
20	Funda de hostias (20 unidades)	5,00	100,00
20	Café Criollo molido (1 libra)	2,00	40,00
1	Azúcar (quintal)	45,00	45,00
<b>TOTAL</b>			<b>260,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

<b>CUADRO Nro. 51</b>	
<b>PROYECCIÓN DE INSUMOS DIRECTOS</b>	
<b>Años</b>	<b>COSTO TOTAL PROYECTADO</b>
2010	260,00
2011	269,10
2012	278,52
2013	288,27
2014	298,36
2015	308,80
2016	319,61
2017	330,79
2018	342,37
2019	354,35
2020	366,76

**Fuente:** CUADRO Nº 50

**Elaboración:** La Autora

- **Presupuesto de Material Indirecto.-** Como su nombre lo indica en este apartado se considera los costos asociados a aquellos materiales o insumos que intervienen colateralmente en la prestación del servicio, tal es el caso de combustible, mascarillas protectoras, útiles de aseo y limpieza, servicios básicos, otros gastos etc.; la inversión requerida para cubrir estos costos tiene una cuantía de \$ 1.169,64.

<b>CUADRO N° 52</b>					
<b>PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS</b>					
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>SERVICIO FUNERARIO</b>					
1	Maquillaje	Cajas	3,50	3,50	3,50
1	Mascarillas protectoras (50 unidades)	Cajas	12,00	12,00	144,00
1	Guantes quirúrgicos (50 unidades)	Cajas	10,50	10,50	126,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>26,00</b>	<b>273,50</b>

<b>ÚTILES DE ASEO</b>					
5	Jabón liquido	Unidades	1,00	5,00	60,00
4	Papel higiénico elite (12 rollos)	Pacas	2,50	10,00	120,00
5	Ajax cloro (2 litros)	Unidades	2,80	14,00	168,00
5	Detergente (Grande)	Unidades	4,00	20,00	240,00
2	Pinoklin (2 litos)	Unidades	5,00	10,00	120,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>59,00</b>	<b>708,00</b>
<b>IMPLEMENTOS PARA MANTENIMIENTO</b>					
2	Escoba	Unidades	3,00	6,00	6,00
2	Trapeador + exprimidor y balde	Unidades	10,00	20,00	20,00
2	Recogedor de Basura	Unidades	1,50	3,00	3,00
2	Limpiador de Baño	Unidades	1,00	2,00	24,00
4	Franela	Unidades	1,00	4,00	4,00
10,61	Combustible	Galones	1,03	10,93	131,14
<b>SUBTOTAL</b>				<b>45,93</b>	<b>188,14</b>
<b>TOTAL</b>				<b>130,93</b>	<b>1.169,64</b>

**Fuente:** Autoservicio ROMAR, Farmacia Sana-Sana

**Elaboración:** La Autora

<b>CUADRO Nro. 53</b>	
<b>PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS</b>	
<b>Años</b>	<b>COSTO TOTAL PROYECTADO</b>
2010	1.169,64
2011	1.210,58
2012	1.252,95
2013	1.296,80
2014	1.342,19
2015	1.389,16
2016	1.437,79
2017	1.488,11
2018	1.540,19
2019	1.594,10
2020	1.649,89

**Fuente:** CUADRO N° 52

**Elaboración:** La Autora

## PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS

Bajo esta denominación comprende el agua potable y energía eléctrica; servicios que son indispensables para poder ofrecer el servicio exequial; la inversión que se precisa para solventar estos desembolsos asciende a \$ 230,40

**CUADRO N° 54**

<b>PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS</b>					
<b>CANTIDAD.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
47	Agua Potable	m <sup>3</sup>	0,13	6,11	73,32
77	Energía eléctrica	kw/h	0,17	13,09	157,08
<b>TOTAL</b>					<b>230,4</b>

**Fuente:** Departamento de comercialización del Ilustre Municipio de Yantzaza y EERSSA.

**Elaboración:** La Autora

**CUADRO N° 55**

<b>PROYECCIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>Años</b>	<b>COSTO TOTAL PROYECTADO</b>
2010	230,40
2011	238,46
2012	246,81
2013	255,45
2014	264,39
2015	273,64
2016	283,22
2017	293,13
2018	303,39
2019	314,01
2020	325,00

**Fuente:** CUADRO N° 54

**Elaboración:** La Autora

## RESUMEN DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DEL SERVICIO

En resumen la inversión total necesaria para cubrir los costos directos e indirectos que servirán para poder llevar a cabo el servicio exequial; asciende a \$ 12.160,04.

CUADRO N° 56		
RESUMEN DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DEL SERVICIO		
CANTIDAD	DETALLE	COSTO TOTAL
1	PRESUPUESTO DE MATERIAL DIRECTO	10.500,00
1	INSUMOS DIRECTOS	260,00
1	PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS	1.169,64
1	PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS	230,4
<b>COSTOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>		<b>12.160,04</b>

Fuente: CUADROS N° 48-50-52-54

Elaboración: La Autora

- **PERSONAL DE SERVICIO.-** Aquí se considera el costo derivado del pago de sueldos al personal operativo, encargado directamente de la prestación del servicio. Para calcular el gasto mensual se pagara una bonificación por servicio prestado dependiendo de los difuntos atendidos al mes por cada servicio se pagara el valor de \$ 20,00 además cada tres años se realizara un incremento del 10% fundamentando en los últimos incrementos que se dio por parte del Gobierno.

<b>CUADRO N° 57</b>				
<b>PERSONAL DE SERVICIO DIRECTO</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>Bonificación por Servicio Prestado</b>	<b># De Fallecidos al Año.</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
2010	Responsable de Servicio	20,00	75	1.500,00
<b>2011</b>		<b>20,00</b>	75	1.500,00
2012		20,00	75	1.500,00
<b>2013</b>		20,00	77	1.540,00
2014		22,00	77	1.694,00
<b>2015</b>		22,00	77	1.694,00
2016		22,00	78	1.716,00
<b>2017</b>		24,20	78	1.887,60
2018		24,20	79	1.911,80
<b>2019</b>		24,20	79	1.911,80
2020		26,62	80	2.129,60

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

- **GASTOS DE ADMINISTRATIVOS.-** Se refiere a los costes ocasionados al pago de sueldos al personal administrativo, útiles de oficina y los servicios básicos consumidos exclusivamente por efecto de la ejecución de las actividades administrativas.

**PERSONAL ADMINISTRATIVO.-** el personal administrativo de la empresa estará conformado por el gerente, la secretaria – contadora y el chofer que hará las veces de conserje, el monto que asciende es de \$12.579,51.

CUADRO N° 58

PERSONAL ADMINISTRATIVO					
CANTIDAD	DETALLE	SUELDO UNIFICADO	APORTE IESS	COSTO TOTAL	COSTO ANUAL
1	Gerente	418,25	31,24	387,01	4.644,07
1	Secretaria Contadora	335,00	27,19	307,81	3.693,69
1	Asesor Jurídico (Bonificación por servicio)	60,00			720,00
1	Chofer-Conserje	323,75	30,27	293,48	3521,76
<b>TOTAL</b>					<b>12.579,51</b>

Fuente: NEC

Elaboración: La Autora

**NOTA:** El Asesor Jurídico tendrá una bonificación por servicio de 60,00 dólares dependiendo de las veces que realice actividades por la empresa.

Las proyecciones de los pagos se han realizado solamente utilizando el 10% e incrementando cada 3 años.

CUADRO N° 59

PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO	
Años	COSTO ANUAL PROYECTADO
2010	12.579,51
2011	12.579,51
2012	12.579,51
2013	12.579,51
2014	13.837,46
2015	13.837,46
2016	13.837,46
2017	15.221,21
2018	15.221,21
2019	15.221,21
2020	16.743,33

Fuente: CUADRO N° 58

Elaboración: La Autora

## PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS

Bajo esta denominación comprende el agua potable y energía eléctrica; que será de uso exclusivo del área administrativa; la inversión que se precisa para solventar estos desembolsos asciende a \$ 252,24

CUADRO N° 60

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS					
CANTIDAD.	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
4	Agua Potable	m <sup>3</sup>	0,13	0,52	6,24
50	Energía eléctrica	kw/h	0,17	8,5	102
	Teléfono	Consumo Básico	3,60	12	144
<b>Total</b>					<b>252,24</b>

**Fuente:** Departamento de comercialización del Ilustre Municipio de Yantzaza Andinatel y EERSSA.

**Elaboración:** La Autora.

CUADRO Nro. 61	
PROYECCIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS	
Años	COSTO TOTAL PROYECTADO
2010	252,24
2011	261,07
2012	270,21
2013	279,66
2014	289,45
2015	299,58
2016	310,07
2017	320,92
2018	332,15
2019	343,78
2020	355,81

**Fuente:** CUADRO N° 60

**Elaboración:** La Autora



**PRESUPUESTO DE ÚTILES DE OFICINA.-** Son herramientas indispensables para el normal desempeño del personal administrativo; así tenemos: hojas de papel bond, grapadora, perforadora, calculadora, borrador, corrector, carpetas, otros gastos, etc. La inversión requerida para cubrir estos costos tiene una cuantía de \$ 202,12.

CUADRO N° 62

PRESUPUESTO DE ÚTILES DE OFICINA					
CANTIDAD	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	Hojas de Papel Bond 75 gr A4	Resmas	2,80	2,80	33,60
1	Juego de Grapadora, perforadora y saca grapas	Unidad	4,20	4,20	4,20
2	Calculadora	Unidad	8,50	17,00	17,00
2	Borrador	Unidad	0,10	0,20	0,20
2	Correctores	Unidad	1,30	2,60	2,60
2	Sello Caucho	Unidad	12,00	24,00	24,00
1	Esferográficos	Caja	2,00	2,00	2,00
2	Portaminas	Unidad	1,00	2,00	2,00
4	Minas para Lápices	Unidades	0,35	1,40	1,40
1	Grapas	Cajas	0,80	0,80	9,60
1	Clip pequeños	Cajas	0,20	0,20	2,40
1	Clip mariposa	Caja	1,00	1,00	1,00
1	CD'S	Caja	7,30	7,30	7,30
12	Carpetas Folder	Unidad	0,17	2,04	2,04
6	Carpetas Archivadoras grandes	Unidad	1,88	11,28	11,28
1	Papel Carbón	Paquete	2,30	2,30	2,30
4	Notas Adhesivas	Unidad	0,40	1,60	19,20
12	Cinta para sumadora	Unidad	0,50	6,00	6,00
6	Cartucho negro para impresora	Unidad	4,00	24,00	24,00
6	Cartucho color para impresora	Unidad	5,00	30,00	30,00
<b>TOTAL</b>				<b>142,72</b>	<b>202,12</b>

**Fuente:** La Reforma, Imprenta Santiago.

**Elaboración:** La Autora

<b>CUADRO N° 63</b>	
<b>PRESUPUESTO DE ÚTILES DE OFICINA</b>	
<b>Años</b>	<b>COSTO TOTAL PROYECTADO</b>
2010	202,12
2011	209,19
2012	216,52
2013	224,09
2014	231,94
2015	240,06
2016	248,46
2017	257,15
2018	266,15
2019	275,47
2020	285,11

**Fuente:** CUADRO N° 62

**Elaboración:** La Autora

## **RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

En resumen la inversión total necesaria para cubrir los gastos administrativos asciende a \$ 13.033,87.

<b>CUADRO N° 64</b>		
<b>RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	PERSONAL ADMINISTRATIVO	12.579,51
1	PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS	252,24
1	PRESUPUESTO DE ÚTILES DE OFICINA	202,12
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>13.033,87</b>

**Fuente:** CUADROS N° 58-60-62

**Elaboración:** La Autora

- **GASTOS DE ARRIENDO.-** Se incurre en estos gastos con motivo del pago del alquiler del local en el cual funcionará la empresa, pues en el presente proyecto no se prevé construcciones de ningún tipo, el pago del

arriendo mensual requiere una inversión de \$ 150 por una casa esquinera de propiedad de la Sra. Rosa Cuenca. Asciede a \$1.800,00.

<b>CUADRO N° 65</b>			
<b>PRESUPUESTO DE GASTO DE ARRIENDO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
12	Arriendo Casa Esquinera	150,00	1800
<b>TOTAL GASTO DE ARRIENDO</b>			<b>1800</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora

<b>CUADRO N° 66</b>	
<b>PROYECCIÓN GASTO ARRIENDO</b>	
<b>Años</b>	<b>COSTO ANUAL PROYECTADO</b>
2010	1.800,00
2011	1.863,00
2012	1.928,21
2013	1.995,69
2014	2.065,54
2015	2.137,84
2016	2.212,66
2017	2.290,10
2018	2.370,26
2019	2.453,22
2020	2.539,08

**Fuente:** CUADRO N° 65

**Elaboración:** La Autora

- **GASTOS DE VENTAS.**- Estos gastos se producen como consecuencia de las actividades que se realizan para acercar el servicio al cliente; así tenemos el pago de publicidad radial, las hojas volantes, contratos pre-impresos, facturas, etc., para sufragar todos estos gastos se necesita una inversión de \$ 978,00.

CUADRO N° 67				
PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA				
CANTIDAD	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1000	Cuñas de Radio	Spot	0,50	500,00
100	Hojas Volantes 16x20	Cientos	4,50	450,00
1	Contratos pre- impresos	Libretin	10,00	10,00
1	Facturas	Libretin	18,00	18,00
<b>TOTAL GASTO DE VENTA</b>				<b>978,00</b>

**Fuente:** Radio Integración.

**Elaboración:** La Autora

CUADRO N° 68	
PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA	
Años	COSTO TOTAL PROYECTADO
2010	978,00
2011	1.012,23
2012	1.047,66
2013	1.084,33
2014	1.122,28
2015	1.161,56
2016	1.202,21
2017	1.244,29
2018	1.287,84
2019	1.332,91
2020	1.379,57

**Fuente:** CUADRO N° 67

**Elaboración:** La Autora

- **IMPREVISTOS.-** La consideración de este rubro se encuentra justificada en virtud de que pueden presentarse inesperadamente variaciones en los precios de los materiales, insumos, útiles y servicios básico; por ello se ha considerado pertinente que el 5% del monto total de la inversión requerida como capital de trabajo sea destinado al fondo de imprevistos, el respectivo calculo establece un rubro de \$1.473,60

## RESUMEN DE LA INVERSIÓN DE ACTIVOS CIRCULANTES

En resumen la inversión total necesaria para cubrir el Activos Circulante o Capital de Trabajo, incluyendo el monto destinado a imprevistos asciende a \$30.945,51.

<b>CUADRO N° 69</b>		
<b>RESUMEN DE LA INVERSIÓN DE ACTIVOS CIRCULANTES</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Costos de Prestación de Servicios	12.160,04
1	COSTOS DE MANO DE OBRA	1.500,00
1	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	13.033,87
1	TOTAL GASTO DE ARRIENDO	1.800,00
1	TOTAL GASTO DE VENTA	978,00
1	Imprevistos	1.473,60
<b>TOTAL</b>		<b>30.945,51</b>

Fuente: CUADROS N° 56-57-64-65-67.

Elaboración: La Autora

### g.5.1.4. Resumen de la Inversión Total Prevista

En esta parte se puede ver el resumen de la inversión dividida en Inversión en Activos diferidos, Inversión Fija e Inversión en capital de Trabajo. El costo total asciende a \$ 53.151,31

<b>CUADRO N° 70</b>			
<b>RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO</b>			
<b>CUENTAS</b>	<b>EGRESO PARCIAL</b>		<b>EGRESO TOTAL</b>
ACTIVOS FIJOS			14.685,10
PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA	140,00		
PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.420,00		
PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES	4.804,00		
PRESUPUESTO DE VEHÍCULO	8.080,00		
PRESUPUESTO DE IMPLEMENTOS DE DORMITORIO	114,00		
PRESUPUESTO DE UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA	17,10		
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA LA SALA DE VELACIONES	110,00		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	14.685,10		
ACTIVOS DIFERIDOS			7.520,71
COSTO DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO	67,92		
COSTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN	1.561,70		
COSTOS DE ADECUACIÓN DEL LOCAL	5.532,96	7.162,58	
IMPREVISTOS 5%		358,13	
CAPITAL DE TRABAJO (Anual)			30.945,51
Prestación de Servicios	12.160,04		
Salarios de Personal Operativo	1.500,00		
Gastos Administrativos	13.033,87		
Gastos de Arriendo	1.800,00		
Gastos de Ventas	978,00	29.471,91	
Imprevistos		1.473,60	
<b>INVERSIONES DEL PROYECTO</b>			<b>53.151,31</b>

Elaboración: La Autora

<b>CUADRO N° 71</b>	
<b>RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	
<b>CUENTA</b>	<b>EGRESO TOTAL</b>
ACTIVOS FIJOS	14.685,10
ACTIVOS DIFERIDOS	7.520,71
CAPITAL DE TRABAJO (Anual)	30.945,51
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>53.151,31</b>

Fuente: CUADRO N° 70

Elaboración: La Autora

### g.5.1.5. Financiamiento de la Inversión

Una vez que se conoce el monto total de la inversión requerida para la ejecución y puesta marcha el proyecto, se procede a buscar las fuentes de financiamiento las cuales pueden ser Internas y Externas. El financiamiento del proyecto constituye la parte importante, de la microempresa, por lo que el mismo debe ser expuesto en forma completamente clara. El proyecto hará uso de fuentes tanto internas como externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

<b>CUADRO 72</b>		
<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Capital Propio	50	26575,66
Capital Externo	50	26575,66
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>53151,31</b>

**Fuente:** CUADRO Nº 71

**Elaboración:** La Autora

#### **Fuentes Internas**

Se considera como fuentes internas a todos los recursos de la misma empresa, por lo general estas fuentes de financiamiento propias son consideradas como el patrimonio. El 50% de la inversión que corresponde a \$ 26.575,66 que será financiado con aportaciones de los socios o capital propio.

#### **Fuentes Externas**

Se considera como fuentes externas a todos las instituciones del sector financiero local que podrían financiar la puesta en marcha del proyecto Para poder desarrollar el presente proyecto se hace necesario recurrir a fuentes externas de financiamiento, por lo que se decidió trabajar con la Corporación

Financiera Nacional con su línea de crédito especial para microempresarios, a cual no cobra comisiones ni impuestos, además de ofrecer el interés más bajo del mercado financiero local; préstamo que se lo realizará por el monto de \$26.575,66 a un plazo de diez años con un interés del 11,5% y pagos mensuales; que servirá para financiar el presente proyecto y corresponde al 50% de la inversión total. Ver tabla de amortización.

<b>CUADRO 73</b>					
<b>AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO</b>					
<b>Cantidad</b>					
<b>Prestada:</b>	\$26.575,66	<b>Amortización:</b>	221,46		
<b>Interés Anual:</b>	11,5%				
<b>Plazo en Años:</b>	10				
<b>Pagos por Año:</b>	Mensual				
<b>PERIODO</b>	<b>SALDO ANTERIOR</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>SALDO FINAL</b>
<b>0</b>					26.575,66
<b>1</b>	26575,66	3056,20	221,46	3277,66	26354,19
<b>2</b>	26354,19	3030,73	221,46	3252,20	26132,73
<b>3</b>	26132,73	3005,26	221,46	3226,73	25911,27
<b>4</b>	25911,27	2979,80	221,46	3201,26	25689,80
<b>5</b>	25689,80	2954,33	221,46	3175,79	25468,34
<b>6</b>	25468,34	2928,86	221,46	3150,32	25246,87
<b>7</b>	25246,87	2903,39	221,46	3124,85	25025,41
<b>8</b>	25025,41	2877,92	221,46	3099,39	24803,95
<b>9</b>	24803,95	2852,45	221,46	3073,92	24582,48
<b>10</b>	24582,48	2826,99	221,46	3048,45	24361,02
<b>11</b>	24361,02	2801,52	221,46	3022,98	24139,56
<b>12</b>	24139,56	2776,05	221,46	2997,51	23918,09
<b>13</b>	23918,09	2750,58	221,46	2972,04	23696,63
<b>14</b>	23696,63	2725,11	221,46	2946,58	23475,16
<b>15</b>	23475,16	2699,64	221,46	2921,11	23253,70
<b>16</b>	23253,70	2674,18	221,46	2895,64	23032,24
<b>17</b>	23032,24	2648,71	221,46	2870,17	22810,77
<b>18</b>	22810,77	2623,24	221,46	2844,70	22589,31



19	22589,31	2597,77	221,46	2819,23	22367,84
20	22367,84	2572,30	221,46	2793,77	22146,38
21	22146,38	2546,83	221,46	2768,30	21924,92
22	21924,92	2521,37	221,46	2742,83	21703,45
23	21703,45	2495,90	221,46	2717,36	21481,99
24	21481,99	2470,43	221,46	2691,89	21260,53
25	21260,53	2444,96	221,46	2666,42	21039,06
26	21039,06	2419,49	221,46	2640,96	20817,60
27	20817,60	2394,02	221,46	2615,49	20596,13
28	20596,13	2368,56	221,46	2590,02	20374,67
29	20374,67	2343,09	221,46	2564,55	20153,21
30	20153,21	2317,62	221,46	2539,08	19931,74
31	19931,74	2292,15	221,46	2513,61	19710,28
32	19710,28	2266,68	221,46	2488,15	19488,82
33	19488,82	2241,21	221,46	2462,68	19267,35
34	19267,35	2215,75	221,46	2437,21	19045,89
35	19045,89	2190,28	221,46	2411,74	18824,42
36	18824,42	2164,81	221,46	2386,27	18602,96
37	18602,96	2139,34	221,46	2360,80	18381,50
38	18381,50	2113,87	221,46	2335,34	18160,03
39	18160,03	2088,40	221,46	2309,87	17938,57
40	17938,57	2062,94	221,46	2284,40	17717,10
41	17717,10	2037,47	221,46	2258,93	17495,64
42	17495,64	2012,00	221,46	2233,46	17274,18
43	17274,18	1986,53	221,46	2207,99	17052,71
44	17052,71	1961,06	221,46	2182,53	16831,25
45	16831,25	1935,59	221,46	2157,06	16609,79
46	16609,79	1910,13	221,46	2131,59	16388,32
47	16388,32	1884,66	221,46	2106,12	16166,86
48	16166,86	1859,19	221,46	2080,65	15945,39
49	15945,39	1833,72	221,46	2055,18	15723,93
50	15723,93	1808,25	221,46	2029,72	15502,47
51	15502,47	1782,78	221,46	2004,25	15281,00
52	15281,00	1757,32	221,46	1978,78	15059,54
53	15059,54	1731,85	221,46	1953,31	14838,08
54	14838,08	1706,38	221,46	1927,84	14616,61
55	14616,61	1680,91	221,46	1902,37	14395,15
56	14395,15	1655,44	221,46	1876,91	14173,68
57	14173,68	1629,97	221,46	1851,44	13952,22

58	13952,22	1604,51	221,46	1825,97	13730,76
59	13730,76	1579,04	221,46	1800,50	13509,29
60	13509,29	1553,57	221,46	1775,03	13287,83
61	13287,83	1528,10	221,46	1749,56	13066,36
62	13066,36	1502,63	221,46	1724,10	12844,90
63	12844,90	1477,16	221,46	1698,63	12623,44
64	12623,44	1451,70	221,46	1673,16	12401,97
65	12401,97	1426,23	221,46	1647,69	12180,51
66	12180,51	1400,76	221,46	1622,22	11959,05
67	11959,05	1375,29	221,46	1596,75	11737,58
68	11737,58	1349,82	221,46	1571,29	11516,12
69	11516,12	1324,35	221,46	1545,82	11294,65
70	11294,65	1298,89	221,46	1520,35	11073,19
71	11073,19	1273,42	221,46	1494,88	10851,73
72	10851,73	1247,95	221,46	1469,41	10630,26
73	10630,26	1222,48	221,46	1443,94	10408,80
74	10408,80	1197,01	221,46	1418,48	10187,34
75	10187,34	1171,54	221,46	1393,01	9965,87
76	9965,87	1146,08	221,46	1367,54	9744,41
77	9744,41	1120,61	221,46	1342,07	9522,94
78	9522,94	1095,14	221,46	1316,60	9301,48
79	9301,48	1069,67	221,46	1291,13	9080,02
80	9080,02	1044,20	221,46	1265,67	8858,55
81	8858,55	1018,73	221,46	1240,20	8637,09
82	8637,09	993,27	221,46	1214,73	8415,62
83	8415,62	967,80	221,46	1189,26	8194,16
84	8194,16	942,33	221,46	1163,79	7972,70
85	7972,70	916,86	221,46	1138,32	7751,23
86	7751,23	891,39	221,46	1112,86	7529,77
87	7529,77	865,92	221,46	1087,39	7308,31
88	7308,31	840,46	221,46	1061,92	7086,84
89	7086,84	814,99	221,46	1036,45	6865,38
90	6865,38	789,52	221,46	1010,98	6643,91
91	6643,91	764,05	221,46	985,51	6422,45
92	6422,45	738,58	221,46	960,05	6200,99
93	6200,99	713,11	221,46	934,58	5979,52
94	5979,52	687,65	221,46	909,11	5758,06
95	5758,06	662,18	221,46	883,64	5536,60
96	5536,60	636,71	221,46	858,17	5315,13

<b>97</b>	5315,13	611,24	221,46	832,70	5093,67
<b>98</b>	5093,67	585,77	221,46	807,24	4872,20
<b>99</b>	4872,20	560,30	221,46	781,77	4650,74
<b>100</b>	4650,74	534,84	221,46	756,30	4429,28
<b>101</b>	4429,28	509,37	221,46	730,83	4207,81
<b>102</b>	4207,81	483,90	221,46	705,36	3986,35
<b>103</b>	3986,35	458,43	221,46	679,89	3764,88
<b>104</b>	3764,88	432,96	221,46	654,43	3543,42
<b>105</b>	3543,42	407,49	221,46	628,96	3321,96
<b>106</b>	3321,96	382,03	221,46	603,49	3100,49
<b>107</b>	3100,49	356,56	221,46	578,02	2879,03
<b>108</b>	2879,03	331,09	221,46	552,55	2657,57
<b>109</b>	2657,57	305,62	221,46	527,08	2436,10
<b>110</b>	2436,10	280,15	221,46	501,62	2214,64
<b>111</b>	2214,64	254,68	221,46	476,15	1993,17
<b>112</b>	1993,17	229,22	221,46	450,68	1771,71
<b>113</b>	1771,71	203,75	221,46	425,21	1550,25
<b>114</b>	1550,25	178,28	221,46	399,74	1328,78
<b>115</b>	1328,78	152,81	221,46	374,27	1107,32
<b>116</b>	1107,32	127,34	221,46	348,81	885,86
<b>117</b>	885,86	101,87	221,46	323,34	664,39
<b>118</b>	664,39	76,41	221,46	297,87	442,93
<b>119</b>	442,93	50,94	221,46	272,40	221,46
<b>120</b>	221,46	25,47	221,46	246,93	0,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional

Elaboración: La Autora

## **g.5.6. PRESUPUESTO DE COSTOS DE INGRESOS**

La estimación de los costos constituye uno de los aspectos centrales dentro del estudio financiero, tanto por la importancia de ellos en la determinación de la rentabilidad del proyecto como por la variedad de elementos sujetos a valorización como desembolsos del proyecto.

### **g.5.6.1. COSTO DEL SERVICIO**

Los costos del servicio fueron calculados según lo obtenido en la capacidad utilizada anual la cual alcanza para el primer año la cantidad de 60 difuntos. En esta parte se expone la estructura de costos basados en los recursos humanos, materiales y técnicos para la implementación de las actividades.

La estructura de los costos utilizada está compuesta por los siguientes rubros: costo primo, costos de fabricación, costos de operación, gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos. La sumatoria de estos representa el costo total de inversión para llevar a cabo el servicio para el primer año.

#### **g.5.6.1.1. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN.**

En base a brindar el servicio por 75 difuntos; se expone a continuación los gastos y costos incurridos en la producción anual.

<b>CUADRO Nº 74</b>	
<b>PRESUPUESTO PROYECTADO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>
<b>* COSTO PRIMO=</b>	
Material Directo	10.867,50
Personal de Servicio Directo	1.500,00
Insumos Directos	269,10
<b>* COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>	
Materiales Indirectos	1.210,58
Servicios básicos	238,46
Arriendo	1863,00
Depreciación de Implementos de Dormitorio	18,24
Depreciación de Utensilios de Mini Cafetería	2,736
Combustible	131,14
Depreciación de Materiales de Sala de Velación	17,60
<b>TOTAL DE COSTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>16.118,36</b>
<b>* COSTOS DE OPERACIÓN</b>	
Gastos Administrativos	
Personal Administrativo	12.579,51
Presupuesto de Servicios Básicos Administrativos	261,07
Presupuesto de Útiles de Oficina	209,19
Amortización de Activo Diferido	716,26
Depreciación de Equipo de Oficina	12,60
Depreciación de Equipo de Computo	315,56
Depreciación de Muebles y Enseres	432,36
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>14.526,55</b>
<b>* GASTOS DE VENTA</b>	
Publicidad y Promoción	1.012,23
Depreciación de Vehículo	1292,8
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>	<b>2.305,03</b>
<b>* GASTOS FINANCIEROS</b>	
Amortización de Capital	2657,57
Interés por Prestamos	34993,50
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>37651,06</b>
<b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>54.482,64</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>70.600,99</b>

Elaboración: La Autora

**g.5.6.1.1.1. PROYECCIÓN DE LOS PRESUPUESTOS PARA LOS DIEZ AÑOS DE VIDA ÚTIL DE PROYECTO, CON UNA TASA DE INFLACIÓN DEL 3,5% EN LOS PRECIOS; UN INCREMENTO DEL 10% PARA LOS SUELDOS Y CON UNA TASA DE MORTALIDAD DEL 2,78%.**

En base a lo estimado en lo estimado en la capacidad utilizada anual, se establecido, se expone a continuación los gastos y costos incurridos en la asistencia del servicio proyectada para diez años. El método de proyección utilizado para la proyección fue el de tratar a las variables precios y cantidad de forma distinta debido a que los precios están en función a la inflación estimada.



Depreciación de Equipo de Computo	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56	315,56
Depreciación de Muebles y Enseres	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36	432,36
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	14.526,55	14.543,01	14.560,04	15.835,62	15.853,87	15.872,76	17.276,05	17.296,29	17.317,23	18.861,02	
<b>GASTOS DE VENTA</b>											
Publicidad y Promoción	1.012,23	1.047,66	1.084,33	1.122,28	1.161,56	1.202,21	1.244,29	1.287,84	1.332,91	1.379,57	
Depreciación de Vehículo	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	1292,8	
Total De Gastos de Ventas	2.305,03	2.340,46	2.377,13	2.415,08	2.454,36	2.495,01	2.537,09	2.580,64	2.625,71	2.672,37	
<b>* GASTOS FINANCIEROS</b>											
Amortización de Capital	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	2657,57	
Interés por Préstamo	34993,50	31326,06	27658,62	23991,17	20323,73	16656,29	12988,85	9321,41	5653,97	1986,53	
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	37651,06	33983,62	30316,18	26648,74	22981,30	19313,86	12988,85	9321,41	5653,97	1986,53	
<b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN</b>	54.482,64	50.867,08	47.253,35	44.899,44	41.289,53	37.681,63	32.801,99	29.198,34	25.596,91	23.519,92	
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	70.600,99	67.795,68	64.760,59	63.118,19	60.251,57	57.268,70	53.362,92	50.435,68	47.700,10	46.546,26	

Fuente: Observación Directa

Elaboración: La Autora



### **g.5.6.1.2. ESTABLECIMIENTO DEL COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN Y PRECIO DE VENTA.**

Para el establecimiento del costo del servicio a ofrecer se muestran a continuación los elementos necesarios para su cálculo:

#### **g.5.6.1.2.1. PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR EL COSTO UNITARIO**

Es el valor de un servicio en particular, sin margen de utilidad, se lo obtiene dividiendo el costo total para el número de servicio que se va a brindar, como se muestra a continuación:

$$\text{COSTO UNITARIO} = \frac{\text{Costos Totales}}{\text{Servicio a Brindar}}$$

$$\text{Costo Unitario} = \frac{70.600,99}{75}$$

$$\text{Costo Unitario} = 941,35$$

<b>CUADRO Nro. 76</b>			
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO TOTAL DEL SERVICIO</b>	<b>SERVICIO PRESTADO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>
1	70.600,99	75	941,35
2	67.795,68	75	903,94
3	64.760,59	77	841,05
4	63.118,19	77	819,72
5	60.251,57	77	782,49
6	57.268,70	78	734,21
7	53.362,92	78	684,14
8	50.435,68	79	638,43
9	47.700,10	79	603,80
10	46.546,26	80	581,83

Fuente: CUADRO Nº 75

Elaboración: La Autora

#### **g.5.6.1.2.2. ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO PARA LA VENTA**

Después de haber determinado el costo unitario del servicio, el cual es de 941,35 se le añadirá un margen de utilidad del 15%.

$$\text{Precio de Venta} = (\text{Costo Unitario} + \text{Margen de Utilidad})$$

$$\text{Precio de Venta} = (941,35 + (15\% \times 941,35))$$

$$\text{Precio de Venta} = 1082,55$$

<b>CUADRO Nro. 77</b>			
<b>COSTO UNITARIO AL PUBLICO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD 15%</b>	<b>PRECIO VENTA AL PÚBLICO</b>
1	941,35	15%	1082,55
2	903,94	18%	1066,65
3	841,05	21%	1017,67
4	819,72	24%	1016,45
5	782,49	27%	993,76
6	734,21	30%	954,48
7	684,14	33%	909,91
8	638,43	36%	868,26
9	603,80	39%	839,28
10	581,83	42%	826,20

Fuente: CUADRO Nº 76

Elaboración: La Autora

**NOTA:** El precio de venta al público tendrá un incremento del 5% a partir del segundo año debido a que los costos disminuyen para los siguientes años, y por políticas de la empresa no permite disminuir el precio.

<b>CUADRO Nro. 78</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>PRECIO VENTA AL PUBLICO (INCREMENTO 5%)</b>
1	1082,55
2	1136,68
3	1193,51
4	1253,19
5	1315,84
6	1381,64
7	1450,72
8	1523,25
9	1599,42
10	1679,39

Fuente: CUADRO Nº 76

Elaboración: La Autora

### **g.5.6.2. CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

La clasificación de costos en base a su variabilidad según los niveles de actividad nos servirá para determinar los niveles necesarios de fabricación para obtener rentabilidad.

#### **g.5.6.2.1. COSTOS FIJOS**

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Estos costos se producen se realice o no la fabricación, se venda o no el servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa.

#### **g.5.6.2.2. COSTOS VARIABLES**

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo el nivel de fabricar o actividad de la empresa. Son los costos por producir o vender.

<b>CUADRO Nro. 79</b>						
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>		<b>AÑO 5</b>		<b>AÑO 10</b>	
<b>PRESUPUESTO</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>
<b>* COSTO PRIMO=</b>						
Material Directo		10.867,50		12.969,53		15.798,71
Personal de Servicio Directo		1.500,00		1.694,00		2.129,60
Insumos Directos		269,10		308,80		366,76
<b>* COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>						
Materiales Indirectos		1.210,58		1.389,16		1.649,89
Servicios básicos		238,46		273,64		325,00
Arriendo	1.863,00		2.137,84		2.539,08	
Depreciación de Implementos de Dormitorio	18,24		18,24		18,24	
Depreciación de Utensilios de Mini Cafetería	2,74		2,74		2,74	
Combustible		131,14		150,49		178,73
Depreciación de Materiales de Sala de Velación	17,60		17,60		17,60	
<b>TOTAL DE COSTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>1.901,58</b>	<b>14.216,78</b>	<b>2.176,41</b>	<b>16.785,63</b>	<b>2.577,65</b>	<b>20.448,69</b>
<b>* COSTOS DE OPERACIÓN</b>						
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
Personal Administrativo	12.579,51		13.837,46		16.743,33	
Presupuesto de Servicios Básicos Administrativos	261,07		299,58		355,81	
Presupuesto de Útiles de Oficina	209,19		240,06		285,11	
Amortización de Activo Diferido	716,26		716,26		716,26	
Depreciación de Equipo de Oficina	12,60		12,60		12,60	
Depreciación de Equipo de Computo	315,56		315,56		315,56	
Depreciación de Muebles y Enseres	432,36		432,36		432,36	
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>14.526,55</b>		<b>15.853,87</b>		<b>18.861,02</b>	
<b>* GASTOS DE VENTAS</b>						
Publicidad y Promoción	1.012,23		1.161,56		1.379,57	
Depreciación de Vehículo	1.292,80		1.292,80		1.292,80	
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>	<b>2.305,03</b>		<b>2.454,36</b>		<b>2.672,37</b>	

<b>* GASTOS FINANCIEROS</b>						
Amortización de Capital	2.657,57		2.657,57			
Interés por Préstamo	34.993,50		20.323,73			
<b>TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS</b>	37.651,06		22.981,30		0,00	
<b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN</b>	54.482,64		41.289,53		21.533,39	
<b>TOTAL</b>	56.384,21	14.216,78	43.465,94	16.785,63	24.111,04	20.448,69

Fuente: CUADRO Nº 75

Elaboración: La Autora

### g.5.6.3. INGRESOS.

Son los ingresos obtenidos por la venta del servicio, en este caso los datos mostrados están totalizados a un año y proyectados a cada uno de los diez años.

<b>CUADRO Nro. 80</b>			
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>SERVICIO A OFRECER</b>	<b>INGRESOS</b>
1	1082,55	75	81.191,14
2	1136,68	75	85.250,70
3	1193,51	77	91.900,26
4	1253,19	77	96.495,27
5	1315,84	77	101.320,03
6	1381,64	78	107.767,67
7	1450,72	78	113.156,05
8	1523,25	79	120.337,11
9	1599,42	79	126.353,97
10	1679,39	80	134.351,05

Fuente: CUADRO Nº 78

Elaboración: La Autora

### **g.5.7. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Y RESULTADOS**

Los estados financieros muestran la “salud” de la empresa. En estos documentos se detallan cual es la utilidad o perdida que se obtenido durante el periodo económico anual de la empresa “ARCÁNGEL” y cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permiten conocer como se desenvuelve la empresa y así tomar previsiones para el futuro.

#### **g.5.7.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Por lo tanto sirve de base para la proyección y evaluación del proyecto. En el presente caso se realizaron las proyecciones anualmente; es decir, para los diez años de vida útil del proyecto, por lo tanto se utilizaron los datos obtenidos del presupuesto proyectado de la misma manera tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y gastos incurridos durante el ejercicio, clasificándolos de acuerdo con la clasificación del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

CUADRO Nro. 81										
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
1. INGRESOS										
VENTAS(INGRESO)	81191,14	85250,70	91900,26	96495,27	101320,03	107.767,67	113.156,05	120.337,11	126.353,97	134.351,05
OTROS (INGRESOS)										
VALOR RESIDUAL										1.522,92
TOTAL DE INGRESOS	81191,14	85250,70	91900,26	96495,27	101.320,03	107.767,67	113.156,05	120.337,11	126.353,97	135.873,97
2. EGRESOS										
TOTAL DE COSTOS DE FABRICACIÓN	16118,36	16928,59	17507,24	18218,75	18962,04	19.587,07	20.560,93	21.237,34	22.103,19	23.026,34
TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	54.482,64	50.867,08	47.253,35	44.899,44	41.289,53	37.681,63	32.801,99	29.198,34	25.596,91	23.519,92
TOTAL DE EGRESOS	70600,99	67795,68	64760,59	63118,19	60251,57	57268,70	53362,92	50435,68	47700,10	46546,26
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS (1-2)	10590,15	17455,02	27139,67	33377,08	41068,47	50498,97	59793,13	69901,43	78653,86	89327,72
15% PARA LOS TRABAJADORES	1588,52	2618,25	4070,95	5006,56	6160,27	7574,85	8968,97	10485,21	11798,08	13399,16
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	9001,63	14836,77	23068,72	28370,52	34908,20	42924,13	50824,16	59416,22	66855,78	75928,56
25% IMPUESTO A LA RENTA	2250,41	3709,19	5767,18	7092,63	8727,05	10731,03	12706,04	14854,05	16713,95	18982,14
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	6751,22	11127,58	17301,54	21277,89	26181,15	32193,09	38118,12	44562,16	50141,84	56946,42
10% DE RESERVA	675,12	1112,76	1730,15	2127,79	2618,11	3219,31	3811,81	4456,22	5014,18	5694,64
<b>UTILIDAD</b>	<b>6076,10</b>	<b>10014,82</b>	<b>15571,38</b>	<b>19150,10</b>	<b>23563,03</b>	<b>28973,79</b>	<b>34306,31</b>	<b>40105,95</b>	<b>45127,65</b>	<b>51251,78</b>

Fuente: CUADRO Nº 80

Elaboración: La Autora



### g.5.7.2. ANÁLISIS DEL APALANCAMIENTO DEL SERVICIO MEDIANTE LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO porque en él no hay ni pérdida ni ganancia. Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existe utilidades ni pérdidas, es decir si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdida y si vendemos más que el punto obtendremos utilidades. Para realizar este cálculo es necesario clasificar los costos en fijos, costos variables y las ventas generadas.

#### g.5.7.2.1. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

- Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{56.384,21}{81191,14 - 14.216,78} \times 100$$

$$PE = 84,19\%$$

- PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - (\text{Costo Variable Total}/\text{ventas Totales})}$$

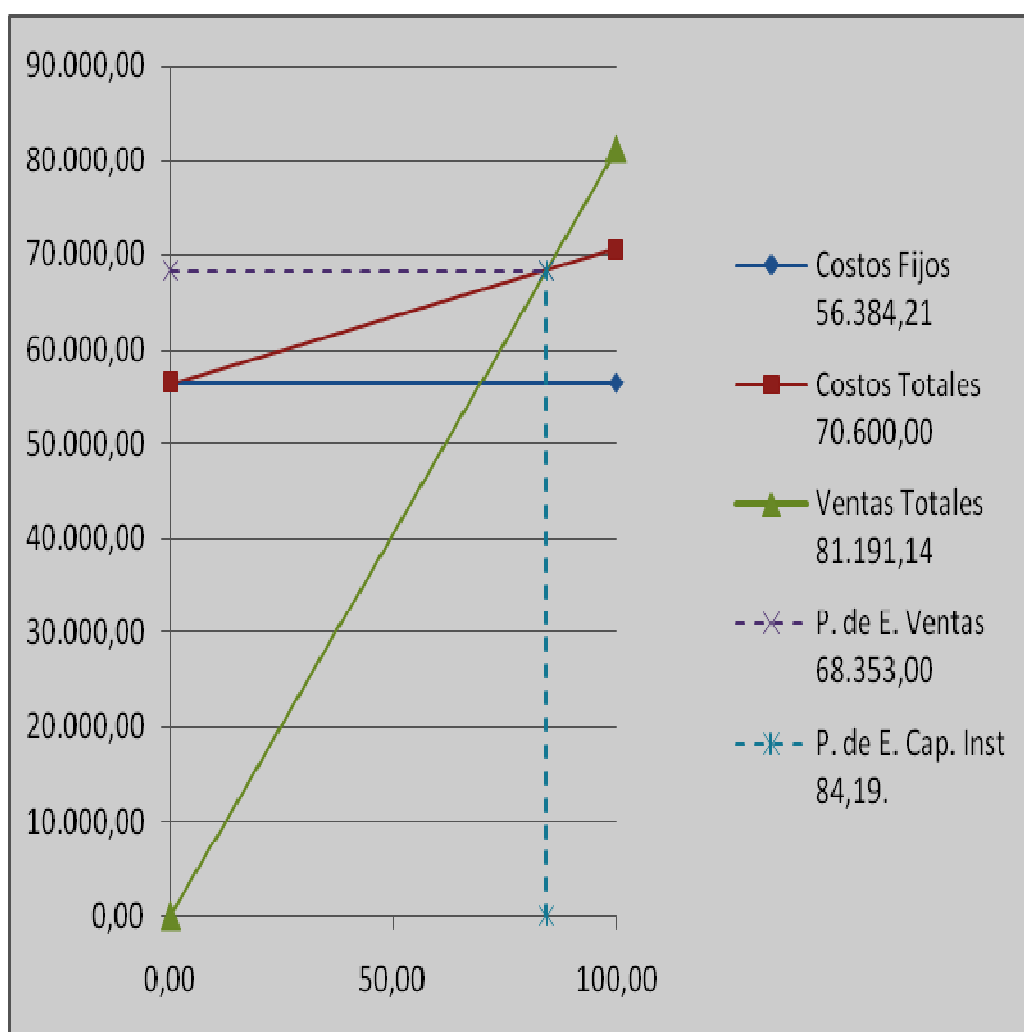
$$PE = \frac{56.384,21}{1 - (14.216,78 \div 81191,14)}$$

$$PE = 68.353,00$$

### GRAFICO Nº 13

#### REPRESENTACIÓN GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LAS CANTIDADES VENDIDAS PARA EL PRIMER AÑO

AÑO 1



### g.5.7.2.2. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO

- Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{43.465,94}{101.320,03 - 16.785,63} \times 100$$

$$PE = 51,42\%$$

- PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - (\text{Costo Variable Total}/\text{ventas Totales})}$$

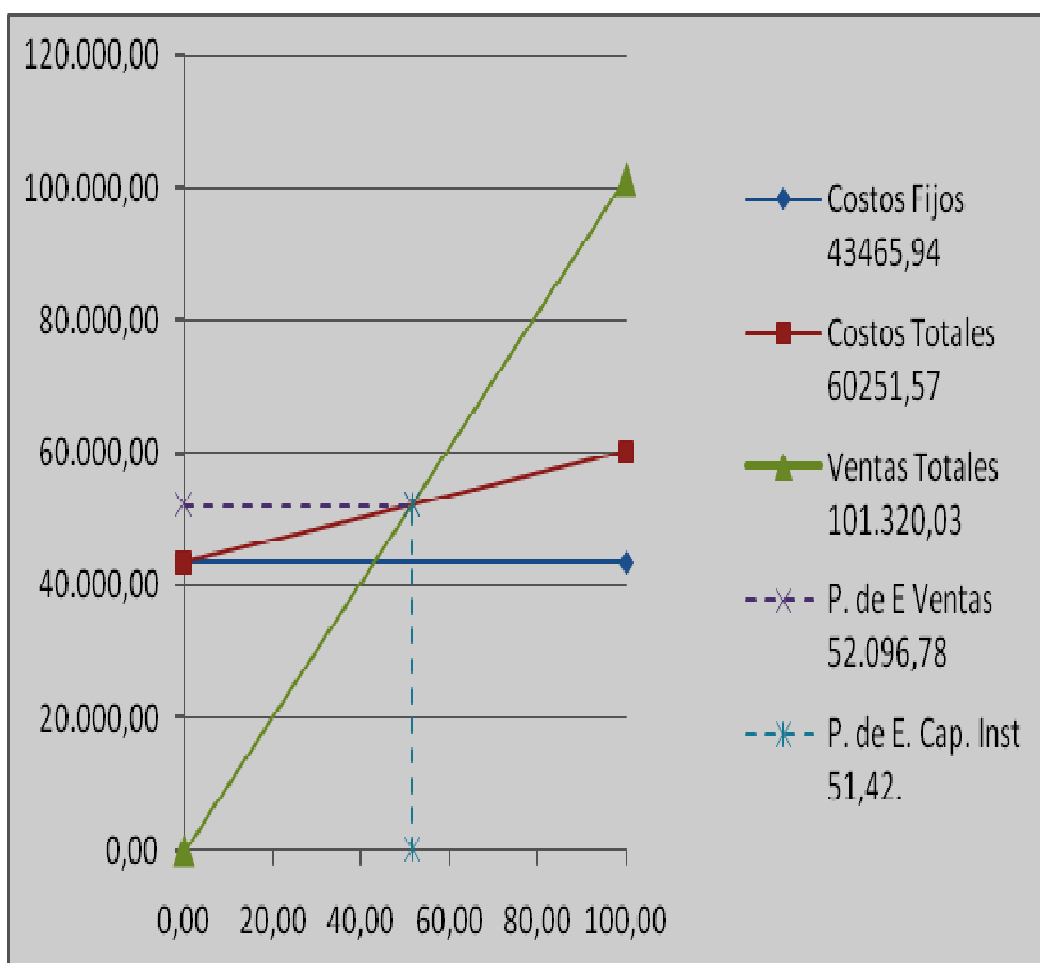
$$PE = \frac{43.465,94}{1 - (16.785,63 \div 101.320,03)}$$

$$PE = 52.096,78$$

GRAFICO Nº 14

REPRESENTACIÓN GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LAS CANTIDADES VENDIDAS PARA EL QUINTO AÑO

AÑO 5



### g.5.7.2.3. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DECIMO AÑO

- Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{24.111,04}{134.351,05 - 20.448,69} \times 100$$

$$PE = 21,17\%$$

- PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - (\text{Costo Variable Total}/\text{ventas Totales})}$$

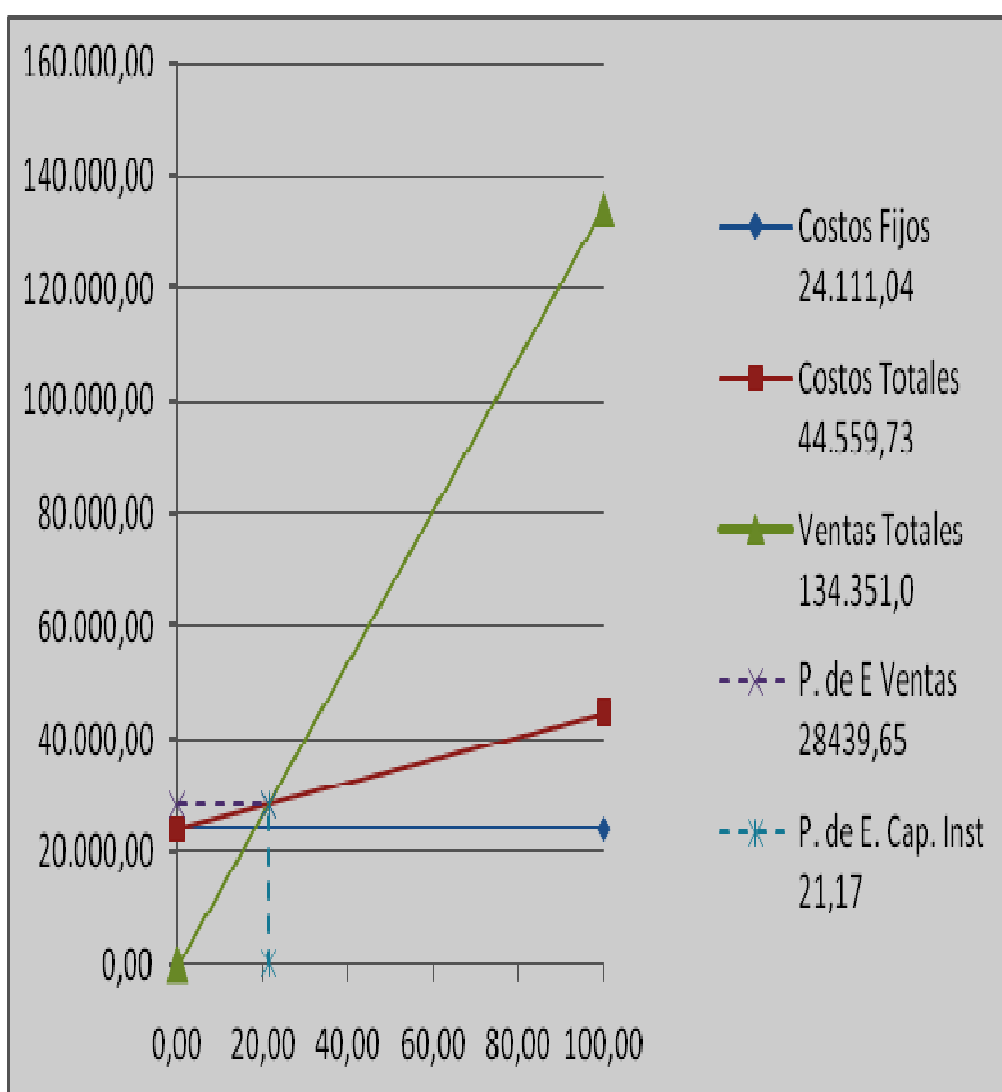
$$PE = \frac{24.111,04}{1 - (20.448,69 \div 134.351,05)}$$

$$PE = 28.439,65$$

GRAFICO Nº 15

REPRESENTACIÓN GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y LAS CANTIDADES VENDIDAS PARA EL DECIMO AÑO

AÑO 10



## **g.6. EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación financiera comparar los beneficios proyectados asociados a una decisión de inversión con su respectivo flujo de desembolsos proyectados, la evaluación de proyectos por medio de métodos Matemáticos- Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general

### **g.6.1. FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado, y por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. En el flujo de caja se muestra los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo en un periodo dado, en este caso se muestra el flujo de caja proyectado para 10 años.

CUADRO Nro. 82											
FLUJO DE CAJA											
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>1. INGRESOS</b>											
Ventas		81.191,14	85.250,70	91.900,26	96.495,27	101.320,03	107.767,67	113.156,05	120.337,11	126.353,97	134.351,05
CAPITAL PROPIO	26575,66										
CRÉDITO CFN	26575,66										
VALOR RESIDUAL											1.522,92
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>53151,31</b>	<b>81191,14</b>	<b>85250,70</b>	<b>91900,26</b>	<b>96495,27</b>	<b>101320,03</b>	<b>107767,67</b>	<b>113156,05</b>	<b>120337,11</b>	<b>126353,97</b>	<b>135873,97</b>
<b>2. EGRESOS</b>											
ACTIVO FIJO	14.685,10										
ACTIVO DIFERIDO	7.520,71										
ACTIVO CIRCULANTE	30.945,51										
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN		70.600,99	67.795,68	64.760,59	63.118,19	60.251,57	57.268,70	53.362,92	50.435,68	47.700,10	46.546,26
(-DEPREC. Y AMORT. ACTIVOS DIFERIDOS)		2677,67	2677,67	2677,67	2677,67	2677,67	2677,67	2677,67	2677,67	2677,67	2677,67
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>53.151,31</b>	<b>73278,66</b>	<b>70473,35</b>	<b>67438,26</b>	<b>65795,86</b>	<b>62929,24</b>	<b>59946,37</b>	<b>56040,59</b>	<b>53113,35</b>	<b>50377,77</b>	<b>49223,93</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>7912,48</b>	<b>14777,35</b>	<b>24462,00</b>	<b>30699,41</b>	<b>38390,80</b>	<b>47821,30</b>	<b>57115,46</b>	<b>67223,76</b>	<b>75976,19</b>	<b>86650,05</b>

Fuente: CUADRO N° 81

Elaboración: La Autora



### **g.6.2. 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 inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

Los parámetros que permiten decidir si el proyecto es posible ejecutarlo se basan en los siguientes criterios:

- **Si él VAN es positivo**

Se acepta y ejecuta el proyecto por tanto significa que el valor económico de la empresa aumentará.

- **Si él VAN es negativo**

Se rechaza la inversión ya que la inversión perderá su valor económico en el tiempo.

- **Si el VAN es igual a cero**

Es indiferente quedando a criterio del inversionista la ejecución o no del proyecto, durante su vida útil solo se mantiene la inversión en términos de poder adquisitivo.

La tasa a utilizar será la tasa pasiva a enero del 2011 que corresponde a 4,55%.<sup>7</sup>

<b>CUADRO Nro. 83</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>
0			
1	7912,48	0,9564802	7568,13
2	14777,35	0,9148543	13519,13
3	24462,00	0,8750400	21405,22
4	30699,41	0,8369584	25694,13
5	38390,80	0,8005341	30733,14
6	47821,30	0,7656949	36616,53
7	57115,46	0,7323720	41829,77
8	67223,76	0,7004993	47090,20
9	75976,19	0,6700137	50905,09
10	86650,05	0,6408548	55530,10
<b>TOTAL</b>			<b>330891,43</b>

Fuente: CUADRO N° 82

Elaboración: La Autora

$$FACT. ACTUALIZACIÓN = \frac{1}{(1 + Interés)^n}$$

$$FACT. ACTUALIZACIÓN = \frac{1}{(1 + 4,55\%)^1}$$

$$FACT. ACTUALIZACIÓN = 0,9564802$$

<sup>7</sup> Banco Central del Ecuador

$$\mathbf{V.A.N.P. = Sumatoria Flujo Neto - Inversión}$$

$$\mathbf{V.A.N.P. = 330891,43 - 53.151,31}$$

$$\mathbf{V.A.N.P. = 277.740,12}$$

Al ser el resultado positivo y por lo tanto mayor a cero, significa que la inversión puede ejecutarse.

### **g.6.3. TASA INTERNA RETORNO (TIR)**

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR mayor rentabilidad.

Se utiliza para decir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello la TIR se compara con una tasa mínima o una tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasas de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR – supera la tasa de corte, se acepta la inversión, caso contrario se rechaza.

CUADRO Nro. 84					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTORES DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
0	53151,31	19,00		20,00	
1	7912,48	0,840336134	6649,142	0,833333333	6593,733
2	14777,35	0,706164819	10435,248	0,694444444	10262,052
3	24462,00	0,593415814	14516,135	0,578703704	14156,248
4	30699,41	0,498668751	15308,838	0,482253086	14804,886
5	38390,80	0,419049371	16087,639	0,401877572	15428,400
6	47821,30	0,352142329	16839,905	0,334897977	16015,257
7	57115,46	0,295917923	16901,489	0,279081647	15939,878
8	67223,76	0,248670524	16716,568	0,232568039	15634,099
9	75976,19	0,208966827	15876,504	0,193806699	14724,696
10	86650,05	0,175602375	15215,954	0,161505583	13994,466
<b>TOTAL</b>			144547,423		137553,714
		INVERSIÓN	53151,314	INVERSIÓN	53151,314
		VAN MENOR=	91396,109	VAN MAYOR=	84402,400

Fuente: CUADRO Nro 83

Elaboración: La Autora

$$TIR = T_m + Dt \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}$$

$$TIR = 18 + 1 \times \left( \frac{91396,109}{91396,109 - 84402,400} \right)$$

$$TIR = 32,07$$

Al ser la TIR 32,07% y por lo tanto la tasa activa de 16,30%, se puede decir que el proyecto es rentable.

#### g.6.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Este indicador permite medir la cantidad obtenida en calidad de beneficio, es decir el rendimiento que se obtendrá por cada dólar invertido, esto es muy importante en la toma de decisiones porque ayuda a establecer la rentabilidad del proyecto.

Que consiste en dividir el valor presente de los ingresos entre el valor presente de los egresos: si este índice es mayor que uno se acepta el proyecto; si es inferior que 1 no se acepta, ya que significa que la rentabilidad del proyecto es inferior al costo de capital y de relación de escaso interés.

CUADRO Nro. 85						
R.B.C	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZACIÓN	INGRESO ACTUALIZADO
1	70600,99	0,956480153	67528,45	81191,14	0,96	77657,72
2	67795,68	0,914854283	62023,17	85250,70	0,91	77991,97
3	64760,59	0,875039965	56668,10	91900,26	0,88	80416,40
4	63118,19	0,836958359	52827,29	96495,27	0,84	80762,52
5	60251,57	0,800534060	48233,43	101320,03	0,80	81110,14
6	57268,70	0,765694940	43850,35	107767,67	0,77	82517,16
7	53362,92	0,732372013	39081,51	113156,05	0,73	82872,33
8	50435,68	0,700499295	35330,16	120337,11	0,70	84296,06
9	47700,10	0,670013673	31959,72	126353,97	0,67	84658,89
10	46546,26	0,640854781	29829,39	135873,97	0,64	87075,49
<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL COSTO ACTUALIZADO</b>		<b>467331,58</b>	<b>TOTAL INGRESOS ACTUALIZADOS</b>		<b>819358,66</b>

Fuente: CUADRO N° 82

Elaboración: La Autora

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \frac{819358,66}{467331,58}$$

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = 1,75$$

Al ser mayor a 1 se puede decir que la rentabilidad del proyecto es mayor al costo de capital.

#### **g.6.5. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

El período de recuperación de capital es el tiempo que requiere la empresa para recuperar la inversión inicial, mediante las entradas de efectivo que el proyecto produce por la venta de los productos.

<u>PERIODO RECUPERACIÓN DE CAPITAL</u>	
<u>INVERSIÓN =</u>	53151,31
<u>SUMATORIA PRIMEROS FLUJOS =</u>	77851,24
<u>FLUJO NETO DEL AÑO QUE SE SUPERA LA INVERSIÓN</u>	30699,41
<u>AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN</u>	4 Años

CUADRO Nro. 86			
AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
	53151,31		
1		7912,48	7912,48
2		14777,35	22689,83
3		24462,00	47151,83
4		30699,41	77851,24
5		38390,80	116242,04
6		47821,30	164063,34
7		57115,46	221178,80
8		67223,76	288402,57
9		75976,19	364378,76
10		86650,05	451028,81

Fuente: CUADRO N° 83

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Años que Supera la Inversión} + \frac{\sum \text{Primeros Flujos-Inversión}}{\text{Flujo neto del año que se supera la inversión}}$$

$$PRC = 4 + \frac{77851,24 - 53151,31}{30699,41}$$

$$PRC = 4,8046$$

$$PRC = \frac{4}{0,8046 \times 12}$$

$$PRC = 0,4143$$

$$PRC = 0,4143 \times 30$$

$$PRC = 12$$

Como se puede apreciar, el capital será recuperado en cuatro años y 12 días.

## **g.7. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

La mediación de la rentabilidad en distintos escenarios, según criterio del analista, permite desarrollar un análisis de sensibilidad que permite medir cuan sensible es la evaluación realizada a variaciones en uno o más parámetros decisorios. La importancia del análisis de sensibilidad se manifiesta en el hecho de que los valores de las variables que se han utilizado para llevar a cabo la evaluación del proyecto, pueden tener desviaciones con efectos de consideración en la mediación de sus resultados.

Para la toma de decisiones se debe considerar lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.



CUADRO Nro. 87									
ACTUALIZACIÓN CON UN INCREMENTO DEL 10% DE LOS COSTOS									
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL INCREMENTADO	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN					
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL (VAN MENOR)	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL (VAN MAYOR)	
0		10,00%			25%		39,05%		
1	70.600,99	77.661,09	81191,14	3.530,05	0,800000000	2824,040	0,719165768	2538,691	
2	67.795,68	74.575,24	85250,70	10.675,46	0,517199401	5521,340	0,517199401	5521,340	
3	64.760,59	71.236,65	91900,26	20.663,61	0,371952105	7685,872	0,371952105	7685,872	
4	63.118,19	69.430,01	96495,27	27.065,26	0,267495221	7239,829	0,267495221	7239,829	
5	60.251,57	66.276,72	101320,03	35.043,31	0,192373406	6741,401	0,192373406	6741,401	
6	57.268,70	62.995,57	107767,67	44.772,10	0,138348368	6194,147	0,138348368	6194,147	
7	53.362,92	58.699,21	113156,05	54.456,84	0,099495410	5418,206	0,099495410	5418,206	
8	50.435,68	55.479,25	120337,11	64.857,87	0,071553693	4640,820	0,071553693	4640,820	
9	47.700,10	52.470,11	126353,97	73.883,85	0,051458967	3801,987	0,051458967	3801,987	
10	46.546,26	51.200,88	135873,97	84.673,09	0,037007527	3133,542	0,037007527	3133,542	
<b>TOTAL</b>						53201,183		50152,649	
						<b>INVERSIÓN</b>	53151,314	<b>INVERSIÓN</b>	53151,314
						49,869		-235,480	

Fuente: CUADRO Nº 82

Elaboración: La Autora

### LA NUEVA TIR

$$NTIR = Tm + \left[ DT \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right) \right]$$

$$NTIR = 25 + \left[ 14,05 \left( \frac{49,869}{49,869 - (-235,480)} \right) \right]$$

$$NTIR = 27,46\%$$

### DIFERENCIA DE TIR

$$Dif.TIR = TIRproy. - NTIR$$

$$Dif.TIR = 32,07 - 27,46$$

$$Dif.TIR = 4,61$$

### PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%VAR = (Dif.TIR/TIRproy) \times 100$$

$$\%VAR = (4,61/32,07) \times 100$$

$$\%VAR = 14,38$$

### SENSIBILIDAD

$$Sensib = \%VAR/NTIR$$

$$Sensib = 14,38 \div 27,46$$

$$Sensib = 0,52$$

CUADRO Nro. 88								
ACTUALIZACIÓN CON DISMINUCIÓN DEL 10 % EN LOS INGRESOS								
ANOS	COSTO TOTAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO DISMINUIDO	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL (VAN MENOR)	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL (VAN MAYOR)
0			10%		17,00%		28,00%	
1	70.600,99	81.191,14	73072,03	2.471,03	0,854700855	2112,00	0,781250	1930,50
2	67.795,68	85.250,70	76725,63	8.929,95	0,610351563	5450,41	0,610352	5450,41
3	64.760,59	91.900,26	82710,23	17.949,64	0,476837158	8559,06	0,476837	8559,06
4	63.118,19	96.495,27	86845,74	23.727,56	0,372529030	8839,20	0,372529	8839,20
5	60.251,57	101.320,03	91188,03	30.936,46	0,291038305	9003,70	0,291038	9003,70
6	57.268,70	107.767,67	96990,90	39.722,21	0,227373675	9031,78	0,227374	9031,78
7	53.362,92	113.156,05	101840,45	48.477,53	0,177635684	8611,34	0,177636	8611,34
8	50.435,68	120.337,11	108303,40	57.867,72	0,138777878	8030,76	0,138778	8030,76
9	47.700,10	126.353,97	113718,57	66.018,47	0,108420217	7157,74	0,108420	7157,74
10	46.546,26	135.873,97	122286,58	75.740,32	0,084703295	6415,45	0,084703	6415,45
<b>TOTAL</b>						73211,44		73029,94
<b>INVERSIÓN</b>						53151,31	<b>INVERSIÓN</b>	53151,31
						20060,12		19878,62

Fuente: CUADRO Nº 82

Elaboración: La Autora

**LA NUEVA TIR**

$$NTIR = Tm + \left[ DT \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right) \right]$$

$$NTIR = 17 + \left[ 11 \left( \frac{20.060,12}{20.060,12 - (19.878,62)} \right) \right]$$

$$NTIR = 30,95\%$$

**DIFERENCIA DE TIR**

$$Dif.TIR = TIR_{proy} - NTIR$$

$$Dif.TIR = 32,07 - 30,95$$

$$Dif.TIR = 1,12$$

**PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

$$\%VAR = (Dif.TIR / TIR_{proy}) \times 100$$

$$\%VAR = (1,12 / 32,07) \times 100$$

$$\%VAR = 3,50$$

**SENSIBILIDAD**

$$Sensib = \%VAR / NTIR$$

$$Sensib = 3,50 \div 30,95$$

$$Sensib = 0,11$$

Los resultados muestran que el proyecto no es sensible a los cambios que se presentan en las variables consideradas, pues la sensibilidad con disminución de ingresos en un 10% muestran un coeficiente de 0,11 en tanto que incrementando los costos en un 10% se obtienen como resultado un coeficiente de 0,52; en ambos casos los indicadores obtenidos son menores que uno, por lo tanto aseveremos que el proyecto no es sensible a los cambios que se puedan presentar en las variables consideradas.

# h. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## **h.1. CONCLUSIONES**

1. La demanda para los servicios exequiales a más de tener un carácter eventual, muestra una tendencia un tanto inalterable, pues la empresa proveedora de estos servicios no puede influir en los consumidores para incrementar su contratación y uso; además el estudio de mercado demuestra que de ejecutarse el proyecto, la empresa tendrá una buena aceptación pues el 85% de la población muestra interés por utilizar el servicio en cuestión.
2. La segmentación del mercado en función de edades, sexo, religión, etc. no es procedente, dado que los servicios funerarios son consumidos absolutamente por todos los seres humanos sin distinción alguna; sin embargo una segmentación efectuada en función a la posición socioeconómica de la gente si es relevante, pues permite conocer la capacidad de pago de cada segmento y las preferencias de consumo.
3. La funeraria durante su primer año de operaciones cubrirá una fracción de 75 servicios integrados anuales, que significa un promedio mensual de 6 servicios; haciendo uso para ello del 41% de su capacidad utilizada.
4. La inversión inicial que se precisa efectuar con el objetivo de poner en ejecución el presente proyecto asciende a **53.151,31** dólares e incluye los egresos correspondientes a Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo esta inversión será financiada el 50% con capitales propios y el otro 50% proveniente de un préstamo a 10 años plazo por parte de la Corporación Financiera Nacional con una tasa de interés del 11,50%.

5. El análisis de costos y gastos permiten establecer que el precio de venta al público del servicio exequial integrado debe ser de S 1.082,55 contemplando el 15% de utilidad; y con un incremento del 5% para los demás años debido a que los costos van disminuyendo, de igual manera se pudo establecer que la empresa debe trabajar al 51,42% de su capacidad instalada y obtener ingresos de \$ 52.096,78 para encontrar su punto de equilibrio, trabajar por encima de estos indicadores significa para la empresa el incremento de los beneficios, caso contrario registrará pérdidas.
6. La evaluación económica a través de los cinco métodos más reconocidos muestran los siguientes indicadores: El PRC, pone en evidencia que la inversión inicial se la recuperará, en 4 años con 12 días. El VAN resultó positivo. La  $R^B/C$ , muestra que por cada dólar invertido se obtendrán 0,75 centavos de rendimiento. La TIR es de 32,07% es superior al costo de capital promedio ponderado que se ubico en 11,50% y el AS calculado con un incremento de costos (10%) no hacen sensible al proyecto y disminución del (10%) no es sensible pues el indicador es menor a uno.
7. Con los resultados arrojados en cada una de las etapas del presente estudios del proyecto, y que han sido analizados brevemente en los párrafos anteriores, estamos en capacidad de aseverar que la hipótesis planteada se ha comprobado positivamente, al igual que se han cumplido a cabalidad los objetivos trazados inicialmente.

## **h.2. RECOMENDACIONES**

1. A sabiendas que no se puede influir en el incremento de las defunciones para aumentar la venta de los servicios, la empresa debe poner especial atención en el sistema de comunicación que utilice para mantener informada a la población sobre la existencia de la nueva unidad proveedora de servicios exequiales de calidad, completos y a costos accesibles que se encargará de cada detalle en esos momentos difíciles; esto con el afán que cuando a la gente se le presente la necesidad, sepan exactamente a dónde acudir.
2. Se debe mantener una revisión constante de los datos arrojados por el estudio de mercado, pues estos son los que condicionan todas las otras etapas del proyecto; por ello que al retroalimentar la segmentación de mercado se debe priorizar aquellas variables de carácter socioeconómico que permitan distinguir aquellos segmentos que por su capacidad de pago resultan más atractivos que otros.
3. De ponerse en ejecución este proyecto se deberá procurar, en base a las ventajas competitivas, que se maneje la fracción de mercado prevista y de ser posible incrementarla, con el afán de acrecentar los beneficios económicos.
4. Conociendo el monto de la inversión inicial y habiendo previsto cubrir el 50% de esta con capital propio, se sugiere la atracción de nuevos socios inversionistas para que aporten recursos económicos a la empresa y de esta manera disminuya el monto que tiene que aportar cada uno para formar el capital social, esta estrategia es válida de igual manera en caso



de detectarse una falta de liquidez y requerirse la inyección de nuevos capitales

5. Se propone mantener revisiones semestrales del análisis de costos para poder realizar los ajustes necesarios en el precio de venta al público, de manera que se produzca los ingresos suficientes para solventar los costos de operación y obtener las utilidades esperadas; así mismo es importante que la empresa trabaje por encima de los puntos de equilibrio establecidos para que pueda obtener mayores beneficios.
6. Habiendo establecido la factibilidad de ejecución del proyecto, pues las condiciones del mercado, técnicas, administrativas, legales, económicas y financieras así lo han demostrado; sugerirnos que se tome este plan de negocios como una opción atractiva para los inversionistas, debido a que su ejecución generará beneficios tanto sociales como económicos.

# **i.BIBLIOGRAFIA**

## **i. BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS**

- CÓRDOVA PADILLA, Marcial. Formulación y evaluación de Proyectos ediciones 2006.
- Módulo 10 UNL. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión
- NIEVES, Ramón. Formulación y evaluación de proyectos de inversión.
- PASACA MORA, Manuel Enrique. Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Loja. Ecuador. 2004.
- Pereña Brand, Jaime. Dirección y Gestión de Proyectos. 1991 Díaz Santos, S.A.
- VAROS, Remedios. 2001. Valuación de proyectos de inversión a través de opciones reales.
- Consultoría como servicio a las Pymes capítulo de estudio de la GFA
- Myungho Yoo, Director del Instituto Coreano para el desarrollo de estrategias, Desarrollo Local Competitivo Seminario de la Utpl agosto 2009

### **PÁGINAS WEB**

- [www.cremacionespacifico.com.pe](http://www.cremacionespacifico.com.pe)
- [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)
- [/www.pacificoperuano.com.pe](http://www.pacificoperuano.com.pe)
- [www.wikilearning.com](http://www.wikilearning.com)
- [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
- [www.inec.com.ec.gov](http://www.inec.com.ec.gov)
- <http://www.utpl.edu.ec/>

**J. ANEXOS**

## j. ANEXOS

### ANEXO 1

#### DISEÑO DE LA ENCUESTA

#### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estimado Sr. (a):

Me dirijo a usted con el afán de solicitarle de la manera más comedida se digne contestar las siguientes preguntas, la información que proporcione servirá de base para la investigación que estoy realizando sobre la posibilidad de implementar una funeraria en este Cantón. Para dar respuesta a las preguntas, basta colocar una X en la casilla que crea conveniente.

#### DATOS GENERALES:

##### 1. ESTADO CIVIL.

- Solter@ ( )
- Casad@ ( )
- Divorciad@ ( )
- Unión Libre ( )
- Viud@ ( )

##### 2. INGRESOS MENSUAL:

- De 200 a 400 ( )
- De 401 a 600 ( )
- De 601 a 800 ( )
- De 801 a 1000 ( )
- De 1001 en adelante ( )

##### 3. ¿Su familia ha utilizado alguna vez los servicios de funeraria en caso de fallecimiento de algún familiar?

Si ( ) No ( )

4. ¿Cuándo en su familia han sufrido la pérdida de un ser querido a que funeraria y que servicios a utilizado?

	IMPLEMENTOS DE FUNERARIA	FONDO MORTUORIO	ABASTO DE ATAÚD	ARREGLOS FLORALES
<input type="checkbox"/> Sindicato de choferes	( )	( )	( )	( )
<input type="checkbox"/> Cacpe Yantzaza	( )	( )	( )	( )
<input type="checkbox"/> Cámara de Comercio	( )	( )	( )	( )
<input type="checkbox"/> Centro Comercial.	( )	( )	( )	( )
<input type="checkbox"/> Funeraria Fierro	( )	( )	( )	( )
<input type="checkbox"/> Funeraria Castillo	( )	( )	( )	( )

5. ¿Cuál es el monto que asciende para el gasto total que su familia ha tenido que efectuar para el sepelio del ser querido?

- 500-700 dólares ( )
- 701-900 dólares ( )
- 901-1200 dólares ( )

6. ¿Si se implementaría una empresa de servicios de funeraria en el cantón Yantzaza familia estaría dispuesta hacer uso del servicio?

Si ( )

No ( )

**7. ¿Que tipos de servicios le gustaría que ofrezca la funeraria?**

**Señale los más importantes:**

- Trámites de sanidad y registro civil.  
( )
- Servicio de coche funerario.  
( )
- Abasto de ataúd. ( )
- Servicio de sala de velación.  
( )
- Arreglos florales. ( )
- Servicio de cafetería.  
( )
- Anuncios mortuorios.  
( )
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.  
( )

**8. ¿Que precio estaría dispuesto a pagar por dicho servicio?**

- 600-700 dólares ( )
- 701-800 dólares ( )
- 801-900 dólares ( )
- 901-1000 dólares ( )

**9. ¿Que tipo de pago le convendría mejor?**

- Pago anticipado ( )
- Crédito ( )
- Contado ( )

**10.¿Porque medios le gustaría informarse sobre el servicio que prestaría la funeraria?**

- Hojas volantes ( )
- Radio ( )
- Prensa ( )
- Televisión ( )

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**



## ANEXO 2

### DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA

DATOS PARA LA DEPRECIACIÓN		
BIENES A DEPRECIARSE	VIDA ÚTIL	PORCENTAJE
Equipos de Oficina	10 años	10%
Equipo de Computo	3 años	33,33%
Muebles y Enseres	10 años	10%
Vehículo	5 años	5%
Implementos de Dormitorio	5 años	5%
Utensilios de Mini Cafetería	5 años	5%
Materiales de Sala de Velación	5 años	5%

Fuente: Apuntes de Contabilidad

Elaboración: La Autora

### DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA

Valor Actual	140,00
Valor Residual	14,00
Vida Útil	10

AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			140,00
1	12,6	12,6	127,40
2	12,6	25,2	114,80
3	12,6	37,8	102,20
4	12,6	50,4	89,60
5	12,6	63	77,00
6	12,6	75,6	64,40
7	12,6	88,2	51,80
8	12,6	100,8	39,20
9	12,6	113,4	26,60
10	12,6	126	14,00

Fuente: Inversión del Proyecto

Elaboración: La Autora

**DEPRE. EQUIPO DE COMPUTO**

Valor Actual	1.420,00
Valor Residual	473,33
Vida Útil	3

VALOR RESIDUAL	473,33
VIDA ÚTIL	1.049,59
TOTAL	<b>1.522,92</b>

<b>AÑOS</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			1.420,00
1	315,56	315,56	1.104,44
2	315,56	631,11	788,89
3	315,56	946,67	473,33
<b>1° REPOSICIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO</b>			
<b>AÑOS*</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			1.469,70
1	489,90	489,90	979,80
2	489,90	979,80	489,90
3	489,90	1.469,70	-
<b>2° REPOSICIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO</b>			
<b>AÑOS*</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			1.521,14
1	507,05	507,05	1.014,09
2	507,05	1.014,09	507,05
3	507,05	1.521,14	-
<b>3° REPOSICIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO</b>			
<b>AÑOS*</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			1.574,38
1	524,79	524,79	1.049,59
2	524,79	1.049,59	524,79
3	524,79	1.574,38	-

**Fuente:** Inversión del Proyecto

**Elaboración:** La Autora

### DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Valor Actual	4.804,00
Valor Residual	480,40
Vida Útil	10

AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			4.804,00
1	432,36	432,36	4.371,64
2	432,36	864,72	3.939,28
3	432,36	1297,08	3.506,92
4	432,36	1729,44	3.074,56
5	432,36	2161,80	2.642,20
6	432,36	2594,16	2.209,84
7	432,36	3026,52	1.777,48
8	432,36	3458,88	1.345,12
9	432,36	3891,24	912,76
10	432,36	4323,60	480,40

Fuente: Inversión del Proyecto

Elaboración: La Autora

### DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO

Valor Actual	8.080,00
Valor Residual	1.616,00
Vida Útil	5

AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			8.080,00
1	1292,8	1292,8	6.787,20
2	1292,8	2585,6	5.494,40
3	1292,8	3878,4	4.201,60
4	1292,8	5171,2	2.908,80
5	1292,8	6464	1.616,00

<b>REPOSICIÓN DE VEHÍCULO</b>			
<b>AÑOS*</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			8.362,80
1	1.672,56	1.672,56	6.690,24
2	1.672,56	3.345,12	3.345,12
3	1.672,56	5.017,68	(1.672,56)
4	1.672,56	6.690,24	(8.362,80)
5	1.672,56	8.362,80	(16.725,60)

**Fuente:** Inversión del Proyecto

**Elaboración:** La Autora

### **DEPRECIACIÓN DE IMPLEMENTOS DE DORMITORIO**

Valor Actual	114,00
Valor Residual	22,80
Vida Útil	5

<b>AÑOS*</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			114,00
1	18,2	18,24	95,76
2	18,2	36,48	77,52
3	18,2	54,72	59,28
4	18,2	72,96	41,04
5	18,2	91,20	22,80
<b>REPOSICIÓN DE IMPLEMENTOS DE DORMITORIO</b>			
<b>AÑOS*</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
0			117,99
1	23,6	23,60	94,39
2	23,6	47,20	47,20
3	23,6	70,79	(23,60)
4	23,6	94,39	(117,99)
5	23,6	117,99	(235,98)

**Fuente:** Inversión del Proyecto

**Elaboración:** La Autora

## DEPRECIACIÓN DE UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA

Valor Actual	17,10
Valor Residual	3,42
Vida Útil	5

AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			17,10
1	2,736	2,736	14,36
2	2,736	5,472	11,63
3	2,736	8,208	8,89
4	2,736	10,944	6,16
5	2,736	13,68	3,42
<b>REPOSICIÓN DE UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA</b>			
AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			17,70
1	3,54	3,54	14,16
2	3,54	7,08	7,08
3	3,54	10,62	(3,54)
4	3,54	14,16	(17,70)
5	3,54	17,70	(35,40)

**Fuente:** Inversión del Proyecto

**Elaboración:** La Autora

## DEPRECIACIÓN DE MATERIALES DE SALA DE VELACIÓN

Valor Actual	110,00
Valor Residual	22,00
Vida Útil	5

AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			110,00
1	17,6	17,6	92,40
2	17,6	35,2	74,80
3	17,6	52,8	57,20
4	17,6	70,4	39,60
5	17,6	88	22,00
<b>REPOSICIÓN DE MATERIALES DE SALA DE VELACIÓN</b>			
AÑOS*	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			113,85
1	3,54	3,54	110,31
2	3,54	7,08	103,23
3	3,54	10,62	92,61
4	3,54	14,16	78,45
5	3,54	17,70	60,75

Fuente: Inversión del Proyecto

Elaboración: La Autora

## ANEXO 3

### AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	AMORTIZACIÓN
COSTOS DE ELABORACIÓN DEL PROYECTO	6,79
COSTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN	156,17
COSTOS DE ADECUACIÓN DE LOCAL	553,30
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>716,26</b>

Fuente: Inversión del Proyecto

Elaboración: La Autora

## ANEXO 4

### PROYECTO APROBADO

#### TÍTULO



#### **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

#### PROBLEMA

El desarrollo económico de las naciones está basado principalmente en la revolución tecnológica, el comercio internacional, los procesos de integración y el desarrollo de la investigación científica; estos procesos han transformado los patrones estructurales de la sociedad, por lo tanto todos los países se preparan para enfrentar los desafíos que la globalización impone a los seres humanos.

Estos factores han determinado que el hombre cambie de manera de pensar, de sentir y de actuar, para estar preparado y hacer frente a los cambios que impone la globalización. Cabe resaltar que a pesar del crecimiento del PIB, aun

debe superarse problemas de orden social y económico, como la falta de competitividad de producto y servicios ecuatorianos, elevadas tasas de intereses, desempleo, déficit de la balanza comercial, baja oferta de capital para promover las MIPYMES.

El Ecuador ha enfrentado una de las crisis más profundas de su historia marcada por la caída del producto interno bruto (PIB), que en el 2000, fue del -7%, la crisis financiera a finales de los noventa incitada por la quiebra de entidades bancarias, que le significó al gobierno un desembolso cercano a los \$ 2000 millones, de esta manera es importante tomar en cuenta que las trabas financieras existentes no permiten obtener un crédito que establezca un capital propio para poder instalar nuevas oportunidades de negocio lo que conlleva a que las personas se unan para la creación de nuevas unidades económicas en lo referente al aspecto social se ha caracterizado por la fuga de mano de obra (migración), así como por la dolarización, la corrupción, el regionalismo, la paralización de los servicios públicos, el excesivo endeudamiento externo, la baja en las exportaciones, entre otros. Es importante resaltar que en los últimos años la economía se ha recuperado, notándose lo aseverado por el crecimiento del PIB en un porcentaje del 3%.

De manera que, en un país como el nuestro, el nivel de ingresos es muy bajo, de tal forma que impide el desarrollo empresarial e industrial, por cuanto no se hace un análisis profundo de los agentes que influyen en el desarrollo productivo, así mismo la acción del estado en el campo social, no parece haber logrado corregir las desigualdades, pese a la mayor injerencia en actividades productivas, las manifestaciones más importantes de esta heterogeneidad son: La aguda pobreza de la mayoría de la población, el estancamiento de los recursos económicos y humanos, manejados desordenadamente, lo que implica que los problemas sean más agudos cada vez.



El cantón Yanzatza perteneciente a la provincia de Zamora Chinchipe, no se escapa de esta realidad y por su situación geográfica no posee de adecuadas vías de comunicación, telecomunicaciones, etc., a más de esto, el desconocimiento de los recursos naturales que pueden explotarse, y las condiciones antitécnicas en las que se desarrollan ciertas actividades (minera, forestación, etc.), ha influido en la poca industrialización de la zona, y por consiguiente muchas de las personas con posibilidades de invertir sus capitales en esta región, lo hacen en otras ciudades. El comercio es uno de los sectores más representativos, ha crecido aceleradamente, así como la burocrática, pese a esto el cantón Yanzatza tiene grandes problemas de empleo por que se acrecentado la infraestructura comercial y se ha detenido el desarrollo de otras actividades de servicio e industria.

Precisamente por la falta de empresas dedicadas a brindar servicios funerarios se originan algunos problemas, los mismos que se hacen visibles al momento de hacer uso del mismo; es así que las casas construidas actualmente denominadas unifamiliares o multifamiliares no prestan las facilidades necesarias para brindar eficazmente este servicio.

Realizando un estudio preliminar de la demanda se ha deducido que en el cantón Yanzatza existe un promedio de tres funerales mensuales, y las funerarias existentes, en la localidad son: Sindicato de Choferes, Cacpey Yanzatza, Cámara de Comercio, Centro Comercial y dos negocios de personas particulares.

Existe instituciones que a más de dar el servicio crediticio, prestan servicios mortuorios, perteneciendo a estas instituciones u organizaciones la de los comerciantes, choferes, vendedores, pero debemos conocer que estos no ofrecen el servicio completo y solo se limitan a dar el cofre y fondo mortuario a los beneficiarios , dejando a gran parte de la población sin este servicio y por consiguiente con dificultades para obtenerlo en el momento que lo necesiten ,

teniendo que dirigirse obligatoriamente a las funerarias privadas, pese a que muchas de ellas no cumplen con todas las ordenanzas municipales necesarias para su funcionamiento. Este problema nos hace notar que es necesario la instalación de una funeraria que de servicios desde:

- Trámites de sanidad y registro civil.
- Servicio de coche funerario.
- Abasto de ataúd.
- Servicio de sala de velación.
- Arreglos florales.
- Servicio de cafetería.
- Anuncios mortuorios.
- Si pertenece al seguro, gestionar el anticipo al fondo mortuario.

La realidad actual nos exige plantear el siguiente problema: **“La no existencia de servicios fúnebres en el cantón Yanzatza es una oportunidad de inversión que permite cubrir las necesidades y demandas de la población que requiere de estos servicios”**.

## JUSTIFICACIÓN

### Justificación Académica

El sistema académico modular por objetos de transformación (SAMOT), adoptado por la Universidad Nacional de Loja para el proceso de enseñanza – aprendizaje, permite formar estudiantes con conocimientos teóricos y llevarlos a la práctica en la vinculación con los problemas empresariales de la comunidad. Por lo tanto considero que la investigación aporta nuevas opciones de inversión, no sin antes expresar que gracias a la ayuda de los docentes quienes nos han ido formando y orientando en el transcurso de los diferentes módulos, aplicando los conocimientos técnicas y métodos adquiridos en la enseñanza y aprendizaje que son empleados en la actividad, los mismos que nos permiten conocer y aplicar un **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE**.

### c.2. Justificación Social

Se es parte de una sociedad por lo tanto hay que contribuir al bienestar de la misma, proporcionándole alternativas de solución a los fenómenos que en ella se encuentran, tal es el caso del presente **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA LOCALIDAD DE YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**.

En este cantón actualmente no existe la prestación de servicios funerarios es por eso, con la implementación de la empresa se solucionaría en parte un problema social y se dará oportunidad al mejoramiento del servicio funerario a la sociedad y a la creación de empresas, que significa generación de empleo.

### **c.3. Justificación Económica**

**EI PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN EL CANTÓN YANZATZA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE**, permitirá de forma asertiva tomar decisiones que ayuden a la obtención de rentabilidad que permita poner en ejecución el proyecto que se convertirá en el motor innovador y el generador principal del desarrollo y transformación en la sociedad, involucrando a un inversionista comprometido con el sector más vulnerable de la población, lo que generará mayores inversiones y que mejorará el nivel de vida de sus pobladores.

## OBJETIVOS

### Objetivo general:

Realizar un Plan de negocios para la creación de una funeraria en el cantón Yanzatza provincia de Zamora Chinchipe.

### Objetivos específicos:









- Realizar un Estudio de mercado en el cantón Yanzatza para determinar la oferta y la demanda que existe.
- Desarrollar el estudio técnico en términos de la ingeniería del proyecto, distribución física, proceso de prestación, tamaño y localización del proyecto, para determinar la viabilidad técnica.
- Precisar el estudio económico- financiero del proyecto en términos de establecer las inversiones, costos de producción, estados financieros, fuentes de financiamiento, punto de equilibrio y presupuesto.
- Evaluar económicamente el proyecto, bajo los indicadores: Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI); Análisis Beneficio/Costo; Valor Actual Neto (VAN) y Análisis de Sensibilidad, para establecer definitivamente la factibilidad de ejecución del proyecto.
- Definir la estrategia organizacional legal y administrativa de la empresa, enfocándonos en la misión, visión, objetivos, políticas y estrategias, la delimitación de las actividades y obligaciones a los funcionarios.

## MATERIALES Y MÉTODOS

Es necesario mencionar los materiales, métodos y técnicas que se emplearán para la recopilación de la información presente, que permitirá tener un panorama claro tanto de información como de estrategias empleadas en la búsqueda de los conocimientos.

### MATERIALES

#### Recursos Materiales

-  Útiles de oficina
-  Transporte
  -  Loja a Yanzatza
  -  Yanzatza a Loja
-  Internet
-  Alimento
-  Imprevistos (5.5%)
  -  Gastos extras

#### Recursos Humanos

El recurso humano a utilizarse para el desarrollo del presente trabajo investigativo será un soporte para el desarrollo del mismo:

#### **Autora del proyecto:**

-  Marisol Yessenia Castillo Chamba.

## **MÉTODOS**

A continuación se indican los métodos que se utilizarán para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

### **MÉTODO DEDUCTIVO:**

Este método permitirá determinar los amplios problemas, para luego concretar más en particularidades del desarrollo empresarial. La deducción, tanto si es axiomática como matemática, puede emplearse de manera que facilite el análisis y de esta manera plantear la presente investigación formulando objetivos, conclusiones y recomendaciones. El cual parte de un principio general ya conocido para deducir en él consecuencias particulares, de esta manera plantear la problemática de la presente investigación.

### **MÉTODO INDUCTIVO:**

En el mundo aristotélico, el conocimiento inductivo es un conocimiento Incompleto, pues parte de lo singular para llegar a lo general, y no proporciona una certeza absoluta.

Este método permitirá a partir de concepciones particulares sobre las causas, efectos y fenómenos existentes y poder llegar a principios generales de la investigación. Se utilizará para conocer los problemas por los que atraviesan las empresas que desean implementarse o desarrollarse determinando las causas y efectos que pueden producirse, enfocándose concretamente en las empresas que se dedican a prestar servicios exequiales.

### **MÉTODO DESCRIPTIVO:**

Permitirá describir la información obtenida mediante instrumentos de campo como encuestas, entrevistas, informes, etc.

## TÉCNICAS

En el presente trabajo se utilizaran las siguientes técnicas:

### **Revisión bibliográfica, documental y de archivo.**

Maneja información de Internet, folletos, revistas y otras publicaciones que servirán para armar el enfoque teórico en lo que concierne al tema en estudio.

### **OBSERVACIÓN DIRECTA:**

La observación directa se caracteriza por la interrelación que se da entre el investigador y los sujetos de los cuales se habrán de obtener ciertos datos. En ocasiones este mismo investigador adopta un papel en el contexto social para obtener información más “fidedigna” que si lo hiciera desde fuera.

Por lo tanto esta técnica nos permitirá obtener información visual e inmediata del problema que afrontará dicha empresa en el sector a implementarse en el Cantón de Yantzaza.

### **ENCUESTA:**

Son preguntas estructuradas que permitirán obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación. Para el estudio de mercado se aplica la técnica de la encuesta la misma que se dirigió a personas aleatoriamente seleccionadas del cantón de Yantzaza, para así obtener información valida que nos permitió analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio.



## TAMAÑO DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN

Para el cálculo de la población se partió del hecho de tener el censo del 2001, realizado por el INEC con una población económicamente activa del sector urbano con un total de 6207 habitantes, y una tasa de crecimiento de la población económicamente activa (PEA) que equivale al 1.9%. Luego se proyectó para el año 2010, con lo cual se obtuvo una población total de 7353 habitantes.

### a) PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la proyección de la población se consideró la siguiente fórmula:

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

**En donde:**

**P<sub>n</sub>** = Población económicamente activa

**P<sub>0</sub>** = Población inicial

**i** = Tasa de crecimiento de PEA 1.9%

**n** = Períodos transcurridos

**CUADRO N°1  
POBLACIÓN HISTÓRICA**

<b>PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>PROYECCIÓN POBLACIONAL 1,9%</b>
2001	6.207
2002	6.325
2003	6.445
2004	6.568
2005	6.692
2006	6.820
2007	6.949
2008	7.081
2009	7.216
2010	7.353

FUENTE: INEC

ELABORACIÓN: La Autora

Por proyección obtuvo al año 2010 una población de 7353 habitantes;

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

**c) DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

En donde:

- N** = Población Total  
**e** = margen de error  
**n** = Tamaño de Muestra

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

$$n = \frac{7353}{1 + 7353(0,05)^2}$$

$$n = \frac{7353}{19,383}$$

$n = 379$  encuestas





### Presupuestos.

El presupuesto será de gran ayuda, debido a que permitirá desarrollar información sobre el tema de investigación.

INGRESOS	USD	EGRESOS	USD
<b>Aporte individual de la autora</b>	<b>3344.25</b>	Transporte (Yanzatza).	590.00
		Útiles de Oficina.	545.00
		Impresión y empastado.	560.00
		Bibliografía e Internet.	800.00
		Trabajo de campo.	200.00
		Alimento.	490.00
		Imprevisto (5.5%).	159.25
<b>TOTAL</b>	<b>3344.25</b>		<b>3344.25</b>

Elaborado por: La Autora

### Financiamiento.

El financiamiento del presente proyecto estará solventado por el aporte propio de la investigadora con un total de **3344.25 USD**, que representan el 100% del total de la investigación.

# K. ÍNDICE

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b><i>Contraportada</i></b> .....	<b><i>i</i></b>
<b><i>Certificación</i></b> .....	<b><i>ii</i></b>
<b><i>Autoría</i></b> .....	<b><i>iii</i></b>
<b><i>Agradecimiento</i></b> .....	<b><i>iv</i></b>
<b><i>Dedicatoria</i></b> .....	<b><i>v</i></b>
a. TITULO.....	6-7
b. RESUMEN EN CASTELLANO E INGLES .....	8-14
c. INTRODUCCIÓN.....	15-18
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	19
d.1. ANTECEDENTES GENERALES.....	20
d.1.1. GENERALIDADES ACERCA DEL SERVICIO.....	20
d.1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DE LA COMPAÑÍA.....	21-23
d.2. ESTRUCTURA DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN O DE FACTIBILIDAD .....	24
d.2.1. PLAN DE NEGOCIOS.....	24
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	26
e.1. MATERIALES.....	27
e.2. MÉTODOS.....	27
e.3. TÉCNICAS.....	28
e.4. TAMAÑO DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN.....	29-34
f. EXPOSICIÓN DE RESULTADOS.....	35
f.1. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS.....	36-51
g. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	52
g.1. ESTUDIO DE MERCADO.....	53
g.1.1. ESTUDIO DE LA DEMANDA.....	53-58
g.1.2. ESTUDIO LA OFERTA.....	59
g.1.2.1 LA COMPETENCIA (OFERTA).....	59-62
g.1.3. BALANCE ENTRE LA DEMANDA Y LA OFERTA.....	63-64



g.1.4. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	64-65
g.1.4.1. PLAZA.....	66-67
g.1.4.2. PRECIO.....	68-69
g.1.4.3. PROMOCIÓN.....	70-75
g.2. ESTUDIO TÉCNICO .....	76
g.2.1. TAMAÑO DE LA FUNERARIA “ARCÁNGEL”.....	77
g.2.1.1. DIMENSIÓN DE MERCADO.....	77-82
g.2.1.2. LOCALIZACIÓN DE LA NUEVA UNIDAD PRESTADORA DE SERVICIO.....	82-86
g.3. INGENIERÍA DEL SERVICIO.....	87
g.3.1. PRESTACIONES ESENCIALES.....	88
g.3.2. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS.....	88-90
g.3.3. DIAGRAMA DE PROCESOS.....	90-93
g.3.4. INGENIERÍA DE LAS INSTALACIONES (PLANTA).....	94-97
g.4. ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA.....	98
g.4.1. ORGANIZACIÓN JURÍDICA.....	98-99
g.4.2. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.....	100-103
g.4.2.1. ESTRUCTURA.....	104-106
g.4.3. MANUAL DE BIENVENIDA.....	107
g.4.3.1. SERVICIOS DE LA FUNERARIA “ARCÁNGEL”.....	108
g.4.3.2. MISIÓN DE LA FUNERARIA “ARCÁNGEL”.....	108
g.4.3.3. VISIÓN DE LA FUNERARIA “ARCÁNGEL”.....	109
g.4.3.4. VALORES Y PRINCIPIOS.....	110
g.4.3.5. FUNCIONES.....	111-117
g.5. ESTUDIO FINANCIERO.....	118
g.5.1. INVERSIONES DEL PROYECTO .....	118
g.5.1.1. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS.....	118-123
g.5.1.2. INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS.....	123-127

g.5.1.3. INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO .....	128-141
g.5.1.4. RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL PREVISTA.....	141-142
g.5.1.5. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.....	143-147
g.5.6. PRESUPUESTO DE COSTOS DE INGRESOS.....	148
g.5.6.1. COSTO DE SERVICIO.....	148
g.5.6.1.1. DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN.....	148-149
g.5.6.1.1.1. PROYECCIÓN DE LOS PRESUPUESTOS PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO CON UNA TASA DE INFLACIÓN DEL 3,5% EN LOS PRECIOS, UN INCREMENTO DEL 10% PARA LOS SUELDOS Y CON UNA TASA DE MORTALIDAD DE 3,33%.....	150-152
g.5.6.1.2. ESTABLECIMIENTO DEL COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN Y PRECIO DE VENTA.....	153
g.5.6.1.2.1. PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR EL COSTO UNITARIO .....	153-154
g.5.6.1.2.2. ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO PARA LA VENTA.....	154-155
g.5.6.2. CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS.....	156
g.5.6.2.1. COSTOS FIJOS.....	156
g.5.6.2.2. COSTOS VARIABLES.....	156-157
g.5.6.3. INGRESOS.....	158
g.5.7. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Y RESULTADOS.....	159
g.5.7.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	159-160
g.5.7.2. ANÁLISIS DE APALANCAMIENTO DEL SERVICIO MEDIANTE LA DETERMINACIÓN DEL PUNTO DEL EQUILIBRIO.....	161
g.5.7.2.1. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO.....	161-162
g.5.7.2.2. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO.....	163-164

g.5.7.2.3. CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DECIMO AÑO.....	165-166
g.6. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	167
g.6.1. FLUJO DE CAJA.....	167-168
g.6.2. VALOR ACTUAL NETO.....	169-171
g.6.3. TASA INTERNA DE RETORNO.....	171-172
g.6.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO.....	173-174
g.6.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.....	174-175
g.7. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	176-180
h. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	181
h.1. CONCLUSIONES.....	182-183
h.2. RECOMENDACIONES.....	184-185
i. BIBLIOGRAFÍA.....	186-187
j. ANEXOS.....	188-214
k. ÍNDICE.....	215-219