



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TITULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA”**

**AUTOR:**

Fernando Javier Cuenca Pardo

**CARIAMANGA – LOJA – ECUADOR**

**2010**

## I. CERTIFICACIÓN

**ING. PAUL SARANGO**

**CERTIFICA:**

Haber procedido a revisar íntegramente el proyecto de tesis, como también dirigido, orientado y discutido, en todas sus partes, el desarrollo del presente trabajo titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA”**.

En razón de que la misma reúne, a satisfacción los requisitos de fondo y forma, exigidos para una investigación de este nivel, autorizando su presentación para los fines pertinentes,

Loja, Noviembre del 2010.

.....  
**ING. PAUL SARANGO**  
**DIRECTOR DE TESIS**

## II. AUTORÍA

Todas las opiniones, conceptos, análisis e interpretación vertido en la presente tesis son de absoluta responsabilidad del autor, quien firma para su constancia

.....  
**Fernando Javier Cuenca Pardo**  
**EGRESADO**

### **III. AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja especialmente al Área Jurídica Social y Administrativa, por ende a la Carrera de Administración de Empresas por darme la oportunidad de formarme a nivel superior con la finalidad de poner en práctica mis conocimientos y así brindar un servicio a la comunidad, al Ing. Paul Sarango, Director de la tesis quien compartió los conocimientos, experiencias, y ayudó a despejar mis inquietudes.

**EL AUTOR**

## **IV. DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico con profundo amor a Dios, quien ha sabido darme la fortaleza y las pruebas para cada día ser mejor a mis padres que supieron apoyarme y guiarme por senderos seguros.

A mis hermanos con su afecto y carisma me animaron a seguir el camino del éxito. A mis familiares amigos y testigos de mis triunfos y experiencias

# a. TÍTULO

**a. TÍTULO**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA”

# b. RESUMEN



**b. RESUMEN EN CASTELLANO Y TRADUCIDO AL INGLÉS;**

El sector terciario prestación de servicios de la economía nacional y provincial, si bien 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 que así mismo deben ser satisfechas pues para la población son importantes.

En vista de esta problemática y conociendo que en la ciudad de Cariamanga no existe una empresa dedicada a. prestar servicios exequiales, se ha creído conveniente aportar a la sociedad formulando el tema: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA", 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.

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

---

En la primera etapa realizada en dos fases, una cualitativa y otra cuantitativa; se llegó a determinar que el proyecto tiene una aceptación del 52,05% 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 146. Frente a ello y considerando que la nueva empresa en su primer año de vida económica maneje una fracción de mercado correspondiente al 40% en base a sus ventajas competitivas; se prevé que produzca alrededor de 60 muertos anuales.

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 \$ 1052,56 USD que incluye el 35% de utilidad. Por otro lado, considerando que la gente busca facilidades de pago, se pretende efectuar el cobro respondiendo a la siguiente modalidad 50% en efectivo y 50% financiado para tres cuotas mensuales sin recargo alguno. La demanda para este tipo de servicios presenta un carácter eventual, sin poder la empresa condicionarla para que hayan más usuarios interesados; lo que puede hacer la empresa es mantener informada a la población de los servicios que ofrece para que acudan a ésta cuando lo necesiten; con este afán se hará uso de la publicidad y propaganda contemplando los costos más bajos y su efectividad para la venta, destacándose el uso de los stock publicitarios, hojas volantes,

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

---

sin poder la empresa condicionarla para que haya más usuarios interesados; lo que puede hacer la empresa es mantener informada a la población de los servicios que ofrece para que acudan a ésta cuando lo necesiten; con este afán se hará uso de la publicidad y propaganda contemplando los costos más bajos y su efectividad para la venta, destacándose el uso de los stock publicitarios, por cuñas radiales y hojas volantes.

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), las dimensiones de estos espacios físicos están adecuados dado que se trata de un local arrendado. Se considera la ubicación del proyecto en el barrio norte de la ciudad de Cariamanga, frente al hospital cantonal en esta localización no existe inconvenientes en cuanto al aprovisionamiento de materiales, insumes, 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 Municipal de Higiene y Abasto.

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, además para lograr el reconocimiento jurídico en su totalidad se necesitará la obtención del RUC. La filosofía empresarial se traduce en brindar a la población de la zona un servicio de calidad y a costos accesibles, de manera que genere beneficios comunes; a más de esto se propone una estructura administrativa ajustada a los requerimientos organizacionales para el cumplimiento de los objetivos.

La inversión inicial se calcula en **\$ 30.239,65 USD**, considerando el rubro requerido para activos fijos, gastos de constitución y capital de trabajo, en base a estos datos se elaboran los cuadros de presupuestos que conjuntamente con las depreciaciones y amortizaciones, sirven posteriormente para el análisis de los costos. Al efectuar este análisis se llega a determinar que para el primer año de vida económica del proyecto se registran los siguientes indicadores; el precio de venta unitario al público es de **\$ 1052,56 USD** con un margen de utilidad del **35%**. El punto de equilibrio para el primer año muestra que la empresa debe trabajar al **64,62%** de su capacidad instalada.

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

---

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 2 años; 5 meses y 23 días**; en lo que se refiere al VAN actualizado al **10%** resulta positivo ubicándose en **\$ 50.241,40**; la TIR resulta en **59%**, superior al costo de oportunidad del capital (**10%**); así mismo por cada dólar de inversión se obtendrán **37** centavos de rendimiento. Todos estos indicadores permiten aseverar, al finalizar el 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 aceptable.

## **SAMMARY**

The tertiary sector provision of 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 population are important.

In view of this problem and know that the city of Cariamanga there a company a provide funeral services, has seen fit to contribute to society by making the theme: "PROJECT FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A FUNERAL IN THE CITY OF Cariamanga", it is believed that the development of this issue and the related statement of results, 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 an acceptance of 52.05% of the population, which is justified by the lack of a company that offers these services currently , this percentage is then the amount of demand in the sector, which in service units amounted to 146. Faced with this and considering that the new company in its first year of economic life market handles a fraction corresponding to 40%

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

---

based on its competitive advantages, is expected to produce about 60 deaths per year.

Users looking for a funeral service complementary benefits (total organization of the procession) and it provides a service meeting these requirements, priced at \$ 1052.56 USD which includes 35% 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, without conditioning it to the company to have more users interested, what can the company is keeping the population 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, highlighting the use of stock advertising, flyers, business could not conditioned to have more users interested, what you can do the company is keeping the population informed of the services offered to come to when they need it, with this effort will make use of advertising and propaganda considering the lower costs and effectiveness for sale, highlighting the use of stock from advertising and radio spots and leaflets.

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 neighborhood north of the city of Cariamanga, against cantonal hospital in this location no disadvantages in terms of procurement 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 Municipal Code of Hygiene and Supplies.

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. 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 \$ 30,239.65 USD, considering the item required for fixed assets, capital expenditures and working up, based on these data tables is made of budgets in conjunction with the depreciation and



amortization, to later serve cost analysis. In conducting this analysis leads to identifying for the first year of economic life of the project the following indicators are recorded, the unit selling price to the public is \$ \$ 1052.56 with a profit margin of 35%. The breakeven point for the first year shows that the company must work to 64.62% of its installed capacity.

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 2 years, 5 months and 23 days in regard to the current NPV is positive 10% standing at \$ 50,241.40, the IRR is 59%, higher than the opportunity cost capital (10%), and so for every dollar of investment will yield 37 cents. All these indicators can assert, at the end of the investigative work, the implementation of the project is appropriate given the conditions of return set forth herein. In short, the project should be implemented as economic indicators show an acceptable level of profitability.

# C. INTRODUCCIÓN

### **c. INTRODUCCIÓN**

En el presente proyecto se tomo en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativamente y cuantitativamente la conveniencia de emprender en un proyecto de inversión que de ejecutarse generará beneficios tanto sociales como económicos, el tema a considerarse es: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA ”**

Primero se partió realizando el resumen en castellano e ingles de los principales aspectos que contiene el proyecto en base a mercado, técnico, organizacional, legal y sobre todo el aspecto financiero. Luego se hizo una introducción de toda la investigación partiendo de lo general que son los proyectos de inversión, en este caso del servicio de funeraria en la ciudad de Cariamanga. En el contenido del este estudio, se expone: la metodología, detallando los métodos, técnicas, fórmulas y cálculos matemáticos empleados para el procesamiento e interpretación de los datos recopilados. Luego en los resultados se distinguen 4 etapas: El Estudio de Mercado, que distingue el diagnóstico de la situación actual y futura del sector de servicios exequiales (categoría de servicio social); seguidamente el análisis del mercado propiamente dicho, en dos etapas: una cualitativa (observación) y otra cuantitativa (encuesta); gracias a ello se establecen las especificaciones del servicio;

los usuarios potenciales divididos en dos segmentos, estableciendo así la demanda global que en el primer año.

Investigando la competencia se detectó que en la zona no hay empresas de este tipo sino organizaciones que ofrecen estos servicios de manera deficiente con preferencia en la atención a sus socios. Contrastando la demanda y la oferta se estableció la demanda insatisfecha y la fracción de mercado que espera cubrir la nueva empresa.

Posteriormente con el afán de cubrir las expectativas de los usuarios expresadas en la investigación del mercado, se procede a establecer la estrategia de mercadeo que más se ajusta a los requerimientos de los usuarios y a las posibilidades de la empresa. Es decir se elaboro un plan de comercialización en donde se hace énfasis en las 4 Ps que son las que componen el plan, es decir el servicio de que se trata y en qué consiste, plaza o el segmento de mercado al que está dirigido, el precio como se calculo, que se tomo en cuenta para determinarlo y la promoción y publicidad de la Funeraria.

A continuación se estructuró el Estudio Técnico con justo apego a los datos proporcionados por la etapa anterior; esquematizando el servicio, se realizó un dibujo técnico de las instalaciones considerando las especificaciones del local que se prevee arrendar, se determinó la capacidad a instalar y el porcentaje que se utilizará para producir en

promedio los servicios mensuales. Así mismo se hace constar la descripción de procesos, diagramas y flujogramas para la prestación del servicio; adicional a esto se efectúa el estudio de la macro y micro localización.

En el estudio Organizativo y Legal, describe los elementos necesarios para la administración como: naturaleza, áreas principales, organigramas, niveles jerárquicos y manual de funciones. Dentro de los aspectos legales se distingue la constitución legítima de la empresa como Cía. Ltda., la obtención del permiso municipal, la tramitación del R.U.C. y la minuta para la empresa.

Desde una perspectiva Económico Financiera se estima los requerimientos de inversión considerando: Activos fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo; para establecer los mecanismos de financiamiento, seguidamente se elaboro presupuestos de ingresos y de gastos como base para el establecimiento de indicadores económicos que muestran la liquidez del proyecto.

Luego en la discusión se realizó un análisis de las 4 etapas del proyecto, es decir aquí se priorizo los factores más importantes que hay que tomar en consideración en cada una de las etapas de proyecto, con sus

respectivos porcentajes y características más sobresalientes a la hora de tomar la decisión de invertir o no en la presente investigación.

Luego se planteo las conclusiones y las recomendaciones a las que se ha llegado después de realizar el presente trabajo, las mismas que se pretende sean valederas para quienes se interesen por ejecutar el proyecto. Por último se enfatizo en una parte relevante del proyecto, la cual ha permitido que se elabore de una forma idónea es decir la bibliografía que fue la fuente de consulta y apoyo para descomponer y entender el proyecto y poder llegar a su culminación, además se complemento el proyecto con la compilación de los anexos sobre componentes del proyecto de tesis.

# d. REVISIÓN DE LITERATURA

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **d.1. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES<sup>1</sup>**

#### **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**

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

---

<sup>1</sup> [www.pacificoperuano.com.pe](http://www.pacificoperuano.com.pe)



- Exhumaciones
- Cremaciones
- Perito traductor
- Servicio a domicilio
- Trámites funerarios
- Embalsamaciones
- Traslados a todo el país
- Traslados Internacionales

**Cremación directa** consiste en que el director funerario reciba los restos del fallecido, llenar el papeleo necesario (según las leyes estatales), y completar el procedimiento de cremación.

**Un sepelio directo** (o inmediato) es cuando la familia del fallecido renuncia a tener una ceremonia funeral y solamente desea que su ser amado sea enterrado cuando el papeleo esté listo. El envío o recepción de restos hasta o desde otra funeraria consiste en preparar el cuerpo para ser embarcado en un ataúd y sujetado a una charola aérea. Esto se usa cuando el cementerio en el cual será inhumado el fallecido se encuentra en otro estado o país.

## d.2. DIAGNOSTICO<sup>2</sup>

### Concepto.

Etimológicamente el concepto diagnóstico proviene del vocablo griego, el cual tiene dos raíces, (día) que significa a través de, por, y gignoskein que significa conocer, así etimológicamente diagnóstico significa conocer a través de.

El concepto de este significado es la identificación de la naturaleza o esencia de una situación o problema y de la causa posible o probable del mismo, es el análisis de la naturaleza de algo.

Constituye un examen analítico de la trayectoria pasada y de la situación actual de la empresa, así como de sus potencialidades perspectivas, respecto al cumplimiento de su misión, sus objetivos, y actividades; del estado de recursos, de la caracterización de su cultura, de su funcionamiento técnico y organizativo, por lo que hacen necesario el empleo de diferentes enfoques para la conducción de esta.

El diagnóstico se realiza con un enfoque predominante funcional y jerárquico, sin una combinación adecuada de estos enfoques tradicionales y el de proceso. El objetivo del diagnóstico empresarial es la localización y análisis de las fallas existentes a distintos niveles de la empresa, y poder

---

<sup>2</sup> **Módulo 10 UNL** (Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión)

llegar al planteamiento de una gama de alternativas de solución con base en un plan de acción que sea acorde con el análisis integral de la organización.

### **Importancia.**

En términos generales la importancia del diagnóstico radica en:

- Recolección de información o datos del sujeto de diagnóstico y la realidad circundante.
- Análisis de la información recolectada para descubrir los problemas y
- Descubrimiento de las causas de los problemas.

### **¿Quién puede realizar un diagnóstico?**

Cualquier persona que desee una afirmación o conclusión acerca de la causa o esencia de un estado, situación o problema.

### **Pasos para realizar un diagnóstico.**

- Observación.
- Descripción.
- Clasificación.
- Agrupación.
- Identificación de relaciones significativas.
- Observación crítica de los atributos (características).
- Selección de unas prioridades.

- Desarrollo de un criterio.
- Desarrollo de una taxonomía (para identificar las clasificaciones).

### **Funciones del Diagnóstico.**

#### **Funciones del Diagnóstico en relación con el campo de actuación.**

- Marca la dirección específica para la actuación.
- Delimita la actuación.
- Proporciona el objetivo.

#### **Funciones del diagnóstico en relación con la metodología**

- Acelera la comunicación.
- Es el instrumento de un método racional y lógico.
- Evita la repetición del trabajo.

#### **Funciones del diagnóstico en relación con la profesión**

- Caracteriza a cada profesión.
- Proporciona orden y clasificación.
- Es una estructura que facilita la investigación.
- Supone una base común para la expansión de conocimientos.

### **Tipos de Diagnóstico.**

**Diagnóstico Empresarial:** Es el resultado de un proceso de investigación relacionado con la organización y el funcionamiento de las empresas, que permite determinar y valorar las relaciones de causas-efectos de los problemas detectados y dar solución integral a los mismos.

**Diagnóstico Organizacional:** Se lo define como una de las etapas del desarrollo organizacional (DO). Cuando una empresa experimenta ciertos problemas y los directivos recurren a un experto para efectuar un cambio planeado en la organización. Ambos coinciden (directivos y el experto) en la necesidad de un diagnóstico organizacional. Así, el consultor procede a recopilar información en varias unidades organizacionales por medio de cuestionarios, entrevistas y observaciones. Los datos son analizados y preparados para retroalimentación.

**Diagnóstico Situacional:** Tiene mucho que ver con una corriente teórica denominada enfoque situacional que es una corriente que parte del principio según el cual la administración es relativa y situacional, es decir, depende de las circunstancias ambientales y tecnológicas de la organización. En otras palabras, conjuga el momento y el contexto en que la organización se encuentra.

El principal objetivo del diagnóstico situacional es la de proporcionar información específica y fidedigna para así poder aplicar las medidas preventivas o correctivas, según sea el caso.

**Diagnóstico Estratégico:** El término estratégico da a entender que en este caso, el diagnóstico se enfoca directamente a evaluar la brecha existente entre lo que requiere hacer y lo que se hace, por lo que su contenido no considera otros aspectos emergentes que podrían ayudar a describir mejor el estado de la cuestión.

Así también, tiende entenderse que el diagnóstico estratégico viene a ser un segundo diagnóstico, puesto que el primer diagnóstico va a buscar interpretar una serie de factores que ayuden a conocer la situación en que se encuentra tomando en cuenta el macro ambiente y el microambiente de la organización en cuestión.

### **d.3. ESTUDIO DE MERCADO<sup>3</sup>**

#### **Concepto**

El estudio de mercado es una herramienta utilizada por las empresas de negocios, vital para su desempeño exitoso en el mercado en el cual compiten. Es un proceso que permitirá recolectar información específica relacionada a un problema u oportunidad, el cual la empresa desea corregir o aprovechar según sea el caso y tendrá como premisa la validez y confiabilidad de la información para tomar decisiones acertadas.

El estudio de mercado no es más que la determinación de la oferta y la demanda o de los procesos del proyecto. Decisiones como el precio de introducción, inversiones para fortalecer una imagen, etc. Puede constituirse en variables pertinentes para el resultado de la evaluación.

Son cuatro aspectos que deben estudiarse:

- El consumidor y las demandas del mercado
- La competencia y las ofertas del mercado

---

<sup>3</sup> **CÓRDOVA PADILLA**, Marcial. Formulación y evaluación de Proyectos ediciones 2006.

- Comercialización del servicio
- Los proveedores y la disponibilidad y precio de los insumos proyectados.

### **Mercado**

Mercado es el conjunto de personas que tienen una necesidad o deseo por un servicio o servicio y que tiene la capacidad económica y legal para comprarlo. El tamaño del mercado depende del número de personas que muestren una necesidad, tengan recursos que interesen a la otra parte y estén deseando intercambiar estos recursos por lo que ellos desean.

En forma general podemos decir que mercado es cualquier persona o grupo con los que un individuo u organización tenga o pueda tener una relación de intercambio.

### **Etapas del Estudio de Mercado**

Hay diversas formas de definir el proceso de estudio del mercado, la más simple es aquella que está en función del carácter cronológico de la información que se analiza. De acuerdo con esto, se definirán tres etapas: Un análisis histórico del mercado, un análisis de la situación vigente y un análisis de la situación proyectada.

**Análisis Histórico del Mercado:** este pretende lograr dos objetivos específicos. Primero, reunir información de carácter estadístico que pueda servir, mediante el uso de alguna de las técnicas que se tratan, para proyectar esa situación a futuro, ya se trate de crecimiento de la demanda,

oferta o precio de algún factor o cualquier otra variable que se considere valioso conocer a futuro.

Es de suma importancia conocer la participación que han tenido las empresas en el mercado, las características y evolución de la oferta de servicios similares y sustitutos, la composición y evolución de la demanda, etc.

**Análisis de la situación vigente:** es importante porque es la base de cualquier predicción. Sin embargo su importancia relativa es baja, ya que difícilmente permitirá usar la información para algo más que eso; esto se debe a que al ser permanente la evolución del mercado, cualquier estudio de la situación actual puede tener cambios sustanciales cuando el negocio se esté implementado.

**Análisis de la situación proyectada:** es la más importante pero también es preciso señalar una salvedad: la información histórica y vigente analizada permite proyectar una situación suponiendo el mantenimiento de un orden de cosas que con la sola implementación del proyecto se debería modificar.

Las tres etapas analizadas deben realizarse para identificar y proyectar todos los mercados. La participación que pueda lograr la empresa estará determinada en gran parte por la reacción del consumidor frente al servicio y por la propia estrategia comercial que siga la empresa.



### **Análisis de la Demanda**

Es el cálculo de la demanda existente para el servicio. Las conclusiones proporcionarán una medida del mercado actual y potencial. Los principales métodos para estimar la demanda son los siguientes:

- **Mercado Objetivo:** Se define en términos del número de compradores posibles.
- **Zona Geográfica:** Definida en términos del número de usuarios localizados en una zona determinada.
- **Incompatibilidad:** Se debe determinar si hay causas que provoquen un menor consumo del servicio
- **Compras Medias Anuales:** El análisis de los hábitos de compra, da como resultado las compras medias anuales por consumidor
- **Compras totales anuales:** Se obtiene multiplicando el número de consumidores en la zona geográfica por el número medio de compradores anuales.
- **Factores adicionales:** Aquí deben recogerse factores tales como el estado de la economía nacional, las fluctuaciones demográficas, cambios en los estilos de vida.

### **Demanda Potencial**

La demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un servicio o servicio en un horizonte temporal establecido. La demanda potencial de mercado se calcula a partir de la estimación del número de

compradores potenciales a los que se determina una tasa de consumo individual. La demanda potencial constituye un límite superior que alcanzaría la suma de las ventas de todas las empresas concurrentes en el mercado para un determinado servicio y servicio, y bajo unas determinadas condiciones establecidas.

A la demanda potencial se la obtiene mediante la obtención de datos de los resultados de las encuestas aplicadas a una muestra de la población de la localidad objeto de estudio.

### **Demanda Real**

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

La demanda real es calculada mediante el valor de la demanda potencial multiplicado por el porcentaje de las personas que les gustaría acudir al nuevo negocio.

### **Demanda Efectiva**

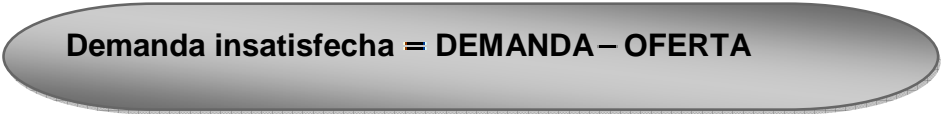
La demanda efectiva es la que el consumidor demanda sin la necesidad de tener en consideración los cambios que se suscitan en el mercado de

bienes y servicios, tomando como referencia los niveles de ingresos que perciban las personas y dependiendo del nivel de la tasa de interés que esté determinada en dicha entidad económica.

La demanda efectiva corresponde al valor de la demanda real multiplicado por el valor del consumo per cápita.

### **Demanda Insatisfecha**

Es la relación que existe entre la demanda y la oferta, la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pueden hacer uso del bien o servicio por falta de ofertantes en el mercado.


$$\text{Demanda insatisfecha} = \text{DEMANDA} - \text{OFERTA}$$

### **Análisis de la Oferta**

Íntimamente ligada al análisis de la demanda está el análisis de la oferta, es decir, el análisis de otras empresas que ofertan en el mercado servicios o servicios iguales o similares. En este análisis se pretende determinar aspectos claves para la organización tales como:

- Identificación de la competencia actual y potencial
- Servicio o servicios que ofrecen con sus características principales
- Mercado en el que operan y demanda que satisfacen
- Precios que ofertan y formas de pago que facilitan
- Canales de distribución que utilizan

- Promociones y métodos publicitarios de capacitación de clientela
- Tamaño de la empresa y tecnología que emplean.

### **Tipos de Oferta**

**Monopolio:** Situación de un sector del mercado económico en la que un único vendedor o servicio oferta el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector. Para que un monopolio sea eficaz no tiene que existir ningún tipo de servicio sustituto o alternativo para el bien o servicio que oferta el monopolista, y no debe existir la más mínima amenaza de entrada de otro competidor en ese mercado. Esto permite al monopolista el control de los precios.

Para ejercer un poder monopolista se tiene que dar una serie de condiciones:

- Control de un recurso indispensable para obtener el servicio.
- Disponer de una tecnología específica que permita a la empresa o compañía producir, a precios razonables, toda la cantidad necesaria para abastecer el mercado, esta situación a veces se denomina monopolio natural.
- Disponer del desarrollo una patente sobre un servicio o un proceso productivo.
- Disfrutar de una franquicia gubernativa que otorga a la empresa el derecho en exclusiva para producir un bien o servicio en determinada área.

**Oligopolio:** Mercado dominado por un reducido número de servicios o distribuidores u ofertantes. Es un mercado que se encuentra en una posición intermedia entre lo que se conoce como competencia perfecta y el monopolio, en el que sólo existe un fabricante o distribuidor. Un mercado oligopolio puede presentar, en algunas ocasiones, un alto grado de competitividad, sin embargo los servicios tienen incentivos para colaborar fijando los precios o repartiéndose los segmentos del mercado, lo que provoca una situación parecida a la del monopolio. Este tipo de políticas están prohibidas por las leyes de defensa de la competencia. Pero también dependen de que las empresas cumplan sus acuerdos.

### **Comercialización**

Se refiere a la planeación y control de los bienes y servicios para ofrecer el desarrollo adecuado del servicio y asegurar que el servicio solicitado esté en el lugar, en el momento, al precio y en la cantidad requerida, garantizando así unas ventas rentables.

Para el responsable de este proceso, la comercialización abarca tanto la planificación de la producción como la gestión. Para el mayorista y para el minorista implica la selección de aquellos servicios que desean los consumidores. El correcto emplazamiento del servicio, en el momento adecuado, es relevante en grado sumo cuando se trata de bienes que

están de moda, de bienes temporales, y de servicios nuevos cuya tasa de venta es muy variable.

El precio se suele fijar de tal manera que el bien se pueda vender rápido, y con una tasa de beneficios satisfactoria. La cantidad producida tiene que ser la suficiente como para satisfacer toda la demanda potencial, pero tampoco debe resultar excesiva, evitando la reducción forzosa del precio con el fin de incrementar las ventas y aminorar el nivel de existencias.

### **Canales de Distribución**

Un canal de distribución es un conjunto de personas u organizaciones que facilitan la circulación del servicio elaborado desde la producción hasta el consumo.

**Servicio**  **Intermediarios**  **Cliente/usuario**

### **Factores Condicionistas de los Canales de Distribución:**

- Características del mercado
- Características del servicio
- Características de los intermediarios
- Competencia
- Los objetivos de la estrategia comercial
- Recursos disponibles
- Limitaciones legales

La distribución es la forma de hacer llegar el servicio al consumidor. Hay que determinar el método de distribución usado con mayor éxito en el mercado, por los competidores y por la empresa, sin el concepto de distribución es diferente según el tipo de empresa.

**Venta al por menor:** Si se vende al por menor hay que saber cómo y dónde se vende el servicio en relación con los competidores. Hay muchas formas de distribución del servicio a los consumidores, debiendo conocer los métodos de distribución que están en crecimiento o en descenso y sus ventajas y desventajas.

**Hay que estudiar el canal apropiado:** Tiendas genéricas, tiendas especializadas, ventas por correo, en línea. La distribución geográfica merece un estudio detallado, hay que situar correctamente los almacenes, deben tener buen acceso y se debe calcular el número y tamaño óptimo.

**Venta por lotes:** La empresa que vende por lotes no comercializa directamente al usuario final, sino que utilizan intermediarios. Aun en este caso, hay que estudiar el canal apropiado, el tipo y número de intermediarios, su distribución geográfica, su tamaño, la posición del servicio en el punto de venta, el método de venta, etc.

**Venta por mayor:** La venta se realiza a otras empresas o a distribuidoras. Hay que evaluar los diferentes canales u sus tendencias, la zona geográfica, el método de venta, el personal de venta, etc.

#### d.4. ESTUDIO TÉCNICO<sup>4</sup>

Aquí se consideran los datos obtenidos por el estudio de mercado para determinar la tecnología adecuada, el espacio físico, los recursos materiales y recursos humanos, se describe el tamaño que tendrá la planta a implementarse, la localización, diseño óptimo de la planta y la presentación del proyecto para la obtención del queso de hoja.

El Objetivo del estudio técnico es verificar si el servicio o servicio a ofrecer se puede llevar a cabo; si se cuenta con la materia prima adecuada, los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para su producción. Por lo que el estudio debe contener:

- Determinación del tamaño de la planta tomando en cuenta la demanda, la materia prima requerida, la maquinaria y equipo de producción, la capacidad instalada, incluyendo especificaciones de origen, cotizaciones, fechas de entrega y formas de pago.
- Localización de la planta, incluyendo un estudio de la macro y micro localización para identificar las ventajas y desventajas del mismo.
- Ingeniería básica: Descripción detallada del servicio, incluyendo sus especificaciones, así como la descripción del proceso de manufacturación.

---

<sup>4</sup> Congreso Nacional del Ecuador. Ley Orgánica de Régimen Municipal. Versión electrónica en el Sitio Web de la Asociación de Municipalidades del Ecuador, AME. Quito, Ecuador, 2007.



- Diseño de la distribución de la planta.
- Estimación de los costos de construcción de los edificios y mejoras al terreno.
- Estimación de los costos en los que se incurrirán para llevar a cabo la habilitación de la producción o comercialización del servicio.

### **Tamaño de la Planta y Determinación Optimo del Proyecto<sup>5</sup>**

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

A continuación se muestran los factores que pueden apoyar a la determinación del tamaño óptimo del proyecto.

- **Identificación de la demanda:** El estudio de mercado entre otras cosas, tiene el propósito de mostrar las necesidades del consumidor, la demanda real, potencial y la proyectada basándose en su investigación de mercado.
- **Identificación de los insumos y suministros del proyecto:** En este punto se debe identificar el abasto suficiente en cantidad y

---

<sup>5</sup> **Módulo 10** Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.

calidad de materias primas que se requiere para el desarrollo del proyecto.

- **Identificación de la maquinaria, equipo, tecnología:** Para identificar la maquinaria y equipo que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión.
- **El tamaño del proyecto y el financiamiento:** Para este análisis se sugiere que se haga un balance entre el monto necesario para el desarrollo del proyecto y lo que pudiera arriesgar para financiarlo, pues se tiene que conocer las diferentes fuentes de financiamiento y el rendimiento que dicho proyecto tendría para identificar un beneficio económico en la implantación del proyecto y en caso contrario volver a realizar el análisis y determinar el tamaño necesario que proporcione una utilidad para los inversionistas.

La mejor decisión del tamaño óptimo del proyecto es aquella que permita mantener los costos totales durante la vida útil del proyecto.

### **Capacidad instalada**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado.

Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

### **Capacidad Utilizada**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

### **Localización de la planta**

Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta. La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macro localización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y el de micro localización, que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.

### **Ingeniería básica**

La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual, entre otros.

**Descripción del servicio:** La descripción del bien o servicio debe mostrar las especificaciones físicas del servicio. Para ello será necesario identificar la materia prima (insumos) que se utilizarán y los procesos tecnológicos

necesarios para su fabricación. En el caso de empresas de servicio, también se tiene que describir detalladamente en qué consiste dicho servicio.

**Descripción del proceso:** Con este elemento se pretende describir la secuencia de operaciones que llevan al bien a transformarse en un servicio terminado. En él se debe incluir tiempos y requerimientos, con la finalidad de poder prever el número de unidades que se producirán en un tiempo determinado así como el número de personas que trabajaran en su transformación.

#### **Distribución de la Planta**

Una buena distribución del equipo en la planta corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

- Integración total, consiste en integrar en lo posible todos los factores que afectan la distribución, para obtener una visión de todo el conjunto y la importancia relativa de cada factor.

- Mínima distancia de recorrido, al tener una visión general de todo el conjunto, se debe tratar de reducir en lo posible al manejo de materiales, trazando el mejor flujo.
- Utilización del espacio cúbico, aunque el espacio es de tres dimensiones, pocas veces se piensa en el espacio vertical. Esta acción es muy útil cuando se tienen espacios reducidos y su utilización debe ser máxima.
- Seguridad y bienestar para el trabajador, este debe ser uno de los objetivos principales en toda distribución.
- Flexibilidad, se debe obtener una distribución fácilmente reajutable a los cambios que exija el medio, para poder cambiar el tipo de proceso de la manera más económica, si fuera necesario.

Para ello es importante considerar todos los elementos necesarios para el desarrollo del proyecto, como lo es la maquinaria, equipo, personal, materia prima, almacenamiento y otros e identificar los espacios y recorridos que permitan que los materiales y las personas se encuentren seguros y bien establecidos.

### **Análisis de la inversión**

El análisis de costos que se presenta como conclusión del estudio técnico consiste en la determinación y distribución de los costos de inversión fija, diferida y el capital de trabajo, en términos específicos.

- **Inversión fija** pertenecen: terreno, edificio, obra civil, maquinaria, equipos, muebles y enseres, equipos de computación y otros.
- **Inversión diferida** corresponden: instalaciones eléctricas, hidráulicas, sanitarias; adecuaciones de locales arrendados, constitución de la sociedad, el programa de reclutamiento, selección, inducción y capacitación al personal, gastos de arranque y puesta en marcha y otros.
- **Al capital de trabajo** conciernen todos los desembolsos que hay que hacer en el período de actividad hasta que el proyecto genere ingresos, por lo general se establece en el periodo corto de un mes, dependiendo del tipo de servicio o servicio del mismo.

#### **d.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL<sup>6</sup>**

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores.

Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos

---

<sup>6</sup> **Modulo 10** Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión

acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios.

### **Estructura Empresarial**

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

### **Niveles Jerárquicos de Autoridad**

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

#### **Nivel Legislativo-Directivo**

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los

dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la Presidencia.

### **Nivel Ejecutivo**

Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

### **Nivel asesor**

Este nivel aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la entidad a la cual estén asesorando. Este nivel está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica. Este nivel no tiene autoridad de mando, sino autoridad funcional, por lo tanto no toma decisiones ni ordena los consejos, recomendaciones, asesoría, informes y más instrumentos que nacen de este nivel, para ser transformados en órdenes requieren necesariamente la decisión del jefe con mando directivo.



### **Nivel Operativo**

Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

### **Nivel Auxiliar**

El nivel auxiliar ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidades y eficiencia.

### **Organigramas.**

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

**Organigrama Estructural.-** Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes.

**Organigrama Funcional.-** es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa.

**Organigrama de Posición.-** sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de

cargos, la denominación del puesto y la clasificación, se puede incluir la remuneración y aún el nombre del empleado.

### **Manual de Funciones**

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses.

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (Ubicación interna).
- Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad).
- Naturaleza del trabajo (Se refiere a las principales características sobre la ejecución en el puesto de trabajo).
- Tareas principales.
- Tareas secundarias.
- Responsabilidades.

- Requerimiento para el puesto.

### **Estructura Legal**

Entre las formas legales más representativas de la organización empresarial en países de economía privada o mixta, se pueden distinguir las de empresario individual, compañía de responsabilidad limitada, compañía anónima, compañía colectiva, en comandita, compañía de economía mixta.

### **Base Legal**

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos:

### **Acta constitutiva**

Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en el se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

### **La razón social o denominación**

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

### **Domicilio**

Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

### **Objeto de la sociedad**

Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir y comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

### **Capital social**

Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

### **Tiempo de duración de la sociedad**

Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

### **Administradores**

Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma.

### **d.6. ESTUDIO FINANCIERO<sup>7</sup>**

La parte de análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta los que contendrán las funciones de producción, administración y ventas.

### **Inversiones previas a la puesta en marcha**

Estas inversiones se las puede agrupar en tres tipos: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo.

### **Inversiones en Activos Fijos.**

- Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, son activos fijos entre otros los terrenos, las obras físicas, el equipamiento de la planta, oficinas (maquinaria, muebles, herramientas, vehículos) y la

---

<sup>7</sup> **Modulo 10** Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.

infraestructura de servicios de apoyo (agua potable, desagües, red eléctrica, etc.).

- Para efectos contables, los activos fijos, con la excepción de los terrenos están sujetos a depreciación, la cual afectará al resultado de la evaluación por su efecto sobre el cálculo de los impuestos.

#### **Inversiones en Activos Nominales o Diferidos.**

- Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, constituyen inversiones intangibles susceptibles de amortizar y, al igual que la depreciación afectarán al flujo de caja indirectamente por la vía de una disminución en la renta imponible, y por lo tanto de los impuestos pagaderos. Los principales ítems que configuran esta inversión son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre-operativos, etc.

#### **Inversiones en Capital de Trabajo.**

- Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

### **Financiamiento**

Una vez establecida la inversión requerida, es necesario prever las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrá los recursos que permitirán adquirir o incurrir en todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. Las principales fuentes son: instituciones financieras, aporte de socios o accionistas, crédito a proveedores, en fin el evaluador deberá decidir por la fuente que más le convenga en términos de rentabilidad, porque si se escoge una fuente que genere alto costo directamente bajará la rentabilidad.

### **Pasivo**

Los pasivos representan lo que la institución adeuda a otros en la forma de compromisos monetarios o como obligaciones para proporcionar bienes o servicios en el futuro.

### **Presupuesto de Costos**

Costo es una palabra muy utilizada, debido a su amplia aplicación, se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro. Hay que señalar que la evaluación de proyectos es una técnica de planeación, y la forma de tratar el aspecto contable no es tan rigurosa, lo cual se demuestra cuando por simplicidad, las cifras se redondean al millar más cercano. Los costos en los que recurre una empresa industrial son:

- **Costos de producción**, a estos pertenecen el costo de materia prima, el costo de mano de obra, el costo de envases, de energía eléctrica, de agua, combustible, control de calidad, mantenimiento, cargos de depreciación y amortización, costos para combatir la contaminación y otros.
- **Costos de administración**, son los que provienen para realizar la función de administración en la empresa, a estos costos pertenecen sueldos del personal administrativo, gastos de oficina, depreciación de activos utilizados en estas funciones, amortización, servicios básicos y otros.
- **Costos de venta**, son los que se originan en las funciones de vender el servicio al consumidor final o al cliente (intermediario), están: sueldos del personal del departamento o función de marketing o ventas, gastos de oficina (útiles de oficina, suministro de limpieza), servicios básicos, publicidad, investigación, capacitación, pruebas de mercado, depreciación y amortización de activos utilizados y otros.
- **Costos financieros**, son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo. Algunas veces estos costos incluyen en los generales de administración, pero lo correcto es registrarlos por separado, ya que un capital prestado puede tener usos muy diversos y no hay por qué cargarlo a un área específica.



Así, una vez determinado el programa de producción y el cálculo de las ventas se obtienen los datos necesarios para elaborar el punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias y definir la capacidad de pago en combinación con los costos de producción a saber: costos de fabricación, costos generales de administración, costos generales de ventas y costos financieros.

### **Presupuesto de Ingresos**

Está dado por los dineros que esperan recibir por el servicio o la prestación del servicio del proyecto.

### **Punto de equilibrio**

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

- **Costos fijos**, son aquellos que son independientes del volumen de producción.
- **Costos variables**, son los que varían directamente con el volumen de producción.

El punto de equilibrio se puede calcular en forma gráfica, tal como aparece en la siguiente figura, o en forma matemática, como se describe a continuación.

En función del volumen de ventas:

$$PE_{ventas} = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

En función de la capacidad instalada:

$$PE_{unidades} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

## Estados financieros

### Balance general

El balance general es un estado financiero que muestra la situación financiera de la empresa, aquí se presenta los activos propiedades de la empresa, los pasivos deudas de la empresa y el patrimonio, lo que realmente es propiedad de los accionistas o propietarios de la empresa.

### Activo = Pasivo + Capital

Cuando se realiza el análisis económico de un proyecto y se debe presentar el balance general, se recomienda, por lo anterior, sólo referirse al balance general inicial; es decir sería conveniente presentar un balance a lo largo de cada uno de los años considerados en el estudio (cinco años), pero debido a que cuando una empresa empieza a generar

ganancias, no se sabe con toda certeza el destino de las mismas, se puede decidir en la práctica distribuir la mayoría de las utilidades, reinvertir en el propio negocio, invertir en otras empresas por medio de acciones o invertir en cualquier otra alternativa. Como al hacer la hoja de balance no es posible precisar lo anterior, pues sería tanto como suponer la mayoría de los datos sin una base realmente firme, entonces la recomendación es presentar sólo el balance general inicial.

### **Estado de resultados**

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas de un ejercicio económico.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida obtenida durante un período económico, resultados que sirven para obtener mediante análisis, conclusiones que permitan

**Ingresos:**

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos, como arriendos, intereses, valores por ventas de activos fijos, venta de acciones.

**Egresos:**

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Costos Indirectos de Producción, Gastos Administrativos, Gasto de Ventas, Gastos Financieros (intereses).

**Flujo de caja**

Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura.

**Evaluación financiera**

Evaluar requiere medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes del estudio del proyecto y combinarlo en operaciones matemáticas, asistidas por computador, a fin de obtener los indicadores de evaluación que permitan ver la marcha y progreso del proyecto.

La evaluación se la realiza con dos fines posibles: a) tomar una decisión de aceptación o rechazo, cuando se estudia un proyecto específico; o b) decidir el ordenamiento de varios proyectos en función de su rentabilidad, cuando estos son mutuamente excluyentes o existe racionamiento de capitales. Cualquiera sea el caso, las técnicas empleadas son las mismas, aunque para estas últimas se requieren consideraciones especiales de interpretación de los resultados comparativos entre proyectos.

Los indicadores utilizados para evaluar son:

**Valor actual neto.**

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

**VAN =** Sumatoria Flujo Neto Actualizados - Inversión

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

### **Tasa interna de retorno**

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptar el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazar el proyecto.

$$TIR: i (+) + \frac{VAN (+) * (i (+) - i (-))}{VAN (+) - VAN (-)}$$

### Período de recuperación del capital

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas.

$$PRC = \text{AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN} + \frac{\text{INVERSIÓN-PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO NETO DEL AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

### Relación beneficio / costo

El indicador beneficio / costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto

Se calcula de la siguiente manera:

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

### **Análisis de sensibilidad**

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan.

Según el análisis de sensibilidad, la aceptación de un proyecto se basa en:

- Coeficiente de sensibilidad  $>$  a 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad  $<$  a 1 el proyecto no es sensible.

### **Fórmulas:**

#### **1) DIFERENCIA DE TIR**

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

#### **2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) \*100

#### **3) SENSIBILIDAD**

Sensib. = % Var./ Nueva Tir



#### **d.7. ESTUDIO AMBIENTAL.<sup>8</sup>**

El impacto ambiental es considerado como la diferencia entre las condiciones ambientales que existirían con la implementación de un proyecto y las condiciones ambientales que existen sin el mismo.

##### **Evaluación de impacto ambiental**

Es un procedimiento capaz de garantizar un examen sistemático de los efectos ambientales de una acción propuesta y de su alternativa, que asegura un proceso de toma de decisiones adecuado al interés público.

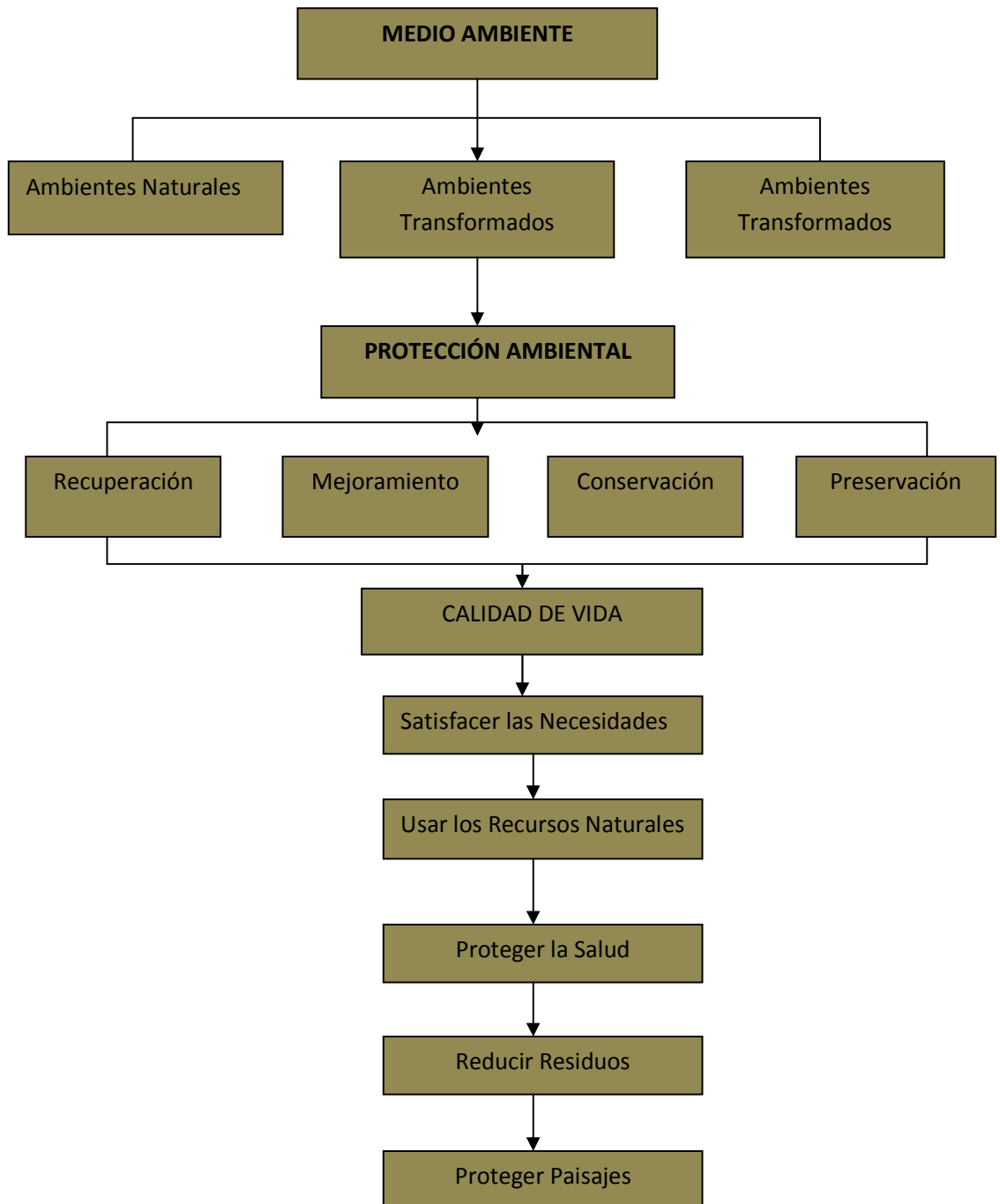
##### **Estudio de impacto ambiental**

Es un componente fundamental del procedimiento del Estudio de Impacto Ambiental, implica la predicción de efectos sobre el sistema ambiental, su ponderación o valoración cualitativa o cuantitativa, la formulación de acciones para minimizar los impactos negativos y optimizar los positivos y para el monitoreo y control ambiental.

---

<sup>8</sup> CÓRDOVA PADILLA, Marcial. Formulación y evaluación de Proyectos ediciones 2006.

Características Del Medio Ambiente Y Medidas De Protección



# **e. MATERIALES Y METODOS**

### **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

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

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

##### **Recursos Materiales**

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

##### **Recursos Humanos**

El recurso humano que utilice para el desarrollo del presente trabajo investigativo será un soporte para el desarrollo del mismo; tales como:

- Director de Tesis
- Postulante

## **e.2. MÉTODOS**

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

### **Método Científico**

Es el conjunto de procedimientos lógicos, que sigue la investigación para descubrir las relaciones internas y externas de los procesos de realidad natural y social, este método permitió la caracterización de los principales componentes del servicio funerarios, de decir aquí se recurrió a libros, folletos, documentos e internet para entender y comprender los servicios que se ofrecen en una funeraria y poder desarrollar la presente investigación.

### **Método Deductivo**

Sigue un proceso sintético-analítico, que va desde lo general a lo específico, se presenta conceptos, principios definiciones, leyes o normas generales, de las cuales se extrae conclusiones o consecuencias en las que se aplica; o se examinan casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales.

Permitió deducir aspectos generales para realizar una propuesta alternativa por medio de la información a recopilar de una muestra de los habitantes de la ciudad de Cariamanga.

### **Método Inductivo**

“Es un proceso analítico-sintético mediante el cual se parte del estudio de hechos o fenómenos particulares para llegar a un principio o ley general.”

A través de los procesos analíticos y sintéticos permitió el estudio de los hechos y fenómenos particulares; para así llegar al descubrimiento del tema propuesto.

### **Método Analítico**

Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular.

Ayudó a descomponer las partes que comprenden un proyecto de inversión y la naturaleza y efecto que tienen los servicios de funeraria en el usuario

### **e.3. TÉCNICAS**

Así mismo es importante señalar las diferentes técnicas de investigación que permitieron obtener la información necesaria para el desarrollo del tema de Tesis, de tal manera es importante señalar las principales técnicas.

### **La observación directa**

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.

Permitió observar e indagar personalmente a los clientes y a los dueños de las empresas de servicios funerarios para establecer conclusiones y estrategias de mejoramiento para culminar la presente investigación.

### **La Encuesta**

Es una técnica de investigación que consiste en entregar a las personas un cuestionario que debe ser llenado por ellas libremente. Es decir es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos.

La aplicación de encuestas, con la finalidad de recolectar información primaria para la creación y desarrollo de la funeraria en la ciudad de Cariamanga. Se aplicaron un total de 365 encuestas a las familias para extraer información primaria que sirva de soporte para la culminación de la presente investigación.

### TAMAÑO DE LA MUESTRA DE LA POBLACIÓN

Se aplica a toda la población de la muestra, la cual permitió determinar la demanda del servicio en estudio. Para el cálculo de la población proyectada se partió del hecho de tener el censo del 2001, realizado por el INEC con su respectiva tasa de crecimiento. El área de influencia comprendió la población de la ciudad de Cariamanga, la que se proyectó para el año 2010 de acuerdo a los datos obtenidos en el INEC<sup>9</sup>, con lo cual se obtuvo una población de estudio.

### 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 ciudad de Cariamanga 2010.

**P<sub>0</sub>** = Población inicial es 27.604 habitantes.

**i** = Tasa de crecimiento poblacional 0,60%

**n** = Períodos transcurridos

---

<sup>9</sup> [www.inec.com.ec.gov](http://www.inec.com.ec.gov)



**CUADRO N°01**  
**POBLACIÓN CIUDAD DE CARIAMANGA**

<b>PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO 0,60%</b>	<b>PROYECCIÓN POBLACIONAL</b>	<b>FAMILIAS</b>
<b>2001</b>	27.604	27.770	
<b>2002</b>		27.936	
<b>2003</b>		28.104	
<b>2004</b>		28.272	
<b>2005</b>		28.442	
<b>2006</b>		28.613	
<b>2007</b>		28.784	
<b>2008</b>		28.957	
<b>2009</b>		29.131	
<b>2010</b>		29.306	<b>7.326,00</b>

**Fuente:** Inec 2001

**Autor:** Fernando Javier Cuenca Pardo

### **DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Para determinar el tamaño de la muestra se partió de que en el año 2010 existen 29.306 habitantes en la ciudad de Zamora, para lo cual por tratarse de un servicio funerario que está enfocado mas a la familia que a los habitantes se procedió a hacerlo por familia, por ende se dividió la población de habitantes año 2010, para el número de integrantes de la familia que es de 4 personas, dando como resultado 7.326 familias, dato con el cual se empezó a calcular la muestra.

En donde:

**N** = 7.326,00 Población familias ciudad de Cariamanga 2010

**e** = margen de error

**p** = Población de éxito

**q** = probabilidad de fracaso

**Z** = Nivel de Confianza

**n** = Tamaño de Muestra

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot pq}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 7326}{(0.05)^2 (7326 - 1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 365$$

# f. RESULTADOS

## **f. RESULTADOS**

La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos de manera adecuada en la toma de decisiones y lograr así la satisfacción de sus usuarios. El estudio de mercado tiene como objetivos: el objetivo social que permite satisfacer las necesidades del usuario, cumpliendo con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado, el objetivo económico determina el grado financiero de éxito o fracaso que pueda tener una empresa al momento de entrar a un nuevo mercado o al introducir un nuevo servicio o servicio, y objetivo administrativo ayuda al desarrollo del negocio, mediante la adecuada planeación, organización, control de los recursos y áreas que lo conforman, para que cubra las necesidades del mercado, en el tiempo oportuno. El estudio de mercado proporciona información que permite tomar decisiones acertadas, que favorezcan el crecimiento de las empresas, la información es real y expresada en términos más precisos, que ayudan a resolver, con un mayor grado de éxito, problemas que se presentan en los negocios. Permite conocer el tamaño del mercado que se desea cubrir, en el caso de vender o introducir un nuevo servicio, determinando el tipo de servicio que debe venderse, con base en las necesidades manifestadas por los usuarios, durante la investigación y

estableciendo el sistema de ventas más adecuado, de acuerdo con lo que el mercado está demandando.

Permite definir las características del cliente al que satisface o pretende satisfacer la empresa, tales como: gustos, preferencias, hábitos de compra, nivel de ingreso, etcétera, además ayuda a saber cómo cambian los gustos y preferencias de los usuarios, para que así la empresa pueda responder y adaptarse a ellos y no quede fuera del mercado.

### ENCUESTAS APLICADAS A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE CARIAMANGA

#### 1. SEXO

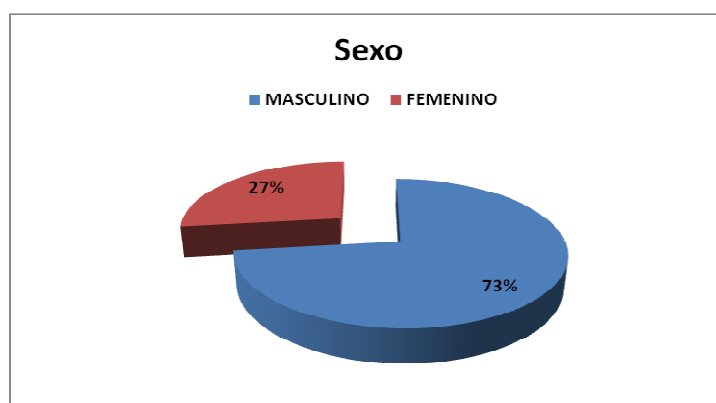
CUADRO N° 1

Variables	Frecuencia	Porcentaje
MASCULINO	267	73,15%
FEMENINO	98	26,85%
<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

GRAFICO N° 1



### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De los 365 encuestados se determina que el 73.15% corresponde al sexo masculino y el 26.85% corresponde al sexo femenino; de lo que se concluye que es alta la participación por parte del sexo masculino en la obtención de los siguientes resultados.

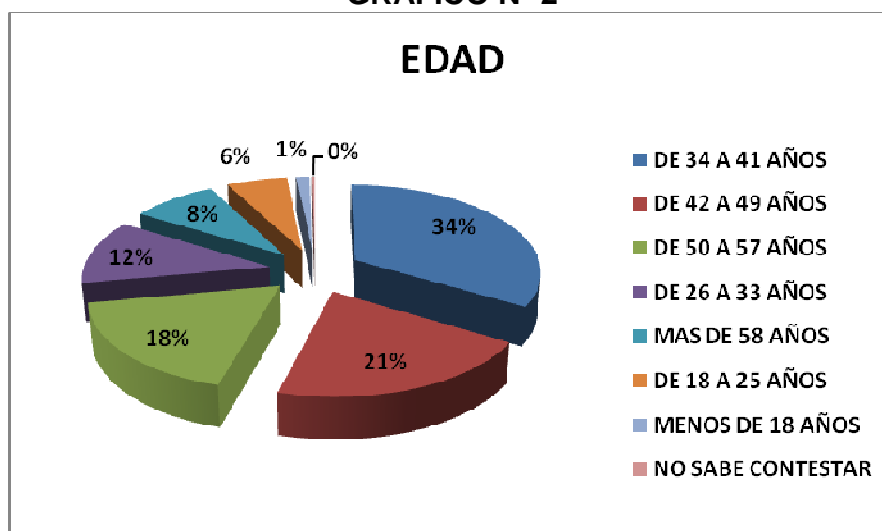
### **2. EDAD**

**CUADRO Nº 2**

	<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1	MENOS DE 18 AÑOS	5	1,37%
2	DE 18 A 25 AÑOS	22	6,03%
3	DE 26 A 33 AÑOS	43	11,78%
4	DE 34 A 41 AÑOS	123	33,70%
5	DE 42 A 49 AÑOS	75	20,55%
6	DE 50 A 57 AÑOS	65	17,81%
7	MAS DE 58 AÑOS	31	8,49%
8	NO SABE CONTESTAR	1	0,27%
	<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios  
Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

**GRAFICO Nº 2**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 365 encuestados el 33,7% representa a personas de 34 a 41 años, el 20,55% de 42 a 49 años, el 17,81% de 50 a 57 años, el 11,78% de 26 a 33 años, el 8,49% mayores de 58 años, el 6,9% de 18 a 25 años, el 1,6% menores de 18 años y el 0,4% que no identifico la edad que tiene. Estos porcentajes demuestran que el mayor número de personas que han aplicado esta encuesta están comprendidas entre los 34 a 41 años aunque es notoria la participación de la población desde los 18 años en adelante.

### 3. ESTADO CIVIL

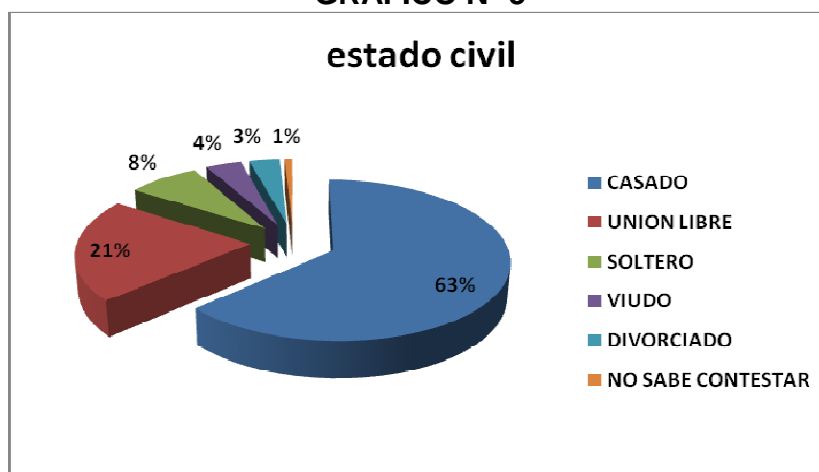
CUADRO N° 3

Variables	Frecuencia	Porcentaje
CASADO	231	63,29%
UNION LIBRE	77	21,10%
SOLTERO	28	7,67%
VIUDO	14	3,84%
DIVORCIADO	12	3,29%
NO SABE CONTESTAR	3	0,82%
<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

GRAFICO N° 3



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 365 encuestados el 63,29% son casados (as), el 21.10% viven en unión libre, el 7.67% tienen son solteros(as), el 3.84% son viudos(as), el 3.29% son divorciados(as) y 0.82% no contestan su estado civil. 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, viudos o que no desean decir su estado civil.

#### 4. HA UTILIZADO LOS SERVICIOS DE UNA FUNERARIA

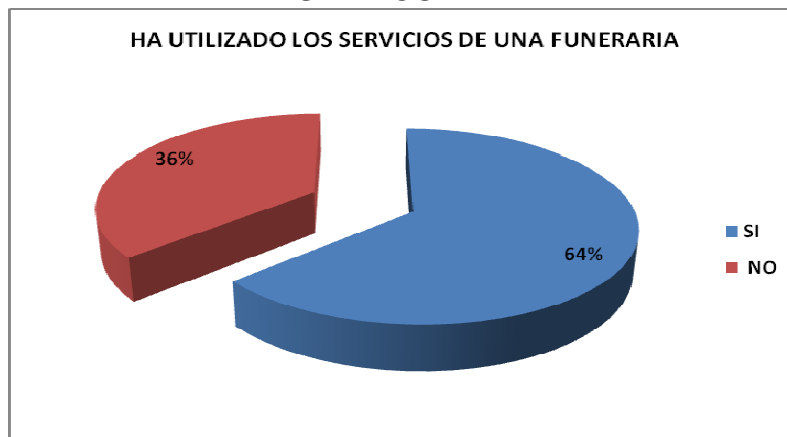
CUADRO N° 4

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	232	63,56%
NO	133	36,44%
<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios  
Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo



GRAFICO N ° 4



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 365 encuestados se determina que 232 habitantes el 63.56% si han utilizado salas de velación y los 132 habitantes que equivalen al 36,44% no han utilizado. De los datos que se obtuvieron se determina que es alto el porcentaje de personas que han realizado una velación digna a sus seres queridos. Esta pregunta sirvió de filtro, en las preguntas 5, 6 y 7 se toma en consideración únicamente las 232 personas que contestaron afirmativamente haber usado sala de velaciones.

#### 5. EN DONDE ADQUIRIÓ LO NECESARIO PARA LA VELACIÓN

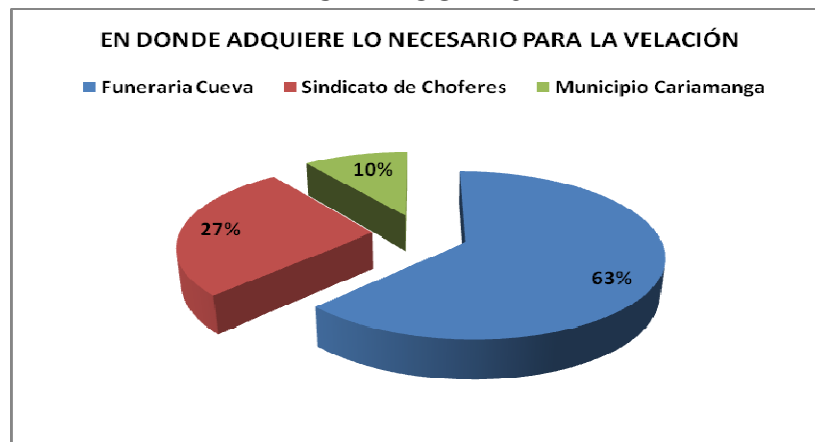
CUADRO N ° 5

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Municipio Cariamanga	24	10,34%
Sindicato de Choferes	63	27,16%
Funeraria Cueva	145	62,50%
<b>Total</b>	<b>232</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuestas a los Usuarios

**Autor:** Fernando Javier Cuenca Pardo

GRAFICO Nº 5



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 232 encuestados que si han utilizado salas de velación el 62.50% han adquirido lo necesario en la funeraria cueva, el 27,16% en el sindicato de choferes, el 10.34% han utilizado la ayuda del Municipio de Cariamanga. La razón de que la mayoría hayan adquirido el servicio de la Funeraria Cueva es el hecho de que no es necesario pertenecer a ninguna asociación y además porque otorgan financiamiento en el alquiler y venta de algunos accesorios para velación. Quienes han utilizado el Sindicato de Choferes se debe a que esta asociación ofrece servicios de velación con local y sillas para todos sus socios, quienes han utilizado la ayuda del Municipio de Cariamanga se debe a los costos bajos para obtener la capilla y la ayuda a las personas de escasos recursos con la donación de algunos implementos fúnebres.

## 6. GASTO TOTAL QUE HA PAGADO

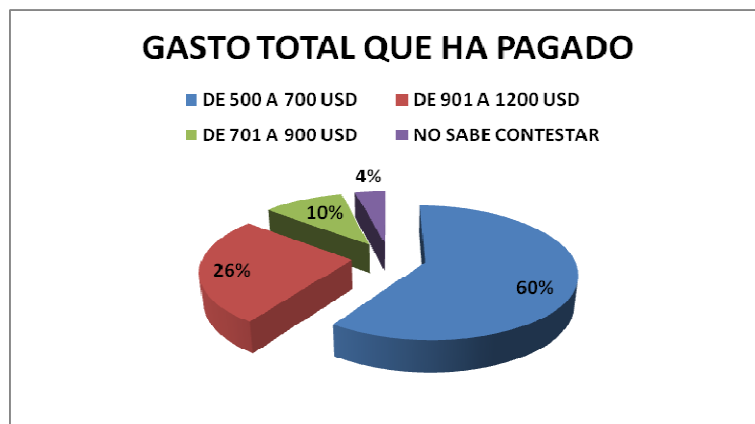
CUADRO Nº 6

Variables	Frecuencia	Porcentaje
NO SABE CONTESTAR	9	3,88%
DE 500 A 700 USD	138	59,48%
DE 701 A 900 USD	24	10,34%
DE 901 A 1200 USD	61	26,29%
<b>Total</b>	<b>232</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

GRAFICO Nº 6



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 232 encuestados se obtiene que el 59.48% indicaron haber gastado alrededor de 500 a 700 USD, el 26.29% entre 901 a 1200 USD, el 10.34% entre 701 a 900 USD y el 3.88% no recordaba el gasto que había realizado en el sepelio.

Estos porcentajes reflejan que quienes han optado por realizar las velaciones en sus hogares han gastado entre 500 a 700 USD, las personas que han hecho uso de funerarias con todos los servicios han

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

---

pagado precios más elevados y quienes no respondieron se asume que por ser socios pagan un valor que es retenido y desconocen el costo total.

**7. UTILIZARÍA LOS SERVICIOS DE LA FUNERARIA SI SE IMPLEMENTARÁ EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA.**

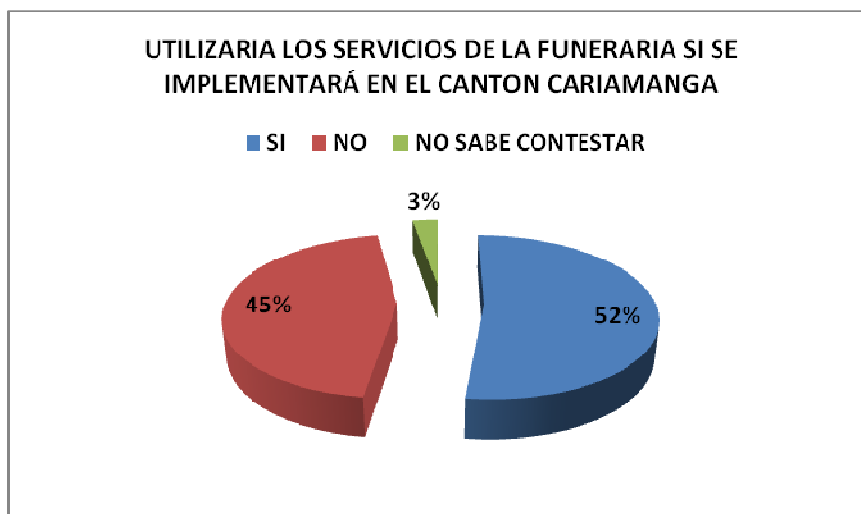
**CUADRO N ° 7**

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO SABE CONTESTAR	10	2,74%
NO	165	45,21%
SI	190	52,05%
<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuestas a los Usuarios

**Autor:** Fernando Javier Cuenca Pardo

**GRAFICO N ° 7**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De los 365 encuestados el 52.05% si utilizarían el servicio de una funeraria en Cariamanga, el 45.21% no estarían dispuestos y el 3% no contestan si adquirirían o no el servicio.

Estos porcentajes son favorables para el nuevo proyecto debido a que es alto el número de personas que utilizarían los servicios de la funeraria

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

---

debido a que no se hallan conformes con los servicios obtenidos hasta la actualidad, quienes no usarían o no saben en ese momento es un porcentaje bajo se podría asumir que sería por falta de recursos o por pertenecer a una sociedad o cooperativa.

Esta pregunta sirvió de filtro para las preguntas 9, 10, 11 y 12 en donde se tomara en cuenta únicamente a las 190 personas que si utilizarían los servicios de la funeraria en la ciudad de Cariamanga y de quienes decidirían cuando se implemente.

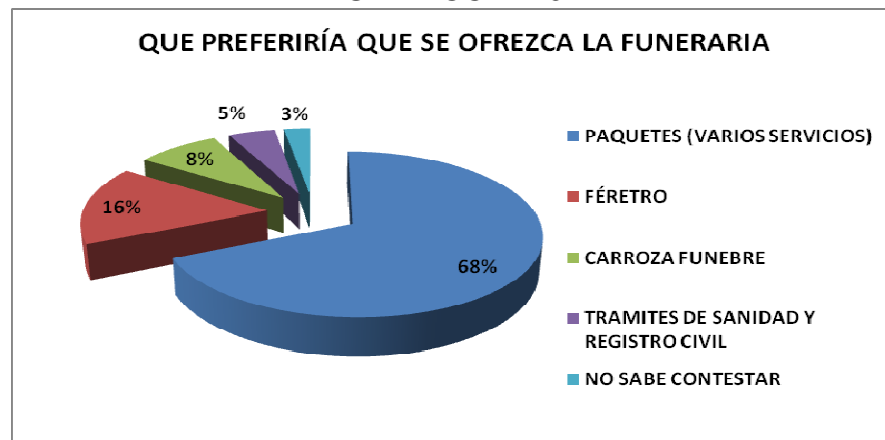
#### **8. QUE PREFERIRÍA QUE SE OFREZCA LA FUNERARIA**

**CUADRO N° 8**

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO SABE CONTESTAR	5	2,63%
TRAMITES DE SANIDAD Y REGISTRO CIVIL	9	4,74%
PAQUETES (VARIOS SERVICIOS)	130	68,42%
CARROZA FUNEBRE	16	8,42%
FÉRETRO	30	15,79%
<b>Total</b>	<b>190</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Encuestas a los Usuarios  
**Autor:** Fernando Javier Cuenca Pardo

GRÁFICO N ° 8



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 190 encuestados el 68,42% representa a quienes desean que la sala de velaciones ofrezca los servicios de féretro, carroza fúnebre, arreglos florales, Trámites de Sanidad y Registro Civil, Misa y Minisuite Privada, el 15,79% sólo desean el servicio de compra de féretro, el 8,42% sólo desean el servicio de alquiler de carroza fúnebre, el 4,74% desea que le faciliten los trámites de sanidad y registro civil y el 2,63% no sabe contestar.

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 dispondría de todos los servicios al momento de velar a un ser querido.

## 9. QUE PRECIO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR

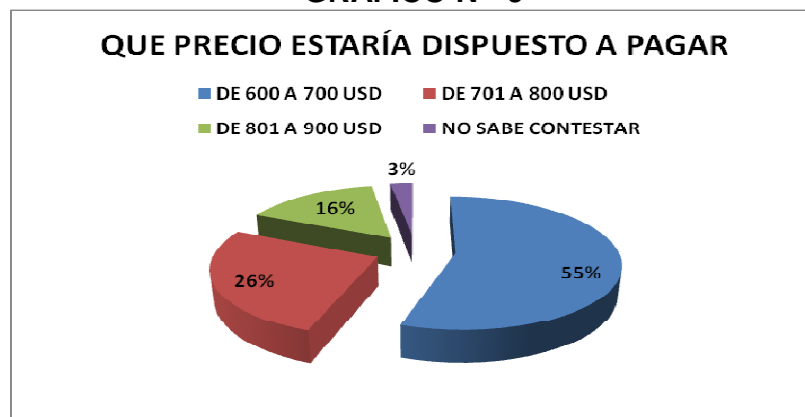
CUADRO N° 9

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NO SABE CONTESTAR	5	2,63%
DE 600 A 700 USD	105	55,26%
DE 701 A 800 USD	50	26,32%
DE 801 A 900 USD	30	15,79%
<b>Total</b>	<b>190</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

GRAFICO N ° 9



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 190 encuestados que si utilizarían los servicios de una sala de velaciones el 55.26% estarían dispuestos a pagar por dicho servicio de 600 a 700 USD, el 26.32% de 701 a 800 USD, el 15.79% de 801 A 900 USD y el 2.63% no sabe contestar.

Estos porcentajes definen que el gasto que podrían pagar se halla entre los 600 a 700 USD considerando que estos costos se aproximan a los realizados en los diferentes comercios del cantón.

## 10. COMO PAGARÍA LOS SERVICIOS DE LA FUNERARIA

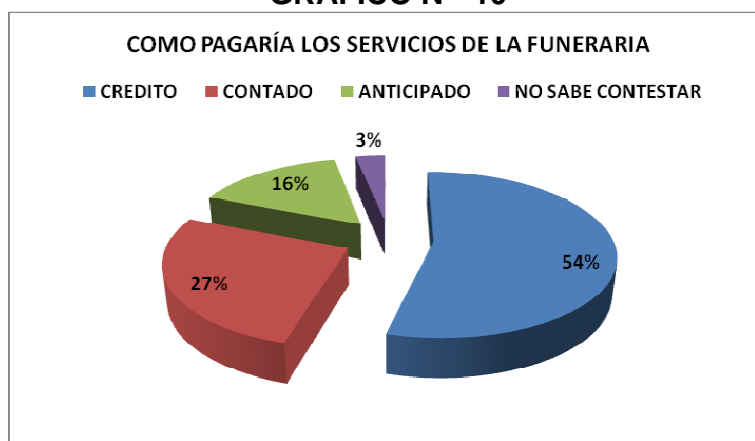
CUADRO N° 10

VARIABLES	CANTIDAD	PORCENTAJE
CREDITO	103	54,21%
CONTADO	51	26,84%
ANTICIPADO	30	15,79%
NO SABE CONTESTAR	6	3,16%
<b>Total</b>	<b>190</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

GRAFICO N ° 10



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De los 190 encuestados el 54.21% desearían pagar a crédito, el 26.84% prefieren cancelar de contado, el 15.79% pagar de manera anticipada y el 3.16% no sabe que contestar. Es un alto porcentaje de las personas que desean la facilidad de acceder a un crédito en caso de necesitar los servicios de la funeraria, las demás opciones son nuevas en el sector.



**11. MEDIOS DE PUBLICIDAD POR DONDE DESEA CONOCER  
ACERCA DEL SERVICIO DE FUNERARIA**

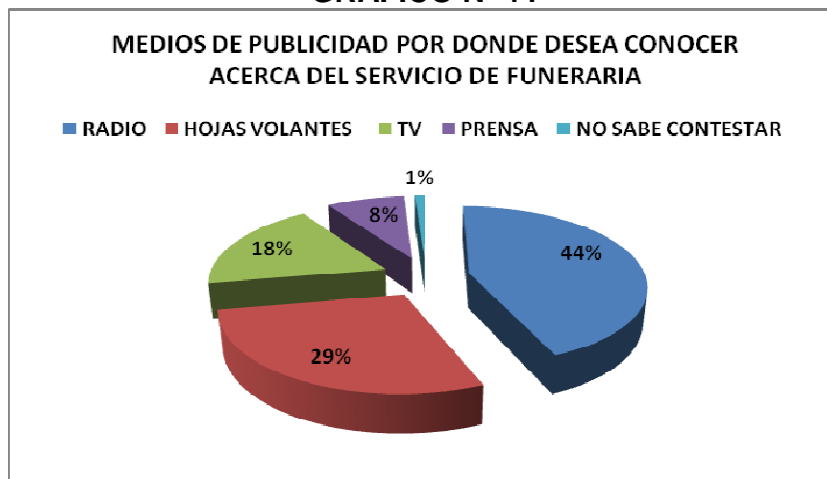
**CUADRO Nº 12**

Variables	Cantidad	Porcentaje
RADIO	83	43,68%
HOJAS VOLANTES	54	28,42%
TV	35	18,42%
PRENSA	16	8,42%
NO SABE CONTESTAR	2	1,05%
<b>Total</b>	<b>190</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas a los Usuarios

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

**GRAFICO Nº 11**



### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:**

De los 190 encuestados el 43.68% prefiere informarse por radio, el 28.42% por hojas volantes, el 18.42% por televisión, el 8.42% en la prensa y el 0.5% no sabe contestar.

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.

### **ANALISIS DE LA DEMANDA**

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del servicio a ofrecer, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. 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.

Se concibe a la demanda como la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado. Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un servicio o servicio por parte del mercado y así

mismo establecer las oportunidades del servicio para satisfacer dichos requerimientos del mercado.

Para determinar la demanda potencial, real y efectiva se aplico la siguiente fórmula:

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

En donde:

**Dx** = Demanda futura

**Db** = Demanda base

**1** = Constante

**i** = tasa para proyectar

**n** = periodo

### **Demanda Potencial**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado servicio, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido

Para obtener la demanda potencial se tomo la población de Cariamanga proyectada para el 2010 que es de 29.306 habitantes, al cual se lo dividió para 4 integrantes que tienen las familias en Cariamanga y dio como resultado 7.326,00 familias, como consecuencia de que todos los seres humanos están propensos a morir por diferentes causas y no se puede predecir una edad específica:

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

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

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

**CUADRO Nº 12**

<b>PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>TASA DE CRECIMIENTO 0,60%</b>	<b>PROYECCIÓN POBLACIONAL</b>	<b>Familias</b>
2001	27.604	27.770	
2002		27.936	
2003		28.104	
2004		28.272	
2005		28.442	
2006		28.613	
2007		28.784	
2008		28.957	
2009		29.131	
2010		29.306	<b>7.326,00</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**CUADRO Nº 13**

**DEMANDA POTENCIAL**

<b>PERIODO</b>	<b>POBLACION</b>	<b>Tasa</b>	<b>PROYECCIÓN DEMANDA POTENCIAL</b>
0	7326	0,60%	
1			7370
2			7414
3			7459
4			7503
5			7548

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

### **Demanda Real**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente en el mercado.

Para proyectar la demanda real se aplica la fórmula elevando para los años de vida útil del proyecto, con la diferencia que la población base es el resultado de multiplicar la población de la ciudad de Cariamanga por el porcentaje de personas que si han utilizado los servicios de una funeraria (63,56%) en la pregunta 4. De lo que resultan 4.653 familias que serán proyectados para los años de vida útil del proyecto:

$$7353 \times 63,56\% = 4653 \text{ familias}$$

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

<b>CUADRO N° 1 4</b>			
<b>DEMANDA REAL</b>			
<b>PERIODO</b>	<b>POBLACION</b>	<b>Tasa</b>	<b>PROYECCION DEMANDA REAL</b>
<b>0</b>	4653	0,60%	
<b>1</b>			4681
<b>2</b>			4709
<b>3</b>			4738
<b>4</b>			4766
<b>5</b>			4795

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

### **Demanda Efectiva**

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

Las familias que se tomará en cuenta en la demanda efectiva es el resultado de la demanda real que es de 4.65338 familias que se multiplicará por el porcentaje de aceptación que respondió si se implementará la funeraria si harían uso de la misma que es el 52,05% que da como resultado 2.422 familias que se proyectaran para los años útiles del proyecto con la siguiente fórmula:

$$4338 \times 52,05\% = 2422 \text{ familias}$$

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

<b>CUADRO N°15</b>			
<b>DEMANDA EFECTIVA</b>			
<b>PERIODO</b>	<b>POBLACION</b>	<b>Tasa</b>	<b>PROYECCION DEMANDA EFECTIVA</b>
<b>0</b>	2422	0,60%	
<b>1</b>			2437
<b>2</b>			2451
<b>3</b>			2466
<b>4</b>			2481
<b>5</b>			2496
<b>Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.</b>			

## **ANALISIS DE LA OFERTA**

### **Entrevista dirigida a las diferentes asociaciones que ofrecen servicios fúnebres:**

En la ciudad de Cariamanga, no existe una empresa privada que ofrezca los servicios completos de funeraria, sin embargo; existen algunas organizaciones sociales que brindan servicios básicos a sus miembros.

#### **Sindicato de choferes**

El servicio de esta organización, como beneficios sociales está orientado a los socios y sus familiares, cuentan con la prestación del fondo mortuario sillas y carpas el sindicato. Mensualmente atienden de 1 a 2 usuarios.

#### **La Funeraria Municipal**

La Funeraria Municipal tiene como objetivo lograr el fortalecimiento del área de Cariamanga brindando servicio a los ciudadanos, mediante la implementación de políticas que promuevan apoyo económico y social, incrementando el capital social y la solidaridad.

La municipalidad de Cariamanga facilita el fondo mortuario, sillas y carpas a los integrantes del mismo y a personas de escasos recursos de la localidad. Atienden de 1 a 3 muertos mensualmente.

### **La Asociación de Educadores**

La Asociación de Educadores se unen a una causa noble la cual es apoyar a sus colegas y familiares en los momentos más difíciles como es la muerte de uno de sus seres queridos para ello cuentan con; sillas, carpas y fondo mortuario de este tipo de ayuda solo se puede beneficiar los integrantes y familiares. Atiende 1 usuario mensualmente.

### **La Funeraria Cueva**

La Funeraria Cueva, 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. Atiende usuarios de 1 a 2 mensualmente.

### **ANALISIS DE LA OFERTA**

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que las empresas están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado. En este punto es de vital importancia el investigar sobre la situación de los oferentes de los servicios relacionado con el proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto es fundamental conocer aspectos tales como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su producción; su servicio en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, empaque, su tecnología, mejorar la calidad del servicio.



**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

---

Por observación directa se indago al Comisario Municipal de la ciudad de Cariamanga quien supo informar que la ciudad de aproximadamente tiene de 5 personas fallecidas en el mes. Para obtener la oferta se toma en cuenta cuantas personas fallecen en el mes por los 12 meses del año obteniendo el número de personas que fallecen anualmente.

<b>CUADRO N° 16</b>		
<b>OFERTA ANUAL 2010</b>		
<b>MESES</b>	<b>FALLECIDOS</b>	<b>OFERTA ANUAL</b>
<b>12</b>	<b>5</b>	<b>60</b>
<b>TOTAL</b>		<b>60</b>
Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.		

#### **DEMANDA INSATISFECHA**

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:

$$DI = \text{Demanda Efectiva} - \text{Oferta}$$

$$DI = 2422 - 60$$

$$DI = 2362 \text{ familias}$$

<b>CUADRO N° 18</b>			
<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DI</b>
<b>2010</b>	2.422	60	2362
Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.			

## **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 venta del servicio, porcentaje de publicidad que existe en el mercado, precios, etc.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**ELABORACIÓN DE LA MISIÓN PARA LA FUNERARIA JARDINES DE  
LA PAZ.**

CUADRO N° 19				
MATRIZ PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA MISIÓN DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ				
QUÉ SOMOS COMO ORGANIZACIÓN	SU BASE O FUNDAMENTO POLÍTICO - FILOSÓFICO	EL PROPÓSITO O FINALIDAD MAYOR	ÁREA O CAMPO DE ACCIÓN	GRUPOS SOCIALES O USUARIOS PRODUCTIVOS DEL SERVICIO Y/O SERVICIO
La Funeraria Jardines de la Paz es una compañía innovadora, que dirige 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.	La Funeraria Jardines de la Paz es una verdadera respuesta al momento más sensible de los seres humanos. La misión se resume en: "Descanso Eterno".	Brinda un servicio funerario de manera oportuna en sala de velación o en hogares particulares	Cantón Cariamanga de la Provincia de Loja.	Usuarios en General
Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.				

**Enunciado:**

**MISIÓN**

La Funeraria "JARDINES DE LA PAZ" ofrece a la ciudadanía de Cariamanga una compañía, que dirige 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.

### VISIÓN DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

CUADRO N° 20				
VISIÓN FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ;				
QUÉ SOMOS Y QUE QUEREMOS O DESEAMOS EN EL FUTURO	QUÉ NECESIDADES SE REQUIEREN SATISFACER	PERSONAS O GRUPOS QUE SE BENEFICIARAN	BIENES Y/ O SERVICIOS A OFRECER	CÓMO SE VA A OFRECER EL BIEN O SERVICIO
La Funeraria Jardines de la Paz se convertirá en una compañía que ofrece servicios funerarios de calidad en el 2015.	Ser una verdadera respuesta al momento más sensible de los seres humanos.	A toda la población de la ciudad de Cariamanga.	Servicios Funerarios en Sala de Velación o en Domicilios	Dependiendo de cómo se personalice el servicio
Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.				

#### Enunciado

##### **VISIÓN**

La Funeraria JARDINES DE LA PAZ se convertirá en el 2015 en una compañía que ofrece servicios funerarios personalizados y de calidad en la sala de velación o en domicilio particular, acompañando en el momento más sensible de los seres humanos.

## VALORES Y PRINCIPIOS DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

La observación permanente de los siguientes 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.

### VALORES Y PRINCIPIOS DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

**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.

## **MARKETING MIX**

Es aquella mezcla de las cuatro “P” que son: Servicio/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**

La Sala de Velación ofrece una amplia sala de velación que incluye la capilla, un Minisuite 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 usuarios. Para diferenciarnos de la competencia se prevee la disposición permanente del servicio, en este afán se contara 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 la tangibilización del 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

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

directamente por la disposición de pago, claro teniendo en cuenta las tarifas básicas previamente establecidas.

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

- Amplia Sala de Velación
- Capilla
- Trámites de sanidad y registro civil
- Servicio de carroza fúnebre
- Suministro de féretro
- Servicios Higiénicos
- Minisuite privada
- Mini cafetería
- Arreglos florales
- Misa de cuerpo presente
- Alquiler de Mobiliario
- Féretros

**GRAFICO N° 12**



Las especificaciones que se muestra permiten afirmar que el servicio es diferente a los que ofrecen la competencia en cuanto a calidad, complementariedad, comodidad, y facilidad de acceso al servicio.

Para la empresa a formarse se empleara el eslogan: “**FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ....** descanso eterno”, para el caso de la publicidad visual se utilizará el siguiente Logotipo:

**GRAFICO N° 13**

**LOGOTIPO DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ**



**SLOGAN DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ**

**DESCANSO ETERNO**



## **PLAZA**

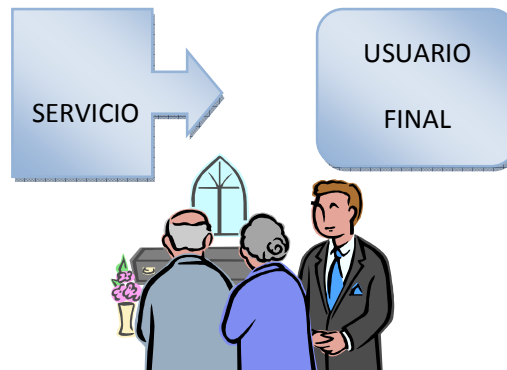
Se entiende por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar la transacción de bienes y servicios a un determinado precio.

Debido a que el servicio ofertado tiene como característica una demanda eventual y que por tal motivo son los usuarios quienes lo buscan cuando surge la necesidad, se crea una nueva funeraria con una modalidad pionera en la localidad de Cariamanga con nuevas alternativas de servicios completos para la comunidad la cual estará ubicada en un sector central de la localidad.

Se emplean 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. Para finalizar, es necesario como estrategia de ventas que será el considerar el prepago de los servicios exequiales.

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

## CANAL DE DISTRIBUCION



## PRECIO

El concepto precio tiene muchas acepciones, pero de manera general se lo pagar para obtener un bien o servicio, siendo éste un factor determinante en la elección de los usuarios junto con otros factores como la calidad, atención, servicio y formas de pago.

El precio de cada servicio, estará fijado en función de los costos y gastos en los que incurrirá la sala de velaciones con motivo de la prestación de cada servicio, tomando además como referencia los precios que actualmente mantiene la competencia. Según la información recopilada en el estudio de mercado, los servicios que manejan la competencia presentan variación que fluctúan entre 500.00 y 700.00 USD (alquiler de mobiliario); en tanto que los cofres fúnebres tienen un precio mínimo de 200.00 USD; los precios señalados no contemplan el costo de transporte de mobiliario ni de los restos mortales al cementerio, organización del cortejo fúnebre, atención a los acompañantes y el servicio adicional de salas de velaciones.

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

---

El servicio completo tendrá un costo total que se lo obtendrá en el estudio financiero, la tarifa incluirá unos imprevistos y un margen de utilidad estos valores en general puede variar según como personalice el servicio.

Aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{MUB} = \text{Costo total} \times \% \text{ de utilidad (35\%)}$$

$$\text{I} = \text{Costo total} \times \% \text{ Imprevistos (5\%)}$$

$$\text{PVP} = \text{Costo total} + \% \text{ de utilidad} + \% \text{ de imprevistos}$$

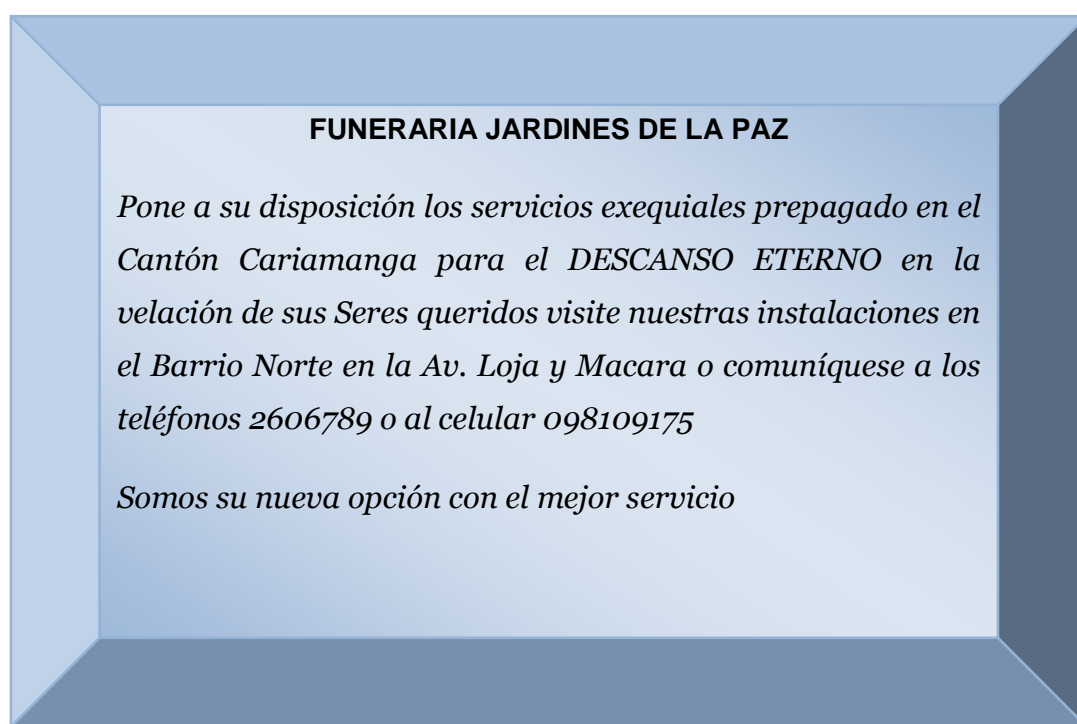
Se pondrá a consideración 3 modalidades de pago, la elegida quedará especificada en el contrato, pudiendo ser de contado, financiada a 3 meses sin intereses con el 50% anticipado o el servicio prepago a 1 año sin intereses que puede ser utilizado por un familiar en segundo grado de consanguinidad, en caso de hacer uso del mismo y falta la cancelación de las cuotas se las difiere a tres meses sin intereses con letra de cambio.

### **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 exequiales 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. A pesar de las condiciones anteriormente mencionadas se cree conveniente realizar publicidad para entrar en la mente del consumidor mediante cuñas publicitarias radiales y hojas volantes.

#### **CUÑA RADIAL**



HOJA VOLANTE



**FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ**

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

- Trámites de sanidad y registro civil
- Suministro de féretro
- 24 Horas de velación con mini suite incluida
- Arreglos florales
- Misa de cuerpo presente
- Servicio de mini cafetería
- Alquiler de mobiliario
- Servicio de coche funerario

*Viste nuestras instalaciones en el Barrio Norte en la Av. Loja y Macara o comuníquese a los teléfonos 2606789 o a celular 098109175.*

## ESTUDIO TECNICO

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 de forma detallada el mismo, con la finalidad de mostrar todos los requerimientos de manera que sea funcionable. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la infraestructura de la Funeraria en Cariamanga, la cual debe justificar el servicio y el número de usuarios 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 la ciudad de Cariamanga de la Provincia de Loja, 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 servicio 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.

### **TAMAÑO DEL PROYECTO**

Hace referencia a la capacidad de prestación de un servicio durante la vida útil del proyecto. Dentro del mismo se analizará la dimensión del mercado, la capacidad del proyecto, localización, ingeniería del proyecto.

#### **Dimensión del Mercado**

La localización o ubicación de la funeraria se determinó mediante el estudio de mercado realizado en la ciudad de Cariamanga de la Provincia de Loja. El tamaño está definido por la capacidad de producción durante los cinco años de vida útil del proyecto. Para poder determinar con mayor veracidad el tamaño óptimo se lo realizará en función de la demanda actual, a la disponibilidad de materia prima, la maquinaria que es indispensable para operar en condiciones normales y evitar costos adicionales que ocasionan pérdidas para la funeraria.

La Funeraria Jardines de la Paz cuenta con una sala de velación con capacidad para 300 personas con todos los servicios y con los implementos necesarios en caso de solicitar su servicio a domicilio. La proximidad 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 de la ciudad de Cariamanga proyectada para el 2010 es de 7.326 familias 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 determino que la demanda insatisfecha es de 2.362 familias aproximadamente para el 2010.

### **CAPACIDAD DEL PROYECTO**

Desde un inicio es importante definir la unidad de medida del tamaño proyectado; la forma más utilizada es establecer la cantidad de producción o prestación de servicio por una unidad de tiempo.

El presente estudio técnico se centra en el mayor grado de factibilidad con respecto a la localización general, En función de lo expuesto anteriormente se desarrollan algunos tipos de capacidad como son:



### Capacidad Diseñada o Teórica.

Comprende el nivel máximo posible de la prestación del servicio funerario.

CUADRO N° 2 1				
CAPACIDAD DISEÑADA O TEÓRICA				
SERVICIO	Atención por día	HORARIO	Días Laborables	Capacidad
En la funeraria	1 velación en la sala 1 velación a domicilio	24 Horas de Lunes a Domingo	365 días del año	100%

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

### Capacidad Instalada.

Es aquella que indica cual será la máxima capacidad del 100% que tendrá la funeraria para atender a los usuarios. En este caso será la infraestructura indispensable para el normal funcionamiento de la Funeraria.

La empresa empezará sus actividades con una capacidad instalada capaz de poder satisfacer a 2362 usuarios del total de la demanda insatisfecha para los 5 años de vida útil del proyecto lo que nos permitirá evaluar calidad de los servicios que se prestaran así como el nivel de profesionalismo de los operarios y de esta manera determinar si los servicios prestados son confiables y seguros para la satisfacción de sociedad.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

---

<b>CUADRO Nº 22</b>			
<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Porcentaje %</b>
<b>2010</b>	2362	300	100%
<b>Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.</b>			

**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. En proyectos nuevos ésta capacidad es normalmente inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

Cuando una empresa empieza a funcionar nunca produce al 100% de la capacidad instalada por diversos motivos como: introducción del servicio, contratación de mano de obra y servicios básicos, tomando en cuenta todos estos factores creo conveniente, utilizar el 40% de la capacidad instalada para el primer año, para el segundo el 50%, y así va aumentando los porcentajes hasta llegar al cuarto año en donde se trabajará con el 70% hasta llegar al quinto año de la capacidad instalada la misma que se detalla en el siguiente cuadro:

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

<b>CUADRO N° 23</b>			
<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>			
<b>Año</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Capacidad</b>
	<b>Instalada</b>	<b>Servicio</b>	<b>Utilizada</b>
<b>2011</b>	300	49%	146
<b>2012</b>	300	61%	183
<b>2013</b>	300	73%	219
<b>2014</b>	300	85%	256
<b>2015</b>	300	97%	292

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

Si se dice que el primer año se cubrirá 146 velorios, para sacar el porcentaje de servicio se procedió a dividir la capacidad utilizada para la capacidad instalada y para el primer año dio el 49% que se va a cubrir de lo instalado, en el año dos el 61%, año tres el 73%; año cuatro el 85% y finalmente para el año cinco será del 97%.

## **LOCALIZACIÓN**

### **Macrolización.**

### **CANTON CALVAS**

Cariamanga la cabecera cantonal, se encuentra a una distancia de 106 Km al Sur de la ciudad de Loja y se conecta a través de una vía asfaltada. La mayoría de sus pobladores se dedican a la agricultura y a la ganadería.

### **DATOS GENERALES:**

Cabecera cantonal: Cariamanga

Altitud: 1932 m.s.n.m

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

---

Temperatura promedio: 20 °C

Superficie: 1700 Km<sup>2</sup>

Clima: Templado seco

Ubicación: Al sur de la provincia de Loja

### **Limites:**

- Norte: Cantón Paltas
- Sur: Cantón Espíndola y la Republica del Perú
- Este: Cantones Quilanga y Gonzanamá
- Oeste: Cantón Sozoranga

### **División política:**

3 parroquias urbanas, 4 parroquias rurales y 122 barrios

### **Parroquias urbanas:**

Cariamanga, Chile y San Vicente

### **Parroquias rurales:**

Colaisaca, El Lucero, Sanguillín y Utuana

## **FIESTAS TRADICIONALES**

14 de Octubre, aniversario de canonización;

24 de septiembre, fiesta comercial y religiosa dedicada a la Virgen de las Mercedes;

10 de Junio, fiesta religioso-comercial de Corpus Christi.

### **ATRATIVOS TURISTICOS**

**El mirador del Ahuaca:** Majestuoso cerro en rocas de granito, con 2470 m.s.n.m. es el eterno vigilante de la gallarda y leal ciudad de Cariamanga, llena de tradiciones y leyendas. El ascenso a la cumbre del Ahuaca constituye la actividad de montañismo recreativo más placentero, practicado por propios y extraños que visitan la ciudad.

**El Baño del Inca:** a la entrada de la ciudad corre la quebrada de la Palancana, donde un plácido remanso se precipita en una blanquecina chorrera y forma una fuente natural en roca viva, demonizado el Baño del Inca. Se asegura que era el sitio preferido por Inca Huayna Cápac quien, en su recorrido por el camino Real de Quito al Cuzco, descansaba en el tambo del lugar y se refrescaba en este balneario natural.

**El Cerro Pan de Azúcar.-** hermosa colina convertida en mirador natural, desde donde se aprecia el bello paisaje de la zona urbana de la ciudad de Cariamanga, el domo negruzco azulado del Ahuaca y los fructíferos valles de Bella María, San Pedro y tierras coloradas

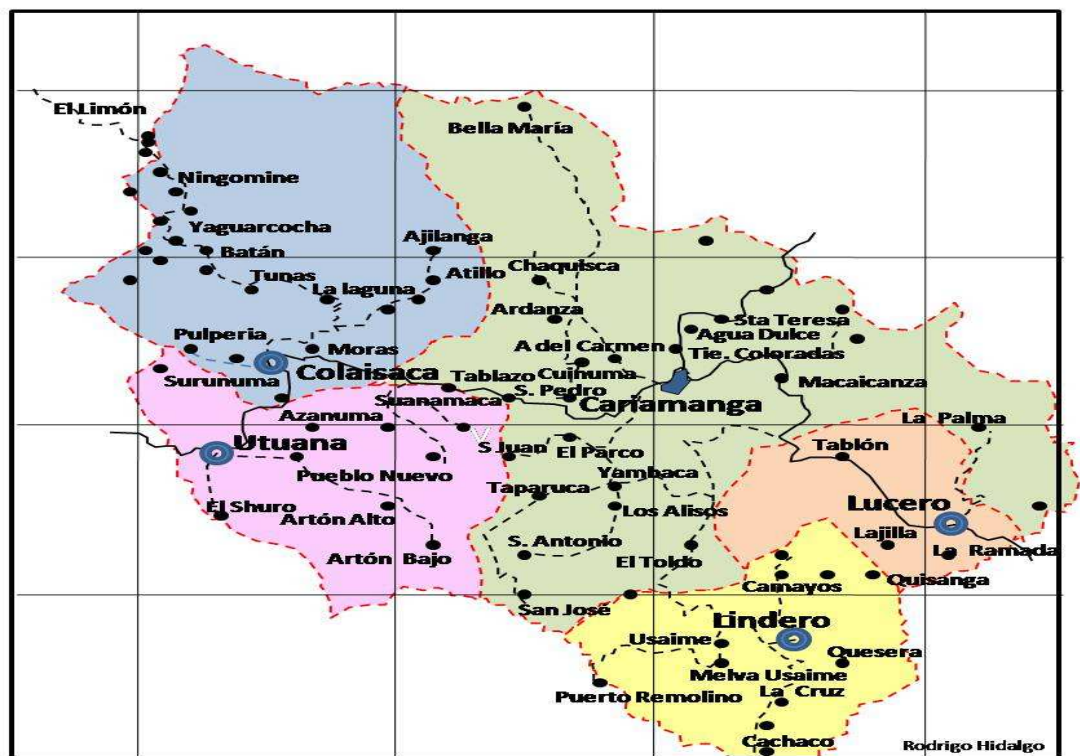
**El río Lucero:** Ofrece apacibles remansos en la unión con el río El Ingenio, dedicado a refrescantes balnearios fluviales, especialmente el

balneario Don Pepe, en el cual los turistas se entregan a este esparcimiento los días festivos y finas de semana.

**El río Calvas:** atractivo río fronterizo y paso obligado del comercio informal con el Perú, Vado Grande y Puerto Remolino son sitios preferidos para disfrutar de sus balnearios naturales y abundante pesca recreativa.

GRÁFICO N° 14

MACROLOCALIZACIÓN CARIAMANGA



BARRIOS DEL CANTÓN CALVAS

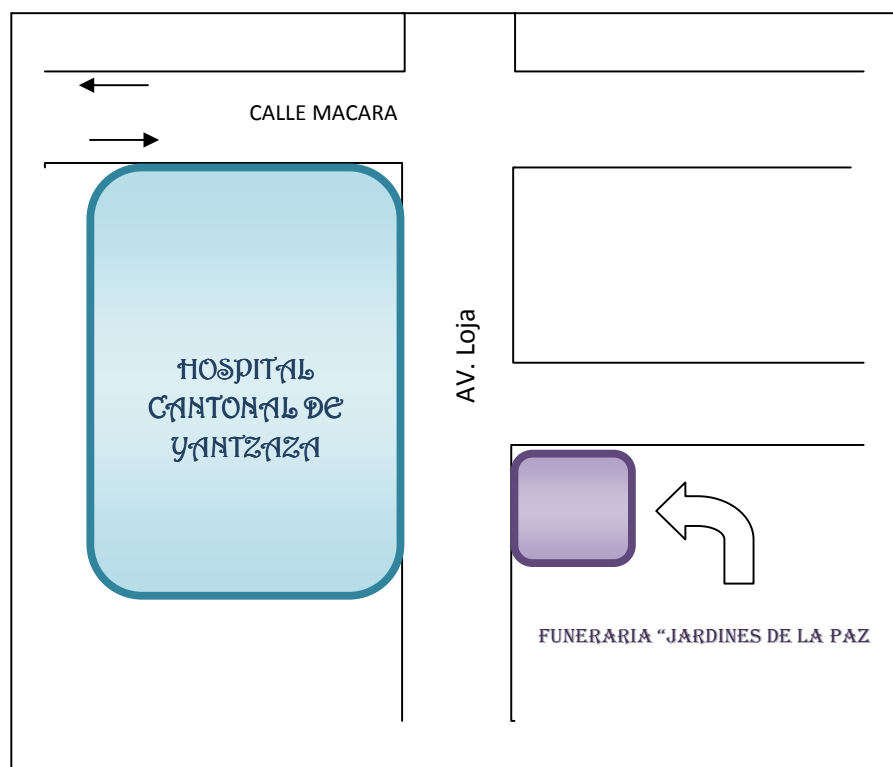
**Microlocalización.**

La microlocalización 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 de la

## PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

ciudad de Cariamanga 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 la Av. Loja y Macara, diagonal al Hospital: está 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.

**GRAFICO N° 15  
MICROLOCALIZACIÓN FUNERARIA**



### **Legislación.**

El procedimiento para la instalación y montaje de funerarias está regulado por los municipios y el Ministerio de Salud Pública a través de las

direcciones de salud de cada ciudad. 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 control Urbano e Higiene Municipal, y uno similar en la Dirección de Salud y Bomberos; 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.

En la Municipalidad de la ciudad de es donde deben constar las ordenanzas legales que inciden en el aspecto técnico del proyecto, sin embargo en virtud de la carencia de éstas, conjuntamente con el Alcalde se ha considerado la aplicación de la legislación que rige para la ciudad de Cariamanga, en el cual consta en el Código Municipal de Higiene y Abastos en el Capítulo II referente a las salas de velaciones y servicios de funeraria que contemplan los siguientes artículos.

**Art. 202.-** Se entenderá por salas de velaciones a los lugares públicos debidamente autorizados, destinados a rendir homenaje póstumo a los fallecidos.



**Art. 203.-** se denominan empresa funerarias a los establecimientos dedicados a proporcionar servicios funerarios y que hayan sido inscritas en la municipalidad del cantón.

**Art. 204.-** la instalación y funcionamiento de las salas de velaciones particulares, será autorizado por la comisaría Municipal de Higiene, debiéndose observar lo siguiente:

- a) Ubicación mediante una propuesta-guía de sectorización del cantón, previo visto bueno del departamento de planificación.
- b) Dotación de los siguientes ambientes.
  - Salón para velaciones.
  - Sala de estar privada.
  - Servicios higiénicos.
  - Oficinas y bodegas.
- c) Condiciones de funcionamiento:
  - Paredes y zócalos de material lavable, impermeable, no poroso ni absorbente, para facilidad del aseo y desinfección.
  - Iluminación y ventilación natural y suficiente.
  - Instalación eléctrica interior con iluminación suficiente en número y ubicación adecuada.
  - Disposición de recipientes de basura en condiciones sanitarias.
  - Botiquín para primeros auxilios.
  - Extintores para incendios.

Otros que la técnica aconseja:

- Certificación médica del personal que atiende.
- Patente municipal y más derechos anexos.

**Art. 205.-** Para el funcionamiento de las salas de velaciones, a más de lo anotado en este capítulo, se establecerá un cupo destinado a brindar gratuitamente este servicio a personas indigentes.

**Art. 207.-** La violación de las disposiciones del presente título será juzgado por el Comisario Municipal de Higiene, previo informe de los inspectores. Dependiendo del caso y su gravedad, las infracciones serán sancionadas con las siguientes penas.

- a) Multas que oscilan entre 1.50 y 90 dólares.
- b) Suspensión temporal del permiso de funcionamiento y,
- c) Retiro del permiso de funcionamiento y clausura definitiva del establecimiento que preste estos servicios, sin perjuicio de lo estipulado en el Código de Salud para este tipo de infracciones.

**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 servicio 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 deficiencia pues la calidad del servicio es considerada como regular o mala, pues se produce constantes racionamientos, 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 y movistar que ha ampliado su cobertura hasta esta zona. Finalmente, en lo relacionado al servicio de recolección de desechos 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.

### **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.

### **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 tareas tendientes a disponer el cadáver para que reciba el cortejo fúnebre; esto involucra su traslado, 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.

### **Descripción de Procesos.**

En la descripción de los procesos se efectúa el análisis de las diferentes operaciones que se realizarán 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:

**Cliente concurre a la empresa, realiza el contrato y cancela.-** El usuario acude a la empresa, aquí es atendido por el responsable de servicios, 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 1.057,52 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.

**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.

**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.

**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 1400 metros.







#### **Diagrama de Procesos.**

La representación gráfica del proceso se la hace mediante el diagrama de procesos y los diagramas de flujo o flujogramas. 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.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**Diagrama de Flujo**

**CUADRO Nº 24  
PRESTACIÓN DEL SERVICIO EXEQUIAL INTEGRADO DE LA FUNERARIA  
JARDINES DE LA PAZ.**

















DIAGRAMA Nº 1	RESUMEN				
	ACTIVIDAD		ACTUAL	PROPUESTO	DIFERENCIA
<b>SERVICIO:</b> ◆ Integrado  <b>ACTIVIDAD:</b> ◆ Prestación del servicio completo.  <b>OPERARIOS:</b> ◆ Secretaria contadora. ◆ Responsable de servicios. ◆ Chofer. ◆ Conserje  <b>ELABORADO POR:</b> ◆ Fernando Cuenca	Operaciones			6	
	Transportes			4	
	Demoras			2	
	Inspecciones			2	
	Almacenamiento			1	
	Combinaciones			1	
	Distancia (MTS)			1412	
	Tiempo (Minuto)			<b>3040</b>	

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

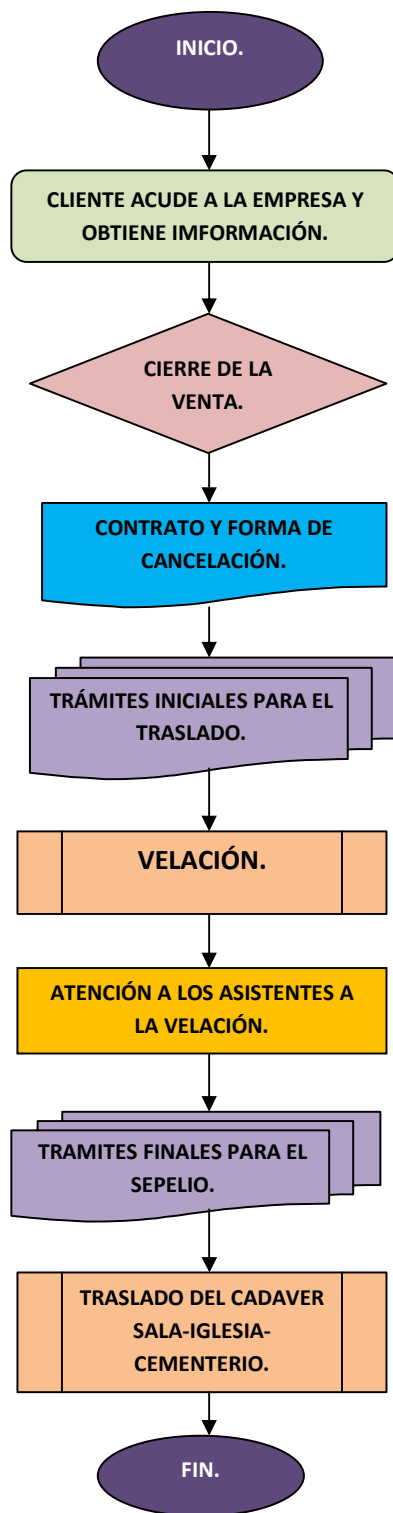


**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO Nº 25**

Nº	EMPLEADO	DESCRIPCIÓN	SIMBOLO					DIST.	TIEMPO	OBSERV.	
				→						Metros	Minutos
		<b>CLIENTE CONCORRE A LA EMPRESA</b>		→							Variaciones constantes
1	<b>SECRETARIA</b>	Información de los servicios							12	20	
2	<b>SECRETARIA</b>	Cierre del contrato y cancelación o convenio.					 			10	
3	<b>RESPONSABLE DE SERVICIOS Y CHOFER</b>	Tramites iniciales para el respaldo		→					Variable	Varia	Variaciones constantes
4	<b>RESPONSABLE DE SERVICIOS</b>	Velación de los restos mortales							Variable	2610	Variaciones constantes
5	<b>INDEPENDIENTE</b>	Atención a los acompañantes a la velación							Variable	90	Variaciones constantes
7	<b>CHOFER</b>	Traslado sala-iglesia-cementerio		→					1400	130	
<b>TOTALES</b>			<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1412</b>	<b>2.860</b>	

**GRÁFICO N° 16**  
**FLUJOGRAMA DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ**



SIMBOLOGÍA	
	PROCESO ALTERNATIVO
	DECISIÓN
	DOCUMENT
	MULTIDOCUMENTO
	PROCESO PREDEFINIDO
	PROCES

### **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 250 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 una entrada y dos divisiones, una para el área administrativa y la otra destinada exclusivamente para el ingreso a la sala de velaciones, el cual tendrá 2 baños, un cuarto de descanso para los usuarios y una mini cafetería esto con el afán de no incomodar a los acompañantes en la velación.

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 los cuales constan de 5 sillas se encontraran a los costados de las filas, en la parte delantera frente al féretro y en dos columnas se encontraran cinco 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 encontrara 6 sillas en la cocina y 5 en el área administrativa.

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 servicios 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 la ciudad de 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.




PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA  
EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA

GRÁFICO N° 17  
INSTALACIONES DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

25 m



## SIMBOLOGÍA

	PUERTA		CRUZ
	SILLA		CAPILLA ARDIENTE
	PUERTA		COMPUTADORA
	VELADORES		LAVABO
	FERETRO		TELEFONO
	COCHE FUNEBRE		
	FLORES		
	BAÑO		
	MESON CON LAVABO		
	MESA Y SILLAS		
	ESCRITORIO		

## ESTUDIO ADMINISTRATIVO

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:

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

## ESTRUCTURA ORAGNIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA

### NIVELES JERARQUICOS DE AUTORIDAD

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 asesorara 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 conforman:        Secretaria - Contadora  
                                  Conserje  
                                  Chofer  
                                  Responsable de Servicios

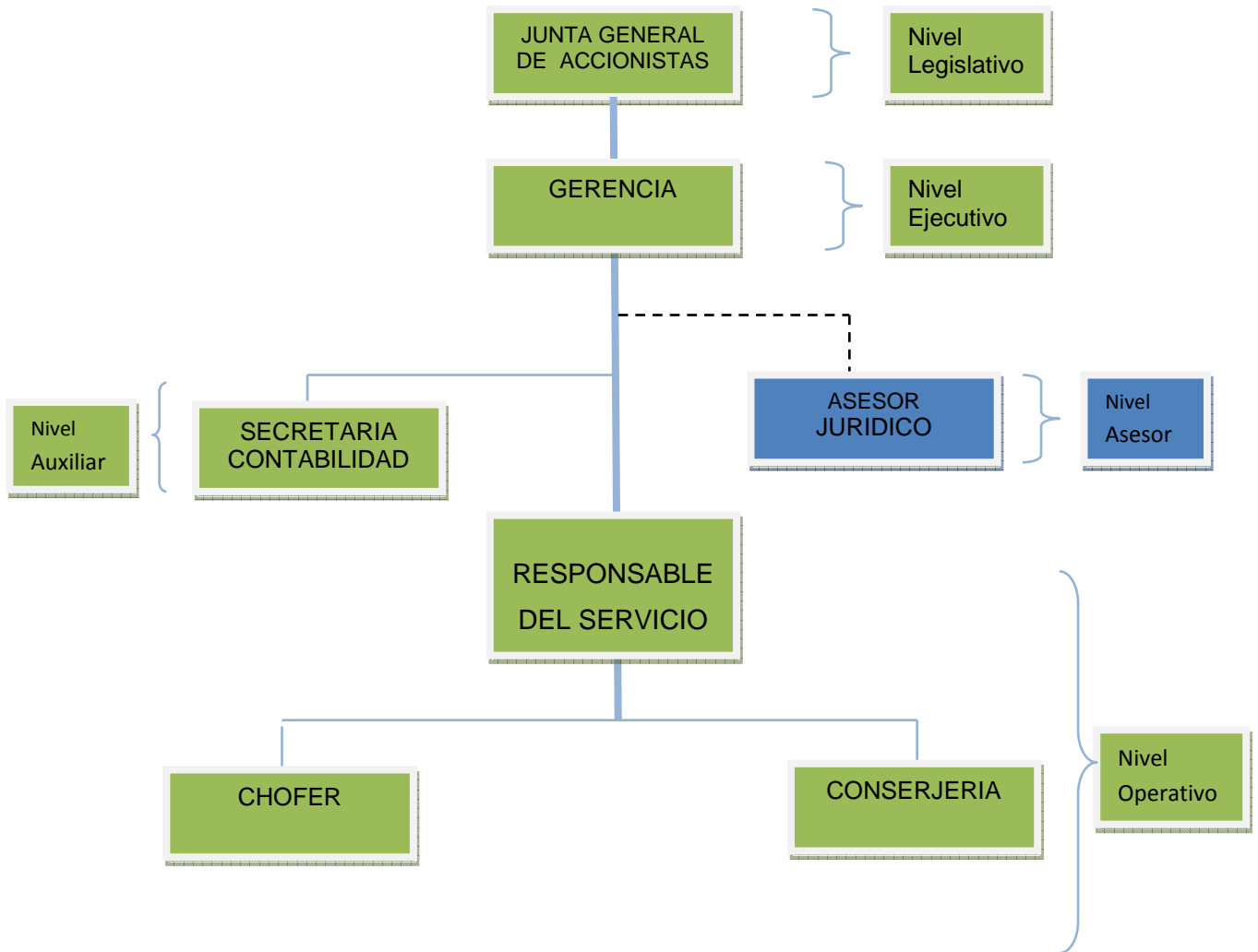


ORGANIGRAMAS

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA FUNERARIA

“JARDINES DE LA PAZ Cía. Ltda.”

GRÁFICO N°18



**CUADRO DE REFERENCIA**

Por: **Fernando Javier Cuenca Pardo**

Fecha: 09-08-2010

Líneas:



Asesor



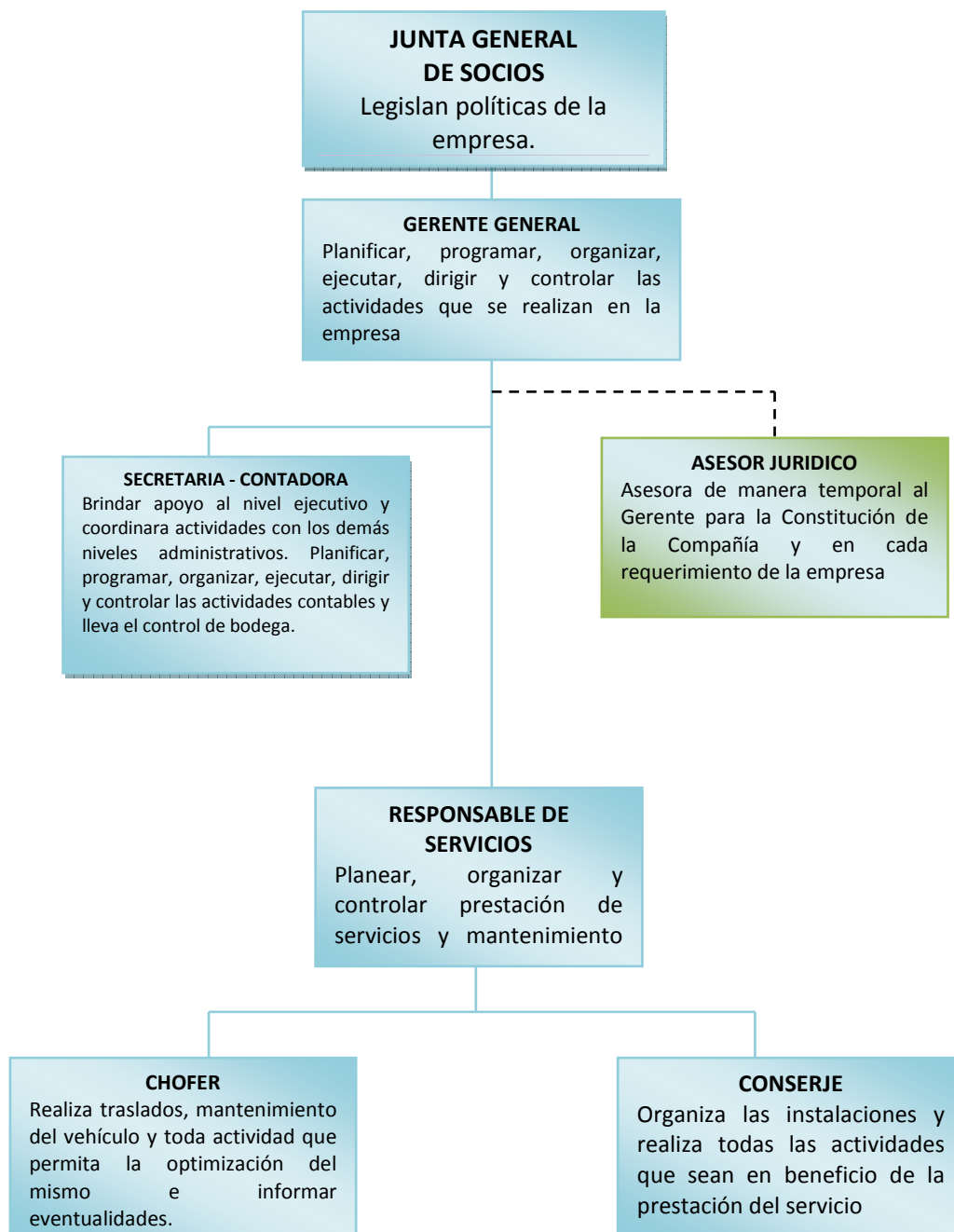
Autoridad



Auxiliar

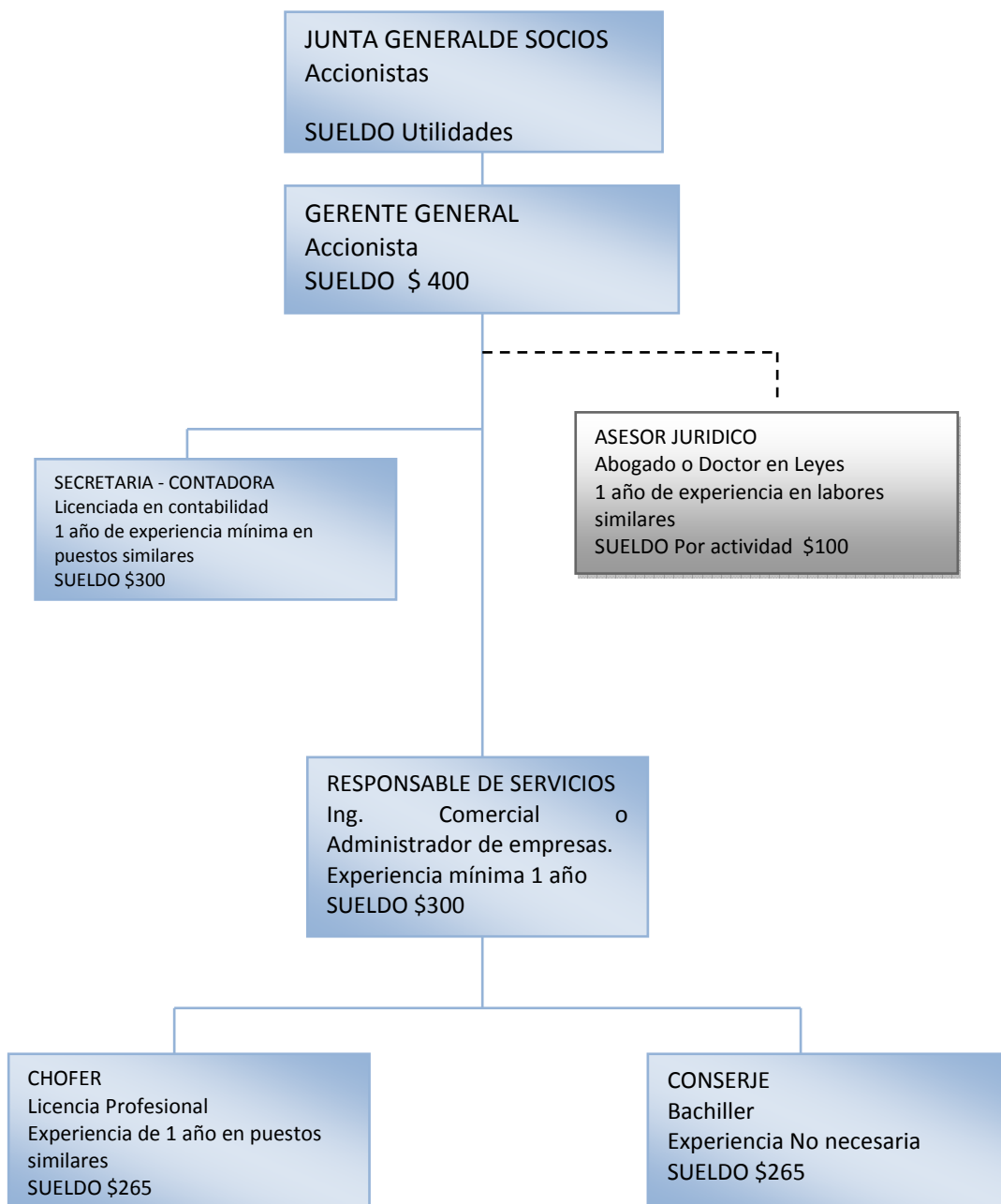
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA FUNERARIA “JARDINES DE  
LA PAZ Cía. Ltda.”

GRÁFICO N° 19



ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA FUNERARIA "JARDINES DE  
LA PAZ Cía. Ltda."

GRÁFICO N° 20



## MANUAL DE BIENVENIDA

Se elaboro el siguiente manual de bienvenida que ilustrará todo 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 Jardines de la Paz.

### SALUDO DE GERENCIA

Apreciada Familia de Funeraria Jardines de la Paz.

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. Fernando Cuenca Pardo

Gerente General

### SERVICIOS DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

- Trámites de sanidad y registro civil
- Servicio de coche funerario
- Suministro de féretro
- 24 Horas de velación con suite incluida
- Arreglos florales
- Misa de cuerpo presente
- Servicio de mini cafetería
- Alquiler de mobiliario

### MISIÓN DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

#### MISIÓN

La Funeraria “**Jardines de la Paz**” ofrece a la ciudadanía una compañía, que dirige 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.

## VISIÓN DE LA FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

### VISIÓN

La Funeraria “**Jardines de la Paz**” se convertirá en el 2015 en una compañía que ofrece servicios funerarios personalizados y de calidad en la sala de velación o en domicilio particular, acompañando en el momento más sensible de los seres humanos.

## VALORES Y PRINCIPIOS

### FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ

**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.

### **HORARIOS Y DÍAS DE PAGO**

Según lo establecido en el Art. 13 la jornada de trabajo establecido en la Funeraria es de 40 horas efectivas semanales; las labores se cumplirán de lunes a viernes; pudiendo la Funeraria establecer turnos y flexibilizar o extender hasta el día sábado o domingo, por necesidad del servicio a los usuarios y socios. Así mismo el pago a quienes laboran en la Funeraria se realiza cada fin de mes.

### **REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**

En uso de las atribuciones, deberes y facultades que conceden el Art. 64 del Código de Trabajo y con el propósito de normar las relaciones laborales con los trabajadores de la Funeraria Jardines de la Paz de la ciudad de Cariamanga de Loja, en armonía con los alcances que refiere: La ley de Compañías y la Legislación Laboral vigente, la Junta General de Socios, ha expedido el presente Reglamento Interno de Trabajo.

## **CAPITULO I**

### **ÁMBITO DE APLICACIÓN Y OBLIGATORIEDAD**

**Art.1** El presente Reglamento norma las relaciones internas entre la Funeraria Jardines de la Paz de la ciudad de Cariamanga de la Provincia de Loja y sus trabajadores, señalando sus mutuos derechos y obligaciones.

**Art.2** La Funeraria así como sus trabajadores, quedan sujetos al estricto cumplimiento de la presente norma: Reglamento que debe ser conocido por los Directivos, Funcionarios y Trabajadores.

## **CAPITULO II**

### **CLASIFICACIÓN DE LOS TRABAJADORES**

**Art.3** Los trabajadores de la Funeraria Jardines de la Paz de la ciudad de Cariamanga de la Provincia de Loja, se clasifican en: Estable y Eventuales Temporales

**Art.4** Son trabajadores ESTABLES, aquellos que han sido nombrados o contratados por concurso de merecimientos, previo al cumplimiento de los requisitos legales y con sujeción a las disposiciones del Código del Trabajo, leyes especiales y el presente reglamento; para prestar servicios laborales por tiempo definido.

**Art.5** Son trabajadores EVENTUALES O TEMPORALES, aquellos servidores contratados bajo las siguientes condiciones.



### **CAPITULO III**

#### **DE LA COMISIÓN**

- a) En Prueba.
- b) Ocasionales o Temporales
- c) Contrato a Tiempo determinado.

**Art. 6.** El gerente será nombrado por la junta de socios. Los demás funcionarios y empleados aun cuando sean caucionados serán nombrados por el gerente general, previo concurso de merecimientos y con cargo a dar cuentas a la junta de socios.

**Art. 7.** En el proceso de selección y reclutamiento de personal deberá cumplirse los siguientes pasos:

- a) Convocatoria, señalando los requisitos exigidos para el cargo
- b) Evaluación y calificación de la documentación curricular
- c) Verificación de información y certificados, referencias.
- d) Entrevista personal
- e) Tomar énfasis en la experiencia.

**Art. 8.** Los cargos cuya responsabilidad exija ser caucionados; deberán previamente al asumir las funciones cumplir con la caución correspondiente

**Art. 9.** La Funeraria por necesidad de servicio se reserva el derecho de efectuar rotación de puestos, sin que ello constituya rebaja de categoría y hostilización al trabajador o se considere como despido

intempestivo; y en ningún momento se reducirá sus haberes habitualmente percibidos.

**Art.10.**La jornada de trabajo establecido en la Funeraria es de 40 horas efectivas semanales; las laborales se cumplirán de lunes a viernes; pudiendo la Funeraria establecer turnos y flexibilizar o extender hasta el sábado o domingo, por necesidad del trabajo a los usuarios y socios de la Funeraria.

**Art.11.**La Funeraria le permite una tolerancia de hasta 10 minutos por día del horario establecido, no debiendo excederse de 60 minutos al mes en forma acumulada, de sobre pasar la tolerancia concedida por la Funeraria, el trabajador será sancionado con llamada de atención sin perjuicio del descuento respectivo: si fuese reiterado, se sujetaran a las funciones que prevé la presente norma.

**Art.12.**Durante la jornada laboral, el trabajador deberá dedicarse estrictamente al cumplimiento de sus funciones, estando prohibido realizar tareas que no correspondan a su responsabilidad y menos ajenas a la Funeraria.

**Art.13.**Se consideran causas justificadas, las tardanzas o faltas exclusivamente por enfermedad debidamente comprobada del trabajador, es prueba el certificado médico otorgado por el IESS; calamidad domestica o fuerza mayor, también comprobadas a satisfacción de la Funeraria; se tomará en cuenta los alcances de las normas que refiere el Art. 53 del Código de Trabajo.

**Art.14.** Son días de descanso obligatorio los sábados y domingos. En los casos de que no puedan interrumpirse las labores por la clase del servicio, se les asignara otro tiempo igual en la semana para el descanso mediante turnos o se compensaran con los recargos de la Ley. Además de los días sábados y domingos la Funeraria no reconocerá otros días que lo señalaron en el Art. 64 del Código del Trabajo.

**Art.15.** Las personas que laboran por más de 5 años consecutivos gozaran de un día adicional por vacaciones por cada año que sobrepase los 5; y hasta un máximo de 15 días adicionales, de acuerdo a lo que establece el Código del Trabajo.

#### **CAPITULO IV**

#### **OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS TRABAJADORES DE LA FUNERARIA**

**Art.16.** Son obligaciones de los trabajadores de la Funeraria, además de lo establecido en el Código del Trabajo, las siguientes:

Concurrir puntualmente a sus labores; sujetándose al horario establecido y dar aviso oportuno a su inmediato superior, cuando por causa mayor no pudiera asistir

Cuidar el mobiliario, maquinas, equipos, implementos y efectos a su cargo.

Tratar al público en forma esmerada, cortes y amable.

Asistir con el uniforme respectivo o cumplir con la disposición Institucional, en a cuanto a su presentación y asistir al trabajo en absoluto estado de sobriedad.

**Art.17.**El incumplimiento por parte de los trabajadores de las obligaciones determinadas en el artículo precedente, constituyen faltas y serán sancionadas conforme a lo dispuesto por el presente Reglamento.

**Art.18.**La inobservancia de las prohibiciones contenidas en el artículo anterior, constituyen faltas que serán sancionadas de conformidad con lo que prescribe este reglamento.

**Art.19.**Conscientes que el objetivo central de la Funeraria, es brindar eficientes servicios a la comunidad; los trabajadores tienen derecho a iniciativas para optimizar las actividades institucionales, así mismo a mantener el sentido de compañerismo, armonía y trabajo de equipo.

## **CAPITULO V**

### **SANCIONES**

**Art.20.**Los trabajadores de la Funeraria que infringieren las normas señaladas en el presente reglamento serán sancionados según gravedad de la falta. La Funeraria no obstaculizara el legítimo derecho de defensa que ejercite el trabajador.

**Art.21.**Serán sancionados con amonestación, los trabajadores que incurrieren por primera vez en cualquier falta.

**Art.22.**Todas las sanciones que se le imponga a un trabajador deberá quedar registrado documentalmente en su registro individual y ficha personal.

## **CAPITULO VI**

### **LIQUIDACIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES**

**Art.23.** Los trabajadores separados por falta grave, o reincidentes según el capitulo V del presente Reglamento en cuanto a los derechos sociales se registrarán por lo prescrito en el Código del Trabajo.

**Art.24.**Los trabajadores que renuncien el trabajo se registrarán en cuanto a términos y beneficios sociales, por lo que prevé el Código del Trabajo: Seguro de vida, Fondo social de jubilación.

Cualquier interpretación ocasionada por falta de claridad en el contenido de las normas que preceden será resuelta por la Junta General de Socios o el Gerente.


**MANUAL DE FUNCIONES**

**CUADRO N° 26**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	JGS - 01
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<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 políticas 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 MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		No indispensable	
EXPERIENCIA		Tener acciones a su nombre y debidamente legalizadas	
FIRMA DE AUTORIZACION			

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N° 27**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	GG - 02
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<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 MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Estudios Afines	
EXPERIENCIA		No Indispensable	
FIRMA DE AUTORIZACION			

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**


**CUADRO N° 28**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b> <b>FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	CSA - 03
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<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 MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Titulo de Contadora	
EXPERIENCIA		1 año en funciones contables	
FIRMA DE AUTORIZACION			




**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N° 29**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	ASJ - 06
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<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 MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Abogado o Doctor en Leyes	
EXPERIENCIA		2 Años	
FIRMA DE AUTORIZACION			


**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N°30**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	RSV - 07
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<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 MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Ing. Comercial o Administrador de empresas.	
EXPERIENCIA		1 Año mínimo	
FIRMA DE AUTORIZACION			


**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N 31**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	CON - 04
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		CONSERJE	
Área		OPERATIVA	
Inmediato Superior		RESPONSABLE DE SERVICIOS	
Nivel Jerárquico		OPERATIVO	
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>			
Organiza las instalaciones y realiza todas las actividades que sean en beneficio de la prestación del servicio			
<b>III. FUNCIONES PRINCIPALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <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>✪ Cumplir las demás funciones que le sean asignadas de acuerdo con la naturaleza del cargo.</li> <li>✪ Realizar el control de calidad de los servicios con relación a limpieza.</li> <li>✪ Reportar el informe mensual del Jefe de la Unidad de Operaciones.</li> <li>✪ Proponer la adquisición de servicios nuevos que cumplen con los requerimientos del servicio.</li> <li>✪ Velar por el cuidado y seguridad de los bienes de la Funeraria.</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 MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Diploma de sexto primaria (como mínimo)	
EXPERIENCIA		Un año de experiencia en la ejecución de tareas similares	
FIRMA DE AUTORIZACION			

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N°32**

<b>Funeraria Jardines de la Paz</b> 	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ</b> <i>Descanso Eterno</i>	CODIGO	CHP - 05
		FECHA DE APROBACIÓN	
		10 de agosto de 2010	
<b>I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN</b>			
Denominación del Cargo		CHOFER	
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, personalidades 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>✪ Supervisar el mantenimiento de los vehículos.</li> <li>✪ Revisar y cumplir la programación diaria de la movilidad solicitada.</li> <li>✪ Reportarse a la secretaria.</li> <li>✪ Llevar el control de kilometraje por cada actividad programada y realizar la distribución de costos por concepto de movilidad.</li> <li>✪ Realizar compras, entregas de equipos a reparar, pagos varios, u otras actividades.</li> <li>✪ Elaboración de reporte diario de movilidad.</li> <li>✪ Reportar cuando la movilidad presenta alguna avería para su reparación inmediata.</li> <li>✪ Orientar al usuario que lo solicita con buen trato y calidez.</li> <li>✪ Otras funciones que se le pueda asignar.</li> </ul>			
<b>IV. REQUISITOS MINIMOS</b>			
EDUCACIÓN		Diploma de sexto primaria (como mínimo)	
EXPERIENCIA		Chofer profesional	
FIRMA DE AUTORIZACION			

## **ESTRUCTURA LEGAL**

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>10</sup>

---

<sup>10</sup> Ley de Compañías

**ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE  
RESPONSABILIDAD LIMITADA “FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ”**

Señora Doctora

Cristina Guerrero

**SUPERINTENDENTE DE COMPAÑÍAS DE LOJA:**

En el registro de compañías a su cargo, sírvase indicar el trámite respectivo en la que conste la constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada, al tenor de las siguientes cláusulas.

**PRIMERO: COMPARECIENTES**

Comparecen a suscribir esta escritura las siguientes personas: Fernando Cuenca Pardo, Gruber Cuenca y Ronald Guerrero de nacionalidad ecuatoriana, quienes, por sus propios derecho, acuerdan constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada, que se registrará por las disposiciones de la Ley de Compañías y de los presentes estatutos.

**SEGUNDO: ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA**

**ART. 1.- DENOMINACIÓN:** la compañía que se constituye mediante este contrato se denominara “FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ Cía. Ltda.”

**ART. 2.- OBJETO:** “FUNERARIA JARDINES DE LA PAZ Cía. Ltda.”, se dedicará de manera principal a prestar los servicios exequiales y en general a todas las actividades permitidas por las Leyes, pudiendo además aportar capital para la formación de otras Compañías.

**ART. 3.- DOMICILIO:** El domicilio principal de la Compañía es en la ciudad de Cariamanga en el Barrio Norte en la Av. Loja y Macara, pero podrá establecer Agencias o Sucursales en cualquier lugar del país o del exterior, previa autorización de la Junta General de Socios.

**ART. 4.- PLAZO:** El plazo por el cual se constituye la compañía es de diez años que se contara a partir de la fecha de inscripción del contrato en el Registro Mercantil y autorizado por la Superintendencia de Compañía, plazo que podrá ser ampliado o restringido procediendo en la forma que se determine la Ley de Compañías y estos estatutos.

**ART. 5.- CAPITAL:** El capital de la compañía es de 30.239,65 dólares americanos que estará representada por 3 accionistas, los cuales tendrán un aporte de 10.079,88 dólares americanos cada accionista, los que tienen el carácter de no negociables y que se encuentran íntegramente suscritas y pagadas según el porcentaje correspondiente de su monto de aportación, la cuenta de integración de capital que se abrió en el Banco de Loja cuyo certificado, conferido por esa institución se protocolizara conforme a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

**ART. 6.- PLAZO PARA LA INTEGRACIÓN DEL CAPITAL:** Los accionistas pagaran en efectivo según su categoría de socio el monto que le corresponde en un plazo máximo de un mes.

**ART. 7.- DE LA JUNTA GENERAL:** La Junta General de socios es el organismo supremo de la compañía y se integrará por los socios de la misma en un número de dos para formar quórum, por las decisiones que ella tome conforme a la Ley; estos estatutos obligan a todos los socios hayan o no contribuido con sus votos o hayan o no asistido a la sesión.

**ART. 8.- SESIONES:** Las sesiones de la Junta General son ordinarias o extraordinarias, y en uno u otro caso se reunirán en el domicilio principal de la compañía previa convocatoria hecha en forma legal. En el caso que estuvieren juntos los socios que representan la totalidad del capital social podrán constituirse en Junta General, sin requerir convocatoria previa, siempre que así lo resolvieran por unanimidad y estuvieren de acuerdo en los asuntos a tratarse. Las juntas ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico; las extraordinarias cuantas veces fueren convocadas. En las Juntas generales solo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria;

**ART. 9.- CONVOCATORIA:** Las Juntas Generales serán convocadas por el presidente o el Gerente de la Compañía, mediante oficios, que se hará llegar a su oficina o departamento de trabajo, con tres días de anticipación por lo menos al fijado para la reunión, o mediante llamadas telefónicas a todos los socios con anticipación de por lo menos cuarenta y ocho horas al día fijado para la sesión. En todo lo



relacionado al quórum y a las decisiones se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

**ART. 10.- CONCURRENCIA:** A las sesiones de Junta General los socios podrán concurrir personalmente o por un apoderado, que es caso de no serlo por escritura pública, requiere el poder por escrito que tendrá el carácter especial para cada sesión. Las sesiones serán presididas por el Presidente o Gerente. Todos los acuerdos de Junta General serán asentados en el correspondiente libro de actas serán firmados por el Presidente y la Secretaria de la Junta.

**ART. 11.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL:** Son atribuciones de la junta general las siguientes: a) designar y remover Presidente, Gerente y Administradores de la Compañía; b) Señalarles sus remuneraciones; c) nombrar Fiscalizador de la Compañía y determinar la forma en que se organizara la fiscalización; d) Aprobar las cuentas y los balances que representen los Administradores y Gerentes; e) resolver el reparto de las utilidades, la forma de los fondos de reserva generales y especiales, el aumento o reducción del capital y la reforma de los estatutos; f) Acordar la prórroga o reducción del plazo de la compañía o su liquidación anticipada; g) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de os nuevos socios; h) Acordar la exclusión del socio o de los socios de a cuerdo a las clausulas establecidas por la Ley; i) Resolver sobre el establecimiento de Sucursales o Agencias; j) Resolver la venta o gravamen de los

inmuebles de la compañía; k) Interpretar en forma obligatoria las disposiciones de estos estatutos;

**ART. 12.- ADMINISTRACIÓN:** La administración de la compañía corresponde al gerente, siendo necesario ser socio de la compañía para ser elegido para estos cargos, y duraran dos años en ejercicio de los mismos;

**ART. 13.- DEL GERENTE:** El gerente es la máxima autoridad ejecutiva de la compañía y tendrá la representación legal, judicial, extrajudicial de la misma, correspondiéndole las siguientes atribuciones: a) Convocar e intervenir como secretario en la Junta General y suscribir con el Presidente las actas correspondientes; b) Suscribir los certificados de aportaciones a cada ejercicio económico ; c) Administrar y representar legalmente a la compañía y obligarla en toda clase de actos y contratos del giro ordinario de la compañía, necesitando autorización de la Junta General para vender o gravar los inmuebles de ella; d) las demás establecidas en la Ley de Compañías. A falta de Gerente, este será subrogado por el Presidente con todas sus atribuciones hasta que la Junta General resuelva lo conveniente;

**ART. 14.- DEL PRESIDENTE:** Le corresponde conjuntamente con el Gerente la administración de la compañía y deberán suscribir las actas de la Junta General de Socios y los certificados de aportación;

**ART. 15.- REPLAZO DE FUNCIONES:** Los funcionarios elegidos por los periodos señalados en estos estatutos continuaran en el desempeño de sus cargos hasta ser legalmente remplazados aun cuando haya vencido el plazo para el cual fueron elegidos, salvo el caso de destitución;

**ART. 16.- DISOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA:** Las causas de la disolución de la compañía serán las determinadas por la Ley, y para su liquidación actuara como liquidador el Gerente con las atribuciones determinadas por la Ley;

**ART.17.- FONDO DE RESERVA:** La compañía formara un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, para lo cual se destinara de las utilidades liquidas de cada año cuando menos el cinco por ciento;

**ART.18.- AUMENTO DE CAPITAL:** De acordarse el aumento de capital social los socios constituyentes tendrán preferencia para suscribirlo en proporción a su participación, igual preferencia tendrá la adquisición de las aportaciones del socio o socios que desearan transferirlas.

**ART. 19.- FISCALIZACIÓN:** Anualmente, la Junta General designara un fiscalizador, que podrá ser socio o no, con derecho limitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales.

**ART. 20.- REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA:** De conformidad con lo establecido en el artículo decimo cuarto de estos estatutos, la representación legal de la Compañía corresponde a la Gerente de la Compañía designada por los socios que han convenido para el cargo de tal al accionista Fernando Cuenca Pardo, quien manifiesta aceptar sus cargos, quedando expresamente facultados para obtener la aprobación legal de la Compañía y sus respectiva inscripción.

### **ESTUDIO ECONÓMICO 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.

### **INVERSION 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 detallan en el presente proyecto son:

- Inversión en Activos Fijos.
- Inversión en Activos Diferidos.

- Inversión en Activo Circulante o Capital de Trabajo.

### **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, excepto el terreno, 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 funeraria, tales como calculadora, centralilla y teléfonos, etc.; La inversión estimada para este activo es de **\$130,00 USD.**

**CUADRO N°33**

<b>PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Centralilla	60,00	60,00
2	Teléfono	10,00	20,00
1	Teléfono Inalámbrico	25,00	25,00
1	Calculadora	25,00	25,00
<b>TOTAL</b>			<b>130,00</b>
<b>Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.</b>			

**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 **\$ 2100,00 USD.**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N°34**

<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	910,00	1.820,00
1	Impresora Epson	280,00	280,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.100,00</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**MUEBLES Y ENSERES.-** Se refiere al mobiliario, que se requieren en el desarrollo de las actividades administrativas y del servicio de velación de la empresa. El monto que se estima es de **\$ 4.278,60 USD.**

**CUADRO N° 35**

<b>PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>GERENCIA</b>			
2	Escritorio	150,00	300,00
1	Silla giratoria	36,00	36,00
2	Sillas	4,80	9,60
1	Basurero	2,00	2,00
<b>Subtotal</b>			<b>347,60</b>
<b>SECRETARIA Y CONTABILIDAD</b>			
2	Silla giratoria	36,00	72,00
1	Mueble	90,00	90,00
2	Archivador	45,00	90,00
2	Basurero Grande	4,00	8,00
<b>Subtotal</b>			<b>260,00</b>
<b>RESPONSABLE DE SERVICIOS</b>			
1	Escritorio	150	150
1	Silla giratoria	36	36
<b>Subtotal</b>			<b>186,00</b>
<b>BODEGA</b>			
10	Sillas	4,80	48,00
2	Percha	65,00	130,00
<b>Subtotal</b>			<b>178,00</b>
<b>SALA DE VELACIONES</b>			
300	Sillas	4,80	1440,00
1	Capilla Ardiente	35,00	35,00
10	Jarrones Grandes	25,00	250,00
5	Candelabro	22,00	110,00

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

2	Rotulo funeraria	160,00	320,00
5	Cruz	80,00	400,00
10	Arreglos florales artificiales	27,00	270,00
1	Amplificación	160,00	160,00
12	Caballetes	12,00	144,00
		<b>Subtotal</b>	<b>3.129,00</b>
<b>COCINA</b>			
1	Juego de comedor de 8 sillas	67,00	67,00
1	Cafetera de 3 litros	45,00	45,00
1	Basurero Grande	4,00	4,00
		<b>Subtotal</b>	<b>116,00</b>
<b>DORMITORIO</b>			
1	Cama + velador	60,00	60,00
1	Basurero	2,00	2,00
		<b>Subtotal</b>	<b>62,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>4.278,60</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

**VEHÍCULO.-** El vehículo es necesario y se ha previsto uno de segunda mano Marca Chevrolet doble cabina, la misma que tendrá tres fines, transportar al personal cuando para actividades de la funeraria, 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 **\$16.500,00 USD.**

**CUADRO N° 36**

<b>PRESUPUESTO DE VEHÍCULO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Camioneta Luv Doble Cabina 2007	13.000,00	13.000,00
1	Adecuación Balde	3.500,00	3.500,00
		<b>TOTAL</b>	<b>16.500,00</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

**IMPLEMENTOS DE DORMITORIO.-** Corresponde a todo lo que permita hacer utilizable dichas instalaciones como requerimientos se tiene, colchones, juegos de sábanas, cobertores, etc. su monto ascenderá aproximadamente a **\$191,00 USD.**

**Cuadro 37**

<b>PRESUPUESTO DE IMPLEMENTOS DE DORMITORIO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
3	Almohada	10,00	30,00
3	Cobertores	25,00	75,00
3	Juego de Sábanas	12,00	36,00
2	Colchón de Esponja	25,00	50,00
		<b>TOTAL</b>	<b>191,00</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA.-** Son los implementos que permitirán brindar el autoservicio de cafetería es el caso de los charoles, azucarera, etc. El monto ascendería aproximadamente a **\$385,50 USD.**

**CUADRO N° 38**

<b>PRESUPUESTO DE UTENSILIOS DE MINI CAFETERÍA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
3	Porta azúcar	6,00	18,00
3	Charoles	2,00	6,00
3	Porta servilletas	1,00	3,00
3	Porta cucharas	2,00	6,00
600	Vasos de vidrio	0,55	330,00
5	Jarra	2,50	12,50
5	Cuchillo	2,00	10,00
		<b>TOTAL</b>	<b>385,50</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

Tomando como base los antecedentes señalados para cada cuenta integrante del Activo Fijo, la cuantía total de inversión remonta a **\$ 23.585,10 USD.**



CUADRO N° 39

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	COSTO TOTAL
Equipo de Oficina	130,00
Equipo de Computación	2100,00
Muebles y Enseres	4278,60
Vehículo	16500,00
Implementos de Dormitorio	191,00
Utensilios de mini cafetería	385,50
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>23.585,10</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

### INVERSIÓN 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 **\$850,00 USD.**

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 **\$300,00 USD.**

**Transporte.-** En este rubro se toma en cuenta los viajes efectuados al Cantón Cariamanga con el fin de aplicar las encuestas a la muestra de la población y las entrevistas a los comercios que brindan un servicio

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

---

similar y demás traslados dentro del cantón, con el fin de acceder a los datos necesarios para la elaboración del proyecto, con un costo aproximado de **\$400,00 USD**.

**Alimentación.-** Contempla los gastos efectuados con motivo de la alimentación de los encargados de la formulación del proyecto durante los viajes realizados, se estima que se gasto alrededor de **\$50,00 USD**.

**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 **\$100,00 USD**.

**CUADRO N° 40**

<b>COSTOS DE ELABORACION DEL PROYECTO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>1</b>	Encuestas y entrevistas	300,00	300,00
<b>1</b>	Transporte	400,00	400,00
<b>1</b>	Alimentación	50,00	50,00
<b>1</b>	Adicionales	100,00	100,00
		<b>TOTAL</b>	<b>850,00</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**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 **\$ 607,10 USD**, justificada por los siguientes rubros:

**Minuta de Constitución de la Compañía.-** Esta minuta de constitución tiene un costo estimado de \$ 50,00 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 el municipio de la ciudad de Cariamanga, en el cuerpo de bomberos y la Dirección provincial de salud y los gastos en los que se incurre para dicho trámite se refiere a la compra de tres formularios, pago de la patente municipal, revisión de las instalaciones y exámenes médicos de todos los que laboran en la empresa, todos estos desembolsos ascienden a \$53,00.

**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 \$ 4,10.

**Cuadro 41**

<b>COSTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	Minuta	50,00	50,00
1	Registro mercantil	500,00	500,00
1	Permisos de Funcionamiento	53,00	53,00
1	Obtener Ruc	4,10	4,10
		<b>TOTAL</b>	<b>607,10</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**COSTOS DE ADECUACION DEL LOCAL.-** En esta sección se agrupan aquellos gastos efectuados con motivo del montaje de la empresa; aquellos activos intangibles que sirven como complemento para la operación, pero que deben efectuarse antes de que la empresa empiece sus actividades, entre ellos se tiene 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 **\$ 1.439,00.**

**CUADRO N° 42**

<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	650,00	650,00
1	Instalaciones eléctricas	356,00	356,00
1	Extintor	35,00	35,00
1	Botiquín	18,00	18,00
1	Adecuación de Baño	145,00	145,00
1	Adecuación Capilla	155,00	155,00
	<b>TOTAL</b>		<b>1.439,00</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**CUADRO N° 43**

<b>RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Elaboración del Proyecto	850,00
Constitución	607,10
Adecuación de local	1.439,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.896,10</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

### **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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

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:

**COSTOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO.-** Como su nombre lo indica este apartado toma en cuenta los costos asociados a aquellos materiales o insumos que intervienen en la prestación del servicio tal los gastos ascienden a \$8.821,08

**CUADRO N°44**

<b>MATERIALES DIRECTOS</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>1</b>	146	Féretros para muertos	140	20.440,00

**CUADRO N° 45**

<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>SERVICIO FUNERARIO</b>				
2	Maquillaje	Cajas	3,50	7,00
60	Mascarillas protectoras	Unidades	0,60	36,00
60	Guantes quirúrgicos	Unidades	2,00	120,00
5	Arreglos Florales Artificiales		10,00	50,00
60	Cirios		11,50	690,00
1	Biblia Grande		30,00	30,00
60	Vino de Consagración		7,00	420,00
60	Funda de hostias		6,00	360,00
60	Café Criollo (libras)		2,00	120,00
1	Azúcar (quintal)		45,00	45,00
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>1878,00</b>
<b>UTILES DE ASEO</b>				
36	Jabón liquido	Unidades	1,80	64,80
12	Papel higiénico familia 12 rollos	Pacas	2,50	30,00
12	Ajax cloro (2 litros)	Unidades	2,80	33,60
12	Detergente	Unidades	7,50	90,00
6	Pinoklin	Unidades	2,00	12,00
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>230,40</b>

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

<b>IMPLEMENTOS PARA MANTENIMIENTO</b>				
8	Escoba	Unidades	2,00	16,00
4	Trapeador + exprimidor y balde	Unidades	5,00	20,00
4	Recogedor de Basura	Unidades	1,50	6,00
4	Limpiador de Baño	Unidades	1,00	4,00
4	Franela	Unidades	1,00	4,00
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>50,00</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>2158,40</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

<b>CUADRO N° 46</b>				
<b>PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
216	Agua Potable	m <sup>3</sup>	0,13	28,08
2220	Energía eléctrica	kw/h	0,17	377,4
			<b>TOTAL</b>	<b>405,48</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

**MANO DE OBRA DIRECTA.-** 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 toma como base el salario mínimo que a la fecha asciende a \$ 7.846,0.

<b>CUADRO N° 47</b>	
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	
Conserje	3.923
Chofer	3.923
<b>TOTAL</b>	<b>7.846</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

**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; la inversión que se precisa para solventar estos desembolsos asciende a \$ 15.248,00.

**CUADRO N° 48**

<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Gerencia	5.922
Secretaria/Contadora	4.441
Responsable de Servicio	3.701
Asesor Jurídico	1.184
<b>TOTAL</b>	<b>15.248</b>
<b>Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.</b>	

**Cuadro 49**

<b>Sueldos del Personal</b>											
					Beneficios sociales					Sueldo Total (incluye BS)	
No.	Cargo	SBU	H/Extras y Otros	Sueldo Anual	XIII	XIV	Fondos Reserva	Aporte Patronal	Total Mes/B.S.	Mensual	Anual
1	Gerencia	400	40	5.280	37	20	37	49	53	493	5.922
2	Secretaria/Contadora	300	30	3.960	28	20	28	36	40	370	4.441
3	Responsable de Servicio	265	27	3.498	24	20	24	32	35	327	3.923
4	Asesor Jurídico	100	10	1.320	9	10	9	12	13	123	1.480
5	Conserje	265	27	3.498	24	10	24	32	35	327	3.923
6	Chofer	265	27	3.498	24	10	24	32	35	327	3.923
	<b>Total:</b>	<b>US. \$ 1.595</b>	<b>160</b>	<b>21.054</b>	<b>146</b>	<b>90</b>	<b>146</b>	<b>194</b>	<b>213</b>	<b>1.968</b>	<b>23.612</b>



**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N° 50**

<b>PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
200	Agua Potable	m <sup>3</sup>	0,13	26,00	312,00
300	Energía eléctrica	kw/h	0,17	51,00	612,00
400	Teléfono	Consumo Básico	0,08	32,00	384,00
<b>Total</b>					<b>1308,00</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

**Cuadro 51**

<b>RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Personal Administrativo	15.247,91
Servicios Básicos Administrativos	1068,00
Útiles De Oficina	281,24
Arriendo casa	3.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>19.597,15</b>

**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 \$ 1.134,00.

**CUADRO N° 52**

<b>PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COST TOTAL</b>
400	Cuñas de Radio	Spot	2,00	800,00
2000	Hojas Volantes 16x20	Unidad	0,02	40,00
12	Contratos pre- impresos	Block	12,00	144,00
12	Facturas	Block	12,50	150,00
<b>TOTAL</b>				<b>1.134,00</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.**

En resumen la inversión total necesaria para cubrir el Activos Circulante o Capital de Trabajo, incluyendo el monto destinado a imprevistos asciende a \$3.758,45 USD.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**Cuadro 53**

<b>RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>1</b>	mano de obra directa e indirecta	1.967,67
<b>1</b>	gastos administrativos	1.696,27
<b>1</b>	Gasto de venta	94,50
	<b>TOTAL</b>	<b>3.758,45</b>

**DEPRECIACIONES**

**Depreciación de Activos Fijos.-** Constituye el desgaste en un valor económico, de un activo fijo, que al finalizar su vida útil quedará en cero. La depreciación se la realizó a través del sistema en línea recta.

Formula:

$$CostoAnual = \frac{Costo del Activo - Valor Residual}{Vida Útil del Activo}$$

**Cuadro 54**

<b>DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS</b>					
<b>BIENES</b>	<b>Costo Adquisición</b>	<b>V/Residual</b>	<b>Vida Útil (Años)</b>	<b>% Depreciación</b>	<b>Depreciación Anual</b>
Equipo de Oficina	130,00	13,00	5,00	20,00	<b>23,40</b>
Equipo de Computación	2.100,00	210,00	3,00	33,33	<b>630,00</b>
Muebles y Enseres	4.278,60	427,86	10,00	10,00	<b>385,07</b>
Vehículo	16.500,00	1.650,00	10,00	10,00	<b>1.485,00</b>
Implementos de Dormitorio	191,00	19,10	5,00	20,00	<b>34,38</b>
Utensilios de Mini Cafetería	385,50	38,55	5,00	20,00	<b>69,39</b>
<b>Total</b>	<b>23.585,10</b>	<b>2.358,51</b>			<b>2.627,24</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

**Cuadro 55**

Reposición Equipo de Computo	V. R.	V.U.	% DEPR	DPRE. ANUAL
2.171,40	217,14	3	33,33	651,42
<b>TOTAL</b>				<b>651,42</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

### AMORTIZACIONES

**Amortización de Activos Diferidos.-** Los activos diferidos se amortizarán en los primeros cinco años de vida útil del proyecto.

**CUADRO Nº 56**

<b>AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>				
Detalle	Valor Total	No. Años	% Amort.	Amort. Anual
Elaboración del Proyecto	850,00	5	20%	170,00
Constitución	607,10	5	20%	121,42
Adecuación de local	1.439,00	5	20%	287,80
<b>TOTAL:</b>	<b>2.896,10</b>			<b>579,22</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N° 57**

<b>RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	
<b>CUENTAS</b>	<b>MONTO</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipo de Oficina	130,00
Equipo de Computación	2100,00
Muebles y Enseres	4278,60
Vehículo	16500,00
Implementos de Dormitorio	191,00
Utensilios de mini cafetería	385,50
<b>SUBTOTAL</b>	<b>23585,10</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Elaboración del Proyecto	850,00
Constitución	607,10
Adecuación de local	1439,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>2896,10</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO (mensual)</b>	
mano de obra directa e indirecta	1.967,67
gastos administrativos	1.696,27
Gasto de venta	94,50
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3758,45</b>
<b>INVERSION DEL PROYECTO</b>	<b>30239,65</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

**CUADRO N° 58**

<b>RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	
<b>CUENTA</b>	<b>MONTO</b>
Activos Fijos	23.585,10
Activos Diferidos	2.896,10
Capital e Trabajo (mensual)	3.758,45
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>30.239,65</b>

Autor: Fernando Javier Cuenca Pardo.

### **FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

Una vez que se conoce el monto total de la inversión 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 funeraria, 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:

**CUADRO N° 59**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
Capital Propio	47%	14.239,65
Capital Externo	53%	16.000,00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>30.239,65</b>

**Autor: Fernando Javier Cuenca  
Pardo.**

### **Fuentes Internas**

El 45% de la inversión que corresponde a \$ 14.239,65 USD, que será financiado con aportaciones de los socios o capital propio.

### **Fuentes Externas**

Para poder desarrollar el presente proyecto se hace necesario recurrir a fuentes externas de financiamiento, por lo que se pedirá un crédito con la Corporación Financiera Nacional por el monto de \$16.000,00 a un plazo de cinco años con un interés del 10% que servirá para financiar el presente proyecto y corresponde al 53% de la inversión total. Los pagos se realizarán en forma mensual. **Ver tabla de amortización.**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

<b>CUADRO 60</b>					
<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>					
<b>PERIODO</b>	<b>SALDO ANTERIOR</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>SALDO FINAL</b>
0					16.000,00
1	16.000,00	133,33	266,67	400,00	15.733,33
2	15.733,33	131,11	266,67	397,78	15.466,67
3	15.466,67	128,89	266,67	395,56	15.200,00
4	15.200,00	126,67	266,67	393,33	14.933,33
5	14.933,33	124,44	266,67	391,11	14.666,67
6	14.666,67	122,22	266,67	388,89	14.400,00
7	14.400,00	120,00	266,67	386,67	14.133,33
8	14.133,33	117,78	266,67	384,44	13.866,67
9	13.866,67	115,56	266,67	382,22	13.600,00
10	13.600,00	113,33	266,67	380,00	13.333,33
11	13.333,33	111,11	266,67	377,78	13.066,67
12	13.066,67	108,89	266,67	375,56	12.800,00
13	12.800,00	106,67	266,67	373,33	12.533,33
14	12.533,33	104,44	266,67	371,11	12.266,67
15	12.266,67	102,22	266,67	368,89	12.000,00
16	12.000,00	100,00	266,67	366,67	11.733,33
17	11.733,33	97,78	266,67	364,44	11.466,67
18	11.466,67	95,56	266,67	362,22	11.200,00
19	11.200,00	93,33	266,67	360,00	10.933,33
20	10.933,33	91,11	266,67	357,78	10.666,67
21	10.666,67	88,89	266,67	355,56	10.400,00
22	10.400,00	86,67	266,67	353,33	10.133,33
23	10.133,33	84,44	266,67	351,11	9.866,67
24	9.866,67	82,22	266,67	348,89	9.600,00
25	9.600,00	80,00	266,67	346,67	9.333,33
26	9.333,33	77,78	266,67	344,44	9.066,67
27	9.066,67	75,56	266,67	342,22	8.800,00
28	8.800,00	73,33	266,67	340,00	8.533,33
29	8.533,33	71,11	266,67	337,78	8.266,67
30	8.266,67	68,89	266,67	335,56	8.000,00
31	8.000,00	66,67	266,67	333,33	7.733,33
32	7.733,33	64,44	266,67	331,11	7.466,67
33	7.466,67	62,22	266,67	328,89	7.200,00
34	7.200,00	60,00	266,67	326,67	6.933,33
35	6.933,33	57,78	266,67	324,44	6.666,67
36	6.666,67	55,56	266,67	322,22	6.400,00
37	6.400,00	53,33	266,67	320,00	6.133,33
38	6.133,33	51,11	266,67	317,78	5.866,67

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

39	5.866,67	48,89	266,67	315,56	5.600,00
40	5.600,00	46,67	266,67	313,33	5.333,33
41	5.333,33	44,44	266,67	311,11	5.066,67
42	5.066,67	42,22	266,67	308,89	4.800,00
43	4.800,00	40,00	266,67	306,67	4.533,33
44	4.533,33	37,78	266,67	304,44	4.266,67
45	4.266,67	35,56	266,67	302,22	4.000,00
46	4.000,00	33,33	266,67	300,00	3.733,33
47	3.733,33	31,11	266,67	297,78	3.466,67
48	3.466,67	28,89	266,67	295,56	3.200,00
49	3.200,00	26,67	266,67	293,33	2.933,33
50	2.933,33	24,44	266,67	291,11	2.666,67
51	2.666,67	22,22	266,67	288,89	2.400,00
52	2.400,00	20,00	266,67	286,67	2.133,33
53	2.133,33	17,78	266,67	284,44	1.866,67
54	1.866,67	15,56	266,67	282,22	1.600,00
55	1.600,00	13,33	266,67	280,00	1.333,33
56	1.333,33	11,11	266,67	277,78	1.066,67
57	1.066,67	8,89	266,67	275,56	800,00
58	800,00	6,67	266,67	273,33	533,33
59	533,33	4,44	266,67	271,11	266,67
60	266,67	2,22	266,67	268,89	0,00

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**PRESUPUESTOS PROFORMADOS**

cuadro 70

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTO PRIMO</b>					
Materiales Directos	\$ 20.440,00	\$ 21.224,90	\$ 22.039,93	\$ 22.886,27	\$ 23.765,10
Mano de Obra Directa	7846,01	\$ 8.147,30	\$ 8.460,16	\$ 8.785,03	\$ 9.122,37
<b>COSTOS DE SERVICIO</b>					
Materiales Indirectos	\$ 2.158,40	\$ 2.241,28	\$ 2.327,35	\$ 2.416,72	\$ 2.509,52
Depreciación de Utensilios de Mini Cafetería	69,39	69,39	69,39	69,39	69,39
<b>TOTAL GASTOS DE SERVICIO</b>	<b>\$ 30.513,80</b>	<b>\$ 31.682,87</b>	<b>\$ 32.896,83</b>	<b>\$ 34.157,40</b>	<b>\$ 35.466,38</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
Personal Administrativo	\$ 15.766,05	\$ 16.371,46	\$ 17.000,13	\$ 17.652,93	\$ 18.330,80
Servicios Básicos Administrativos	\$ 1.308,00	\$ 1.358,23	\$ 1.410,38	\$ 1.464,54	\$ 1.520,78
Útiles De Oficina	\$ 281,24	\$ 292,04	\$ 303,25	\$ 314,90	\$ 326,99
Arriendo casa	\$ 3.000,00	\$ 3.115,20	\$ 3.234,82	\$ 3.359,04	\$ 3.488,03
Depreciación Equipo de oficina	23,40	23,40	23,40	23,40	23,40
Depreciación Equipo de computo	630,00	630,00	630,00	651,42	651,42
Depreciación de Muebles y enseres	385,07	385,07	385,07	385,07	385,07
Depreciación implementos de dormitorio	34,38	34,38	34,38	34,38	34,38
Amortizaciones de Activos Diferidos	579,22	579,22	579,22	579,22	579,22
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>\$ 22.007,36</b>	<b>\$ 22.789,00</b>	<b>\$ 23.600,66</b>	<b>\$ 24.464,91</b>	<b>\$ 25.340,10</b>
<b>GASTO DE VENTAS</b>					
Publicidad	\$ 1.134,00	\$ 1.177,55	\$ 1.222,76	\$ 1.269,72	\$ 1.318,47
Depreciación de Vehículo	1.485,00	1.485,00	1.485,00	1.485,00	1.485,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 2.619,00</b>	<b>\$ 2.662,55</b>	<b>\$ 2.707,76</b>	<b>\$ 2.754,72</b>	<b>\$ 2.803,47</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses por Préstamo	\$ 4.653,33	\$ 4.333,33	\$ 4.013,33	\$ 3.693,33	\$ 3.373,33
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 4.653,33</b>	<b>\$ 4.333,33</b>	<b>\$ 4.013,33</b>	<b>\$ 3.693,33</b>	<b>\$ 3.373,33</b>
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 29.279,69</b>	<b>\$ 29.784,88</b>	<b>\$ 30.321,76</b>	<b>\$ 30.912,96</b>	<b>\$ 31.516,91</b>
<b>COSTO TOTAL DE SERVICIO</b>	<b>\$ 59.793,50</b>	<b>\$ 61.467,75</b>	<b>\$ 63.218,59</b>	<b>\$ 65.070,36</b>	<b>\$ 66.983,29</b>



### **COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN**

El costo unitario del servicio, resulta de la división del costo total de cada uno de años de vida útil del proyecto para el nivel de producción o unidades. El objetivo de la Contabilidad de Costos es la determinación de los Costos Unitarios de Producción o de Fabricación.

$$\text{CMP} = \frac{\text{Costo Total Producción}}{\text{No Unidades Producción}}$$

**CUADRO N° 71**

<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO TOTAL DE SERVICIO</b>	<b>NÚMERO DE UNIDADES DE PRODUCCIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>
<b>2010</b>	59.793,50	60	996,56

### **PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**

**CUADRO N° 72**

<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>PRECIO VENTA AL PÚBLICO</b>
<b>1</b>	996,56	35%	1345,35

### **INGRESOS POR VENTAS**

**Cuadro 73**

<b>INGRESOS POR VENTAS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>P.V.P.</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>2010</b>	1345,35	60	80.721,22

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Tiene como propósito determinar las utilidades o pérdidas obtenidas por una empresa en el transcurso de un ejercicio fiscal y mostrar la forma en que dichos resultados se desarrollaron.

Por lo tanto sirve de base para la proyección y evaluación del proyecto. En el presente caso se realizó las proyecciones anualmente; es decir, para los cinco años de vida útil del proyecto, por lo tanto se utilizó los datos obtenidos del presupuesto proyectado.

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdida o ganancia.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante período, y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permiten conocer como se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

Es uno de los Estados Financieros básicos ya que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y gastos incurridos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con la clasificación del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

<b>CUADRO N° 74</b>					
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>1. INGRESOS</b>					
Ventas(Ingreso)	80.721,22	83820,92	87039,64	90381,96	93852,63
Valor Residual					11.040,72
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>80.721,22</b>	<b>83.820,92</b>	<b>87.039,64</b>	<b>90.381,96</b>	<b>104.893,35</b>
<b>2. EGRESOS</b>					
Costos de Fabricación	\$ 30.513,80	\$ 31.682,87	\$ 32.896,83	\$ 34.157,40	\$ 35.466,38
Costos de Operación	\$ 29.279,69	\$ 29.784,88	\$ 30.321,76	\$ 30.912,96	\$ 31.516,91
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 59.793,50</b>	<b>\$ 61.467,75</b>	<b>\$ 63.218,59</b>	<b>\$ 65.070,36</b>	<b>\$ 66.983,29</b>
Utilidad Bruta En Ventas (1-2)	\$ 20.927,72	\$ 22.353,17	\$ 23.821,06	\$ 25.311,60	\$ 37.910,06
15% Para Los Trabajadores	\$ 3.139,16	\$ 3.352,97	\$ 3.573,16	\$ 3.796,74	\$ 5.686,51
Utilidad Antes Del Impuesto	\$ 17.788,57	\$ 19.000,19	\$ 20.247,90	\$ 21.514,86	\$ 32.223,55
25% Impuesto A La Renta	\$ 4.447,14	\$ 4.750,05	\$ 5.061,97	\$ 5.378,72	\$ 8.055,89
Utilidad Antes De Reserva Legal	\$ 13.341,42	\$ 14.250,14	\$ 15.185,92	\$ 16.136,15	\$ 24.167,67
10% Reserva legal	\$ 1.334,14	\$ 1.425,01	\$ 1.518,59	\$ 1.613,61	\$ 2.416,77
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>\$ 14.675,57</b>	<b>\$ 15.675,16</b>	<b>\$ 16.704,51</b>	<b>\$ 17.749,76</b>	<b>\$ 26.584,43</b>

### **CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

En todo proceso productivo los costos que incurren no son de la misma magnitud e inciden en la capacidad de producción por lo que se hace necesario clasificar los costos en Fijos y Variables.

La estimación de los costos futuros constituye uno de los aspectos centrales para la evaluación financiera, por la importancia que tienen en la determinación de la rentabilidad del proyecto como por la variedad de los elementos sujetos a valorización como desembolsos del proyecto.

La determinación de los costos surge como consecuencia lógica y fundamental del propio estudio técnico, permite estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios, con lo cual se determina la cantidad de recursos monetarios que exige empresa en su vida útil.

La estructura de costos está integrada por:

- Costos de Generales del Servicio
- Gastos de Administrativos
- Gastos de Ventas
- Gastos de Financiamiento

**COSTOS FIJOS.-** Son aquellos que se mantienen constantes durante un período completo de producción: Se incurre en los mismos por el transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

**COSTOS VARIABLES.-** Son los que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción de la planta. En la presente investigación se toma en cuenta el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función a la capacidad instalada y de las ventas o ingresos, utilizando además la forma gráfica para su representación.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

**CUADRO N° 75**

<b>CLASIFICACION DE LOS COSTOS AÑO 1</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>
<b>COSTO PRIMO</b>			
Materiales Directos	20.440,00		20.440,00
Mano de Obra Directa	7.846,01	7.846,01	
<b>COSTOS DE SERVICIO</b>			
Materiales Indirectos	2.158,40	2.158,40	
Depreciación de Utensilios de Mini Cafetería	69,39	69,39	
<b>TOTAL GASTOS DE SERVICIO</b>	<b>30.513,80</b>	<b>10073,804</b>	<b>20.440,00</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			
Personal Administrativo	15.766,05	15.766,05	
Servicios Básicos Administrativos	1.308,00	1.308,00	
Útiles De Oficina	281,24	281,24	
Arriendo casa	3.000,00	3.000,00	
Depreciación Equipo de oficina	23,40	23,40	
Depreciación Equipo de computo	630,00	630,00	
Depreciación de Muebles y enseres	385,07	385,07	
Depreciación implementos de dormitorio	34,38	34,38	
Amortizaciones de Activos Diferidos	579,22	579,22	
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>22.007,36</b>	<b>22.007,36</b>	<b>0,00</b>
<b>GASTO DE VENTAS</b>			
Publicidad	1.134,00		1.134,00
Depreciación de Vehículo	1.485,00	1.485,00	
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>2.619,00</b>	<b>1.485,00</b>	<b>1.134,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Intereses por Préstamo	4.653,33	4.653,33	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.653,33</b>	<b>4.653,33</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>29.279,69</b>	<b>28.145,69</b>	<b>1.134,00</b>
<b>COSTO TOTAL DE SERVICIO</b>	<b>59.793,50</b>	<b>38.219,50</b>	<b>21.574,00</b>

**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 y costos variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente proyecto con una vida útil de cinco años.

### PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN A LAS VENTAS

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

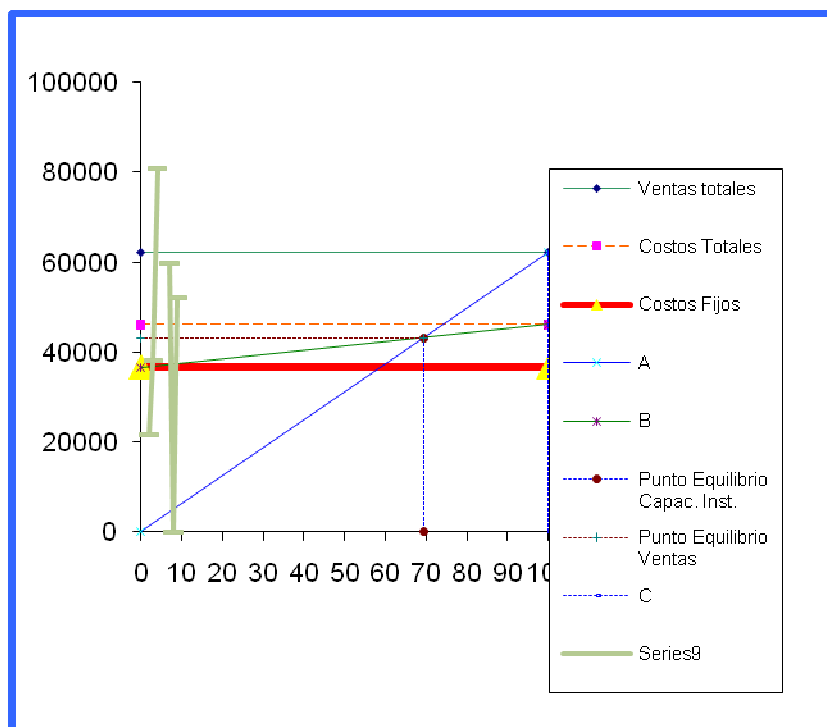
#### DATOS

COSTO VARIABLE	21574,00
COSTO FIJO	38219,50
VENTAS TOTALES	80721,22

#### RESULTADOS

COSTO TOTAL	59793,50
P.E CAPAC. INST	64,62
P.E VENTAS	52160,09

GRAFICO 21



**FLUJO DE CAJA.-** Este documento presenta las entradas y salidas de efectivo que tendrá el proyecto en su vida útil, muestra las fuentes de recursos financieros y el destino que se dará a los mismos. La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará los resultados que en ella se determinen.

El problema más común asociado a la construcción de un flujo de caja es que existen diferentes formas de flujos para diferentes fines: uno para medir la rentabilidad del proyecto, otro para medir la rentabilidad de los recursos propios y un tercero para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudaron a su financiamiento. El Flujo de

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N° 76**

<b>FLUJO DE CAJA</b>					
<b>DESCRIPCION</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>1. INGRESOS</b>					
Ventas	80.721,22	83.820,92	87.039,64	90.381,96	93.852,63
Valor Residual					11.040,72
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>80.721,22</b>	<b>83.820,92</b>	<b>87.039,64</b>	<b>90.381,96</b>	<b>104.893,35</b>
<b>2. EGRESOS</b>					
Costo de Fabricación	30.513,80	31.682,87	32.896,83	34.157,40	35.466,38
Costo de Operación	29.279,69	29.784,88	30.321,76	30.912,96	31.516,91
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>59.793,50</b>	<b>61.467,75</b>	<b>63.218,59</b>	<b>65.070,36</b>	<b>66.983,29</b>
(1-2) Ganancias Gravables	<b>20.927,72</b>	<b>22.353,17</b>	<b>23.821,06</b>	<b>25.311,60</b>	<b>37.910,06</b>
(-) 15% Trabajadores	3139,16	3352,97	3573,16	3796,74	5686,51
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>17.788,57</b>	<b>19.000,19</b>	<b>20.247,90</b>	<b>21.514,86</b>	<b>32.223,55</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	4447,14	4750,05	5061,97	5378,72	8055,89
<b>(=) Utilidad antes de Reserva Legal</b>	<b>13.341,42</b>	<b>14.250,14</b>	<b>15.185,92</b>	<b>16.136,15</b>	<b>24.167,67</b>
10% Reserva legal	<b>1.334,14</b>	<b>1.425,01</b>	<b>1.518,59</b>	<b>1.613,61</b>	<b>2.416,77</b>
(+) Amortización de activos Diferidos	579,22	579,22	579,22	579,22	579,22
(+) Depreciaciones	2.627,24	2.627,24	2.627,24	3.278,66	3.278,66
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>17.882,03</b>	<b>18.881,62</b>	<b>19.910,98</b>	<b>21.607,65</b>	<b>30.442,32</b>

**VALOR ACTUAL NETO (VAN).**- El valor actual neto determina el valor presente de los flujos de costo e ingresos generados en la vida útil del proyecto. El valor actual neto es un indicador que me permite apreciar si el flujo de efectivo traído al valor presente es igual o superior a la inversión inicial, al aplicar una tasa de descuento requerida por los accionistas.

El Valor Actual neto representa la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento (10%). Esto significa que se traslada al año cero todos los gastos del proyecto para asumir los



**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

gastos de inversión. Además mide el valor que tendrá el dinero en un futuro con respecto al valor que tiene hoy.

$VAN = \text{Sumatoria Flujo Neto} - \text{Inversión}$

- Si él VAN es > 0 (cero) el proyecto tendrá rentabilidad mayor a cero.
- Si él VAN es = 0 (cero) el proyecto es indiferente.
- Si él VAN es < 0 (cero) el proyecto no es rentable

**CUADRO N°77**

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>	<b>FACTOR DE</b>	<b>FLUJOS NETOS</b>
		<b>ACTUALIZACION</b>	<b>ACTUALIZADOS</b>
0	30.239,65	10%	
1	17.882,03	0,90909	16.256,39
2	18.881,62	0,82645	15.604,65
3	19.910,98	0,75131	14.959,41
4	21.607,65	0,68301	14.758,31
5	30.442,32	0,62092	18.902,28
		<b>TOTAL</b>	<b>80.481,05</b>
.			
.			
<b>VAN=</b>	<b>50.241,40</b>	<b>&gt; MAYOR A UNO SE ACEPTA EL PROYECTO</b>	

**PERÍODO DE RECUPERACIÓN.-** 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 servicios.

Son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce, es decir consiste en el tiempo requerido para recuperarla inversión original, es

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

una medida de la con que el proyecto reembolsa el desembolso original del capital.

**CUADRO 78**

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	<b>30239,65</b>		
1	17882,03	0,91	16256,39
2	18881,62	0,83	15604,65
3	19910,98	0,75	14959,41
4	21607,65	0,68	14758,31
5	30442,32	0,62	18902,28
<b>TOTAL</b>			<b>80481,05</b>

$\Sigma$  De Flujo Neto – Inversión Inicial

$$PRC = \frac{\text{Ultimo Flujo Neto}}{\dots}$$

$$PRC = \frac{2 + 30239,65 - 31861,04}{15604,65}$$

$$PRC = 2,8961$$

<b>AÑOS</b>	2	2	0,8961
<b>MESES</b>	0,8961*12	11	5,75
<b>DIAS</b>	0,75*30	23	

Se recupera la inversión en 2 años, 5 meses y 23 días.

**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.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto. Consiste en determinar qué elementos son beneficios y cuales son costos, en general los beneficios son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario en cambio que los costos son los gastos anticipados de construcción, operación, mantenimiento, etc. Este indicador interpreta la cantidad obtenida en calidad de beneficio adquirido por cada dólar invertido, para poder tomar una decisión se toma en cuenta lo siguiente:

Si el RBC > 1 se acepta el proyecto.

Si el RBC < 1 se rechaza el proyecto

Si el RBC = 1 conviene o no conviene realizar el proyecto.

**Cuadro 79**

<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS ORIGINALES</b>	<b>EGRESOS ORIGINALES</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACION</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>	<b>EGRESOS ACTUALIZADOS</b>
1	80721,22	59793,50	0,91	73382,93	54357,73
2	83820,92	61467,75	0,83	69273,49	50799,80
3	87039,64	63218,59	0,75	65394,17	47497,06
4	90381,96	65070,36	0,68	61732,10	44443,93
5	93852,63	66983,29	0,62	58275,10	41591,35
<b>TOTAL</b>				<b>328057,78</b>	<b>238689,86</b>

$$\text{RBC} = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{RBC} = \frac{328057,78}{238689,86}$$

$$\text{RBC} = 1,37$$

En el presente proyecto la Relación Beneficio Costo es mayor que uno (1,37), indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido se recibirá **0,37** centavos de dólar de utilidad.

**TASA INTERNA RETORNO (TIR).**- Método de evaluación que al igual que el valor Actual Neto toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. La Tasa Interna de Retorno toma en cuenta el valor del dinero con el tiempo y las variaciones de los flujos durante toda la vida útil del proyecto, también se la considera como la tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) se define como aquella tasa de interés que aplicada a los ingresos y gastos de un proyecto, para cada año de la vida de la inversión, equilibran o nivela sus valores al presente. El criterio de decisión para tomar decisiones de “aceptación o rechazo” es el siguiente:

- Si la TIR es  $>$  al costo de capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es  $=$  al costo de capital, es criterio del inversionista su ejecución.
- Si la TIR es  $<$  al costo de capital debe rechazarse el Proyecto.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FUNERARIA EN LA CIUDAD DE CARIAMANGA**

Tm            58,50%  
TM            58,70%

**Cuadro 80**

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTORES DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		58,50%		58,70%	
0	30239,65				
1	17882,03	0,63091	11282,04	0,63012	11267,82
2	18881,62	0,39805	7515,90	0,39705	7496,96
3	19910,98	0,25114	5000,40	0,25019	4981,52
4	21607,65	0,15845	3423,66	0,15765	3406,43
5	30442,32	0,09997	3043,21	0,09934	3024,08
<b>TOTAL</b>			<b>30265,20</b>		<b>30176,81</b>
			<b>25,55</b>		<b>-62,83</b>

VAN Menor

$$\text{TIR} = \text{Tasa menor} + \frac{\text{diferencia tasas}}{\text{VAN Menor} - \text{VAN Mayor}}$$

25,55

$$\text{TIR} = 58,50 + \frac{(58,70 - 58,50)}{((25,55) - (-62,83))}$$

TIR = 59%.

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.-** Por la incertidumbre que representa la implantación del proyecto debido a los cambios en el campo económico, se requiere realizar el Análisis de Sensibilidad para determinar hasta donde puede soportar el proyecto durante su vida útil con un aumento en los Costos y con una disminución en los Ingresos, variables que llegan a alterar la tasa de rentabilidad el proyecto.

La manera de hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un incremento o decremento de los costos o de los Ingresos en función de cómo se prevea esta variación. El análisis de sensibilidad es la interpretación de variables dadas a la incertidumbre en lo respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que es espera para el futuro, se trata de medir si estas variables económicas afectan o no al proyecto.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos originales y los costos originales, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros en aumento de los Costos que es del y con una disminución en los Ingresos del

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.

De acuerdo al resultado obtenido se puede manifestar que el proyecto es sensible dado el caso que es mayor a uno.

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE  
CARIAMANGA**

**CUADRO N° 81**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 7,60% EN LOS COSTOS**

AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ORIGINAL		FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		<b>7,60%</b>			<b>36,90%</b>		<b>37,00%</b>	
						-39.089,05		-39.089,05
1	59.793,50	64.337,80	80.721,22	16.383,42	0,73046	11.967,44	0,72993	11.958,70
2	61.467,75	66.139,30	83.820,92	17.681,62	0,53357	9.434,42	0,53279	9.420,65
3	63.218,59	68.023,20	87.039,64	19.016,44	0,38975	7.411,72	0,38890	7.395,50
4	65.070,36	70.015,71	90.381,96	20.366,26	0,28470	5.798,26	0,28387	5.781,35
5	66.983,29	72.074,02	93.852,63	21.778,61	0,20796	4.529,11	0,20720	4.512,61
						51,89		-20,25

51,89

$$\text{NTIR} = 36.90 + 0.001 \left( \frac{51,89}{((51,89 - (-20,25))} \right)$$

NTIR = 36,97%

TIR DEL PROYECTO = 59%

**1) DIFERENCIA DE TIR**

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir  
Dif.Tir.= **21,59%**

**2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) \*100  
% Var. = **36,86%**

**3) SENSIBILIDAD**

Sensib. = % Var./ Nueva Tir  
Sensibilidad = **0,9970409**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FUNERARIA EN LA CIUDAD DE  
CARIAMANGA**

**CUADRO Nº 82**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 5,55% EN LOS INGRESOS**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			5,55%		36,90%		37,00%	
						-39.089,05		-39.089,05
1	59.793,50	80.721,22	76.241,19	16.447,70	0,730460	12.014,39	0,729927	12.005,62
2	61.467,75	83.820,92	79.168,86	17.701,10	0,533572	9.444,82	0,532793	9.431,03
3	63.218,59	87.039,64	82.208,94	18.990,35	0,389753	7.401,55	0,388900	7.385,36
4	65.070,36	90.381,96	85.365,76	20.295,40	0,284699	5.778,08	0,283869	5.761,23
5	66.983,29	93.852,63	88.643,81	21.660,52	0,207961	4.504,55	0,207204	4.488,14
						54,34		-17,67

54,34

$$NTIR = 36.90 + 0.001 \left( \frac{54,34}{54,34 + 17,67} \right)$$

54,34 + 17,67

NTIR = 36,98%

TIR DEL PROYECTO = 59%

**1) DIFERENCIA DE TIR**

Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **21,58%**

**2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) \*100

% Var. = **36,86%**

**3) SENSIBILIDAD**

Sensib. = % Var./ Nueva Tir  
Sensibilidad

= **0,9967829**



# g. DISCUSIÓN

### **g. DISCUSIÓN.**

El desarrollo empresarial no ocurre de forma espontánea o al impulso del mercado, necesita motivación como el apoyo por parte del Estado con políticas, estrategias, programas, tecnología, diversificar fuentes de financiamiento, grupos de expertos técnicos y proyectos que potencien la inversión direccionadas al medio, por otra parte quienes viven en este medio deben dar como resultado la innovación y la diferenciación productiva. Debiendo inicialmente realizar un diagnóstico para conocer a fondo la realidad de las empresas y del lugar en el cual se desenvolverá el proyecto a implementar.

El estudio de mercado mide la rentabilidad del proyecto, a través de información primaria, mediante la cual se determina la cantidad de demanda real, potencial y efectiva que se logrará tener durante la vida útil del proyecto, determinar el número de ofertantes que no son más que la competencia, así como obtener información de los servicios sustitutos; además de conocer la barreras de entrada impuestas en el mercado.

Los resultados para obtener la demanda potencial en este caso se toma la población de Cariamanga proyectada para el 2010 que es de 7.323 habitantes, como consecuencia de que todos los seres humanos son propensos a morir por diferentes causas y no se puede predecir una edad específica, la demanda real es de 4.653 habitantes aproximadamente, la demanda efectiva será de 2.426 habitantes, la

oferta es de 60 fallecidos al año y la demanda insatisfecha es de 2366 habitantes.

El estudio técnico para la creación de una funeraria en la ciudad de Cariamanga de la Provincia de Loja, 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 máxima capacidad instalada del 100% que tendrá la funeraria para atender a los 60 usuarios en el año.

Luego se estableció 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 tomo en cuenta los siguientes aspectos:

- Niveles Jerárquicos: Legislativo, Ejecutivo, Auxiliar, Asesor y Operativo.
- Organigramas: Funciona, Posicional y Estructural.
- Manual de Bienvenida con información pertinente de la empresa.
- Manual de Funciones de los 7 cargos dentro de la Funeraria.

Base Legal Comparecen a suscribir esta escritura las siguientes personas: Fernando Cuenca Pardo, Gruber Cuenca y Ronald Guerrero de nacionalidad ecuatoriana, quienes, por sus propios derecho, acuerdan constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada, que

se regirá por las disposiciones de la Ley de Compañías El tiempo de duración de la sociedad será de 5 años calendario

Las inversiones necesarias para poner en funcionamiento la Funeraria Jardines de la Paz en la ciudad de Cariamanga de Loja asciende a:

- Activo Fijo, la cuantía total de inversión remonta a **23585,10 USD.**
- Activos Diferidos, incluyendo el monto destinado a imprevistos asciende a **2896,10 USD.**
- La inversión total necesaria para cubrir el activo circulante o capital de Trabajo, incluyendo el monto destinado a imprevistos asciende a **\$ 3758,45 USD.**
- En resumen el total de la inversión en el proyecto es de **\$ 30239,65 USD.**
- La Corporación Financiera Nacional con su línea de crédito especial para microempresarios, préstamo que se lo realizará por el monto de **\$16.000,00 USD** a un plazo de cinco años con un interés del 10% que servirá para financiar el presente proyecto.
- El Valor Actual Neto del proyecto para los 5 años es **\$ 50.241,40** dólares como es mayor a 1 se acepta el proyecto.

- El Periodo de Recuperación de Capital será en 2 años, 5 meses y 23 días.
- La Relación Beneficio Costo en el proyecto de inversión para los 5 años es mayor que uno (**1,37**), indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido se recibirá **0,37** centavos de dólar de utilidad.
- La Tasa Interna de Retorno dentro del Proyecto es del 59%.
- En el análisis de sensibilidad con un incremento del 4% en los costos es de 0,9970409. Y con una disminución en los ingresos del 3% tiene una sensibilidad de 0,9967829.

# **h. CONCLUSIONES**

## **h. CONCLUSIONES**

- La demanda para los servicios funerarios 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 usuarios 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 50.05% de la población muestra interés por utilizar el servicio en cuestión.
- La segmentación del mercado en función de edades, sexo, religión, etc. no es procedente, dado que los servicios funerarios son 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.
- La funeraria durante su primer año las operaciones cubrirá una fracción de mercado correspondiente al 49% de la demanda insatisfecha, prestando 60 servicios integrados anuales.
- La inversión inicial que se precisa efectuar con el objetivo de poner en ejecución el presente proyecto asciende a 30.239,65 dólares e incluye los egresos correspondientes a Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo esta inversión será financiada el 47% con capital propio y el otro 53% financiado por la CFN.

- El análisis de costos y gastos permite establecer que el precio de venta al público del servicio de funeraria integrado debe ser de \$ 1052,56 dólares contemplando el 35% de utilidad; de igual manera se pudo establecer que la empresa debe trabajar al 49% de su capacidad instalada, producir 146 servicios y obtener ingresos de \$ 80721,22 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.
- La evaluación económica a través de los cinco métodos más reconocidos muestran los siguientes indicadores: El PRI, pone en evidencia que la inversión inicial se la recuperará, en 2 años, 5 meses y 23 días. El VAN resultó positivo. La Relación Costo Beneficio, muestra que por cada dólar invertido se obtendrán 0.37 centavos de rendimiento. La TIR 59%.



# **Í. RECOMENDACIONES**

**i. RECOMENDACIONES**

- A sabiendas de 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 funerarios de calidad, completos que se encargará de cada detalle en esos momentos difíciles; esto con el afán de que cuando a la gente se le presente la necesidad, sepan exactamente a dónde acudir.
- 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 ahí 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.
- 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.
- 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.

- Habiendo establecido la factibilidad de ejecución del proyecto, pues las condiciones del mercado, técnicas, administrativas, legales, económicas y financieras así lo han demostrado; se sugiere 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.

# J. BIBLIOGRAFIA

## **j. BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS**

- CÓRDOVA PADILLA, Marcial. Formulación y evaluación de Proyectos ediciones 2006.
- Congreso Nacional del Ecuador. Ley Orgánica de Régimen Municipal. Versión electrónica en el Sitio Web de la Asociación de Municipalidades del Ecuador, AME. Quito, Ecuador, 2007.
- Gobierno de Chiapas. Centro de Vivienda y Poblamiento, COPEVI - México. Publicado por el Programa de Gestión Urbana, PGU. Quito, Ecuador. 2004.
- 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 capitulo de estudio de la GFA
- Fundamentos de Gestión Empresarial Valleta Ediciones. Teoría Práctica desde un enfoque sistémico.
- Myungho Yoo, Director del Instituto Coreano para el desarrollo de estrategias, Desarrollo Local Competitivo Seminario de la Utpl agosto 2009
- Moon – Kyum Kim Ph D, Departamento de emprendimiento y negocios de la Universidad Soongsil de Corea en Seminario de la Utpl 24 de agosto 2009.

#### **PÁGINAS WEB**

- <http://go.worldbank.org/R1YECS93R0>
- <http://www.algordanza.com/>
- [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)

# **K. ANEXOS**

## k. ANEXOS

### ANEXO 1

#### Encuesta dirigida a los usuarios

Como egresado de la Universidad Nacional de Loja, de la manera más comedida se le pide contestar las siguientes preguntas las cuales servirán para realizar el trabajo investigativo, para la implementación de los servicios funerarios en la ciudad de Carimanga.

#### DATOS GENERALES:

##### 1. SEXO:

- Masculino ( )
- Femenino ( )

##### 2. EDAD

- Menos de 18 años ( )
- De 18 a 25 años ( )
- De 26 a 33 años ( )
- De 34 a 41 años ( )
- De 42 a 49 años ( )
- De 50 a 57 años ( )
- Más de 58 años ( )

##### 3. ESTADO CIVIL.

- Soltero ( )
- Casado ( )
- Divorciado ( )
- Unión Libre ( )
- Viudo ( )

#### MERCADO ACTUAL

##### 4. ¿Ha utilizado el servicio de Funeraria?

- Si ( ) No ( )



5. ¿Nombre de la asociación o local donde adquiere los servicios fúnebres?

- Sindicato de choferes ( )
- Municipio ( )
- Educadores ( )

6. ¿Cuál es el monto que asciende para el gasto total que usted realiza cuando tiene que efectuar al sepelio de un ser querido?

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

#### MERCADO POTENCIAL

7. ¿Si se implementaría una empresa de servicios de funeraria en la ciudad de Cariamanga Ud. utilizaría el servicio?

Si ( ) No ( )

8. ¿Qué tipos de servicios le gustaría que ofrezca la funeraria?

Señale los más importantes:

- Trámites de sanidad y registro civil ( )
- Servicio de coche funerario ( )
- Suministro de féretro ( )
- Formolización ( )
- 24 horas de velación con suite incluida ( )
- Arreglos florales ( )
- Servicio de cafetería ( )
- Misa de cuerpo presente ( )
- Cremación ( )

9. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por dicho servicio?

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

**10. ¿Qué tipo de pago le gustaría?**

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

**11. ¿Por qué medios le gustaría informarse sobre el servicio?**

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

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**