



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CARRERA DE LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

## **TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTÓN MIRA, PROVINCIA DEL  
CARCHI.”**

## **AUTORAS:**

**López Escobar Ana Cristina  
Quiguango Quiguango Alicia Marizol**

## **DIRECTOR(A):**

**MSc. Cristina Villegas**

**IBARRA, 2022**

## RESUMEN

Un estudio de factibilidad es la base fundamental para la toma de decisiones al momento de invertir en un proyecto, a través del análisis de los índices financieros; de igual manera permite conocer si el negocio se puede hacer o no y recopilar datos relevantes a cerca de la disponibilidad de recursos. El presente trabajo tiene como objetivo el estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales. Entre los referentes teóricos se puede mencionar a Viñan , Puente, Ávalos, y Córdova (2018) y Elizalde (2019) posteriormente se establecen los procedimientos metodológicos a utilizarse como los métodos analítico-sintético e inductivo y documental basados en la investigación cualitativa, cuantitativa y descriptiva; se emplea la encuesta y el cuestionario con la finalidad de obtener datos necesarios para asegurar un proceso investigativo eficiente. En el diagnóstico situacional se pudo identificar las oportunidades existentes para el desarrollo de este, como el apoyo de organizaciones estatales y el índice de mortalidad en aumento. Se estableció la macro y micro localización, tamaño, ingeniería e inversión, asimismo, se elaboraron estados financieros que permiten conocer la situación económica de la empresa. En conclusión, la iniciativa de generar ingresos mediante la actividad comercial y de servicio de una funeraria, da lugar a un análisis completo de la perspectiva e impacto que genera en el entorno; obteniendo resultados favorables luego de la aplicación de indicadores comprobando la viabilidad del proyecto, el valor actual neto fue de \$ 10330,28 y la tasa interna de retorno es superior a la de recuperación.

## **ABSTRACT**

A study of feasibility is the fundamental base for taking crucial decisions when is the time to invest in a project. The financial indices allowed to any company knows if it is possible to get resources. The present work has the finality to get relevant data about the possibility to get resources to implement a company that will help people with funeral services. As an example of this kind of company we have Viñan, Puente, Ávalos, y Córdova (2018) y Elizalde (2019) who helped to establish the methodological procedures that we are going to use with the analytic-synthetic also the inductive and documental methods which are based in a qualitative, quantitative and descriptive investigation. We used a survey and a questionnaire to get the data to be sure that we are using efficient investigative processes. In the situational diagnostic, we identified the opportunities that we had with the government and the mortality indices that had a growth in recent years. We established the macro and micro localization, the size, the investment, and the engineering of the company's situation. In a conclusion, the initiative of getting resources through the funeral services helped the community and we saw that this kind of project can get a net income of 10330,28. Also, the return taxes is higher than the investment.

## **APROBACIÓN DE TRABAJO DE GRADO**

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentados por las señoritas López Escobar Ana Cristina y Quiguango Quiguango Alicia Marizol, para optar por el título de LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, cuyo tema es **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTÓN MIRA, PROVINCIA DEL CARCHI**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a presentación y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 15 días del mes de agosto del 2022



Firmado electrónicamente por:  
CRISTINA  
JAQUELINE  
VILLEGAS ESTEVEZ

---

Msc. Cristina Jaqueline Villegas Estévez

**DIRECTORA DE TRABAJO DEGRADO**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN  
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100467013-7		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	López Escobar Ana Cristina		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Mira, Carchi		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:aclopeze@utn.edu.ec">aclopeze@utn.edu.ec</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0959212532

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100438349-1		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Quiquango Quiquango Alicia Marizol		
<b>DIRECCIÓN:</b>	La Primavera, Ibarra		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:amquiquangoq@utn.edu.ec">amquiquangoq@utn.edu.ec</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0982714680

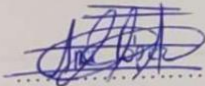
DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTON MIRA, PROVINCIA DEL CARCHI."
<b>AUTOR (ES):</b>	López Escobar Ana Cristina Quiguango Quiguango Alicia Marizol
<b>FECHA: DD/MM/AAAA</b>	06/09/2022
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Licenciatura en Contabilidad y Auditoría C.P.A
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Ing. Cristina Villegas

## 2. CONSTANCIAS

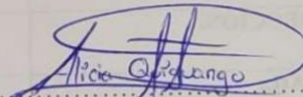
El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 6 días del mes de septiembre del 2022

### EL AUTOR(AS)



López Escobar Ana Cristina  
CI. 100467013-7



Quiguango Quiguango Alicia Marizol  
CI. 100438349-1

## DEDICATORIA

*El presente proyecto se lo dedico a Dios por haberme dado la sabiduría para realizar este trabajo, a mi madre quien me ha brindado el apoyo tanto económico como moral además de comprensión para terminar este proyecto con éxito, a mi padre quien desde el cielo me ha enviado la fuerza necesaria para cumplir con esta meta, también se lo dedico a mi esposo y a mi hijo por ser un pilar fundamental de motivación a lo largo de este proceso académico, y a mis hermanos por la ayuda fundamental y en general a toda mi familia por la confianza depositada en mí.*

*Ana Cristina López Escobar*

*A Dios, por estar siempre presente y darme salud, sabiduría, paciencia, fuerza para superar todas las dificultades y poder culminar con este proceso de formación profesional.*

*A mis padres por el amor, apoyo, sacrificio, esfuerzo a lo largo de estos años, quienes con ejemplo han hecho de mí una persona con valores y capaz de conseguir lo que uno se proponga. A mis hermanas(os) por el cariño y apoyo moral en todo este camino, gracias por las palabras de aliento cuando las necesitaba.*

*A mi familia en general, amigos u otras personas que me brindaron el apoyo durante todo este proceso.*

*Alicia Marizol Quiquango Quiquango*



## AGRADECIMIENTO

*Expreso mi sincero agradecimiento a la Universidad Técnica del Norte por todas las enseñanzas he logrado realizar este proyecto y también a todos mis docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, los conocimientos impartidos me han servido mucho y los he aplicado en la elaboración de este trabajo, quiero agradecer especialmente a mi compañera Mary Quiquango por la dedicación, demostrando preocupación y ser un pilar fundamental para culminar este proyecto juntas y lograr superarnos.*

*Quiero expresar un sincero agradecimiento a mi madre quien ha estado conmigo incondicionalmente y me ha prestado ayuda económica y emocional la que he necesitado para terminar este trabajo y sin el apoyo de ella no lo habría logrado.*

*Ana Cristina López Escobar*

*Quisiera expresar mi agradecimiento a la Universidad Técnica del Norte por darnos la oportunidad de estudiar y por convertirme en una profesional. A cada uno de los docentes que han aportado con los conocimientos durante este proceso de formación.*

*A mi compañera Cristina López con quien hemos estado juntas en todo este proceso hasta la culminación de este, por la dedicación en el desarrollo del proyecto siendo así una el apoyo de la otra para lograr este sueño tan anhelado en nuestras vidas.*

*De manera especial a mis padres quienes con sacrificio y apoyo incondicional me han ayudado a culminar esta etapa siendo mi fuente de motivación para superarme cada día más.*

*¡¡A todos muchas gracias!!*

*Alicia Marizol Quiquango Quiquango*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN</b> .....	ii
<b>ABSTRACT</b> .....	iii
<b>INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO</b> .....	iv
<b>AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN</b> .....	v
<b>DEDICATORIA</b> .....	vii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	ix
<b>INDICE DE CONTENIDOS</b> .....	xi
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	xiv
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	xviii
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	xx
<b>OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICO</b> .....	xxi
<b>CAPÍTULO I</b> .....	23
1 MARCO TEÓRICO.....	23
1.1 Introducción .....	23
1.2 Objetivo.....	23
1.3 Empresa.....	23
1.4 Servicio .....	25
1.5 Funeraria .....	26
1.6 Servicios exequiales .....	26
1.7 Estudio de mercado .....	27
1.8 Oferta.....	29
1.9 Marketing Mix .....	29
1.10 Estudio técnico .....	31

1.11 Estudio organizacional .....	32
1.12 Estudio financiero .....	33
1.13 Estados financieros.....	33
1.14 Indicadores .....	34
2 PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS .....	37
2.1 Introducción .....	37
2.2 Objetivo.....	37
2.3 Tipos de investigación.....	37
2.4 Métodos .....	39
2.5 Tipos de muestreo .....	40
2.6 Técnicas e instrumentos .....	41
2.7 Variables diagnósticas.....	42
3 DIAGNÓSTICO .....	44
3.1 Introducción .....	44
3.2 Objetivo.....	44
3.3 Desarrollo de variables.....	44
3.4 Análisis de la información .....	55
3.5 Conclusión diagnóstica .....	57
4 PROPUESTA.....	58
4.1 Introducción .....	58
4.2 Estudio de mercado .....	59
4.3 Estudio técnico .....	80
4.4 Estudio financiero .....	105
4.5 Estudio organizacional .....	134
5 VALIDACIÓN.....	154

5.1 Introducción .....	154
5.2 Descripción del estudio .....	154
5.3 Metodología de verificación. ....	155
5.4 Resultados .....	158
<b>CONCLUSIONES</b> .....	161
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	162

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación de las PYMES .....	24
Tabla 2 Matriz de relación diagnóstica .....	42
Tabla 3 Matriz para descripción de servicios básicos, déficit, cobertura.....	45
Tabla 4 PEA por sector económico de ocupación del cantón Mira .....	47
Tabla 5 Índice de precios al consumidor y variaciones .....	48
Tabla 6 Internet .....	54
Tabla 7 Matriz AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos) .....	55
Tabla 8 Variables de segmentación.....	59
Tabla 9 Productos y servicios funerarios .....	62
Tabla 10 Sepelio en ciudad natal .....	63
Tabla 11 Capacidad de gasto para servicios funerarios .....	64
Tabla 12 Aspectos necesarios al adquirir productos y servicios en una funeraria.....	65
Tabla 13 Personas que tienen contratado un plan exequial.....	66
Tabla 14 Personas que contratarían un plan prepago .....	67
Tabla 15 Medios para conocer una empresa de servicios funerarios.....	68
Tabla 16 Promociones.....	69
Tabla 17 Formas de pago .....	70
Tabla 18 Personas que cuentan con un seguro.....	71
Tabla 19 Aceptación de la propuesta .....	72
Tabla 20 Identificación demanda potencial .....	74
Tabla 21 Proyección de la demanda.....	75
Tabla 22 Proyección demanda insatisfecha .....	75
Tabla 23 Precio de paquete funerarios .....	76
Tabla 24 Matriz de evaluación de factores para la micro localización del proyecto .....	81

Tabla 25 Productos y servicios .....	83
Tabla 26 Insumos de limpieza.....	84
Tabla 27 Materiales de cafetería .....	85
Tabla 28 Capacidad instalada.....	86
Tabla 29 Productos y servicios .....	87
Tabla 30 Equipos de computación .....	91
Tabla 31 Muebles y enseres .....	91
Tabla 32 Equipo de oficina .....	92
Tabla 33 Equipo funerario .....	93
Tabla 34 Menaje.....	93
Tabla 35 Equipo de seguridad.....	94
Tabla 36 Resumen inversión tangible .....	95
Tabla 37 Gastos de constitución e instalación .....	95
Tabla 38 Servicios básicos .....	96
Tabla 39 Gasto Arriendo .....	97
Tabla 40 Remuneraciones del personal administrativo .....	98
Tabla 41 Suministros y materiales de oficina .....	99
Tabla 42 Gasto publicidad .....	101
Tabla 43 Alquiler de transporte.....	101
Tabla 44 Capital de Trabajo .....	102
Tabla 45 Inversión total .....	103
Tabla 46 Cálculo financiamiento .....	103
Tabla 47 Financiamiento .....	104
Tabla 48 Proyección de ingresos.....	107
Tabla 49 Resumen de ingresos.....	108

Tabla 50 Mano de obra proyectada .....	109
Tabla 51 Variación de Sueldo Básico Unificado .....	110
Tabla 52 Proyección de Sueldos del personal administrativo.....	111
Tabla 53 Proyección de servicios básicos .....	112
Tabla 54 Proyección de gasto arriendo .....	113
Tabla 55 Proyección de suministros y materiales de oficina .....	114
Tabla 56 Proyección material de limpieza .....	115
Tabla 57 Cuadro resumen de gastos administrativos .....	116
Tabla 58 Proyección de gastos de ventas .....	117
Tabla 59 Depreciaciones .....	118
Tabla 60 Cálculo amortización anual.....	119
Tabla 61 Cálculo de amortización anual .....	119
Tabla 62 Estado de resultados proyectado .....	121
Tabla 63 Estado de fuentes y usos proyectado.....	122
Tabla 64 Estado de flujo de efectivo proyectado .....	123
Tabla 65 Estado de situación financiera proyectado .....	124
Tabla 66 Análisis de sensibilidad.....	126
Tabla 67 Datos para cálculo de costo de capital .....	127
Tabla 68 Cálculo de la tasa de rendimiento medio .....	128
Tabla 69 Cálculo de valor actual neto.....	129
Tabla 70 Cálculo de la tasa interna de retorno .....	129
Tabla 71 Datos para el cálculo de relación costo beneficio .....	130
Tabla 72 Datos para cálculo de período de recuperación .....	131
Tabla 73 Punto de Equilibrio .....	132
Tabla 74 Resumen de la evaluación financiera.....	133



Tabla 75 Manual de funciones Gerente .....	140
Tabla 76 Manual de Funciones Contador/Recepcionista.....	141
Tabla 77 Manual de Funciones Tanatopractor.....	142
Tabla 78 Simbología ANSI para diagrama de flujo.....	144
Tabla 79 Selección y compra de productos funerarios .....	145
Tabla 80 Prestación del servicio .....	147
Tabla 81 Tratamiento del cadáver.....	150
Tabla 82 Equipo de trabajo .....	155
Tabla 83 Factores a validar .....	156
Tabla 84 Rangos de interpretación.....	157
Tabla 85 Porcentaje de calificación .....	157

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Clasificación de las empresas .....	24
<i>Figura 2.</i> Características de los servicios .....	25
<i>Figura 3.</i> Criterios de evaluación.....	35
<i>Figura 4.</i> Autoidentificación étnica cantón Mira.....	51
<i>Figura 5.</i> Pueblos y nacionalidades indígenas cantón Mira. ....	52
<i>Figura 6.</i> Productos y servicios funerarios. ....	63
<i>Figura 7.</i> Sepelio en ciudad natal. ....	64
<i>Figura 8.</i> Capacidad de gasto para servicios funerarios. ....	65
<i>Figura 9.</i> Aspectos necesarios al adquirir productos y servicios en una funeraria.....	66
<i>Figura 10.</i> Personas que tienen contratado un plan exequial.....	67
<i>Figura 11.</i> Personas que tienen contratado un plan exequial.....	68
<i>Figura 12.</i> Medios para conocer una empresa de servicios funerarios. ....	69
<i>Figura 13.</i> Promociones.....	70
<i>Figura 14.</i> Formas de pago. ....	71
<i>Figura 15.</i> Personas que cuentan con un seguro.....	72
<i>Figura 16.</i> Aceptación del proyecto.....	73
<i>Figura 17.</i> Comercialización directa.....	79
<i>Figura 18.</i> Macro localización del proyecto. ....	81
<i>Figura 19.</i> Micro localización del proyecto.....	83
<i>Figura 20.</i> Logotipo Servicios Funerarios y Exequiales. ....	135
<i>Figura 21.</i> Organigrama Estructural .....	138
<i>Figura 22.</i> Mapa de procesos.....	143

<i>Figura 23.</i> Diagrama de flujo selección y compra de productos funerarios. ....	146
<i>Figura 24.</i> Diagrama de flujo prestación del servicio.....	149
<i>Figura 25.</i> Diagrama de flujo- Tratamiento del cadáver .....	151

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se enfoca en realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira, provincia del Carchi en donde se ofrecerá todo tipo de productos y servicios fúnebres que permitan satisfacer las necesidades de la población mireña y alrededores; contendrá 5 capítulos que se detallan:

Primer capítulo define los términos, conceptos y definiciones claves que facilitan el desarrollo del presente trabajo a través de referencias bibliográficas, tanto académicas como científicas con la finalidad de sustentar el proyecto y de esta manera facilitar al lector con información suficiente del tema de investigación.

Segundo capítulo se determinan los procedimientos metodológicos para garantizar un proceso investigativo eficiente, utilizando los diferentes tipos, métodos y técnicas de investigación, el cual contribuye al logro de los objetivos propuestos en el presente proyecto, asegurando la calidad de los resultados.

Tercer capítulo se realiza un diagnóstico de la situación actual del cantón Mira, provincia del Carchi, a través del desarrollo de las variables y una vez obtenida la información pertinente se procede a identificar y explicar cada uno de los factores que influyen en el proyecto como aliados, oponentes, oportunidades y riesgo existentes.

Cuarto capítulo se desarrolla la propuesta que está compuesta por cuatro estudios elementales de la investigación, el cual permite determinar la factibilidad del proyecto los cuales son: de mercado, técnico, financiero y organizacional, y dentro de cada uno de ellos se explica aspectos fundamentales de este.

Finalmente, en el quinto capítulo se lleva a cabo la validación del estudio de factibilidad para la implementación de la empresa de servicios funerarios y exequiales por parte del equipo de trabajo, aplicando una matriz que permite examinar los resultados obtenidos en cada sección.

## **Objetivo general**

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira, provincia del Carchi.

## **Objetivos específicos**

- Establecer los fundamentos teóricos necesarios a través de la investigación de fuentes bibliográficas para el sustento del proyecto.
- Identificar el procedimiento metodológico apropiado para la recopilación de información pertinente para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira.
- Efectuar un diagnóstico situacional que determine la factibilidad de implementar una empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira, identificando los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos del proyecto.
- Determinar la oferta, la demanda y la demanda insatisfecha del servicio que brindará la empresa en el cantón Mira, mediante el estudio de mercado.
- Identificar los parámetros necesarios para la implementación del proyecto mediante un estudio técnico.
- Establecer la factibilidad, sostenibilidad y rentabilidad de la empresa a través de una evaluación financiera del proyecto.
- Establecer estrategias administrativas que garanticen un buen funcionamiento de la empresa, así como una adecuada y justa administración del recurso humano.
- Validar el estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales, mediante la evaluación de resultados.

# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO

### **1.1 Introducción**

En este capítulo se considera términos importantes para sustentar y desarrollar el proyecto, se ha tomado como base la información de libros, revistas, artículos científicos, informes y referencias de internet confiables que ayuden al lector a tener mejor comprensión y conceptualización de cada uno de los aspectos que se han considerado dentro del mismo.

### **1.2 Objetivo**

Establecer los fundamentos teóricos necesarios a través de la investigación de fuentes bibliográficas para el sustento del proyecto.

### **1.3 Empresa**

La empresa es un conjunto de elementos necesarios para la producción o comercialización de bienes o servicios a cambio de un precio para conseguir los objetivos institucionales, mediante factores productivos como el capital, el trabajo y la tierra para satisfacer las necesidades de los clientes y así obtener rentabilidad.

Una empresa es *“la unidad económica a través de la cual se organizan elementos personales, materiales e inmateriales para desarrollar una actividad mercantil determinada”* (Código de Comercio, 2019, Art.14).

#### **1.3.1 Clasificación de empresas.**

Las empresas tienen una amplia clasificación que va desde el tamaño, de acuerdo con el patrimonio, la forma jurídica hasta la actividad que realizan. En el caso del presente estudio de factibilidad se considera como una entidad pequeña, con capital propio, es decir privada, constituida como una sociedad que se dedicará a la prestación de servicios.

### 1.3.1.1 Según el tamaño.

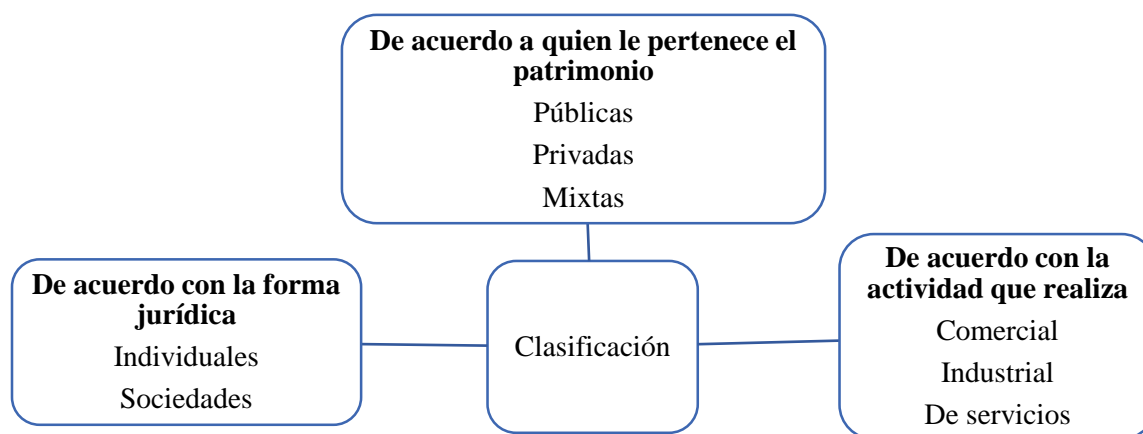
La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas (PYMES), de acuerdo con la normativa implantada por la Comunidad Andina en Resolución N.º 1260 y la legislación interna vigente (Ortiz y Moreno, 2018). Lo anteriormente expresado está de acuerdo con la información de la siguiente tabla:

**Tabla 1**  
*Clasificación de las PYMES*

	<b>Microempresas</b>	<b>Pequeña empresa</b>	<b>Mediana empresa</b>	<b>Empresas grandes</b>
Ingresos	< a \$100.000,00	Entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00	Entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00	Superiores a los \$5'000.001,00
# Trabajadores	Entre 1 a 9	Entre 10 a 49	Entre 50 a 199	Más de 200

Fuente: Ortiz y Moreno. (Julio de 2018). Perspectiva de la normativa adecuada a las pequeñas y medianas familiares industriales.

Por otro lado, según Acosta, Benavides, y Terán (2016) las empresas se clasifican:



*Figura 1.* Clasificación de las empresas  
Fuente: Acosta, Benavides, y Terán (2016). Fundamentos Contables Básicos



## 1.4 Servicio

Es un acto económico que crea valor proporcionando beneficios a los clientes; el proceso de servir es intangible porque generalmente el consumidor no puede poseerlo, este se fundamenta en necesidades más específicas generando un valor agregado y de calidad que cumpla las expectativas de las personas. Así como lo afirma Martin y Diaz (2018):

Los servicios pueden ser definidos como sistemas complejos que organizan recursos (personas, tecnologías, organizaciones e información) de forma dinámica para poder llevar a buen fin una actividad concreta con pretensiones de crear valor, económico y social, a las relaciones entre agentes diversos (proveedores, clientes e instituciones). (p.9)

### 1.4.1 Características de los servicios.

Las características son: heterogeneidad, intangibilidad, inseparabilidad y caducidad; estas distinguen a los servicios de un bien, se enfocan en ofrecer beneficios a los clientes, pero de una forma intangible, es decir, no se puede experimentar a través de los sentidos, por lo que el comprador no puede determinar con anticipación el grado de satisfacción que obtendrá.

Según Martin y Díaz (2018) señalan las siguientes características:

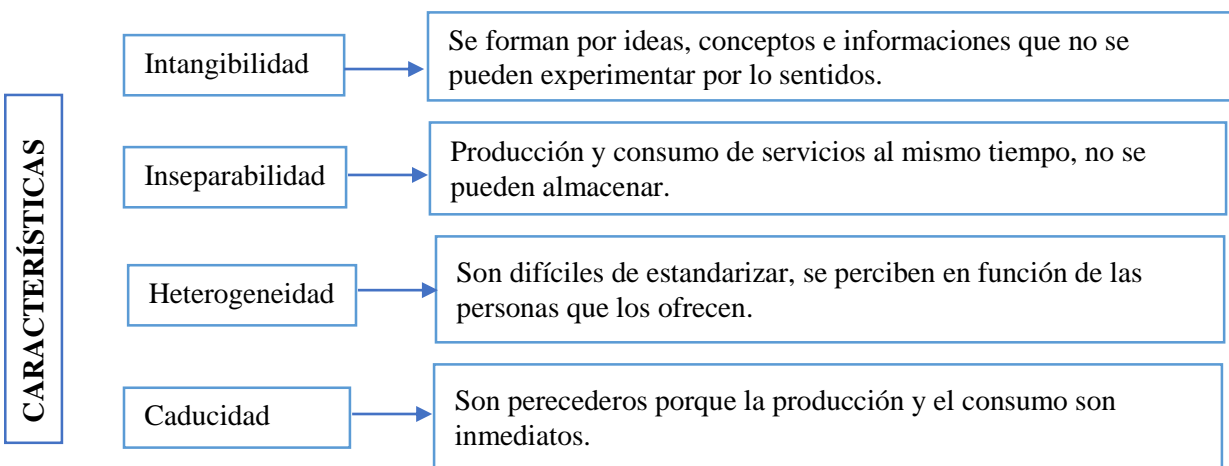


Figura 2. Características de los servicios

Fuente: Martin, M, y Díaz, E. (2018). Fundamentos de dirección de operaciones en empresas de servicios.

## **1.5 Funeraria**

La funeraria está enfocada en brindar servicios de velación y entierro a fallecidos; es dirigida para aquellas personas que quieren dar el último adiós a familiares, ayuda también a obtener todos los documentos necesarios para la inhumación dependiendo de los paquetes de funerarios que cada empresa oferte. Según Campostrini y Simeone (2019) definen:

Una funeraria es un lugar que brinda los servicios velatorios y de entierro o cremación para los fallecidos. Estos negocios prestan sus servicios en común acuerdo con los familiares. Las mismas se encargan del papeleo necesario, permisos, y otros detalles, tales como hacer arreglos con el cementerio o crematorio. (p.10)

## **1.6 Servicios exequiales**

Los servicios exequiales son aquellos que incluyen la sepultura o cremación de los cadáveres, además, de ofrecer salas de velación, embalsamiento, costos de la ceremonia funeraria, tanatoestética, tanatopraxia, traslado del cuerpo al cementerio, entre otros (Paladines,2018). Así como también brindar apoyo logístico y económico a través de paquetes en función de las necesidades y condiciones económicas del cliente.

- *Velatorio*

Acto donde se realiza el último homenaje a una persona que fallece por alguna circunstancia, en compañía de familiares, amigos y otros allegados (Eras, 2016). En la actualidad existen salas de velaciones las cuales ofrecen diversos productos y servicios acorde a las posibilidades económicas, gustos y preferencias de cada persona.

- *Tanatopraxia*

Hace referencia a las técnicas que se aplican para la higienización, conservación y reconstrucción de un cuerpo con la finalidad de prolongar la descomposición de este por el periodo que sea necesario, de esta manera dando posibilidad a los familiares para que rindan el último homenaje al ser querido como ellos lo deseen.

## **1.7 Estudio de mercado**

El estudio de mercado se relaciona con las actividades que deben desarrollarse para obtener datos acerca del entorno en que se desea realizar el movimiento económico, además de conocer a fondo las necesidades, gustos y preferencias de la población que podría adquirir el servicio ofertado por el presente proyecto.

Según Operagb (2017) menciona que “con el estudio del mercado tratamos de averiguar la respuesta del mercado ante un producto o servicio, con el fin de plantear la estrategia comercial más adecuada” (p.2).

### **1.7.1 Importancia del estudio de mercado.**

La importancia del estudio de mercado radica en obtener información necesaria para decidir la inversión del proyecto, además de conocer los productos y servicios que tienen mayor aceptación en la población objetivo y los precios que están dispuestos a pagar los futuros consumidores o clientes de la empresa.

### **1.7.2 Mercado.**

En un mercado para que exista un intercambio económico deben existir compradores y vendedores, donde los primeros determinarán la demanda y los otros establecerán la oferta de los bienes o servicios. Estos se pueden identificar y definir en función a los diferentes segmentos con características similares.

Es una institución que el sistema económico requiere para que pueda efectuarse el proceso de intercambio económico. La institucionalidad de un mercado puede variar según el número de los componentes y de la forma en que están estructurados, pero también puede ser muy variada dependiendo de las reglas que se han establecido, por costumbre o por ley, para la mejor operación de éste. (Huerta, 2016, p.4)

### **1.7.3 Mercado meta.**

El mercado meta es aquel en el que la empresa se enfoca para brindar productos y servicios, también es considerado como el conjunto de clientes potenciales que tienen similares características y necesidades, este ayuda a determinar específicamente quienes serán los posibles consumidores de la entidad.

Según Maubert y Hernández (2017) menciona, “También se lo conoce como mercado objetivo; es la parte del mercado disponible calificado al que la empresa decide servir” (p.42).

### **1.7.4 Demanda.**

Es el factor que define la cantidad de personas que están dispuestas a adquirir un servicio a un precio determinado en el mercado el cual cumpla las expectativas de esta, permite buscar una manera eficiente para asignar los recursos que son limitados frente a las necesidades ilimitadas.

Es la sumatoria de las adquisiciones o compra de un bien o servicio por parte del consumidor para satisfacer una necesidad. Dentro de la demanda, se constituye la estimación de la cuantía de los bienes o servicios provenientes de una unidad de producción nueva que estaría dispuesta a comprar a un precio determinado. (Viñan , Puente, Ávalos, y Córdova, 2018, p.20)

#### ***1.7.4.1 Demanda insatisfecha.***

Se le puede considerar como un mercado objetivo debido a que la oferta actual no cubre la necesidad de un bien o servicio de la población demandante, esta suele presentarse cuando la demanda es mayor que la oferta y la misma no cumple con las expectativas requeridas por el consumidor.

Es aquella parte de la población demandante que no está cubierta por la oferta de un bien o servicio. El cálculo se define una vez obtenidos los valores de la oferta y la demanda; constituye en sí una diferencia entre la oferta y demanda. (Viñan , Puente, Ávalos, & Córdova, 2018, p.25)

### **1.8 Oferta**

Consiste en la cantidad de productos o servicios que los ofertantes están en capacidad de brindar en el mercado a un precio y período determinado; es considerada como un factor fundamental para el establecimiento de los precios e interactúa con la demanda para la cuantificación y valoración de los productos y servicios.

Viñan et al. (2018) definen, “la oferta constituye las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y, en condiciones, de ofrecer al mercado en función de los diferentes niveles de precios, en un período de tiempo determinado” (p.25).

### **1.9 Marketing Mix**

Se considera como una estrategia que trabaja con los cuatro elementos que son producto, precio, plaza y promoción enfocándose en analizar el comportamiento del mercado y de los consumidores, permite conocer las necesidades del cliente, el costo de satisfacer las mismas, los canales de distribución y los medios de comunicación para dar a conocer las características de los productos o servicios.

Estos elementos son;

- *Producto*

El producto como tal puede ser tangible e intangible el cual va a tener varias características que en el momento de que sea adquirido el comprador tiene la decisión de si lo acepta y si este cumple con expectativas y logra satisfacer necesidades (Operagb, 2017). Toda empresa u organización ofrece los productos al mercado meta con la finalidad de lograr los objetivos propuestos a nivel empresarial.

- *Precio*

El precio es considerado una de las variables más importantes dentro del marketing debido a que este afecta directamente a la rentabilidad de la empresa, es decir si este es muy alto podría provocar un bajo volumen de ventas mientras que un valor demasiado bajo dará como resultado un margen de ganancia reducido, a pesar de tener un alto nivel de productos vendidos.

- *Plaza*

Una plaza es el lugar o espacio donde se pretende poner a disposición los productos o servicios de una empresa el cual debe ser accesible para los futuros consumidores. Nobecilla y Granados (2018) define, “es la ubicación exacta o estratégica para distribuir un producto y considera que el reparto en diferentes espacios de ventas es muy importante para poder llegar a los clientes. Para esto se debe definir de manera clara cuáles serán los canales de distribución” (p.27).

- *Promoción*

Es considerada como una estrategia de mercadeo que permite captar a los clientes o consumidores a través de mensajes y medios de comunicación en los que se detalla las características del producto o servicio y lograr que la demanda potencial adquiera los mismos.

Nobecilla y Granados (2018). El objetivo principal es persuadir al público para que consuma ciertos bienes o ideas a través de campañas publicitarias.

### **1.10 Estudio técnico**

El estudio técnico busca abastecer al mercado de acuerdo con la posibilidad de producción y a la vez esto depende de la capacidad instalada del proyecto, considerando el tamaño, la ingeniería y la localización de este y determinar costos de inversión y operación además de conocer la viabilidad del negocio.

Consiste en la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva, e implica los requerimientos de materias primas e insumos. El objetivo básico es demostrar la viabilidad del proyecto, justificando seleccionar la mejor alternativa para abastecer el mercado de acuerdo con las restricciones de recursos, ubicación y tecnologías accesibles. (Rodríguez, 2018, p.38)

#### **1.10.1 Tamaño del proyecto.**

Capacidad de producción se considera al volumen o número de unidades que se puede producir en un período determinado de funcionamiento del proyecto la determinación de este factor es sumamente importante porque permite generar mayor rentabilidad.

Rodríguez (2018) define, “es la capacidad instalada y se entiende como la capacidad de producir un determinado volumen en la unidad de tiempo: hora, turno, día, mes o año” (p.42).

#### **1.10.2 Localización del proyecto.**

Al realizar un correcto estudio para la localización de un proyecto tiene como propósito seleccionar de la mejor manera la ubicación que sea más conveniente (Rodríguez, 2018). Es decir, contar con otras alternativas permite analizar varios factores y se elige la que produzca mayor nivel de beneficio.

### ***1.10.2.1 Macro localización.***

La macro localización consiste en hacer una evaluación del sitio que ofrezca las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, a nivel de país, provincia, cantón o espacio urbano o rural (Corrillo & Gutiérrez, 2016) Además de considerar factores importantes para el desarrollo de la propuesta de negocio referente a insumos, personal calificado, instalaciones, servicios básicos, abastecimiento de materiales entre otros

### ***1.10.2.2 Micro localización.***

La micro localización se refiere al sector específico en donde se pretende ubicar el proyecto (Flores, 2016). Se considera los siguientes aspectos como; accesibilidad, costo de alquiler de local, costo de servicios básicos, y la ubicación estratégica, todos estos criterios serán evaluados a través de una matriz la cual ayude a determinar la ubicación más conveniente.

## **1.11 Estudio organizacional**

El estudio organizacional consiste en determinar la capacidad operativa del negocio en base a las necesidades funcionales y presupuestales para regular las actividades en el período de operación, para esto es importante definir la estructura organizacional misma que debe ser acorde a los requerimientos para la ejecución del proyecto, así como también en el aspecto legal se debe precisar la forma de constitución y los requisitos para el funcionamiento. Según Meza (2017) menciona:

Tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los



procedimientos y reglamentos que regularan las actividades durante el periodo de operación.  
(p.35)

### **1.12 Estudio financiero**

Este estudio tiene como objeto definir cuál es la inversión necesaria para la ejecución del proyecto, además de los costos totales y el monto de los ingresos que pretende percibir en cada uno de los años de vida útil. Y una vez obtenida esta información permite elaborar los estados financieros proyectados por un período de cinco años. Meza (2017) menciona que:

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional. Aquí se procede a cuantifica el monto de las inversiones necesarias para el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto. (p.36)

### **1.13 Estados financieros**

Mediante los estados financieros una empresa muestra las operaciones realizadas de un cierto período de tiempo, exhibiendo la rentabilidad de esta. Permiten obtener una imagen de la situación financiera y además de hacer un análisis e interpretación de la información para una correcta toma de decisiones en beneficio de la entidad.

“Los estados financieros se alimentan de la información suministrada por los libros contables y en los mismos se expone la rentabilidad de la organización. Siendo mostrados en periodo trimestral, semestral o anual” (Elizalde, 2019, p.3).

#### **1.13.1 Estado de situación financiera.**

La información proporcionada en el estado de situación financiera muestra los recursos y obligaciones adquiridas de una empresa a una fecha determinada, es decir, los activos en orden

según la disponibilidad, los pasivos de acorde a la exigibilidad y el patrimonio (Elizalde, 2019). Este debe estar correctamente estructurado según establece las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

### **1.13.2 Estado de resultados.**

El estado de resultados es uno de los documentos en el cual se muestran de manera detallada los ingresos y egresos que tiene una empresa, negocio u organización, para posteriormente determinar las ganancias o pérdidas económicas de un período de tiempo, y además de conocer la rentabilidad (Elizalde, 2019). De esta manera tomar las mejores decisiones.

### **1.13.3 Estado de flujo de efectivo.**

Este estado permite conocer cuál es la capacidad de una empresa para generar efectivo el cual les faculte cubrir y cumplir con las obligaciones, además de realizar un análisis de cada una de las partidas con mayor incidencia en la generación de efectivo, y una vez obtenido estos datos ayuda a diseñar políticas y estrategias para utilizar los recursos de manera más eficiente (Fierro y Fierro, 2017).

## **1.14 Indicadores**

### **1.14.1 Valor actual neto (VAN).**

Es un indicador financiero que pone en consideración el valor del dinero en el tiempo tomando en cuenta la tasa de interés fija (Ramírez, 2016). Además, permite conocer la rentabilidad o no de un proyecto y para el posterior cálculo es necesario contar con los flujos de efectivo actualizados. Este método permite interpretar los resultados de manera fácil en términos monetarios.

Luego de obtener los resultados para el análisis de factibilidad existen criterios que evalúan los mismos. Ramírez (2016) manifiesta que:

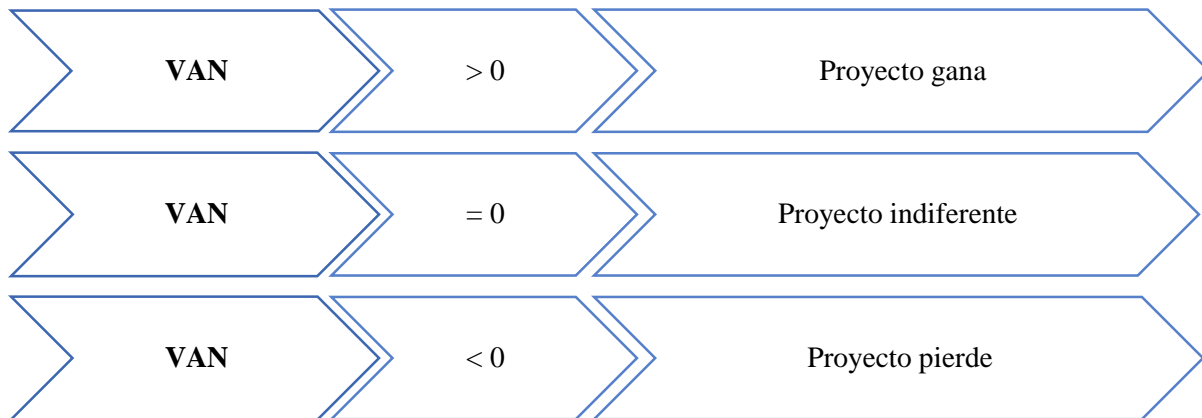


Figura 3. Criterios de evaluación.

Fuente: Ramírez (2016). Análisis y comparación de proyectos de inversión mediante el método de valor actual neto.

#### 1.14.2 Tasa interna de retorno (TIR).

Es el indicador clave para determinar si un proyecto se debe aceptar o rechazar poniendo en consideración el VAN y la tasa de costo de capital. Este porcentaje permite conocer el valor exacto entre la pérdida y ganancia en una inversión a largo plazo y mediante el cálculo saber que tan rentable puede llegar a ser el estudio.

Es la tasa de rendimiento de un proyecto. Matemáticamente, es la tasa de interés en la cual el valor presente neto se iguala a cero; cuando la tasa interna de rendimiento es mayor o igual que la tasa de costo de capital, el proyecto se acepta, cuando es menor a la tasa de costo de capital, el proyecto se rechaza. (Rodríguez, 2018, p.62)

#### 1.14.3 Periodo de recuperación de la inversión.

Con este indicador se podrá conocer el tiempo que un proyecto necesita para recuperar la inversión que realizó al iniciar las actividades económicas, este puede ser revelado con precisión, en años, meses, y días, de esta manera permite tomar la mejor decisión con respecto si invertir o no en este.

Tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado; esto hace que se pueda medir la rentabilidad en términos de tiempo y se interpreta como el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido. (Viñan et al., 2018, p. 89)

#### **1.14.4 Punto de equilibrio.**

El punto de equilibrio permite equilibrar los ingresos y gastos totales de la empresa, es decir, tener conocimiento de cuál debe ser el nivel de ventas para cubrir los costos de la inversión sin aún percibir ganancias, pero una vez llegado a ese balance que en términos monetarios es cero, no ha ganado ni ha perdido más bien es el inicio para comenzar a obtener beneficios positivos a futuro.

El punto de equilibrio proporciona puntos de referencia importantes para la planificación a largo plazo de un negocio. Conocer éste, para áreas tales como las ventas, la producción, las operaciones y la recuperación de la inversión puede contribuir a establecer precios, manejar deuda y otras funciones del negocio. En este sentido, el punto de equilibrio es donde el ingreso total de la empresa es igual a sus gastos totales. (Aguilera, 2017, p.3)

#### **1.14.5 Costo/ beneficio.**

El costo/beneficio permite determinar la alternativa más beneficiosa o rentable para el proyecto a partir de los costos y beneficios que se deriven de él.

El análisis del costo-beneficio es un proceso que, de manera general, se refiere a la evaluación de un determinado proyecto, de un esquema para tomar decisiones de cualquier tipo. Ello involucra, de manera explícita o implícita, determinar el total de costos y beneficios de todas las alternativas para seleccionar la mejor o más rentable. (Aguilera, 2017, p.23)

## **CAPÍTULO II**

### **PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS**

#### **2.1 Introducción**

Para alcanzar los objetivos propuestos en el presente proyecto y analizar la información necesaria que permita asegurar un proceso investigativo eficiente, es fundamental utilizar los siguientes tipos, métodos y técnicas de investigación mismos que son la vía para obtener nuevos conocimientos.

#### **2.2 Objetivo**

Identificar el procedimiento metodológico apropiado para la recopilación de información pertinente para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira.

#### **2.3 Tipos de investigación**

##### **2.3.1 Cualitativa.**

La presente investigación se la efectúa con la ayuda de datos reales y precisos adquiridos en encuestas realizadas a los principales involucrados desde la propia subjetividad, además con la complementación del análisis estadístico de la información obtenida; presenta una orientación interpretativa de los resultados y de la realidad, hace énfasis en el estudio y en el contexto de la indagación. Según Guerrero (2016) manifiesta:

La investigación cualitativa se centra en comprender y profundizar los fenómenos, analizándolos desde el punto de vista de los participantes en su ambiente y en relación con los aspectos que los rodean. Normalmente es escogido cuando se busca comprender la perspectiva de individuos o grupos de personas a los que se investigará, acerca de los sucesos

que los rodean, ahondar en sus experiencias, opiniones, conociendo de esta forma cómo subjetivamente perciben su realidad. (p.2)

### **2.3.2 Cuantitativa.**

Este tipo de investigación se aplica al momento de tabular los datos obtenidos de la encuesta porque esta información facilita el análisis e interpretación de estos y que además se plasma a través del gráfico circular que permite conocer de una forma más clara e intuitiva las respuestas que se han recibido por parte de la población y determinar la aceptación del proyecto. Corona (2016) menciona “el investigador hace una minuciosa medición de sus variables, sobre la base de objetivos bien definidos y delimitados. Además, este puede manipular en algunos casos sus variables dependiendo de la naturaleza del estudio” (p.1).

Estas pueden adoptar dos diseños:

- *Corte transversal*: las variables se miden en una sola ocasión en el tiempo
- *Longitudinal*: las variables se miden en varias oportunidades a través del tiempo, con la finalidad de estudiar la variación del comportamiento.

### **2.3.3 Investigación descriptiva.**

Este tipo de investigación facilita describir factores y fenómenos que influyen en el desarrollo del proyecto, además de conocer las características a través de un diagnóstico situacional y posteriormente al aplicar la encuesta se puede percibir las opiniones de los encuestados para de esta manera interpretar y analizar la información obtenida. Para Guevara, Verdesoto, y Castro (2020) dicen que la investigación descriptiva “se encarga de puntualizar las características de la población que está estudiando” (p. 3).

## **2.4 Métodos**

### **2.4.1 Analítico sintético**

En el presente proyecto se emplea este método para el análisis e interpretación de los resultados que se obtiene en el estudio de mercado con respecto a la encuesta aplicada a la población que está dirigido este trabajo, también a través de los análisis financieros se puede conocer la factibilidad del negocio.

Este método se refiere a dos procesos intelectuales inversos que operan en unidad: el análisis y la síntesis. El análisis es un procedimiento lógico que posibilita descomponer mentalmente un todo en sus partes y cualidades, en sus múltiples relaciones, propiedades y componentes. Permite estudiar el comportamiento de cada parte. La síntesis es la operación inversa, que establece mentalmente la unión o combinación de las partes previamente analizadas y posibilita descubrir relaciones y características generales entre los elementos de la realidad. (Rodríguez & Pérez , 2017, pp. 8-9)

### **2.4.2 Inductivo**

La utilización de este método permite generalizar aspectos similares tomados a partir de una muestra para llegar a la población y determinar el nivel de aceptación del proyecto por parte de las personas, que luego de aplicar la encuesta posibilita tener una idea más clara del mercado objetivo que se pretende llegar. Rodríguez & Pérez (2017) define que” es el estudio de lo particular a lo general en cuanto a rasgos comunes del grupo tomado para el estudio y llegar a conclusiones que caractericen a la población” (p.10).

### **2.4.3 Revisión documental**

Este método ayuda al desarrollo del marco teórico, mediante el cual se fundamenta el proyecto con base al planteamiento del problema que se pretende resolver, se utiliza diferentes fuentes de información secundaria relevante para el debido sustento, permitiendo tener conocimientos más amplios. Dentro de esta lista de documentales se puede mencionar a libros, publicaciones periódicas, revistas, impresos como folletos, carteles, volantes, trípticos, documentos, informes, trabajos de campo publicados en relación con el tema por estudiar entre otros.

Según Baena (2017) manifiesta que la revisión documental es “la búsqueda de una respuesta específica a partir de la indagación en documentos” (p.68).

## **2.5 Tipos de muestreo**

### **2.5.1 Población.**

Para el presente proyecto se toma en cuenta la Población Económicamente Activa, porque en este se enfoca las actividades que generan economía para el cantón y dentro de estas se encuentra la prestación de servicios en la cual se fundamenta el desarrollo de la investigación para la implementación de una empresa funeraria. Arias, Villasís y Miranda( 2016) mencionan:

La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra que cumple con una serie de criterios predeterminados. Los objetivos de este artículo están dirigidos a especificar cada uno de los elementos que se requiere tomar en cuenta para la selección de los participantes de una investigación, en el momento en que se está elaborando un protocolo, donde se incluyen los conceptos de población de estudio, muestra, criterios de selección y técnicas de muestreo (p.2).



### **2.5.2 Muestra.**

Según Ventura-León (2017) define “una muestra es entendida como un subconjunto de la población conformada por unidades de análisis” (p.5).

Luego de la aplicación de la fórmula se ha determinado una muestra representativa de 357 personas para el presente proyecto quienes pertenecen a la Población Económicamente Activa y tienen características similares para extraer información necesaria que sustente la investigación del estudio de mercado.

### **2.5.3 Muestreo.**

Se utiliza el muestreo probabilístico para determinar la muestra, es decir, toda la Población Económicamente Activa con la misma probabilidad de ser elegidas y de similares características, generando facilidad en el desarrollo del estudio de mercado, con la finalidad de hacer un análisis de la situación del proyecto a realizarse.

Según Otzen y Manterola (2017) mencionan “una muestra puede ser obtenida de dos tipos: probabilística y no probabilística. Las técnicas de muestreo probabilísticas permiten conocer la probabilidad que cada individuo a estudio tiene de ser incluido en la muestra a través de una selección al azar” (p.2).

## **2.6 Técnicas e instrumentos**

### **2.6.1 Encuesta**

Esta técnica se la utiliza para la adquisición de datos relevantes a través de los cuales se pueda conocer la opinión o valoración de los habitantes del cantón, la misma que contiene preguntas abiertas y cerradas que facilitan la evaluación de los resultados. Además, de ser muy influyente para el estudio de mercado porque ayuda a identificar la oferta y demanda mediante la información

primaria brindada por los mismos. Según (Baena, 2017) “La encuesta se aplica a un grupo específico denominado muestra mediante un cuestionario” (p.4).

### **2.6.2 Cuestionario**

Este instrumento es utilizado al momento de recopilar información para el estudio de mercado, mismo que se aplica a la muestra de una población, para esto, debe estar correctamente diseñado el cual permita tener diferentes tipos de preguntas, que facilite la obtención datos necesarios con respecto a las variables principales de la demanda. Meneses (2016) define:

Es la herramienta que permite al científico social plantear un conjunto de preguntas para recoger información estructurada sobre una muestra de personas, empleando el tratamiento cuantitativo y agregado de las respuestas para describir a la población a la que pertenecen y/o contrastar estadísticamente algunas relaciones entre medidas de su interés (p.9).

### **2.7 Variables diagnósticas**

Las variables diagnósticas son muy importantes durante el desarrollo del proyecto, permiten obtener un estudio óptimo externo en el que se pretende explicar el mismo, mediante una matriz de relación con los respectivos indicadores, fuente y referencias la cual se presenta en la siguiente tabla:

**Tabla 2**  
*Matriz de relación diagnóstica*

<b>VARIABLE</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>FUENTE</b>	<b>REFERENCIAS</b>
<b>GEOGRÁFICO</b>	Ubicación Limites División política	Secundaria	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Mira 2015-2020. Páginas web oficiales
<b>ECONÓMICO</b>	Servicios Básicos Principales actividades económico productivo del territorio. Tasa de inflación nacional	Secundaria	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Mira 2014-2019 INEC Páginas web oficiales
<b>SOCIAL</b>	Educación Salud Grupos étnicos Seguridad	Secundaria	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Mira 2014-2019
<b>POLÍTICO- LEGAL</b>	Ley Orgánica de emprendimiento e innovación. Fuentes de financiamiento Reglamento establecimientos servicios funerarios y manejo cadáveres. Ordenanzas municipales	Secundaria	Páginas web oficiales  Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Mira 2014-2019
<b>SECTOR SERVICIOS</b>	Servicios funerarios y exequiales Tasa de crecimiento sectorial.	Secundaria	Ley Reglamento establecimientos servicios funerarios y manejo cadáveres.

Fuente: Investigación directa -Elaborado por Autoras

## **CAPÍTULO III**

### **DIAGNÓSTICO**

#### **3.1 Introducción**

En el Cantón Mira hay diversas cosas que se pueden realizar, existen muchas oportunidades para crear negocios en las actividades tradicionales, por lo que se estudia la posibilidad de implementar una empresa de servicios funerarios con instalaciones de calidad e innovadores basados en la utilización de la tecnología con el fin de satisfacer las necesidades de los habitantes.

En este capítulo se desarrolla las variables diagnósticas anteriormente detalladas y los respectivos indicadores para obtener suficiente información y determinar la conveniencia del proyecto en este sector; utilizando el análisis AOOR en donde se conoce los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.

#### **3.2 Objetivo**

Efectuar un diagnóstico situacional que determine la factibilidad de implementar una empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira, identificando los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos del proyecto.

#### **3.3 Desarrollo de variables**

##### **3.3.1 Geográfico.**

- *Ubicación*

Mira es un cantón de la provincia del Carchi, se localiza a 92 km al sur de Tulcán, cuenta con hermosos paisajes y variedad de climas, ha progresado notablemente por lo que se considera el lugar indicado en donde se constituirá legalmente la empresa de servicios funerarios y exequiales.

- *Limites*

Mira, conocida como el Balcón de los Andes, es el mirador del valle del Chota. Los límites son: al norte con el cantón Tulcán, al oriente con los cantones Espejo y Bolívar, al occidente con las provincias de Imbabura y Esmeraldas y al sur con la provincia de Imbabura (Prefectura del Carchi, 2016)

- *División Política*

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Mira 2014-2019 del GAD del cantón Mira (2015), el cantón está conformado por una parroquia urbana: Mira y 3 parroquias rurales: La Concepción, Juan Montalvo y Jacinto Jijón y Caamaño. La superficie es de 582,20 km<sup>2</sup>.

Dentro de esta variable, el indicador más indispensable es la ubicación porque es necesario conocer el lugar exacto en donde se pretende implementar la empresa de servicios funerarios y exequiales, además es importante considerar la variable de la división política para tener claro el panorama de las parroquias a las que posiblemente se cubran las necesidades.

### **3.3.2 Perspectiva económica.**

Este aspecto es muy importante para el desarrollo del proyecto, permite conocer a nivel cantonal el porcentaje de cobertura a los servicios básicos, así como también la población económicamente activa, analizar las principales actividades económico productivo del territorio, y finalmente la tasa de inflación nacional.

- *Servicios básicos*

Según el PD Y OT 2014-2019 del GAD del cantón Mira (2015) menciona que: la cabecera Cantonal Mira está conformada por 6 sectores homogéneos, en los que se puede apreciar claramente las coberturas y déficits de infraestructuras y servicios, es decir, permite visualizar los

niveles de inversión realizada y los territorios en donde debe focalizarse la inversión para suplir los déficits, lo cual permita a la población tener una vida de calidad. A continuación, se presenta el porcentaje de cobertura a los servicios por cada uno de los sectores homogéneos, así como también el déficit existente en cada uno de ellos.

**Tabla 3**

*Matriz para descripción de servicios básicos, déficit, cobertura*

<b>Sector Homogéneo</b>	<b>Cobertura agua (%)</b>	<b>Cobertura alcantarillada (%)</b>	<b>Cobertura energía eléctrica (%)</b>	<b>Desechos sólidos (%)</b>
1	100	100	100	98.78
2	94.31	100	97.47	83.56
3	93.9	81.79	78.78	77.33
4	77.17	59	53.17	54.13
5	42.13	30.13	33.02	31.11
6	10.96	13.18	10.54	9.88

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Mira 2014-2019 del GAD del cantón Mira (2015)

Una de las debilidades que muestra el municipio es que la información se encuentra desarticulada y es muy difícil acceder a datos históricos y actualizados sin embargo se detalla de acuerdo con los ya existentes en la municipalidad la cobertura promedio de agua potable 69,75% y un promedio de déficit del 30,35% con respecto al alcantarillado con un promedio de 64,02% y un déficit promedio de 35,98%; energía y alumbrado público con un promedio del 62,16% y déficit del 37,84%. (PD Y OT 2014-2019 del GAD del cantón Mira, 2015, p.108).

- *Trabajo y empleo*

El cantón Mira es un cantón donde la mayoría de las actividades económicas se encuentran en el campo. El 59% de la población ocupada trabaja en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

- *Principales actividades económico productivo del territorio:*

Como lo definimos en la parte anterior, la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca son el motor económico del cantón con el 59% de la PEA trabajando en esta rama de actividad, el presente proyecto se encuentra en el 1% correspondiente a otras actividades de servicios.

**Tabla 4**  
*PEA por sector económico de ocupación del cantón Mira*

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>PEA</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	2824	58
No declarado	538	11
Enseñanza	232	5
Comercio al por mayor y menor	225	5
Administración público y defensa	218	4
Industrias manufacturas	161	3
Transporte almacenamiento	131	3
Construcción	110	2
Trabajo nuevo	100	2
Actividad de los hogares como empleadores.	87	2
Actividades de atención de salud humana	61	1
Actividades de servicios administrativo y de apoyo	43	1
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	40	1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	28	1
Información y comunicación	26	1
Otras actividades de servicios	26	1
Actividades financieras y de Seguros.	16	0
Artes, entretenimiento y Recreación.	14	0
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	4	0
Actividades inmobiliarias	4	0
Explotación de minas y Canteras	3	0
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	3	0
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.	1	0
<b>TOTAL</b>	<b>4895</b>	<b>100</b>

Fuente: PD Y OT GAD Cantón Mira 2014-2019



- *Tasa de inflación nacional*

El índice de Precios al Consumidor (IPC), es un indicador económico mensual, nacional, que mide los cambios que tiene en el tiempo los precios correspondientes al consumo de bienes y servicios de los hogares, esto quiere decir que el IPC es la medida oficial de la inflación registrada en el país (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2020).

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos mediante boletín técnico menciona que la inflación mensual en noviembre 2020, respecto a octubre 2020, fue de -0,01 %. Mientras que la inflación anual de precios de noviembre de 2020 respecto a noviembre de 2019, alcanzó -0,91%; como referencia, en noviembre de 2019 fue del 0,04%. (INEC, 2020)

**Tabla 5**  
*Índice de precios al consumidor y variaciones*

Mes	Índice	Inflación mensual	Inflación anual	Inflación acumulada
nov-19	105,22	-0,70%	0,04%	-0,06%
dic-19	105,21	-0,01%	-0,07%	-0,07%
ene-20	105,45	0,23%	-0,30%	0,23%
feb-20	105,29	-0,15%	-0,23%	0,07%
mar-20	105,50	0,20%	0,18%	0,27%
abr-20	106,56	1,00%	1,01%	1,28%
may-20	106,28	-0,26%	0,75%	1,01%
jun-20	105,62	-0,62%	0,17%	0,39%
jul-20	104,97	-0,61%	-0,54%	-0,23%
ago-20	104,63	-0,32%	-0,76%	-0,55%
sep-20	104,47	-0,16%	-0,90%	-0,71%
oct-20	104,27	-0,19%	-1,60%	-0,90%
nov-20	104,26	-0,01%	-0,91%	-0,90%

Fuente: Índice de Precios al Consumidor-2020

De acuerdo con esta variable uno de los indicadores a tomar en cuenta es el PEA, así se puede identificar las actividades que se realizan en el cantón y también conocer al sector al que pertenece la empresa que es otras actividades de servicios que representa el 1% de la Población Económicamente Activa.

### **3.3.3 Perspectiva social.**

El aspecto social permite establecer con mayor precisión las carencias y necesidades existentes en una sociedad a través de la emisión de juicios; los indicadores que se han considerado importantes analizar para el desarrollo del proyecto son educación, salud, seguridad y los grupos étnicos que se identifican en el cantón.

- *Educación*

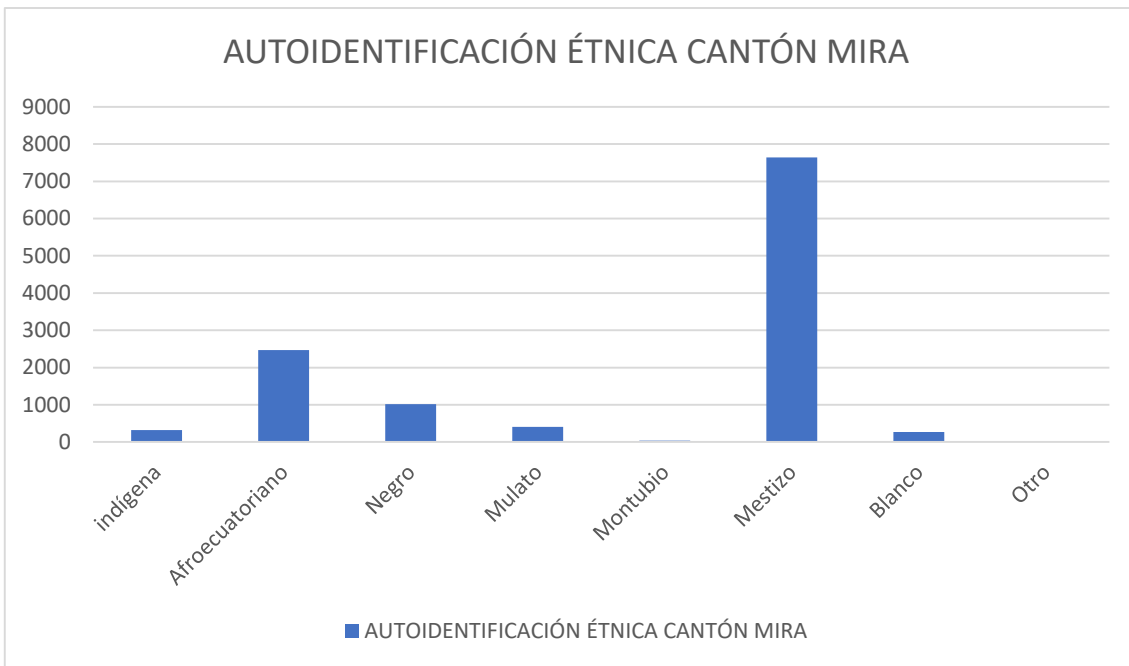
De acuerdo con el Archivo Maestro de Instituciones Educativas (AMIE) del Ministerio de Educación, actualmente el Cantón Mira cuenta con 62 centros educativos, de los cuales el 75% ofertan Educación Básica, un 10% ofertan Educación Básica y Bachillerato, un 11% disponen de Educación Inicial y Básica, y el 4% restante corresponden a Centros de Alfabetización y otros, la mayoría de establecimientos educativos, se ubican en la cabecera cantonal, la cual concentra al 32% de la oferta educativa total cantonal (PD Y OT 2014-2019 del GAD del cantón Mira, 2015).

- *Salud*

El cantón Mira cuenta con 6 centros de salud y 10 puestos repartido a los alrededores, 13 pertenecen al Ministerio de Salud y brindan servicios de medicina general, ginecología, atención prenatal, planificación familiar y odontología de manera gratuita favoreciendo a los más pobres. Existen 3 dispensarios del Seguro Campesino, pero no hay suficiente personal para la atención de la población. (PD Y OT 2014-2019 del GAD del cantón Mira, 2015)

- *Grupos étnicos*

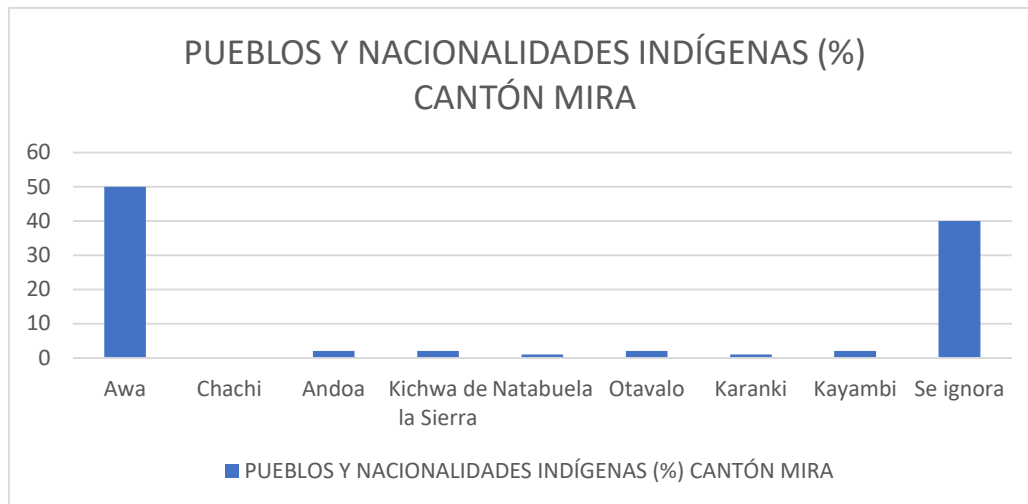
Dentro de este indicador podemos identificar cual es la población que predomina en el cantón Mira, con 7.640 habitantes que son mestizos, además es importante analizar las diferentes etnias existentes y de acuerdo con estas conocer las creencias y costumbres religiosas con respecto a los entierros de los familiares.



**Figura 4.** Autoidentificación étnica cantón Mira.

Fuente: PD Y OT GAD Cantón Mira 2014-2019 Censo de población y vivienda 2010

Aunque la población indígena es una minoría dentro del cantón, aquellos que habitan la zona son en la mayoría pertenecientes a la nacionalidad Awá (50%), el resto están repartidos entre las siguientes nacionalidades o pueblos:



**Figura 5.** Pueblos y nacionalidades indígenas cantón Mira.

Fuente: PD Y OT GAD Cantón Mira 2014-2019-Censo de población y vivienda 2010

- *Seguridad*

Mira cuenta con una Unidad de Policía Comunitaria (UPC), que brinda de seguridad y patrullaje, es coordinada por la Policía Nacional y contribuye a la seguridad de la zona, sin embargo, se necesitan más UPC en las demás parroquias donde hay mayor cantidad de conflictos e inseguridad; el Cantón no cuenta con equipos ni sistemas de alerta ante desastres naturales. ((PD Y OT 2014-2019 del GAD del cantón Mira , 2015)

En conclusión, de esta variable se puede decir que los dos indicadores tanto de salud como de seguridad son muy importantes para que exista una calidad de vida de la población, así como una convivencia sana entre ciudadanos libres de conflictos. Sin embargo, en el Cantón Mira los centros de sanidad no cuentan con una totalidad de personal profesional para cubrir la demanda existente en estos, y con respecto a la seguridad es necesario la creación de más Unidades de Policía comunitaria la cual ayude a mantener la tranquilidad en el territorio más aún en las parroquias donde más inseguridad existe según información antes mencionada.

### 3.3.4 Perspectiva político-legal

Dentro de esta variable se detalla la normativa que se utiliza para el desarrollo del proyecto, se desglosada a continuación:

- *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*

Esta ley tiene como finalidad establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo así una cultura emprendedora. Con este proyecto lo que busca es generar oportunidades de empleo e ingresos económicos para las familias del país.

*Dentro de los objetivos más relevantes que cabe mencionar son: g) Propender por el desarrollo productivo de las empresas hacia la innovación, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora; j) promover el acceso al financiamiento público y privado para los emprendedores; l) coordinar la interacción y sinergia entre actores públicos y privados que conforman el ecosistema emprendedor. (Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación , 2018, Art. 2)*

- *Fuentes de financiamiento: BanEcuador institución financiera que brinda apoyo al emprendimiento*

BanEcuador es una institución financiera perteneciente al Estado ecuatoriano, el cual oferta productos y servicios financieros de calidad con un enfoque de responsabilidad y sostenibilidad financiera y dentro de los grupos de atención prioritarios se encuentran los siguientes: unidades productivas individuales y familiares, asociativas, comunales, pequeñas y medianas empresa (PYMES) de producción, comercio y/o servicios y emprendedores (BanEcuador , 2020).

- *Reglamento establecimientos servicios funerarios y manejo cadáveres*

Este reglamento tiene como finalidad regular las actividades relacionadas con la gestión de cadáveres, mortinatos, piezas anatómicas u osamentas humanas, así como también el funcionamiento de todos aquellos establecimientos que presten servicios funerarios. Este reglamento es de cumplimiento obligatorio en el país. Una de las obligaciones que se debe acatar es que los cadáveres deben ser inhumados o cremados dentro de un plazo máximo de setenta y dos horas (72) posteriores a la defunción (Reglamento Establecimiento Servicios Funerarios y Manejo Cadáveres, 2018).

- *Ordenanza que regula el servicio, funcionamiento y administración del Cementerio Municipal del Cantón Mira.*

Los cementerios municipales son bienes de servicio público, por lo tanto, le compete al GAD-Mira, la administración, operación y mantenimiento, en los términos que se indican en esta Ordenanza, sin perjuicio de las facultades que corresponden a la Autoridad Judicial y/o al Ministerio de Salud Pública (Gobiernos Autónomos Descentralizados, 2015).

De acuerdo con esta variable político-legal se ha citado uno de los indicadores más importantes que es el Reglamento establecimientos servicios funerarios y manejo cadáveres debido a que permite conocer los lineamientos establecidos para la gestión de restos mortales a nivel nacional, he ahí la importancia de conocer cada uno de los artículos para un eficiente servicio.

### **3.3.5 Tecnológico**

- *Acceso a internet*

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2014-2019, existe una empresa la cual brinda este servicio de internet, sin embargo, la conectividad en el cantón Mira es muy baja debido a que la tecnología 3,5 G no es utilizable para todas las parroquias.

**Tabla 6**  
*Internet*

Nombre de la parroquia	Disponibilidad de internet		Total
	1. Si	2. No	
Concepción	14	1212	1226
Jijón y Caamaño	2	501	503
Juan Montalvo	1	347	348
Mira (Chontahuasi)	111	1663	1774

Fuente: PD Y OT GAD Cantón Mira 2014-2019

El internet es uno de los insumos más importantes en la actualidad, por lo que es muy indispensable tener una excelente conectividad en el lugar que se pretenda localiza la empresa para un mejor desempeño, dentro del cantón Mira existe la presencia de varias empresas que brindan este servicio a la comunidad.

### **3.3.6 Sector servicios.**

Por último, se considera pertinente el estudio del entorno sectorial con el objetivo de establecer la oportunidad que ofrece el mismo para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales. Es por esto, que se considera necesario analizar la existencia de empresas de este tipo, así como también la tasa de crecimiento o decrecimiento del cantón.

### **3.4 Análisis de la información**

Luego del desarrollo de cada una de las variables con los respectivos indicadores, se continua a analizar la información anteriormente obtenida, misma que aporta a la investigación, plasmada en una matriz AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos) la cual permite identificar la oportunidad del proyecto.

**Tabla 7***Matriz AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos)*

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen ámbito geográfico con muchos habitantes que pueden hacer uso de los servicios que ofrece el proyecto.</li> <li>• Cobertura de cementerio en el cantón que favorece a este proyecto.</li> <li>• Instituciones financieras que facilitan créditos para emprendimientos y PYMES.</li> <li>• Existencia de profesionales capacitados para atención al cliente.</li> <li>• Existencia de empresas florícolas para adquirir los productos.</li> <li>• Existencia de mano de obra calificada para la elaboración de cofres mortuorios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A nivel cantonal no existe un establecimiento que brinde servicios funerarios y exequiales.</li> <li>• En el cantón Mira no se incorpora rápidamente los avances tecnológicos.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo de organizaciones estatales a los emprendedores.</li> <li>• Índices de mortalidad en aumento debido a los factores de riesgo existentes.</li> <li>• Aplicación de nuevas tecnologías para prestación de servicio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unidades de apoyo por parte del seguro social para las personas aseguradas.</li> <li>• Escases de insumo exequiales dentro del cantón.</li> <li>• Alza de precios de productos exequiales.</li> </ul>

Fuente: Elaborado por Autoras



### **3.5 Conclusión diagnóstica**

Al finalizar con el análisis diagnóstico se pueden identificar los siguientes aspectos:

- El cantón Mira se caracteriza por una óptima ubicación para el desarrollo de emprendimientos, además es conocida como el Balcón de los Andes, ha progresado notablemente en los aspectos urbanístico, poblacional, agrícolas y comerciales a lo largo de los años siendo esto muy notorio e importante para el crecimiento de este.
- También se puede identificar las actividades económicas que se realizan en el cantón tomando en cuenta la Población Económicamente Activa en donde la agricultura y la ganadería son el motor económico, sin embargo, la prestación de este tipo de servicios también es un factor importante para el desarrollo del cantón.
- En el aspecto social dentro del cantón la salud y la seguridad son indispensables para que exista una vida de calidad, una convivencia sana entre los ciudadanos; sin embargo, se ha identificado en los centros de atención pública la falta de personal profesional para cubrir la demanda existente, sumado a esto la inseguridad por falta de unidades policiales que mantengan la tranquilidad del cantón; este puede ser un factor que incide mucho en la tasa de mortalidad de este.
- Finalmente, en el cantón existe la presencia de BanEcuador una institución financiera que brinda apoyo al emprendimiento a través de productos y servicios financieros de calidad y uno de los grupos prioritarios son las PYMES favoreciendo la creación de estas empresas. También en esta variable político-legal es importante y necesario conocer el reglamento establecimientos de servicios funerarios y manejo de cadáveres, mismo que permite determinar los lineamientos establecidos para la gestión de restos mortales a nivel nacional.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

#### **4.1 Introducción**

En este capítulo el desarrollo se encuentra centrado en los siguientes estudios que son fundamentales para el proyecto como: de mercado, técnico, financiero y organizacional, con el objetivo de determinar la factibilidad del negocio que se pretende desarrollar.

El estudio de mercado es un medio muy importante que permite recopilar, registrar y analizar datos con respecto al mercado objetivo al cual se pretende ofrecer los servicios; considerando los gustos y preferencias de la población y así tomar decisiones respecto a la definición, precio, presentación y distribución del producto.

Posteriormente es necesario estructurar un estudio técnico para establecer la macro y micro localización del proyecto y determinar la capacidad instalada, es decir el nivel máximo de servicios que se pueden ofrecer además de conocer la inversión total necesaria para poner en marcha el negocio.

A continuación, se desarrolla el estudio financiero, en donde se elaboran y presentan los estados de manera proyectados para tener un conocimiento mucho más amplio de lo que sucederá en un futuro, y al aplicar los indicadores se puede determinar la factibilidad del proyecto, así como también conocer las necesidades de financiamiento de la empresa.

Finalmente, se realiza el diseño del estudio organizacional tomando en cuenta los siguientes elementos: razón social, logotipo, slogan, misión, visión, objetivos estratégicos, valores corporativos, políticas empresariales, organigramas estructurales, niveles administrativos, manuales de funciones, mapas de procesos y diagrama de flujo.

## **4.2 Estudio de mercado**

### **4.2.1 Introducción**

El estudio de mercado permite conocer a fondo las necesidades, gustos y preferencias de la población objetivo que podría adquirir el servicio; posteriormente se procede a determinar la muestra para la aplicación de la encuesta que ayuda a recopilar información necesaria acerca del precio, plaza, promoción y publicidad y conocer el comportamiento de los consumidores. Además, este estudio de mercado se enfoca en conocer el grado de aceptación del presente proyecto por parte del mercado meta.

### **4.2.2 Objetivo**

Determinar la oferta, la demanda y la demanda insatisfecha del servicio que brindará la empresa de servicios funerarios y exequiales en el cantón Mira, mediante el estudio de mercado.

### **4.2.3 Variables de segmentación**

La determinación de las variables de segmentación permite definir el público objetivo, es decir agrupar en un grupo homogéneo a personas con necesidades similares, que a través de estrategias de marketing se pueda llegar a la misma. Para este proyecto se ha establecido las siguientes perspectivas:

**Tabla 8**  
*Variables de segmentación*

<b>VARIABLES</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<b>Geográficas</b>	
Provincia	Carchi
Cantón	Mira
Zona	Urbana y rural del cantón
<b>Demográfica</b>	
Género	Masculino y femenino
Ocupación	Población Económicamente Activa
Psicográfica	
Clase social	Alta, media, baja
<b>Conductual</b>	
Ocasión de uso	Muerte familiar o ser querido
Costumbres	Entierros tradicionales o por cremación.

Fuente: Elaborado por Autoras

#### **4.2.4 Segmentación de mercado.**

- *Geográfica*

El estudio de este proyecto está enfocado en las áreas urbanas y rurales del cantón Mira provincia del Carchi, se analiza y recopila información de acuerdo con la ubicación física de las personas para distribuir los productos y servicios que se ofertan, además de realizar campañas de publicidad para el posicionamiento de la empresa.

- ***Demográfica***

El presente proyecto está dirigido a la Población Económicamente Activa (PEA), el cual se considera que son quienes están dispuestos a adquirir los servicios funerarios ya sea para los familiares o para sí mismos; se divide el mercado considerando la edad, género, estudios, ocupación, entre otros.

- ***Psicográficas***

Este servicio está enfocado en la clase social alta y media debido a que esto implica algunos gastos necesarios que pueden ser cubiertos por personas cuyos ingresos son suficientes para hacer uso de los servicios que ofrece una funeraria, además de que el proyecto implica ofrecer comodidades de pago.

- ***Conductual***

Este tipo de segmentación es importante, permite enfocarse en la conducta de los clientes, se ha determinado que el presente proyecto tendrá consumidores ocasionales, estos servicios no suelen ser frecuentes es decir son únicamente necesarios cuando muere un familiar o ser querido. Además, se establece que estos usuarios conocerán el servicio y lo comprarán, implementando campañas de publicidad para tener mayor acogida.

### **Mercado potencial**

Se ha determinado que el mercado meta para este proyecto es la Población Económicamente Activa (PEA) por sector económico de ocupación que corresponde a 4.895 personas del Cantón Mira, en edad laboral desde 15 hasta 65 años; enfocándose en la clase social media y alta cuyos ingresos sean suficientes para hacer uso de los servicios funerarios.

#### 4.2.5 Cálculo de la muestra

Para determinar la muestra se ha utilizado fuentes secundarias como las que proporciona INEC, de la cual se ha procedido a utilizar el PEA del cantón Mira que corresponde a 4.895 personas de las cuales se obtiene un dato significativo para la aplicación de encuestas. La fórmula aplicada para el cálculo es la siguiente:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$
$$n = \frac{4895 * 0.5 * 1.96^2}{(4895 - 1)0.05^2 + 0,5^2 1.96^2}$$
$$n = 357$$

Se concluye que la muestra está compuesta de 357 personas.

#### 4.2.6 Análisis e interpretación de resultados

Para el correspondiente análisis e interpretación de los resultados se realizó la encuesta que consta de 11 preguntas cerradas necesarias para la obtención de información relevante aplicada a la Población Económicamente Activa del Cantón Mira, lo cual se representa a continuación:

1. ¿Cuáles de los siguientes productos que oferta una empresa de servicios funerarios y exequiales estaría dispuesto a contratar?

**Tabla 9**  
*Productos y servicios funerarios*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Cofre mortuario	143	40%
Mortaja	25	7%
Biografía de la vida de la persona fallecida	21	6%
Alquiler de capillas	52	15%
Arreglos florales	121	34%
Servicio de cafetería	58	16%
Servicio de traslado	123	34%
Servicio de tanatopraxia	135	38%
Asistencia de trámites de defunción.	98	27%
Todas las anteriores	189	53%

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.

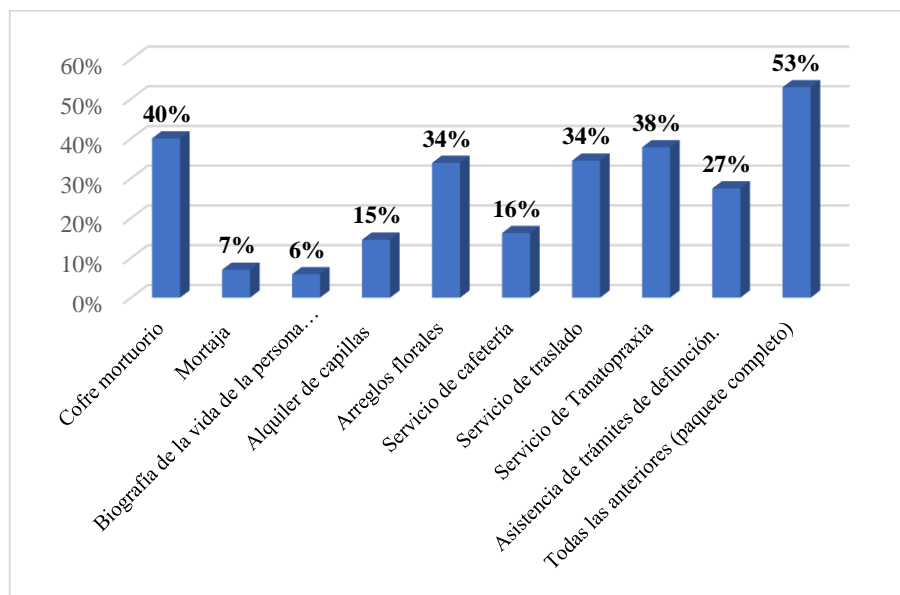


Figura 6. Productos y servicios funerarios.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

### **Análisis**

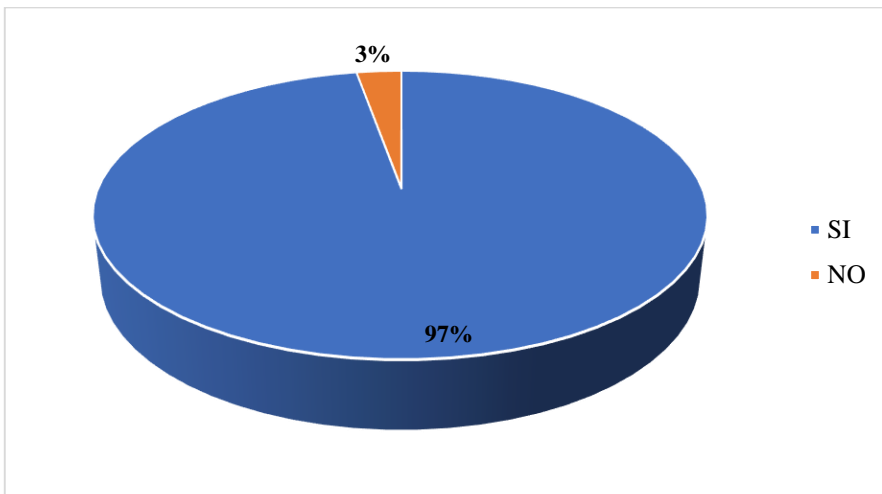
De acuerdo con la encuesta realizada se determina que el 53% de las personas estarían dispuestas a adquirir los servicios funerarios y exequiales detallados en la opción todas las anteriores de la presente pregunta, por lo que la empresa debe considerar que todo estos formen parte de los paquetes funerarios a ofertarse.

2. ¿Está de acuerdo que sus seres queridos descansen en su ciudad natal?

**Tabla 10**  
*Sepelio en ciudad natal*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	347	97%
NO	10	3%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 7.* Sepelio en ciudad natal.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por autoras.

### **Análisis:**

Después de la aplicación de la encuesta se pudo determinar que el 97% de las personas consideran que la ciudad natal sería el lugar adecuado para el descanso de los seres queridos o hasta incluso de ellos mismos, siendo esta una buena oportunidad para el proyecto puesto que los habitantes optarán por adquirir este servicio.

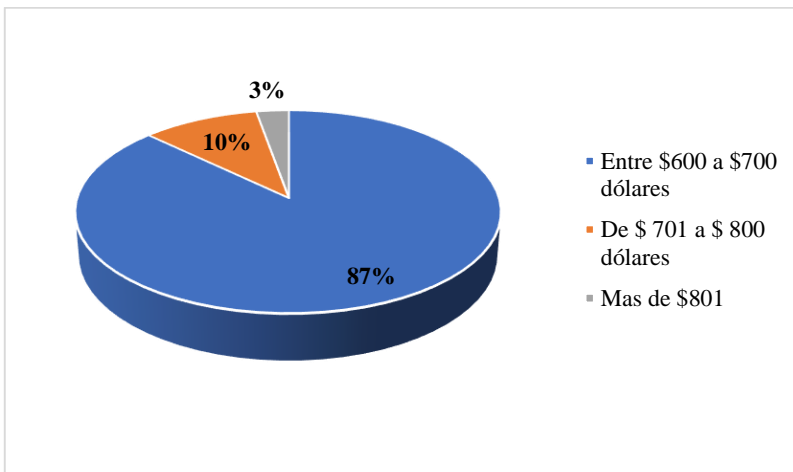


3. ¿Cuál sería su capacidad de gasto para la contratación de servicios funerarios y exequiales?

**Tabla 11**  
*Capacidad de gasto para servicios funerarios*

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entre \$600 a \$700 dólares	311	87%
De \$ 701 a \$ 800 dólares	36	10%
Mas de \$801	10	3%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 8.* Capacidad de gasto para servicios funerarios.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

### **Análisis**

Según la encuesta realizada a la población del cantón Mira se pudo conocer que están dispuestos a pagar un valor de acuerdo con la situación económica, cubriendo todos los requerimientos necesarios para esto, se crean paquetes de diferentes precios conservando siempre la calidad y garantía; por ejemplo, el 87% está en capacidad de gastar en productos y servicios funerarios entre \$600 a \$700 dólares, mientras que el 10% pretende gastar un poco más de \$701 a \$800 dólares, tomando en cuenta la satisfacción de los gustos y preferencias.

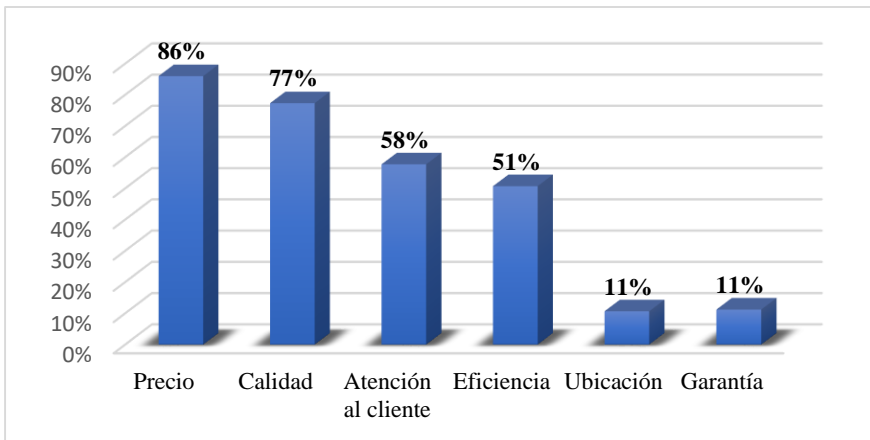
4. ¿Qué aspectos considera necesarios al momento de adquirir productos y servicios en una funeraria?

**Tabla 12**

*Aspectos necesarios al adquirir productos y servicios en una funeraria*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Precio	307	86%
Calidad	276	77%
Atención al cliente	206	58%
Eficiencia	181	51%
Ubicación	38	11%
Garantía	40	11%

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 9. Aspectos necesarios al adquirir productos y servicios en una funeraria.*

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

### **Análisis:**

La población que estuvo sujeta a la aplicación de la encuesta manifestó que los criterios más importantes para elegir una empresa de servicios funerarios y exequiales son: precio, calidad, atención al cliente y la eficiencia mismos que deberán ser tomados muy en cuenta dentro del proyecto para la satisfacción de los clientes y cumplir con las expectativas.

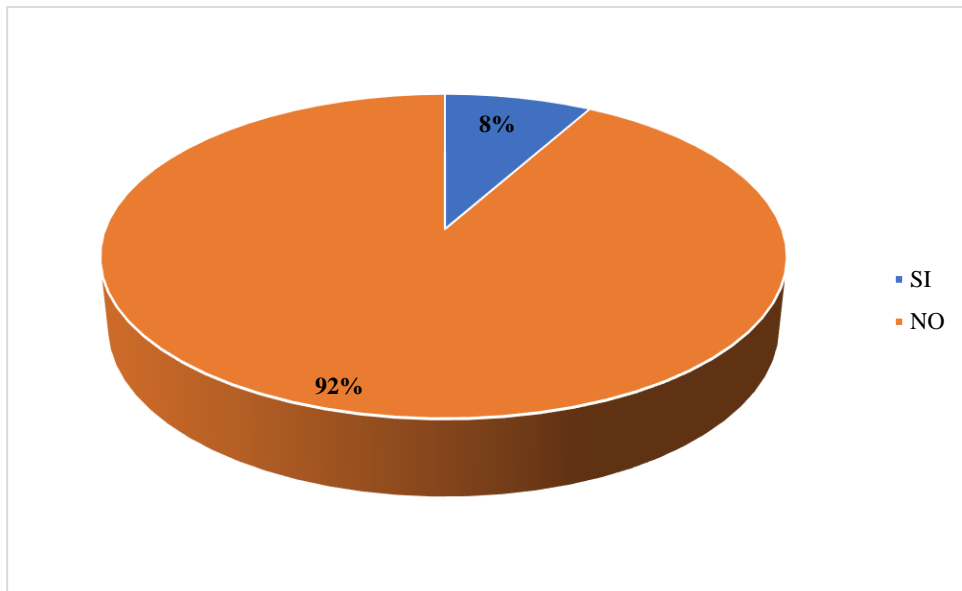
5. ¿Tiene contratado un plan exequial para usted y su familia?

**Tabla 13**

*Personas que tienen contratado un plan exequial*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	29	8%
NO	328	92%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 10.* Personas que tienen contratado un plan exequial.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

**Análisis:**

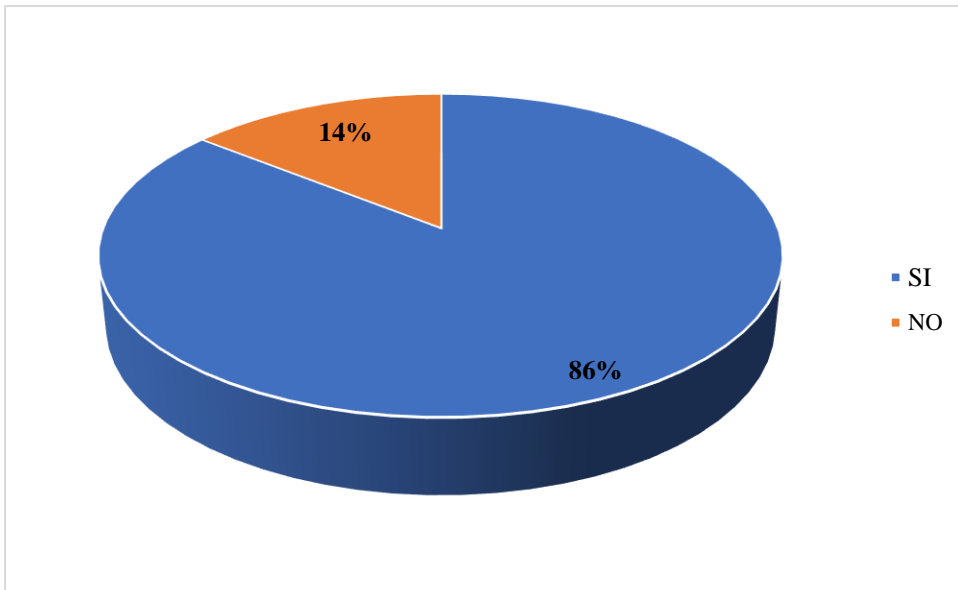
Según las encuestas realizadas el 92% de las personas han mencionado que no tienen un plan exequial contratado para la familia o para ellos mismos; esto se debe a que en el cantón Mira no existe empresas que brinden este tipo de servicios y tampoco hay las facilidades para contratarlos; la necesidad de una funeraria es grande debido a que la población tiende a trasladarse a otros lugares para la adquisición de estos productos generando gastos elevados.

6. ¿Contrataría un plan de prepago en el que pueda ir pagando anticipadamente por los servicios de entierro, ataúd, velación, flores y demás?

**Tabla 14**  
*Personas que contratarían un plan prepago*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	306	86%
NO	51	14%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 11.* Personas que tienen contratado un plan exequial.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

## **Análisis**

El 86% de las personas encuestadas indican que, si estuviesen dispuestas a contratar un plan prepago de servicios funerarios, siendo este una forma de sentirse protegido ante cualquier circunstancia que pudiese suceder en un futuro; de tal manera que no represente altos gastos y sería un aliciente para los familiares. Generando ingresos anticipados para la empresa

7. ¿Cuál cree que es el mejor medio para conocer una empresa de servicios funerarios y exequiales?

**Tabla 15**

*Medios para conocer una empresa de servicios funerarios*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	323	90%
Página web	100	28%
Radio	78	22%
TV	31	9%
Volantes	33	9%

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.

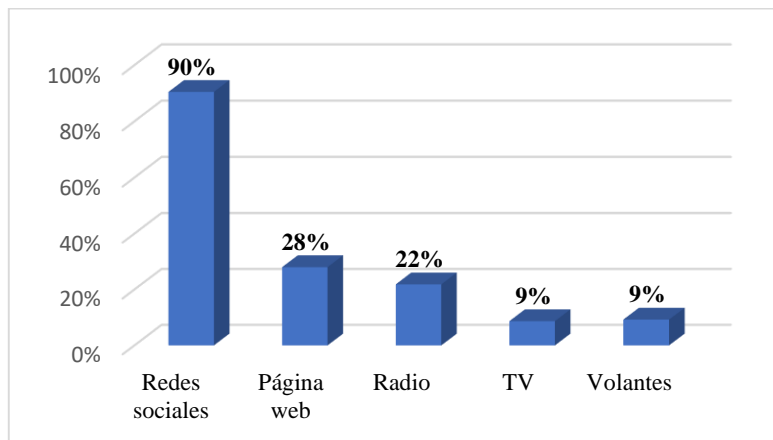


Figura 12. Medios para conocer una empresa de servicios funerarios.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

## Análisis

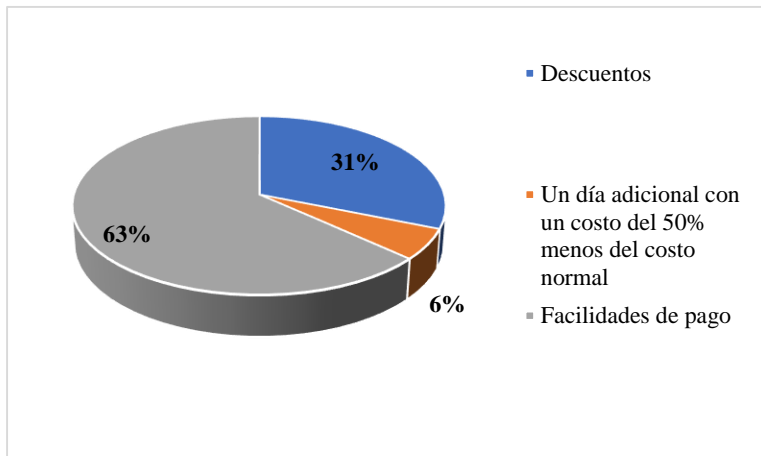
Según la encuesta realizada las redes sociales son consideradas una de las mejores alternativas de publicidad para la propuesta con un 90% de conformidad, seguido con un 28 % se encuentra las páginas web y con el 22% por radio, mientras que un grupo minoritario del 9% les gustaría enterarse por medio de Tv y volantes. Para la empresa es importante llegar a los consumidores a través de los canales que ellos utilicen con mayor frecuencia y sean de agrado es por lo que se toma en cuenta la creación de una página web y anuncios en las redes sociales para compartir información acerca de los servicios funerarios y exequiales.

8. ¿Qué promociones le gustaría recibir con respecto a los servicios que ofrece la empresa?

**Tabla 16**  
*Promociones*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	111	31%
Un día adicional con un costo del 50% menos del costo normal	20	6%
Facilidades de pago	226	63%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 13.* Promociones.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras

### **Análisis:**

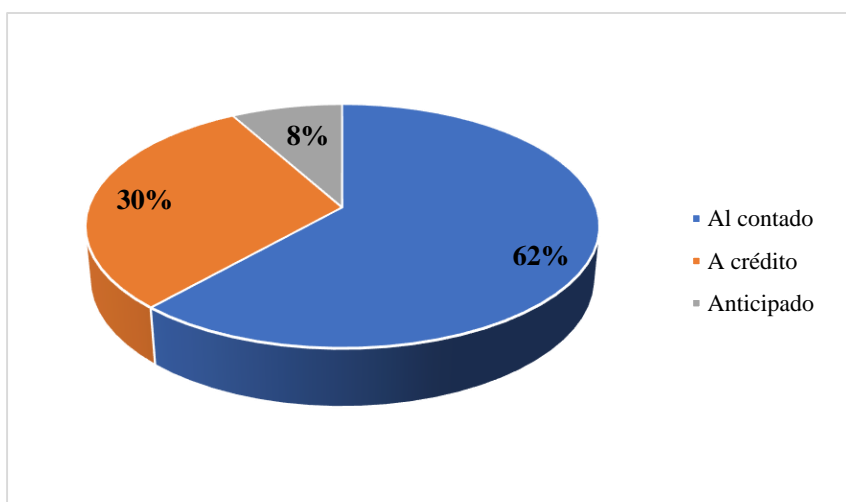
La mayoría de las personas encuestadas coinciden que una de las promociones que les gustaría recibir por parte de la empresa son facilidades de pago con el 63% de aceptación, seguido con el 31% mencionan que se realice descuentos en los diferentes productos y servicios que adquieran al negocio y una minoría les gustaría recibir un 50% de descuento por un día más de velación de los seres queridos. De esta manera permite diseñar estrategias de marketing como son las 4P tomando en cuenta todos los aspectos necesarios para una excelente acogida del proyecto.

9. ¿Si usted adquiere los servicios funerarios cómo le parecería más cómodo pagar?

**Tabla 17**  
*Formas de pago*

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Al contado	220	62%
A crédito	108	30%
Anticipado	29	8%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 14.* Formas de pago.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

## **Análisis**

El 62% de la población del cantón Mira han indicado que la mejor forma para cancelar por la contratación de un servicio funerario es al contado, mientras que el 30% a crédito y el 8% anticipadamente. De esta manera se analiza los medios de pago más conveniente en la propuesta; ventajosamente, la capacidad de pago al contado de las personas permite generar liquidez para el negocio; sin embargo, al establecer diferentes alternativas de pago se puede incrementar el volumen de ventas.

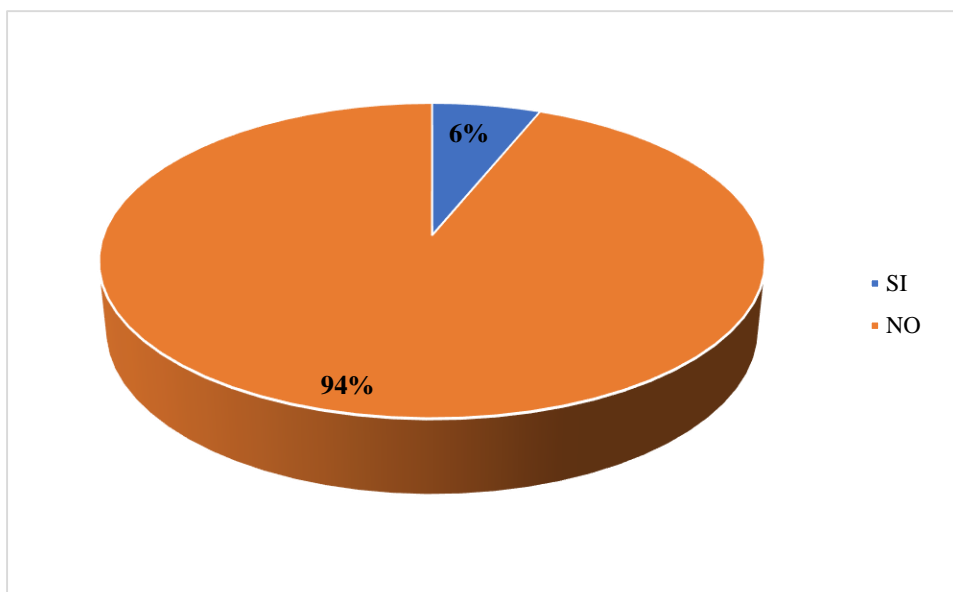
10. ¿Dispone de algún seguro que cubra los servicios funerarios?

**Tabla 18**

*Personas que cuentan con un seguro*

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	22	6%
NO	335	94%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 15.* Personas que cuentan con un seguro.

Fuente. Encuesta.

Elaborado por Autoras.

### **Análisis:**

El 94% de la población encuestada se puede evidenciar que no cuentan con un seguro de servicios funerarios ante el fallecimiento, sin embargo, el 6% menciona que, si tienen, entre estos están los de las entidades financieras tanto de bancos como de cooperativas, del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Equivida, entre otros. La empresa puede realizar convenios con instituciones de aseguramiento buscando beneficio para la población y para sí misma.

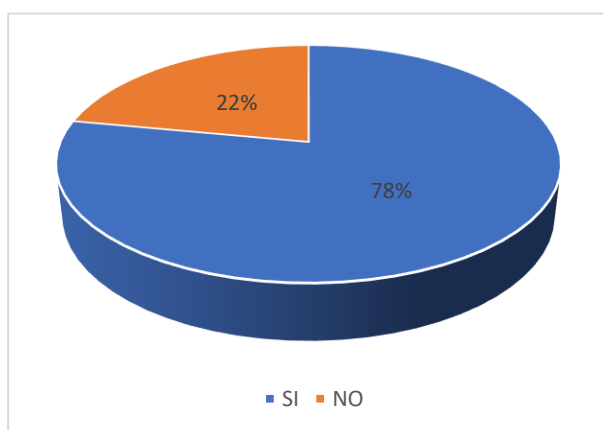


11. ¿Sí en el Cantón Mira se implementará una empresa de servicios funerarios y exequiales con productos y servicio de alta calidad a precios razonables; ¿Usted estaría en condiciones de adquirir el servicio?

**Tabla 19**  
*Aceptación de la propuesta*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
SI	278	78%
NO	79	22%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta -Elaborado por Autoras.



*Figura 16.* Aceptación del proyecto.

Fuente: Encuesta.

Elaborado por Autoras.

## **Análisis**

De acuerdo con la encuesta realizada a la población se puede evidenciar una gran aceptación con respecto a la idea del negocio que alcanza un porcentaje del 78% esto significa una gran oportunidad en el mercado, con una amplia variedad de productos y servicios de acorde a las necesidades de las personas, además de cumplir con las expectativas de los clientes se puede mejorar los ingresos de la empresa.

#### **4.2.7 Conclusión general de los resultados obtenidos de la encuesta**

Después de aplicar la encuesta se ha conseguido resultados muy beneficiosos para el presente proyecto; como principal aspecto se puede mencionar que existe un gran interés de la población hacia la creación de una empresa que brinde servicios funerarios y exequiales en el Cantón Mira con el 78% de aceptación, considerando esta una oportunidad para el desarrollo de este negocio.

Dentro de los productos y servicios que se considera a ofertar son cofre mortuario, mortaja, biografía de la vida de la persona fallecida, alquiler de capilla, arreglos florales, servicio de cafetería, servicio de traslado y asistencia de tramites de defunción. También se pudo constatar que las personas están en la capacidad de gastar entre \$600 a \$700 por los servicios de una funeraria, mismos que serán pagados al contado, a crédito y una minoría por anticipado.

Con respecto a los aspectos que consideran importantes al momento de adquirir productos y servicios exequiales por la población objetivo son, tales como: el precio, la calidad, y la eficiencia que debe tener el proyecto para fidelizar a los clientes; además los encuestados hacen mención de que no cuentan con un plan exequial contratado y estarían dispuestos a adquirir uno y este sea pagado por anticipado.

Finalmente, los mejores medios para realizar la publicidad oportuna de los servicios que ofrece la empresa son a través de los diferentes medios de comunicación como: redes sociales, página web porque en la actualidad son los más utilizados por la población y dar a conocer los productos y servicios.

#### 4.2.8 Demanda potencial.

- *Identificación de la demanda*

Para la determinación de la demanda que tendrá el servicio funerario se considera fundamental la pregunta 5 realizada en la encuesta en la que se determina que el 92% de la población Económicamente Activa no tiene contratado un plan exequial, sin embargo, en la pregunta 6 se observa que el 86% si están dispuestos a contratar un plan prepago de servicios funerarios y por último es importante considerar la pregunta 11 en donde el 78% de la población está en condiciones de adquirir el servicio; significándose una gran oportunidad en el mercado; además se toma en cuenta una tasa de mortalidad del 3,25%.

**Tabla 20**  
*Identificación demanda potencial*

Población Económicamente Activa	4895	4.895
Población que no tiene contratado un plan exequial	92%	4.503
Población dispuesta a contratar un plan exequial	86%	3.873
Población en condiciones de adquirir el servicio	78%	3020
Tasa de mortalidad	2,47%	75

Fuente: Elaborado por Autoras

- *Proyección de demanda*

Para la determinación de la demanda futura de los servicios funerarios se toma en cuenta la Población Económicamente Activa con una tasa de decrecimiento del -0,8% que se encuentra establecida desde el año 2001 y no ha presentado cambios hasta la actualidad, este porcentaje fue obtenida del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Mira.

**Tabla 21**  
*Proyección de la demanda*

<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada</b>
2020	75
2021	74
2022	74
2023	73
2024	73

Fuente: Elaborado por Autoras

- *Balance oferta-demanda*

Para determinar la demanda insatisfecha es necesario comparar las proyecciones de la oferta, para establecer el mercado objetivo al cual la empresa pretende satisfacer. De acuerdo con la tabla que se presenta a continuación se puede ver que existe una amplia magnitud de mercado donde se puede participar plenamente con los servicios funerarios y exequiales en el Cantón Mira.

**Tabla 22**  
*Proyección demanda insatisfecha*

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
<b>2020</b>	75	0	75
<b>2021</b>	74	0	74
<b>2022</b>	74	0	74
<b>2023</b>	73	0	73
<b>2024</b>	73	0	73

Fuente: Elaborado por Autoras

- *Identificación de la oferta*

En la ciudad de Mira no existe ninguna empresa dedicada exclusivamente a la prestación de servicios funerarios y exequiales; por lo que se puede determinar que la oferta de este tipo de actividad en el cantón es nula, pero cabe mencionar que existen personas que por medio de las entidades financieras tienen seguros los cuales cubren este tipo de asistencia.

- *Análisis de precios*

Se consideró la pregunta 3 de la encuesta para la determinación de los precios donde la mayoría de la población Mireña menciona que están dispuestos a gastar de \$600 a \$700 por los productos y servicios funerarios; además el costo por la asistencia de este tipo de actividad en el mercado que luego de realizar un promedio entre ambos valores se suma un margen de utilidad y de esta manera se obtiene el precio que se cobra por el servicio.

**Tabla 23**  
*Precio de paquete funerarios*

<b>Productos y servicios</b>	<b>Precio</b>
Cofre mortuario	\$250,00
Mortaja	\$50,00
Alquiler de sala de velación	\$200,00
Arreglos florales	\$50,00
Servicio de traslado	\$50,00
Servicio de tanatopraxia	\$50,00
Asistencia de tramites de defunción	\$56,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 706,00</b>

Fuente: Elaborado por Autoras

#### **4.2.9 Estrategias de marketing.**

- **Producto**

El resultado de la pregunta 1 de la encuesta aplicada a la comunidad Mireña evidencia que todos los productos y servicios a ofrecerse son muy importantes ante el fallecimiento de una persona, es por lo que a continuación se detalla lo que la empresa pretende poner a disposición de la población.

- ✓ Cofre mortuario
- ✓ Mortaja
- ✓ Biografía de la vida de la persona fallecida
- ✓ Alquiler de sala de velación
- ✓ Arreglos florales
- ✓ Servicio de cafetería
- ✓ Servicio de traslado
- ✓ Servicio de tanatopraxia
- ✓ Asistencia de trámites de defunción

Con esta variedad de productos y servicios se intenta cumplir con un aspecto importante y necesario para los habitantes del cantón Mira, que es la calidad de acuerdo con la pregunta 4 de la encuesta realizada anteriormente, misma que debe ser de manera eficiente y satisfacer las expectativas de los clientes.

- **Precio**

Es necesario tomar conciencia de que este producto no es de lujo sino indispensable para el ciclo de vida de cada ser; el proyecto se caracteriza por tener precios cómodos con planes de financiamiento o en efectivo de acuerdo con la disponibilidad económica del cliente; se resalta la

situación actual del Ecuador debido a la crisis económica por la pandemia que se está atravesando a nivel mundial es por eso, que no se puede colocar un valor tan elevado y se debe analizar este aspecto, además de cumplir con la tabla de precios para servicios fúnebres establecida por ARCSA.

- **Plaza**

Para hacer llegar físicamente el servicio o producto al consumidor, estos estarán ubicados en el Cantón Mira, en el barrio Santa Inés, en las calles Eugenio Espejo y Bolívar; mismos que serán distribuidos directamente a los habitantes sin intermediarios, el punto de venta será en la matriz de MIRA.



*Figura 17. Comercialización directa*  
Fuente: Elaborado por autoras

- **Promoción**

Para promocionar estos servicios se utilizará las redes sociales en cumplimiento a lo mencionado a la pregunta número 7 en donde la mayoría de los habitantes prefieren que la publicidad se la haga a través de este medio porque en la actualidad es el más utilizado para comunicarse y navegar; se creará una página web donde se publicará información de esta empresa así como los productos y servicios; además de noticias acerca de las promociones y facilidades de pago que se ofrecerán tomando en cuenta la pregunta 8 de la encuesta ejecutada.

#### **4.2.10 Conclusiones del estudio de mercado.**

El desarrollo de este estudio ha permitido identificar el mercado objetivo el cual está representado por 75 que es una parte proporcional de la Población Económicamente Activa del cantón Mira; el nivel de aceptación de esta empresa es satisfactorio por lo que se concluye que la implementación es necesaria para la satisfacción de la demanda insatisfecha. Con respecto a la

oferta se ha determinado que no existe empresas que brinden este tipo de servicios generando una oportunidad en el mercado.

La oferta y la demanda son datos importantes para el cálculo de las proyecciones que se pretende cubrir en un futuro, utilizando las diferentes estrategias de comercialización con una amplia gama de productos y servicios a precios razonables y accesibles para los habitantes de la ciudad de Mira manteniendo un canal de comercialización directo.

### **4.3 Estudio técnico**

#### **4.3.1 Introducción.**

El estudio técnico permite analizar elementos y recursos disponibles para ofertar un bien o servicio, considerando la localización macro y micro del proyecto, así como también determinar el tamaño óptimo y la ingeniería, es decir establecer los costos de inversión y operación necesarios; de esta manera conocer la cantidad de dinero total para la puesta en marcha.

#### **4.3.2 Objetivo.**

Identificar los parámetros necesarios para la implementación del proyecto mediante un estudio técnico.

#### **4.3.3 Localización del proyecto.**

##### ***4.3.3.1 Macro localización.***

Es necesario analizar los diferentes lugares donde es posible aplicar el proyecto de manera general con la finalidad de obtener la máxima ganancia, es decir una ubicación ventajosa, se ha considerado que la empresa de servicios funerarios y exequiales estará localizada en Ecuador en la provincia del Carchi.



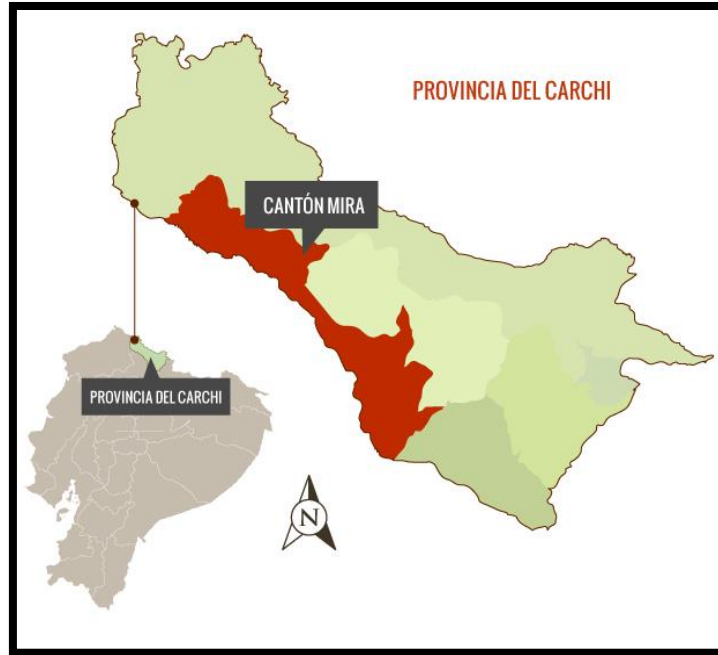


Figura 18. Macro localización del proyecto.  
Fuente: HAPICORP Mira Balcón de los Andes

#### **4.3.3.2 Micro localización.**

- *Accesibilidad*

El acceso hacia el lugar donde se implementará el proyecto es de calidad, las calles se encuentran en perfectas condiciones para que el cliente pueda movilizarse sin ningún inconveniente utilizando cualquier medio de transporte; además de facilitar el traslado del cadáver al cementerio.

- *Costo de alquiler del local*

Es necesario elegir un local a arrendarse para la prestación del servicio con un costo de arrendamiento de \$ 200 mensuales siendo esta una cantidad razonable que no afectará de forma negativa a la situación financiera del proyecto se toma en cuenta el lugar más adecuado para realizar el contrato y poner en marcha el negocio.

- *Costos de servicios básicos*

Los servicios básicos son indispensables para el desarrollo del proyecto y al encontrarse en una zona urbana del cantón Mira este factor no es un inconveniente debido a que cuenta con la cobertura de energía eléctrica, agua potable y alcantarillado; lo cual ayuda a satisfacer al cliente cumpliendo con las expectativas.

- *Ubicación estratégica*

Para la prestación de los servicios funerarios es necesario determinar un espacio en la zona urbana del cantón Mira, el cual sea accesible para la población, de esta manera poder brindar una atención de calidad el cual cuente con acceso a servicios básicos indispensables para el desarrollo del proyecto.

**Tabla 24**

*Matriz de evaluación de factores para la micro localización del proyecto*

FACTORES	%	Espejo y Bolívar		León Rúaes		Narchin y Mira	
		Calif.	Puntaje	Calif.	Puntaje	Calif.	Puntaje
Accesibilidad	0,25	9	2,25	8	2	8	2
Costo de alquiler del local	0,2	7	1,4	6	1,2	8	1,6
Costo de servicios básico	0,4	9	3,6	10	4	9	3,6
Ubicación estratégica	0,15	10	1,5	8	1,2	7	1,05
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>8,75</b>		<b>8,4</b>		<b>8,25</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

Después de evaluar los factores, se determina que la ubicación exacta de este proyecto será en el Barrio Santa Inés calle Eugenio Espejo y Bolívar del cantón Mira mismo que cuenta con todos los aspectos de micro localización; es decir, existe accesibilidad, cobertura de servicios básicos, el

alquiler no es tan elevado y se encuentra en una zona urbana para una prestación de servicios funerarios y exequiales de calidad.



Figura 19. Micro localización del proyecto.  
Fuente: HAPICORP Mira Balcón de los Andes

#### 4.3.4 Tamaño del proyecto.

El tamaño del proyecto es la capacidad instalada que tendrá el mismo para atender a los clientes; este se rige por el número de servicios que se ofrece; la determinación de este factor es sumamente importante debido a que permite generar mayor rentabilidad. Se considera necesaria una sala de velaciones para atender una velación diaria; además se incluye mano de obra calificada, infraestructura adecuada y provisión de materiales.

- *Mercado*

El presente proyecto luego de realizar un análisis de la oferta y demanda de los servicios funerarios dentro del estudio de mercado y considerando varios aspectos, se ha podido identificar la población insatisfecha con respecto al primer año que será cubierta en un 100% la cual se presenta a continuación:

**Tabla 25**  
*Productos y servicios*

---

<b>Productos y servicios</b>
Cofre mortuorio
Mortaja
Biografía de la vida de la persona fallecida
Alquiler de sala de velación
Arreglos florales
Servicio de cafetería
Servicio de traslado
Asistencia de tramites de defunción
Servicio de Tanatopraxia

---

Fuente: Elaborado por Autoras

En el primer año del proyecto se pretende satisfacer 75 servicios en la ciudad de Mira, con una amplia gama de productos y servicios funerarios que estarán a disposición de los habitantes que de acuerdo a la situación económica y presupuesto puedan adquirir y dar una despedida digna a los familiares.

- *Tecnología*

La tecnología es una parte fundamental para el desarrollo del proyecto, debido a que es uno de los insumos más importantes en la actualidad el cual permite un desempeño eficiente por parte del personal de la empresa ayudando a optimizar el tiempo de trabajo y buscar la mejora continua, por tanto, se debe determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos, tales como:

- ✓ Computador
- ✓ Impresora multifunción
- ✓ Flash memory HP

- *Disponibilidad de recursos*

**Tabla 26**  
*Insumos de limpieza*

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo anual</b>
Desinfectante	Galón	2	5	0,83	10
Detergentes (5kg)	Kilogramo	1	10	0,83	10
Lavavajillas		3	2,75	0,69	8,25
Funda de basura	Paquete	5	2	0,83	10
Guantes	Paquete	4	1,75	0,58	7
Jabón de manos	Galón	2	7	1,17	14
Cloro	Galón	2	3,75	0,63	7,5
Toalla de manos	Paquete	4	3	1,00	12
Papel higiénico	Paquete	6	2,5	1,25	15
Alcohol antiséptico	Galón	2	13	2,17	26
Escobas plásticas		3	2,5	0,63	7,5
Ambientales		6	1,25	0,63	7,5
Cepillo para sanitario		1	1,75	0,15	1,75
Recogedores de basura		2	2,5	0,42	5
Trapeador		2	2,8	0,47	5,6
Tachos de basura		2	3	0,50	6
Subtotal				12,76	153,1
10% Imprevistos				1,28	15,31
<b>TOTAL</b>				<b>14,03</b>	<b>168,41</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

**Tabla 27**  
*Materiales de cafetería*

<b>Materiales de cafetería</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo anual</b>
Café (NESCAFÉ)	Frasco	4	10	3,33	40
Servilletas	Paquete	6	0,3	0,15	1,8
Vasos desechables	Paquetes	5	1	0,42	5
Azúcar (Tababuela)	Quintal	1	32	2,67	32
Toallas de cocina	Paquete	1	5	0,42	5
Fósforos el sol	Paquete	1	1	0,08	1
Sobres de té aromáticos	Paquete	3	1	0,25	3
Subtotal				7,32	87,8
10% Imprevistos				0,73	8,78
<b>TOTAL</b>				<b>8,05</b>	<b>96,58</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *El financiamiento*

Para el financiamiento del presente proyecto es necesario solicitar recursos económicos en las instituciones financieras que apoyan a los emprendimientos, como lo es BanEcuador, el cual ofrece una tasa de interés nominal 11,25% al 15,30% para montos desde \$50 hasta 150.000. (BanEcuador, 2020). Este negocio estará financiado de la siguiente manera: 70% por capital propio y el 30% por medio de un préstamo a una entidad bancaria.

- *Capacidad instalada*

Para determinar la cantidad de personas a ser atendidas dentro de la empresa de servicios funerarios es necesario conocer la capacidad física para brindar el servicio; se estima cubrir una

parte de la demanda existente en el mercado atendiendo 180 velaciones al año; es decir 1 velación por 2 días.

**Tabla 28**  
*Capacidad instalada*

Número de usuarios anuales	75
Numero de velaciones estimadas	75

Fuente: Elaborado por Autoras

#### **4.3.5 Ingeniería del proyecto.**

Para la ingeniería del proyecto es necesario describir específicamente el producto y servicio que se pretende ofrecer al mercado meta; para lo cual se distribuye la planta y se establecen las actividades necesarias y procesos que se realizaran para llegar al cliente; determinando así el monto de inversión a incurrir para el funcionamiento de la empresa.

##### ***4.3.5.1 Diseño y descripción técnica del servicio.***

Se dispone de una amplia gama de productos y servicios funerarios que cuentan con todo lo necesario para una atención digna al presupuesto del cliente; la prestación de estos se origina después del fallecimiento de una persona y comprende el conjunto de actividades fúnebres desde el momento de la contratación hasta el traslado de los restos del lugar de defunción hasta el de inhumación; los mismos que están dirigidos a todo nivel socioeconómico; en un horario de atención de 24 horas de manera que esta jornada permitirá atender a los clientes con normalidad.

**Tabla 29**  
*Productos y servicios*

<b>Productos</b>	<b>Servicios</b>
Cofre mortuario	Alquiler de sala de velación
Mortaja	Servicio de cafetería
Biografía de la vida de la persona fallecida	Servicio de traslado
Arreglos florales	Asistencia de tramites de función
	Servicio de tanatopraxia

Fuente: Elaborado por Autoras

#### **4.3.5.2 Procesos: Estratégicos, operativos, apoyo.**

- **Procesos estratégicos**

Los procesos estratégicos están relacionados directamente con la parte administrativa y organizacional del negocio, es decir, contar con el personal calificado con el fin de brindar un servicio de calidad a los clientes y asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos, para esto se considera el siguiente proceso:

- **Procesos operativos**

A continuación, se procede a detallar cada uno de los procesos claves que influyen en la satisfacción del cliente y aseguran la rentabilidad y el éxito del proyecto generando un valor agregado para los consumidores, mediante las actividades a realizarse en la empresa de servicios funerarios y exequiales

- *Selección y compra de productos funerarios*

La finalidad de este proceso es acondicionar la funeraria con los productos necesarios para brindar el servicio a los clientes a través de cotizaciones de los mejores proveedores con materiales de calidad. Este inicia con el contacto de los suministradores quienes posteriormente elaboran las



proformas detallando los productos que ofrecen y los mejores precios, la empresa solicita mínimo tres cotizaciones de las cuales se elige la mejor.

Después de seleccionar el proveedor, se procede a verificar la disponibilidad de los recursos económicos y la previa autorización del gerente para la realización de la compra de los productos funerarios. El contador se encarga de pagar al abastecedor por los materiales recibidos y este a la vez le entrega la factura, la cual es archivada en los documentos contables para respaldar las transacciones realizadas diariamente.

Continuamente se recibe los productos y se verifica que los mismos estén de acuerdo con las especificaciones técnicas acordadas y si todo está correcto finalmente se realiza el ingreso a bodega; en caso de que no se cumplan las características específicas se procede a efectuar la devolución.

- *Prestación del servicio*

Este representa uno de los procesos operativos más importantes de la empresa porque se enfoca en la satisfacción del cliente a través de la prestación del servicio personalizado y atendiendo al pedido del consumidor. El inicio de este se da cuando el usuario llega al establecimiento y es recibido por el recepcionista quien inmediatamente saluda de manera cortés y le da la bienvenida, después le pregunta el motivo de la visita o la necesidad que tiene para acudir a la funeraria.

Seguidamente el Gerente/Contador se encarga de dar a conocer los productos y servicios disponibles para que el cliente reconozca si existe lo que el necesita y decida si acepta o no el servicio socializado anteriormente. El consumidor acepta una de las prestaciones y posteriormente la persona encargada realiza la proforma con los precios que tienen cada uno de estos y así él pueda escoger lo necesario de acuerdo con la disponibilidad de recursos.

Después que el cliente haya aceptado la proforma y la prestación del servicio el contador elabora el contrato en el que se establece las cláusulas necesarias y se determina la forma de pago para recibir el dinero y posteriormente emitir la factura correspondiente. El recepcionista se encarga de preparar el servicio de velación e inhumación; continuamente el tanatopractor recibe el cadáver y lo prepara realizando la debida tanatopraxia, mientras el consumidor selecciona el ataúd y los arreglos florales de la preferencia.

El Gerente/Contador acondicionan la sala de velación para que el cuerpo sea trasladado a la misma y se lo vele por uno o dos días según el requerimiento del cliente, durante esta actividad se realiza el servicio de cafetería. Terminados los días de velada el cuerpo es trasladado a la iglesia por el proveedor de transporte de la empresa al igual que al cementerio y por último los familiares realizan el entierro del difunto.

- *Tratamiento del cadáver*

Este proceso está relacionado directamente con el manejo del cuerpo de la persona fallecida, para dar inicio el cliente es quien solicita la tanatopraxia o tanatoestética del familiar. Luego el tanatopractor es quien recibe el cadáver e ingresa al área correspondiente para proceder con la preparación del difunto para la velación, para esto es necesario que el consumidor sea quien seleccione la vestimenta y ataúd para el ser querido.

A continuación, el tanatopractor procede a la formolización del cuerpo, realiza la tanatopraxia, es decir, identificar, lavar, desinfectar, taponar la boca y nariz, se maquilla y embalsaman el cadáver para la posterior presentación ante los seres queridos; luego se coloca al difunto en el féretro. Finalmente, es trasladado hacia la sala de velación por el personal para que los familiares puedan darle el último adiós de acuerdo con las creencias y costumbres.

- **Procesos de apoyo**

Los procesos de apoyo esta relacionados con áreas claves de la empresa, es decir brindan los recursos necesarios para que el negocio funcione de manera eficaz y de acuerdo con el cumplimiento de las normativas vigentes del país, el personal atiende al cliente de manera personalizada y las necesidades son cubiertas; en este trabajo se considera dentro de estos procesos al Contador.

#### **4.3.6 Inversión del proyecto.**

Para el desarrollo del presente proyecto se procede a determinar la inversión requerida (tangible e intangibles); es decir el establecimiento de los recursos necesarios para la puesta en marcha del negocio, así como también fijar el capital de trabajo. El inicio de la prestación del servicio se basa en realizar una inversión de activos tangibles;

##### ***4.3.6.1 Inversión tangible.***

Para empezar a brindar los servicios funerarios y exequiales es necesario adquirir:

- Equipos de computación
- Muebles y enseres
- Equipos de oficina
- Equipo funerario
- Menaje

- *Equipos de computación*

Para llevar a cabo los movimientos administrativos del proyecto es necesario adquirir tecnología básica que permita el desarrollo normal de las operaciones; para el presente trabajo se ha considerado indispensable la adquisición de dos computadores Hp, una impresora y dos USB, cuyos costos se detallan a continuación:

**Tabla 30**  
*Equipos de computación*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computador Hp	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Impresora EPSON L3150	1	\$ 200,00	\$ 200,00
USB HP	2	\$ 9,49	\$ 18,98
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 709,49</b>	<b>\$ 718,98</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *Muebles y enseres*

Son activos que comprenden el mobiliario y demás elementos que se utiliza para realizar las actividades laborales diarias y la adecuación de las oficinas, logrando la máxima efectividad al momento de la prestación del servicio con equipos de calidad obtenidos a través de proveedores reconocidos, estos son:

**Tabla 31**  
*Muebles y enseres*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorios Tipo L	2	\$ 195,00	\$ 390,00
Sillas giratorias	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Sillas plásticas	40	\$ 5,00	\$ 200,00
Sillas de espera	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Estanterías	2	\$ 65,00	\$ 130,00
Archivadores Metálicos de 4 gavetas	2	\$ 114,00	\$ 228,00
Mueble para recepción	1	\$ 229,00	\$ 229,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 653,00</b>	<b>\$ 1.307,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *Equipo de oficina*

En este tipo de activos se identifica a todos aquellos dispositivos que se necesitan para llevar a cabo cada una de las tareas propias de las oficinas, como calculadoras y medios de comunicación que permiten un mejor desempeño del personal y una atención de calidad, estos se detallan a continuación:

**Tabla 32**  
*Equipo de oficina*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Calculadora Casio Fx-991	2	\$ 31,00	\$ 62,00
Teléfono	1	\$ 40,00	\$ 40,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 71,00</b>	<b>\$102,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *Equipo funerario*

La inversión en el equipo funerario es indispensable y una de las más importantes porque es la base para la prestación del servicio mediante productos de calidad que logren convencer al cliente y así mismo poder satisfacer las expectativas que tienen con respecto a la empresa, y se realiza la adquisición de:

**Tabla 33**  
*Equipo funerario*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Capilla ardiente aluminio compuesta	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Camilla para formolización y tanatopraxia	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Cirios grandes	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Equipo de tanatopraxia	2	\$ 70,00	\$ 140,00
<b>TOTAL</b>		1170,00	<b>\$ 2.300,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *Menaje*

En esta inversión se toma en cuenta los utensilios indispensables para la prestación del servicio de cafetería, para lograr otorgar un valor agregado a nuestra empresa mediante los diferentes servicios implementados que ayuden al cliente a sentirse cómodo y generar un ambiente cálido, se enlistan a continuación:

**Tabla 34**  
*Menaje*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cafetera 45 tazas	1	\$ 47,99	\$ 47,95
Charoles	4	\$ 3,75	\$ 15,00
TOTAL		\$ 51,74	\$ 62,99

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *Equipo de seguridad*

Este equipo permite monitorear los movimientos que se realizan a diario en la funeraria, además de brindar seguridad y prevención en caso de siniestros; es una inversión necesaria debido a que

ningún negocio está libre de percances inesperados por lo que es necesario la adquisición de estos, se detallan a continuación:

**Tabla 35**  
*Equipo de seguridad*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Cámaras de vigilancia	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Extintor 10 lb	1	\$ 27,00	\$ 27,00
Kit señalético	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Botiquín de primeros auxilios	1	\$ 32,97	\$ 32,97
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 118,47</b>	<b>\$ 173,47</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras

- *Resumen de inversión tangible*

En el presente resumen se detallan los equipos que se necesitan para el funcionamiento de los servicios funerarios y exequiales y la inversión adecuada para la compra de los diferentes activos tangibles que representa \$4.664,44 y así poder tener una idea clara del capital necesario para adecuar la empresa.

**Tabla 36**  
*Resumen inversión tangible*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL</b>
Equipo de computación	\$ 718,98
Muebles y enseres	\$ 1.307,00
Equipo de oficina	\$ 102,00
Equipo funerario	\$ 2.300,00
Menaje	\$ 62,99
Equipo de seguridad	\$ 173,47
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.664,44</b>

Fuente: Elaborado por Autoras

#### **4.3.6.2 Inversión intangible**

Los bienes intangibles no sufren desgaste físico, no se pueden contabilizar, estos hacen referencia a gastos de tipo jurídico y son necesarios para la creación y funcionamiento obligatorio para una microempresa; para dar inicio con las actividades del presente proyecto se consideran los siguientes:

- *Gastos de constitución e instalación*

Se debe realizar los siguientes gastos de constitución los cuales permiten legalizar la empresa como: permiso de funcionamiento, patente municipal y la garantía de arriendo que se otorga para hacer uso del inmueble. Por lo general estos se realizan una sola vez durante la vida del proyecto.

**Tabla 37**  
*Gastos de constitución e instalación*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Permiso de funcionamiento	\$ 60,00	\$ 60,00
Patente municipal	\$ 120,00	\$ 120,00
Garantía arriendo	\$ 400,00	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 580,00</b>	<b>\$ 580,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por Autoras



- *Gastos de operación*

A continuación, se divide los gastos que son necesarios para llevar a cabo las diferentes actividades y operaciones diarias de la funeraria como son: administrativos y de ventas, estos hacen posible alcanzar los propósitos de la empresa, pero no están relacionados directamente con el sistema de producción.

- *Gastos administrativos*

Estos gastos no están relacionados directamente con la producción o fabricación de un producto, pero son necesarios para un correcto funcionamiento de la empresa y lograr la eficiencia y eficacia de esta debido a que no están conectados únicamente con un departamento sino con toda la institución.

- *Servicios básicos*

Para un correcto funcionamiento y desempeño de las actividades de la empresa funeraria es necesario contar con los servicios básicos como agua potable, energía eléctrica, internet, telefonía; mismos que permiten efectuar las tareas con eficiencia y de esta manera brindar un beneficio de calidad.

**Tabla 38**  
*Servicios básicos*

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía eléctrica	\$ 25,00	\$ 300,00
Agua potable	\$ 10,00	\$ 120,00
Internet	\$ 30,00	\$ 360,00
Teléfono	\$ 12,00	\$ 144,00
TOTAL	<b>\$ 77,00</b>	<b>\$ 924,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Gastos de arriendo*

Este rubro corresponde al pago por el alquiler del local para el desarrollo de la actividad económica, es un gasto indispensable para asegurar el inmobiliario que se adecue para la prestación de los servicios funerarios y exequiales, considerando la ubicación apropiada y un espacio físico amplio para un ambiente laboral exitoso.

**Tabla 39**  
*Gasto Arriendo*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>ESPACIO FISICO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Arrendamiento local	162 M2	\$ 200,00	\$ 2400,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 2400,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Remuneraciones del personal administrativo*

Para brindar un servicio de calidad se debe contar con personal capacitado en el área administrativa, contribuyendo al óptimo funcionamiento de la funeraria, se necesita de un Gerente y un Contador/Recepcionista quienes están encargados de ayudar a la empresa a posicionarse y obtener la mayor rentabilidad.

**Tabla 40***Remuneraciones del personal administrativo*

<b>Cargo</b>	<b>Ingreso mensual</b>	<b>Ingreso anual</b>	<b>Aporte patronal IESS (12,15%)</b>	<b>XIII Sueldo</b>	<b>XIV Sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total anual</b>
Gerente/Contadora	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 729,00	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 250,00	\$ 7.879,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 500,00</b>	<b>\$ 6.000,00</b>	<b>\$ 729,00</b>	<b>\$ 500,00</b>	<b>\$ 400,00</b>	<b>\$ 250,00</b>	<b>\$ 7.879,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autora

- *Suministros y materiales de oficina*

Para el desarrollo de las actividades de la empresa es indispensable estar completamente preparado antes de abrir las puertas de esta y se toma en cuenta los correctos suministros y materiales de oficina que se utilizan a diario para prestar el servicio y mantener un lugar de trabajo organizado.

**Tabla 41**  
*Suministros y materiales de oficina*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
Esfero Bic Punta gruesa	24	\$ 0,20	\$ 4,75
Grapadoras	1	\$ 5,25	\$ 5,25
Perforadoras	1	\$ 5,25	\$ 5,25
Caja de Clips	2	\$ 3,60	\$ 7,20
Resmas papel bond Xerox A4	5	\$ 3,15	\$ 15,75
Carpetas	10	\$ 1,20	\$ 12,00
Caja de grapas	3	\$ 0,75	\$ 2,25
Tijeras ABC	2	\$ 1,38	\$ 2,76
Archivador grande	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Lápiz mongol	24	\$ 0,10	\$ 2,33
Cartuchos para impresora	6	\$ 45,00	\$ 270,00
Almohadillas dactilares	2	\$ 0,69	\$ 1,38
Gomas en barra	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Facturas	1	\$ 10,00	\$ 10,00
Cintas adhesivas	4	\$ 2,50	\$ 10,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 82,82</b>	<b>\$ 352,82</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- **Gastos de ventas**

- *Gastos de publicidad*

Tomando en cuenta la encuesta realizada se utilizan las redes sociales como medio de publicidad, este es el más utilizado en la actualidad, además de la creación de una página web donde se publica información de la empresa; también es necesario contar con tarjetas de presentación y un rótulo para este último gasto dependerá de la medida (metros).

**Tabla 42**

*Gasto publicidad*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Página web	\$ 10,00	\$ 120,00
Rotulo	\$ 60,00	\$ 60,00
Tarjetas de presentación	\$ 6,67	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 76,67</b>	<b>\$ 260,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

**Tabla 43**

*Alquiler de transporte*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Alquiler transporte	\$ 50,00	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 120,00</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Inversión en capital de trabajo*

Se refiere a los recursos necesarios que debe disponer la empresa para el adecuado y regular funcionamiento del proyecto durante un ciclo de vida determinada; se considera el lapso de un mes para conocer los costos y estos rubros cubren materia prima, mano de obra y costos generales de

fabricación. Para iniciar con las actividades de la empresa de servicios funerarios y exequiales se requiere un capital de trabajo de 3.786,79 dólares, explicados a continuación:

**Tabla 44**  
*Capital de Trabajo*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>
Costo paquete	\$ 2.575,00
Costos generales de fabricación	\$ 19,69
Mano de obra (tanatopractor)	\$ 300,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.894,69</b>
Gastos administrativos	
Energía eléctrica	\$ 25,00
Agua potable	\$ 10,00
Internet	\$ 30,00
Teléfono	\$ 12,00
Gasto arriendo	\$ 200,00
Gasto sueldos	\$ 500,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 29,40
Materiales de aseo y limpieza	\$ 14,03
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$ 820,44</b>
Gastos de ventas	
Publicidad	\$ 21,67
Alquiler transporte	\$ 50,00
<b>Total gasto ventas</b>	<b>\$ 71,67</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.786,79</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

#### **4.3.6.3 Inversión total.**

La inversión total del proyecto requiere la adquisición de activos fijos o tangibles, intangibles y capital de trabajo necesarios para poner en funcionamiento la empresa, además se detalla

claramente el presupuesto con el que debe contar el negocio para llevarse a cabo y cumplir con los objetivos propuestos.

**Tabla 45**  
*Inversión total*

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Inversión tangible	\$ 4.664,44
Inversión intangible	\$ 580,00
Capital de trabajo	\$ 3.786,79
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.031,23</b>

Fuente: Elaborado por autoras

#### **4.3.6.4 Financiamiento.**

Para el financiamiento del presente proyecto se considerará un porcentaje de capital propio que corresponde al 70% del total requerido y otro de capital externo con un 30% que será solicitado a la institución financiera BanEcuador puesto que esta apoya constantemente a los emprendimientos y microempresas.

**Tabla 46**  
*Cálculo financiamiento*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL</b>	<b>PROPIO</b>	<b>PRESTADO</b>
Inversión tangible	\$ 4.664,44	\$ 3.265,11	\$ 1.399,33
Inversión intangible	\$ 580,00	\$ 406,00	\$ 174,00
Capital de trabajo	\$ 3.786,79	\$ 2.650,76	\$ 1.136,04
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.031,23</b>	<b>\$ 6.321,86</b>	<b>\$ 2.709,37</b>
		70%	30%

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

**Tabla 47**  
*Financiamiento*

<b>Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Financiamiento propio	\$ 6.321,86	70%
Financiamiento externo	\$ 2.709,37	30%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.031,23</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- **Conclusión**

Este estudio técnico permitió determinar el lugar más adecuado para la implementación de la funeraria, en la matriz de ponderación se obtuvo como mejor ubicación la calle Bolívar y Eugenio Espejo en el Barrio Santa Inés para cubrir la demanda insatisfecha de acuerdo con la capacidad instalada con la que contará la empresa.

También se realizó una descripción de la distribución física de las instalaciones que requerirá la empresa para ponerse en marcha, además de definir los procesos estratégicos, operativos y de apoyo; se obtuvo la inversión total que se va a necesitar para el proyecto dando un monto de \$9.031,23 para la implementación de este. Para el financiamiento se toma en cuenta el 30% como un préstamo solicitado a BanEcuador y el 70% cubierto en partes iguales por las propietarias de la empresa.



## **4.4 Estudio financiero**

### **4.4.1 Introducción.**

Este estudio permite obtener información acerca de la viabilidad del negocio en un contexto económico; presenta la estimación proyectada de ingresos y egresos. Para las respectivas proyecciones es necesario tomar en cuenta una tasa de inflación, de decrecimiento poblacional, crecimiento anual de las remuneraciones; además se realiza la proyección de los estados financieros para conocer los flujos de efectivo y obtener un reporte económico.

También es necesario el desarrollo de los indicadores financieros VAN, TIR, TRMA, CK, Relación Costo/ beneficio, PRI y PE, los cuales permite evaluar la viabilidad, liquidez, solvencia y a la vez identificar la rentabilidad del proyecto, realizando un análisis de sensibilidad para conocer diferentes panoramas que se pueden presentar en la empresa.

### **4.4.2 Objetivo**

Establecer la factibilidad, sostenibilidad y rentabilidad de la empresa a través de una evaluación financiera del proyecto.

### **4.4.3 Presupuesto de la inversión.**

#### **4.4.3.1 Ingresos.**

Corresponden a los rubros generados por la prestación del servicio funerario, estos se obtienen de la multiplicación del número de velaciones que se pretende realizar por el precio unitario establecido por el paquete, para que la empresa obtenga mayores ventas es importante manejar una adecuada campaña publicitaria.

- *Proyección de ingresos*

La proyección de ingresos se realiza tomando en cuenta la proyección de la demanda para un cálculo efectivo además de considerar la tasa de decrecimiento población del cantón Mira que es

del -0,8%, también de la inflación promedio que es el 0,774% obtenidas de los últimos 5 años y se presenta en la siguiente tabla.

**Tabla 48**  
*Proyección de ingresos*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Servicio					
Cofre mortuario	75	74	74	73	73
PVP	\$250,00	\$254,90	\$259,90	\$264,99	\$270,18
<b>Total</b>	<b>\$18.750,00</b>	<b>\$18.964,56</b>	<b>\$19.181,58</b>	<b>\$19.401,07</b>	<b>\$19.623,08</b>
Mortaja	75	74	74	73	73
PVP	\$50,00	\$50,98	\$51,98	\$53,00	\$54,04
<b>Total</b>	<b>\$3.750,00</b>	<b>\$3.792,91</b>	<b>\$3.836,32</b>	<b>\$3.880,21</b>	<b>\$3.924,62</b>
Alquiler de la sala de velación	75	74	74	73	73
PVP	\$200,00	\$203,92	\$207,92	\$211,99	\$216,15
<b>Total</b>	<b>\$15.000,00</b>	<b>\$15.171,65</b>	<b>\$15.345,26</b>	<b>\$15.520,86</b>	<b>\$15.698,47</b>
Arreglos florales	75	74	74	73	73
PVP	\$50,00	\$50,98	\$51,98	\$53,00	\$54,04
<b>Total</b>	<b>\$3.750,00</b>	<b>\$3.792,91</b>	<b>\$3.836,32</b>	<b>\$3.880,21</b>	<b>\$3.924,62</b>
Servicio de traslado	75	74	74	73	73
PVP	\$50,00	\$50,98	\$51,98	\$53,00	\$54,04
<b>Total</b>	<b>\$3.750,00</b>	<b>\$3.792,91</b>	<b>\$3.836,32</b>	<b>\$3.880,21</b>	<b>\$3.924,62</b>
Asistencia de trámites de defunción	75	74	74	73	73
PVP	\$50,00	\$50,98	\$51,98	\$53,00	\$54,04
<b>Total</b>	<b>\$3.750,00</b>	<b>\$3.792,91</b>	<b>\$3.836,32</b>	<b>\$3.880,21</b>	<b>\$3.924,62</b>
Servicio Tanatopraxia	75	74	74	73	73
PVP	\$56,00	\$57,10	\$58,22	\$59,36	\$60,52
<b>Total</b>	<b>\$4.200,00</b>	<b>\$4.248,06</b>	<b>\$4.296,67</b>	<b>\$4.345,84</b>	<b>\$4.395,57</b>
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	<b>\$52.950,00</b>	<b>\$53.555,92</b>	<b>\$54.168,77</b>	<b>\$54.788,63</b>	<b>\$55.415,59</b>

Fuente: Elaborado por autoras

**Tabla 49**  
*Resumen de ingresos*

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS PROYECTADOS</b>
2020	\$52.950,00
2021	\$53.555,92
2022	\$54.168,77
2023	\$54.788,63
2024	\$55.415,59

Fuente: Elaborado por autoras

#### **4.4.4 Costos y gastos proyectados.**

Corresponden a los rubros que la empresa tiene que reembolsar por concepto de costos en los que incurre la entidad para poner en marcha la actividad económica, siendo estos gastos administrativos y de ventas que, aunque no se relacionan directamente con la producción son indispensables para la prestación del servicio.

#### 4.4.4.1 Costos de producción.

- *Mano de obra proyectada*

**Tabla 50**

*Mano de obra proyectada*

Cargo	Ingreso mensual	Ingreso anual	Aporte Patronal IESS (12,15%)	Fondos de reserva	XIII sueldo	XIV sueldo	Vacaciones	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Tanatolector	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 437,40	\$ 299,88	\$ 300,00	\$ 400,00	\$ 150,00	\$ 4.887,40	\$ 5.313,85	\$ 5.443,51	\$ 5.576,33	\$ 5.712,39
<b>TOTAL</b>	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 437,40	\$ 299,88	\$ 300,00	\$ 400,00	\$ 150,00	\$ 4.887,40	\$ 5.313,85	\$ 5.443,51	\$ 5.576,33	\$ 5.712,39

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

#### 4.4.5 Proyección de gastos administrativos y de ventas.

- *Gastos administrativos proyectado*

Corresponde a los gastos que realiza el área administrativa para el funcionamiento de la actividad económica como la remuneración al personal administrativo en este caso el Gerente y el Contador; además de los servicios básicos que son el internet, agua potable, energía eléctrica y teléfono.

- *Remuneración del personal administrativo*

Para la proyección de las remuneraciones del personal de la empresa es necesario determinar una tasa promedio de las variaciones que ha existido de los últimos cinco años del sueldo básico unificado en Ecuador. Es así como se ha establecido una tasa del 2,44%, información se presenta en la siguiente tabla.

**Tabla 51**  
*Variación de Sueldo Básico Unificado*

<b>Año</b>	<b>SBU</b>	<b>% de Incremento</b>
2016	366	3,27
2017	387	2,4
2018	386	2,94
2019	394	2,07
2020	400	1,52
<b>Total</b>		<b>12,2</b>
<b>Promedio</b>		<b>2,44</b>

Fuente: EL UNIVERSO ( 2020)

Además, es importante la proyección de los beneficios sociales y se debe tener en cuenta que los fondos de reserva que perciben los trabajadores se deben calcular a partir del treceavo mes de acuerdo con la ley, es decir después del primer año de trabajo y este influye en las proyecciones para los siguientes años.

**Tabla 52***Proyección de Sueldos del personal administrativo*

CARGO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	FONDOS DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Gerente/Co ntador	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 729,00	\$ 499,80	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 250,00	\$ 7.879,00	\$ 8.583,24	\$ 8.792,67	\$ 9.007,22	\$ 9.226,99
<b>TOTAL</b>	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 729,00	\$ 499,80	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 250,00	\$ 7.879,00	\$ 8.583,24	\$ 8.792,67	\$ 9.007,22	\$ 9.226,99

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Servicios básicos*

Para realizar la proyección de los gastos de servicios básicos se toma en cuenta la tasa promedio de inflación nacional, es decir se calcula promediando las variaciones de los últimos 5 años, dando un resultado del 0,774% misma que es indispensable para determinar las respectivas proyecciones.

**Tabla 53**

*Proyección de servicios básicos*

Descripción	Valor mensual	Valor anual	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Energía eléctrica	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 532,20	\$ 944,12	\$ 1.674,87	\$ 2.971,23	\$ 5.270,96
Agua potable	\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 212,88	\$ 377,65	\$ 669,95	\$ 1.188,49	\$ 2.108,38
Internet	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 638,64	\$ 1.132,95	\$ 2.009,85	\$ 3.565,47	\$ 6.325,15
Teléfono	\$ 12,00	\$ 144,00	\$ 255,46	\$ 453,18	\$ 803,94	\$ 1.426,19	\$ 2.530,06
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 77,00</b>	<b>\$ 924,00</b>	<b>\$ 1.639,18</b>	<b>\$ 2.907,90</b>	<b>\$ 5.158,61</b>	<b>\$ 9.151,38</b>	<b>\$ 16.234,54</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Gastos de arriendo*

Corresponde a una proyección de los gastos en los que incurre la empresa por el arrendamiento del local en el que se pretende ofrecer los servicios funerarios y exequiales, el cálculo se lo realiza utilizando la tasa promedio de la inflación nacional que es el 0,774% misma que fue determinada anteriormente.



**Tabla 54***Proyección de gasto arriendo*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>
Arrendamiento local	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 4.257,60	\$ 7.552,98	\$ 13.398,99	\$ 23.769,81	\$ 42.167,64
<b>TOTAL</b>	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 4.257,60	\$ 7.552,98	\$ 13.398,99	\$ 23.769,81	\$ 42.167,64

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Suministros y materiales de oficina*

Son indispensables para la ejecución de las labores diarias que permite realizar un adecuado control y registro de las actividades administrativas y de ventas permitiendo una organización adecuada; para la proyección se tomó en cuenta la tasa promedio de inflación nacional que es el 0,774%.

**Tabla 55**  
*Proyección de suministros y materiales de oficina*

<b>Descripción</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>
Esfero Bic Punta gruesa	\$ 4,75	\$ 8,43	\$ 14,95	\$ 26,52	\$ 47,04
Grapadoras	\$ 5,25	\$ 9,31	\$ 16,52	\$ 29,31	\$ 52,00
Perforadoras	\$ 5,25	\$ 9,31	\$ 16,52	\$ 29,31	\$ 52,00
Caja de Clips	\$ 7,20	\$ 12,77	\$ 22,66	\$ 40,20	\$ 71,31
Resamas papel bond Xerox A4	\$ 15,75	\$ 27,94	\$ 49,57	\$ 87,93	\$ 155,99
Carpetas	\$ 12,00	\$ 21,29	\$ 37,76	\$ 66,99	\$ 118,85
Caja de grapas	\$ 2,25	\$ 3,99	\$ 7,08	\$ 12,56	\$ 22,28
Tijeras ABC	\$ 2,76	\$ 4,90	\$ 8,69	\$ 15,41	\$ 27,34
Archivador grande	\$ 6,00	\$ 10,64	\$ 18,88	\$ 33,50	\$ 59,42
Lapiz mongol	\$ 2,33	\$ 4,13	\$ 7,33	\$ 13,01	\$ 23,08
Cartuchos para impresora	\$ 270,00	\$ 478,98	\$ 849,71	\$ 1.507,39	\$ 2.674,10
Almohadillas dactilares	\$ 1,38	\$ 2,45	\$ 4,34	\$ 7,70	\$ 13,67
Gomas en barra	\$ 5,40	\$ 9,58	\$ 16,99	\$ 30,15	\$ 53,48
Facturero	\$ 10,00	\$ 17,74	\$ 31,47	\$ 55,83	\$ 99,04
Cintas adhesivas	\$ 10,00	\$ 17,74	\$ 31,47	\$ 55,83	\$ 99,04
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 360,32</b>	<b>\$ 639,21</b>	<b>\$ 1.133,95</b>	<b>\$ 2.011,64</b>	<b>\$ 3.568,64</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Materiales de aseo y limpieza*

Estos implementos ayudan a generar un ambiente de trabajo positivo, ordenado y limpio; con un alto porcentaje higiénico que de una buena imagen al cliente y también a los trabajadores, por lo que es necesario una proyección de estos utilizando la tasa promedio de inflación nacional 0,774%.

**Tabla 56**  
*Proyección material de limpieza*

DESCRIPCIÓN	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	2020	2021	2022	2023	2024
Desinfectante	\$ 10,00	\$ 17,74	\$ 31,47	\$ 55,83	\$ 99,04
Detergentes	\$ 10,00	\$ 17,74	\$ 31,47	\$ 55,83	\$ 99,04
Lavavajillas	\$ 8,25	\$ 14,64	\$ 25,96	\$ 46,06	\$ 81,71
Funda de basura	\$ 10,00	\$ 17,74	\$ 31,47	\$ 55,83	\$ 99,04
Guantes	\$ 7,00	\$ 12,42	\$ 22,03	\$ 39,08	\$ 69,33
Jabón de manos	\$ 14,00	\$ 24,84	\$ 44,06	\$ 78,16	\$ 138,66
Cloro	\$ 7,50	\$ 13,31	\$ 23,60	\$ 41,87	\$ 74,28
Toalla de manos	\$ 12,00	\$ 21,29	\$ 37,76	\$ 66,99	\$ 118,85
Papel higiénico	\$ 15,00	\$ 26,61	\$ 47,21	\$ 83,74	\$ 148,56
Alcohol antiséptico	\$ 26,00	\$ 46,12	\$ 81,82	\$ 145,16	\$ 257,51
Escobas plásticas	\$ 7,50	\$ 13,31	\$ 23,60	\$ 41,87	\$ 74,28
Ambientales	\$ 7,50	\$ 13,31	\$ 23,60	\$ 41,87	\$ 74,28
Cepillo para sanitario	\$ 1,75	\$ 3,10	\$ 5,51	\$ 9,77	\$ 17,33
Recogedores de basura	\$ 5,00	\$ 8,87	\$ 15,74	\$ 27,91	\$ 49,52
Trapeador	\$ 5,60	\$ 9,93	\$ 17,62	\$ 31,26	\$ 55,46
Tachos de basura	\$ 6,00	\$ 10,64	\$ 18,88	\$ 33,50	\$ 59,42
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 153,10</b>	<b>\$ 271,60</b>	<b>\$ 481,82</b>	<b>\$ 854,74</b>	<b>\$ 1.516,32</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Resumen gastos administrativos*

Después de haber realizado las proyecciones de los gastos administrativos en los que debe incurrir la empresa de servicios funerarios y exequiales, es necesario presentar los datos concretos obtenidos a través de los distintos cálculos y aplicando las tasas correspondientes de manera resumida en la siguiente tabla:

**Tabla 57***Cuadro resumen de gastos administrativos*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>
Sueldos	\$ 7.879,00	\$ 8.583,24	\$ 8.792,67	\$ 9.007,22	\$ 9.226,99
Servicios básicos	\$ 1.639,18	\$ 2.907,90	\$ 5.158,61	\$ 9.151,38	\$ 16.234,54
Arrendamiento del local	\$ 4.257,60	\$ 7.552,98	\$ 13.398,99	\$ 23.769,81	\$ 42.167,64
Suministros y materiales de oficina	\$ 360,32	\$ 639,21	\$ 1.133,95	\$ 2.011,64	\$ 3.568,64
Materiales de limpieza	\$ 153,10	\$ 271,60	\$ 481,82	\$ 854,74	\$ 1.516,32
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.289,20</b>	<b>\$ 19.954,93</b>	<b>\$ 28.966,05</b>	<b>\$ 44.794,78</b>	<b>\$ 72.714,13</b>

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Gastos de ventas proyectados*

Corresponde a los desembolsos de dinero realizados para la publicidad y promoción de los servicios funerarios, estos gastos permiten a la empresa aumentar el índice de ventas manejando una campaña publicitaria de calidad; para las proyecciones de estos se toma en cuenta la tasa promedio de inflación nacional 0,774%.

- *Gastos de publicidad y promoción*

La publicidad es sumamente importante para dar a conocer el servicio y las distintas características de la empresa a los clientes, para este proyecto se toman en cuenta los gastos en página web, rótulo y tarjetas de presentación, mismos que se detallan a continuación con la respectiva proyección calculados con la tasa promedio de inflación nacional.

**Tabla 58***Proyección de gastos de ventas*

DESCRIPCIÓN	AÑO	AÑO	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
	2020	2021			
Página web	\$ 120,00	\$ 212,88	\$ 377,65	\$ 669,95	\$ 1.188,49
Rotulo	\$ 60,00	\$ 106,44	\$ 188,82	\$ 334,97	\$ 594,25
Tarjetas de presentación	\$ 80,00	\$ 141,92	\$ 251,77	\$ 446,63	\$ 792,33
<b>TOTAL</b>	\$ 260,00	\$ 461,24	\$ 818,24	\$ 1.451,56	\$ 2.575,06

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Depreciaciones*

Estas se realizan a los activos que tienen un periodo de vida útil dentro de la empresa, para lo cual se aplica los porcentajes máximos establecidos en el Artículo 28, numeral 6 del Reglamento a la aplicación de la ley de régimen tributario interno, además de considerar la vida útil del bien. El resultado que se obtiene es llamado gasto deducible siempre que se ajuste a las tasas fijadas por la ley. A continuación, se detallan las respectivas proyecciones de las depreciaciones acumuladas de los activos fijos:

**Tabla 59**  
*Depreciaciones*

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA POR ACTIVO</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
Equipo de computación	\$718,98	3		239,66	239,66	239,66			\$718,98	\$0,00
Muebles y enseres	\$1.307,00	10		\$ 130,70	\$ 130,70	\$ 130,70	\$ 130,70	\$ 130,70	\$ 653,50	\$ 653,50
Equipo de oficina	\$102,00	10		\$ 10,20	\$ 10,20	\$ 10,20	\$ 10,20	\$ 10,20	\$ 51,00	\$ 51,00
Equipo funerario	\$2.300,00	10		\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 1.150,00	\$ 1.150,00
Menaje	\$62,99	10		\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 6,30	\$ 31,50	\$ 31,50
Equipo de seguridad	\$173,47	5		\$ 34,69	\$ 34,69	\$ 34,69	\$ 34,69	\$ 34,69	\$ 173,47	\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$4.664,44</b>			<b>\$651,55</b>	<b>\$651,55</b>	<b>\$651,55</b>	<b>\$411,89</b>	<b>\$411,89</b>	<b>\$2.778,45</b>	<b>\$ 1.886,00</b>
<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA ANUAL</b>				<b>\$651,55</b>	<b>\$1.303,11</b>	<b>\$1.954,66</b>	<b>\$2.366,55</b>	<b>\$2.778,45</b>		

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Gastos financieros*

Para la puesta en marcha del presente proyecto no se cuenta con un capital propio en la totalidad por lo que es necesario solicitar un préstamo a BanEcuador mismo que representa el 30% de la inversión total requerida es decir \$ 2.709,37 dólares, considerando una tasa de interés del 11,25% a un plazo de 2 años,

- *Cuadro resumen de capital e interés anual*

**Tabla 60**

*Cálculo amortización anual*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Intereses Anual</b>	\$304,80	\$160,52	\$0,00
<b>Capital Anual</b>	1.282,54	1.426,83	0

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

- *Amortizaciones*

Se calcula la amortización del préstamo por el método francés siendo este el más utilizado por las instituciones financieras, manteniendo una tasa de amortización constante en todo el período del préstamo a un interés fijo. En la siguiente tabla se detalla la amortización correspondiente al préstamo:

**Tabla 61**

*Cálculo de amortización anual*

<b>AÑO</b>	<b>CUOTA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>SALDO</b>
0				\$2.709,37
1	\$1.587,35	304,80	\$1.282,54	\$1.426,83
2	\$1.587,35	160,52	\$1.426,83	\$0,00
3	\$0,00	0,00	\$0,00	\$0,00

Fuente: Investigación directa-Elaborado por autoras

#### **4.4.6 Estados financieros presupuestados**

Estos reflejan la contabilidad de una empresa y la estructura económica dentro de un período contable y son útiles para la toma de decisiones, a continuación, se presenta los estados financieros proyectados para un lapso de cinco años mismos que permiten evaluar valores necesarios a través del tiempo.

- *Estado de resultados proyectado*

Muestra la posición de la empresa con respecto a las ventas anuales y los egresos en los que incurre para la prestación de las actividades económicas con las proyecciones para determinar la utilidad por cada período. De acuerdo con el estado de resultados proyectados para el presente proyecto se evidencia que existe un rendimiento de 4.253,66 para el primer año de operación debido a que se descuenta los respectivos gastos incluido el 15% de participación de trabajadores y el 25% del impuesto a la renta.



**Tabla 62***Estado de resultados proyectado*

	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos de operación	\$52.950,00	\$53.555,92	\$54.168,77	\$54.788,63	\$55.415,59
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$52.950,00</b>	<b>\$53.555,92</b>	<b>\$54.168,77</b>	<b>\$54.788,63</b>	<b>\$55.415,59</b>
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>					
Costo de producción	\$34.500,00	\$34.548,39	\$34.597,73	\$34.648,03	\$34.699,31
Depreciación de activos de producción	\$236,30	\$236,30	\$236,30	\$236,30	\$236,30
<b>Total costo de producción</b>	<b>\$34.736,30</b>	<b>\$34.784,69</b>	<b>\$34.834,03</b>	<b>\$34.884,33</b>	<b>\$34.935,61</b>
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$18.213,70</b>	<b>\$18.771,23</b>	<b>\$19.334,74</b>	<b>\$19.904,30</b>	<b>\$20.479,98</b>
Gastos Administración	\$9.845,23	\$9.921,43	\$9.998,22	\$10.075,61	\$10.153,60
Gastos de ventas	\$860,00	\$866,66	\$873,36	\$880,12	\$886,94
Depreciación otros activos	\$415,25	\$415,25	\$415,25	\$175,59	\$175,59
Amortización de intangibles	\$116,00	\$116,00	\$116,00	\$116,00	\$116,00
Costos de financiamiento	\$304,80	\$160,52	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>Total gastos adm. Ventas, distribución, financiación</b>	<b>\$11.541,29</b>	<b>\$11.479,86</b>	<b>\$11.402,84</b>	<b>\$11.247,33</b>	<b>\$11.332,13</b>
<b>Utilidad antes de participación trabajadores</b>	<b>\$6.672,41</b>	<b>\$7.291,37</b>	<b>\$7.931,90</b>	<b>\$8.656,97</b>	<b>\$9.147,85</b>
Participación trabajadores 15%	\$1.000,86	\$1.093,71	\$1.189,78	\$1.298,55	\$1.372,18
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$5.671,55</b>	<b>\$6.197,66</b>	<b>\$6.742,11</b>	<b>\$7.358,43</b>	<b>\$7.775,67</b>
Impuestos I.R 25%	\$1.417,89	\$1.549,42	\$1.685,53	\$1.839,61	\$1.943,92
<b>Utilidad neta después de impuestos</b>	<b>\$4.253,66</b>	<b>\$4.648,25</b>	<b>\$5.056,59</b>	<b>\$5.518,82</b>	<b>\$5.831,76</b>
<b>Utilidades acumuladas</b>	<b>\$4.253,66</b>	<b>\$8.901,91</b>	<b>\$13.958,50</b>	<b>\$19.477,32</b>	<b>\$25.309,07</b>

Fuente: Elaborado por autora.

- *Estado de fuentes y usos proyectado*

Ayuda a establecer las variaciones en los activos, pasivos o patrimonio; es decir el incremento o disminución que se presenta en cada uno de estos rubros en un período actual frente a un anterior y así determinar el saldo de efectivo.

**Tabla 63**  
*Estado de fuentes y usos proyectado*

<b>AÑO</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>
Entradas de efectivo						
Recursos financieros	\$9.031,23	\$3.786,79	\$10,94	\$11,07	\$11,20	\$11,34
Ingresos por ventas		\$52.950,00	\$53.555,92	\$54.168,77	\$54.788,63	\$55.415,59
<b>Total entradas de efectivo</b>	<b>\$9.031,23</b>	<b>\$56.736,79</b>	<b>\$53.566,85</b>	<b>\$54.179,84</b>	<b>\$54.799,84</b>	<b>\$55.426,93</b>
Salidas de efectivo						
Incremento de activos fijos	\$4.664,44	0	0	0	0	0
Incremento de activos intangibles	\$580,00	0	0	0	0	0
Costos de operación totales (sin depreciación y amortización)		\$45.205,23	\$45.336,48	\$45.469,32	\$45.603,77	\$45.739,84
Costos de financiación		\$304,80	\$160,52	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pago amortización de préstamo		\$1.282,54	\$1.426,83	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Participación trabajadores		\$1.000,86	\$1.093,71	\$1.189,78	\$1.298,55	\$1.372,18
Impuestos		\$1.417,89	\$1.549,42	\$1.685,53	\$1.839,61	\$1.943,92
<b>Total salidas de efectivo</b>	<b>\$5.244,44</b>	<b>\$49.211,33</b>	<b>\$49.566,95</b>	<b>\$48.344,63</b>	<b>\$48.741,92</b>	<b>\$49.055,94</b>
<b>Total entradas menos salidas</b>	<b>\$3.786,79</b>	<b>\$7.525,47</b>	<b>\$3.999,91</b>	<b>\$5.835,21</b>	<b>\$6.057,92</b>	<b>\$6.370,99</b>
<b>Saldo acumulado de efectivo</b>	<b>\$3.786,79</b>	<b>\$11.312,26</b>	<b>\$15.312,17</b>	<b>\$21.147,38</b>	<b>\$27.205,30</b>	<b>\$33.576,29</b>

Fuente: Elaborado por autoras.

- *Estado de flujo de efectivo proyectado*

Presenta todas las entradas y salidas de dinero del proyecto durante los periodos proyectados para que las actividades puedan desarrollarse normalmente; sirve de referencia para conocer cuánto dinero se necesita para iniciar con el negocio.

**Tabla 64**  
*Flujo de efectivo proyectado*

DESCRIPCIÓN	FLUJO DE CAJA					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión	\$-9.031,23					
Ventas		\$52.950,00	\$53.555,92	\$54.168,77	\$54.788,63	\$55.415,59
Costos de producción		\$34.500,00	\$34.548,39	\$34.597,73	\$34.648,03	\$34.699,31
Depreciación		\$236,30	\$236,30	\$236,30	\$236,30	\$236,30
UTILIDAD BRUTA		18.213,70	18.771,23	19.334,74	19.904,30	20.479,98
Gastos Administrativos		\$9.845,23	\$9.921,43	\$9.998,22	\$10.075,61	\$10.153,60
Gastos de ventas		\$860,00	\$866,66	\$873,36	\$880,12	\$886,94
Amortización Inversión diferida		\$116,00	\$116,00	\$116,00	\$116,00	\$116,00
Gasto Financiero		\$304,80	\$160,52	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD EN OPERACIÓN		7.087,67	7.706,62	8.347,15	8.832,57	9.323,45
Pago de Principal		\$1.282,54	\$1.426,83	\$0,00	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DEL		\$5.805,12	\$6.279,79	\$8.347,15	\$8.832,57	\$9.323,45
15% trabajadores	0,15	1.063,15	1.155,99	1.252,07	1.324,89	1.398,52
UTILIDAD ANTES DEL		4.741,97	5.123,80	7.095,08	7.507,68	7.924,93
IMPUESTO						
Impuesto a la renta	0,25	1.185,49	1.280,95	1.773,77	1.876,92	1.981,23
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$-9.031,23</b>	<b>3.556,48</b>	<b>3.842,85</b>	<b>5.321,31</b>	<b>5.630,76</b>	<b>5.943,70</b>
<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	<b>\$-9.031,23</b>	<b>12.587,72</b>	<b>16.430,57</b>	<b>21.751,88</b>	<b>27.382,64</b>	<b>33.326,33</b>

Fuente: Elaborado por autoras

- *Estado de situación financiera proyectado*

Refleja la situación de la empresa con respecto a los activos, pasivos y patrimonio; da a conocer los bienes, derechos, obligaciones y cantidad de dinero que tiene la institución; además de evidenciar el grado de solvencia, liquidez y rentabilidad de esta durante varios períodos determinados.

**Tabla 65**  
*Estado de situación financiera proyectado*

	<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>
<b>ACTIVOS</b>							
<b>Activos corrientes</b>							
Efectivo	\$3.786,79	\$11.312,26	\$15.312,17	\$21.147,38	\$27.205,30	\$33.576,29	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$3.786,79</b>	<b>\$11.312,26</b>	<b>\$15.312,17</b>	<b>\$21.147,38</b>	<b>\$27.205,30</b>	<b>\$33.576,29</b>	
<b>Activos fijos</b>							
Equipo computación	\$718,98	\$718,98	\$718,98	\$718,98	\$718,98	\$718,98	\$718,98
Muebles y enseres	\$1.307,00	\$1.307,00	\$1.307,00	\$1.307,00	\$1.307,00	\$1.307,00	\$1.307,00
Equipo de oficina	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00	\$102,00
Equipo funerario	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00	\$2.300,00
Menaje	\$62,99	\$62,99	\$62,99	\$62,99	\$62,99	\$62,99	\$62,99
Equipo de seguridad	\$173,47	\$173,47	\$173,47	\$173,47	\$173,47	\$173,47	\$173,47
(-)Depreciación acumulada activos fijos		\$-651,55	\$-1.303,11	\$-1.954,66	\$-2.366,55	\$-2.778,45	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$4.664,44</b>	<b>\$4.012,89</b>	<b>\$3.361,33</b>	<b>\$2.709,78</b>	<b>\$2.297,89</b>	<b>\$1.886,00</b>	
<b>Activos diferidos</b>							
Constitución	\$580,00	\$464,00	\$348,00	\$232,00	\$116,00	\$0,00	\$0,00
Instalación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Intereses de instalacion	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$580,00</b>	<b>\$464,00</b>	<b>\$348,00</b>	<b>\$232,00</b>	<b>\$116,00</b>	<b>\$0,00</b>	

<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$9.031,23	\$15.789,15	\$19.021,51	\$24.089,16	\$29.619,19	\$35.462,28
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<i>Pasivo</i>						
Préstamo a corto plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Préstamo mediano y largo plazo	\$2.709,37	\$1.426,83	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$2.709,37	\$1.426,83	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<i>Patrimonio</i>						
Capital social	\$6.321,86	\$10.108,66	\$10.119,60	\$10.130,67	\$10.141,87	\$10.153,21
Utilidad neta del ejercicio	0	\$4.253,66	\$8.901,91	\$13.958,50	\$19.477,32	\$25.309,07
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$6.321,86</b>	<b>\$14.362,32</b>	<b>\$19.021,51</b>	<b>\$24.089,16</b>	<b>\$29.619,19</b>	<b>\$35.462,28</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$9.031,23</b>	<b>\$15.789,15</b>	<b>\$19.021,51</b>	<b>\$24.089,16</b>	<b>\$29.619,19</b>	<b>\$35.462,28</b>

Fuente: Elaborado por autoras

#### 4.4.7 Análisis de sensibilidad.

Al realizar el análisis de sensibilidad permite evaluar y conocer los diferentes escenarios que puedan darse al momento de hacer cambios en las variables y de esta manera tomar decisiones para el proyecto; en este caso se ha definido variaciones en los gastos administrativos, ingresos por ventas y gastos de ventas.

**Tabla 66**  
*Análisis de sensibilidad*

VARIABLE	%VARIACIÓN	VAN	RESULTADO
Gastos administrativos	+10%	\$ -25.503.187,02	No Aceptable
Ingreso por ventas	-10%	\$ -3.577,39	No Aceptable
Gastos de ventas	+10%	\$ 10.204,84	Aceptable

Fuente: Elaborado por autoras

#### 4.4.8 Evaluación financiera.

Para determinar la factibilidad del proyecto es necesario tomar en cuenta los indicadores financieros como el costo de capital (Ck), tasa de rendimiento medio (TRM), valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), relación costo beneficio, período de recuperación de la inversión (PRI) y punto de equilibrio (PE); además estos permiten realizar un análisis profundo a toda la información contable principalmente al estado de flujo de efectivo.

- *Costo de capital*

Este indicador permite conocer el rendimiento que no se percibe por tomar la decisión de invertir en el proyecto, para el cálculo se tomó en cuenta la tasa pasiva y activa de BanEcuador; el presente negocio debe rendir un 7,34% a un interés del 11,25% de acuerdo con los cálculos realizados a continuación:

**Tabla 67***Datos para cálculo de costo de capital*

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PESO RELATIVO</b>	<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>TASA PONDERADA</b>
Capital propio	\$6.321,86	70,00%	5,67%	3,97%
Capital financiado	\$2.709,37	30,00%	11,25%	3,38%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.031,23</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>	
<b>CK</b>				<b>7,34%</b>

Fuente: Elaborado por autoras

- *Tasa de rendimiento medio (TRM)*

Representa la tasa mínima aceptable de rendimiento que debe ofrecer el proyecto una vez puesto en marcha. Para el cálculo se considera la tasa del costo del capital 7,34% obtenida anteriormente y la tasa de inflación nacional promedio que es del 0.774% con la siguiente fórmula:

$$\text{TRM} = ((1 + C_k) * (1 + \text{Inf})) - 1$$

**En dónde:**

Ck= costo de capital

Inf= tasa promedio de inflación

$$\text{TRM} = ((1 + 0.0734) * (1 + 0,00774)) - 1$$

$$\text{TRM} = ((1,0734) * (1,00774)) - 1$$

$$\text{TRM} = 1,0817$$

$$\text{TRM} = 8,17\%$$

**Tabla 68***Cálculo de la tasa de rendimiento medio*

FINANCIAMIENTO	VALOR	PESO REALTIVO	TASA DE DESCUENTO	TASA PONDERADA	INFLACIÓN
Capital propio	\$6.321,86	70,00%	5,67%	3,97%	
Capital financiado	\$2.709,37	30,00%	11,25%	3,38%	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.031,23</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>	<b>7,34%</b>	<b>0,77%</b>
<b>TRM</b>	<b>8,17%</b>			<b>CK</b>	

Fuente: Elaborado por autoras

- *Valor actual neto (VAN)*

Con este indicador se puede aceptar o rechazar la inversión inicial del proyecto, determina si el negocio es viable o no, además permite conocer cuánto dinero se va a perder o a ganar con dicha inversión basándose en los flujos de caja proyectados para 5 años llevándolos al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado.

$$VAN = I + \sum \frac{FNE}{(1 + i)^n}$$

En donde:

I= inversión inicial

FNE= flujos netos de efectivo

i= tasa de actualización o TRM

n= años

Después de haber realizado la formula se ha obtenido un resultado positivo de \$ 10.330,28 dólares lo que significa que la implementación de la funeraria es rentable porque cubre la inversión y genera beneficios. Se concluye que la financiación inicial del proyecto es aceptada de acuerdo con este cálculo que se presenta a continuación:



**Tabla 69***Cálculo de valor actual neto*

AÑO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SALDO FLUJO DE CAJA	\$-9.031,23	\$3.556,48	\$3.842,85	\$5.321,31	\$5.630,76	\$5.943,70
<b>VAN</b>	<b>\$ 10.330,28</b>					

Fuente: Elaborado por autoras

- *Tasa interna de retorno (TIR)*

Es la tasa a la que el VAN se iguala a 0, se calcula realizando la sumatoria de los flujos netos actualizados menos la inversión inicial. La tasa interna de retorno es mayor a la de rendimiento medio por lo que se concluye que el proyecto es viable en concordancia con los cálculos detallados:

**Tabla 70***Cálculo de la tasa interna de retorno*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Flujos de caja	\$-9.031,23	\$3.556,48	\$3.842,85	\$5.321,31	\$5.630,76	\$5.943,70
<b>TIR</b>	<b>40%</b>					

Fuente: Elaborado por autoras

- *Relación Costo Beneficio*

Resulta de la comparación entre los ingresos generados por la prestación del servicio y egresos realizados traídos al valor presente, para conocer el beneficio por cada dólar invertido y tomar la mejor decisión para la puesta en marcha del negocio. El resultado es 1,13 que representa la ganancia obtenida por cada dólar invertido.

**Tabla 71***Datos para el cálculo de relación costo beneficio*

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Total ingresos	\$52.950,00	\$53.555,92	\$54.168,77	\$54.788,63	\$55.415,59	<b>\$ 712.346,07</b>
Total ingresos actualizados	\$49.327,40	\$49.891,86	\$50.462,78	\$51.040,24	\$51.624,30	<b>\$ 664.216,91</b>
Total costo y gasto	\$45.557,53	\$45.688,78	\$45.821,62	\$45.956,06	\$46.092,14	\$ 628.584,58
Total costo y gasto actualizado	\$42.440,69	\$42.562,95	\$42.686,70	\$42.811,95	\$42.938,72	<b>\$ 586.114,71</b>
Relacion costo beneficio	<b>\$1,18</b>					

Fuente: Elaborado por autoras

- *Período de recuperación de la inversión (PRI)*

Refleja el tiempo exacto en que el flujo de efectivo logra cubrir la inversión y así se optimiza el tiempo al momento de tomar una decisión de invertir. El período de recuperación de la inversión para el presente proyecto es de 1 año, 8 meses y 21 días; a partir del segundo año se refleja un flujo de caja positivo.

**Tabla 72***Datos para cálculo de período de recuperación*

<b>Descripción</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Flujo de caja	\$-9.031,23	\$3.556,48	\$3.842,85	\$5.321,31	\$5.630,76	\$5.943,70
Flujo de caja acumulado	\$-9.031,23	\$12.587,72	\$16.430,57	\$21.751,88	\$27.382,64	\$33.326,33

Fuente: Elaborado por autoras

**PRI:** 1,72**Años:** 1**Mes:** 9**Días:** 21 días

- *Punto de Equilibrio (PE)*

Permite conocer el valor monetario en el que los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir conocer cuando la empresa no va a tener ningún beneficio extra pero tampoco va a generar pérdida; este indicador es indispensable para tener claro el volumen de ventas y las unidades de producción en este caso los servicios que se oferten.

**Tabla 73***Punto de Equilibrio*

<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		\$52.950,00	\$53.555,92	\$54.168,77	\$54.788,63	\$55.415,59
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$52.950,00</b>	<b>\$53.555,92</b>	<b>\$54.168,77</b>	<b>\$54.788,63</b>	<b>\$55.415,59</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>						
Materia prima		\$30.900,00	\$30.890,05	\$30.880,11	\$30.870,17	\$30.860,23
Mano de Obra		\$3.600,00	\$3.658,34	\$3.717,62	\$3.777,86	\$3.839,08
Costos Indirectos de Fabricacion		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>\$34.500,00</b>	<b>\$34.548,39</b>	<b>\$34.597,73</b>	<b>\$34.648,03</b>	<b>\$34.699,31</b>
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>		<b>\$18.450,00</b>	<b>\$19.007,53</b>	<b>\$19.571,04</b>	<b>\$20.140,60</b>	<b>\$20.716,28</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>						
Depreciación activos de produccion		\$236,30	\$236,30	\$236,30	\$236,30	\$236,30
Gastos Administración		\$9.845,23	\$9.921,43	\$9.998,22	\$10.075,61	\$10.153,60
Gastos de ventas		\$860,00	\$866,66	\$873,36	\$880,12	\$886,94
Gasto depreciacion		\$415,25	\$415,25	\$415,25	\$175,59	\$175,59
Gasto amortización		\$116,00	\$116,00	\$116,00	\$116,00	\$116,00
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>\$11.472,78</b>	<b>\$11.555,64</b>	<b>\$11.639,14</b>	<b>\$11.483,63</b>	<b>\$11.568,42</b>
PE = CF/(1-(CV/I)) en dolares		\$32.925,95	\$32.559,36	\$32.214,84	\$31.239,00	\$30.945,28
PE = CF/(PU-CVu) en cantidad		47	45	44	42	41

Fuente: Elaborado por autoras

#### 4.4.9 Resumen de la evaluación financiera.

Es necesario detallar en un cuadro de resumen los valores obtenidos con los indicadores financieros que han evaluado la información contable de la empresa para conocer la rentabilidad del proyecto y verificar si los resultados ayudan a que la idea de negocio sea factible, aceptable o rechazada.

**Tabla 74**  
*Resumen de la evaluación financiera*

<b>Indicador</b>	<b>Valor</b>	<b>Resultado</b>
<b>Costo de capital</b>	7,34%	Factible
<b>TRM</b>	8,17%	Aceptable
<b>VAN</b>	\$ 10.330,28	Rentable
<b>TIR</b>	40%	Aceptable
<b>C/B</b>	1,18	Aceptable
<b>PRI</b>	1 años, 8 meses, 21 días	Rentable
<b>PE\$</b>	\$32.925,95	dólares
<b>PEQ</b>	47	unidades

Fuente: Elaborado por autoras

#### 4.4.10 Conclusiones de la evaluación financiera.

Después de haber realizado un análisis de la información contable de la empresa a través de los indicadores financiero se concluye que la empresa de servicios funerarios y exequiales es un negocio económicamente viable, porque estos representan valores aceptables, factibles y rentables.

## **4.5 Estudio organizacional**

### **4.5.1 Introducción.**

El estudio organizacional es parte fundamental dentro de las empresas, independientemente cual sea el fin; en primera instancia se crea el nombre del negocio o razón social, luego se continua con el proceso administrativo que hace referencia a la planificación de la empresa; es decir se redacta la misión, visión, objetivos, valores corporativos y políticas, además, se establece la forma de organización de la misma y posteriormente se detallan las funciones de cada puesto, esto con el objetivo de cumplir con las metas empresariales.

Finalmente, para la constitución jurídica se debe detallar de forma clara y precisa el nombre o razón social, el domicilio donde estará establecida de manera exacta; y por último contar con todos los permisos indispensables para el legal funcionamiento de la empresa como son: Instituto de Seguridad Social (IESS), Servicio de Rentas Internas (SRI) y otros, con el fin de garantizar éxito y transparencia de las operaciones a realizarse.

### **4.5.2 Objetivo**

Establecer estrategias administrativas que garanticen un buen funcionamiento de la empresa, así como una adecuada y justa administración del recurso humano.

### **4.5.3 La empresa.**

El presente negocio se encuentra encaminado a ofrecer productos y servicios funerarios, con el fin de ser un apoyo para las personas en situaciones inesperadas ante el fallecimiento de un ser querido, a través de la oferta de un paquete funerario económico el cual contiene lo siguiente: cofre mortuario, mortaja, biografía de la vida de la persona fallecida, alquiler de capilla, arreglos florales, servicio de cafetería, de traslado y asistencia de tramites de defunción.

#### **4.5.3.1 Nombre de la empresa o razón social.**

El nombre que ha sido asignado para la empresa de servicios funerarios y exequiales es “FUNERARIA LA MIREÑITA C&M”, el cual cumple con las siguientes características:

- **Corto:** fácil de recordar y de fácil pronunciación.
- **Original:** porque es único y nuevo dentro del mercado.
- **Es llamativo:** debido a que hace referencia a el nombre del cantón al cual está dirigido el negocio.

#### **4.5.3.2 Logotipo.**

El logotipo es muy importante dentro de la empresa debido a que mediante un símbolo se resume la idea de lo que hace, de lo que es y lo que oferta. Es por esto, que se presenta el siguiente logo que está elaborado en base a diferentes características y criterios los cuales contribuyeron para el diseño definitivo.



Figura 20. Logotipo Servicios Funerarios y Exequiales. Fuente: Elaborado por autoras

#### **4.5.3.3 Slogan.**

“Un viaje hacia la eternidad”

#### ***4.5.3.4 Misión.***

Satisfacer las necesidades de la comunidad mireña brindando un servicio de calidad a los familiares que sufren la pérdida de un ser querido, mediante soluciones que ayuden a conmemorar y honrar la vida de aquellos que han fallecido, siempre comprometidos en proporcionar tranquilidad, confianza y respaldo.

#### ***4.5.3.5 Visión.***

Ser la principal empresa proveedora eficiente y eficaz de servicios funerarios de alta calidad integrada por un equipo honesto, profesional y comprometido al servicio de los clientes.

#### ***4.5.3.6 Objetivos estratégicos.***

- Ofrecer al cliente un servicio personalizado y de calidad.
- Posicionar la empresa en el mercado de los servicios funerarios y exequiales.
- Proveer asistencia funeraria de manera, eficiente, eficaz y confiable al cliente.
- Crear un ambiente de trabajo óptimo para todos los colaboradores de la empresa.
- Brindar un servicio funerario y exequial de manera innovadora haciendo uso de las nuevas tecnologías.
- Garantizar un sistema de mejora continua con respecto a la gestión de calidad.
- Promover estrategias de crecimiento institucional.

#### ***4.5.3.7 Valores corporativos.***

- **Solidaridad:** fomentar un ambiente solidario en la institución tanto con colaboradores como con los clientes.
- **Innovación:** adaptarse continuamente a los cambios para brindar un servicio a la altura de las necesidades del cliente.



- **Responsabilidad:** como empresa satisfacer a los clientes a tiempo y en las condiciones que ellos deseen con la colaboración de los trabajadores.
- **Respeto:** al cliente en el momento de dolor, respetar las creencias de cada uno y tolerar las diferencias.
- **Profesionalismo:** contar con un personal capacitado, con los conocimientos suficientes para atender al cliente.
- **Empatía:** capacidad de ponerse en los zapatos de los demás de manera compasiva y brindado un trato amigable.
- **Honestidad:** cuidar los intereses tanto de la empresa como del cliente, tomando en cuenta las disposiciones de la máxima autoridad para mantener el orden en las acciones de la institución.
- **Trabajo en equipo:** los colaboradores de la empresa tendrán una buena relación, clima de respeto y confianza mutua con mira hacia el cumplimiento de los objetivos institucionales.
- **Compromiso:** garantiza la satisfacción del cliente a través de un servicio comprometido y responsable.
- **Ética:** difundir una moral adecuada para que los clientes se sientan seguros de adquirir los servicios de la funeraria.

#### ***4.5.3.8 Políticas empresariales.***

- Lograr el cumplimiento de objetivos y metas propuestas por la empresa.
- Fomentar el trabajo en equipo para un adecuado posicionamiento de la empresa.
- Personalizar el servicio para satisfacer las necesidades del cliente.
- Optimizar los recursos de la institución y generar un ambiente de trabajo óptimo.
- Mantener una innovación permanente del servicio y fortalecer la mejora continua.
- Cumplir con todas las leyes vigentes para la prestación del servicio.

- Cuidar responsablemente los activos e interés de la empresa.

#### 4.5.3.9 Organigrama estructural.

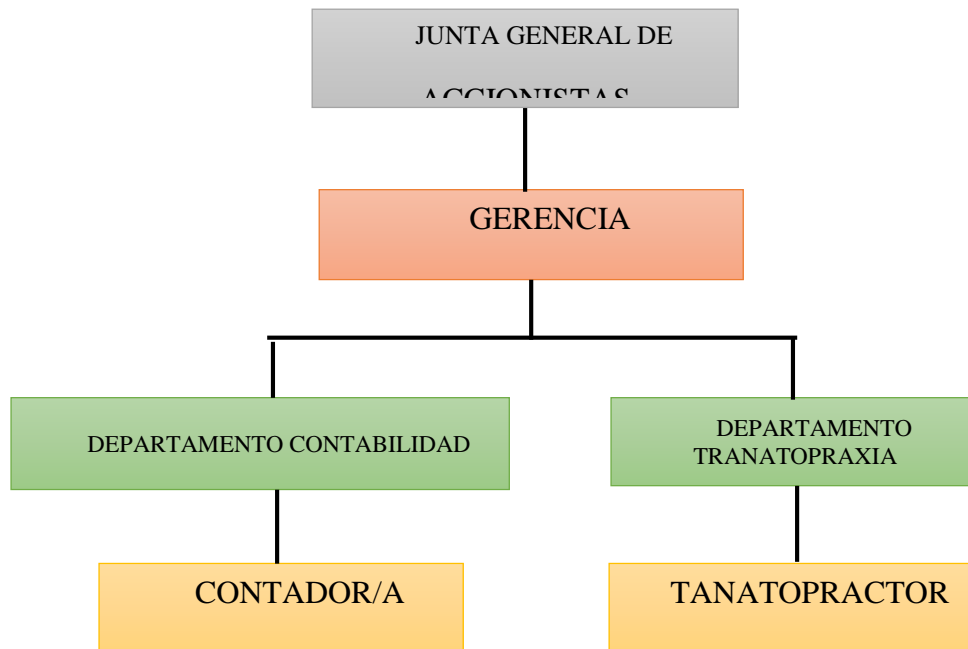


Figura 21. Organigrama Estructural

#### 4.5.3.10 Niveles administrativos.

- *Nivel ejecutivo*

En este nivel se encuentra la Gerencia quien representa la máxima autoridad y es la encargada del funcionamiento administrativo de la organización, coordinando de manera eficiente y eficaz las tareas de los niveles inferiores; es decir está en la obligación de dirigir el equipo de trabajo.

- *Nivel medio*

Este hace referencia a los diferentes departamentos de la empresa que sirven de apoyo para la ejecución de las actividades de la funeraria, conformado por especialistas que permitan dar una bienvenida acogedora al cliente, posicionando una buena imagen de la institución, además de realizar el control de la gestión que realiza y las decisiones que tomen dentro esta.


- *Nivel operativo*

Es el conjunto de los profesionales que satisfacen las necesidades del cliente y brindan un bienestar en el ambiente de trabajo, se encargan de dar seguimiento a los procesos y procedimientos de las actividades de la funeraria, es decir la principal función es realizar de manera eficaz cada una de las tareas en la empresa para la prestación del servicio.

#### ***4.5.3.11 Manuales de funciones.***


El presente proyecto establece este instrumento para que los colaboradores conozcan las funciones específicas y el perfil necesario para formar parte de la empresa, además de ser una herramienta que permite la eficiencia en la administración de los Recursos Humanos y se detallan a continuación dichos criterios de los diferentes puestos:

**Tabla 75***Manual de funciones Gerente*

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	Versión 1 31/03/2021 Página 1/3
Cargo:	GERENTE GENERAL	
Área:	Gerencia	
Nivel:	Ejecutivo	
Reporta a:	N/A	
<b>OBJETIVO</b>		
Ejecutar el proceso administrativo con respecto a planificar, coordinar, supervisar y controlar las actividades de la funeraria con el fin de cumplir con las políticas establecidas en esta.		
<b>PERFIL</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel, en administración de empresas, contabilidad y auditoría o carreras a fines.</li> <li>• Edad de preferencia mayor a 25 años.</li> <li>• Mínimo 2 años de experiencia en cargos similares</li> </ul>		
<b>FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representar legalmente a la empresa</li> <li>• Elaborar y elaborar el plan estratégico anual</li> <li>• Elaborar informes periódicos</li> <li>• Analizar los resultados financieros para la toma de decisiones.</li> <li>• Elaborar el proceso de contratación del personal.</li> <li>• Evaluar el desempeño del personal periódicamente.</li> <li>• Autorizar la adquisición de bienes o servicios necesarios para el desempeño de la empresa.</li> <li>• Autorización de pagos y firmas de cheques.</li> <li>• Socializar las políticas empresariales con los colaboradores.</li> <li>• Permanecer actualizado en normativa legal vigente.</li> <li>• Planificar y coordinar capacitaciones.</li> <li>• Motivar a los colaboradores.</li> </ul>		
<b>HABILIDADES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Capacidad de trabajar bajo presión</li> <li>• Responsabilidad, honestidad, comunicativo</li> <li>• Capacidad para solucionar conflictos inmediatamente.</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Adaptación al cambio.</li> <li>• Estabilidad emocional.</li> </ul>		



Fuente: Elaborado por autoras.

**Tabla 76**  
Manual de Funciones Contador

	<h2>MANUAL DE FUNCIONES</h2>	Versión N° 1 31/03/2021 Página 2/3
<b>Cargo:</b>	Contador	
<b>Área:</b>	Contabilidad	
<b>Nivel:</b>	Medio	
<b>Reporta a:</b>	Gerente	
<b>OBJETIVO</b>		
<p>Brindar atención personalizada al cliente para generar una relación estable con el mismo, dirigir y coordinar el recaudo de los ingresos de la funeraria, manejar la información contable.</p>		
<b>PERFIL</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesional con título en Contabilidad y Auditoría CPA.</li> <li>• Edad mínima 23 años.</li> <li>• Experiencia de 1 año en cargos similares.</li> </ul>		
<b>FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir al cliente y dar la bienvenida, ofrecer los servicios disponibles.</li> <li>• Registrar las transacciones diarias realizadas por la funeraria.</li> <li>• Efectuar el cobro de los servicios prestados y entregar el comprobante de venta.</li> <li>• Realizar los pagos previamente autorizados por las diferentes adquisiciones.</li> <li>• Coordinar con la gerencia las inversiones para generar mayor rentabilidad.</li> <li>• Depositar al final del día los ingresos percibidos.</li> <li>• Actualizarse periódicamente con normas y leyes contables.</li> <li>• Entregar tarjetas de presentación de la funeraria.</li> <li>• Preparar y presentar los Estados Financieros.</li> <li>• Establecer controles internos en la institución.</li> </ul>		
<b>HABILIDADES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad en el trabajo</li> <li>• Honradez</li> <li>• Compromiso</li> <li>• Experiencia en manejo de software contable</li> <li>• Adaptación al cambio</li> <li>• Disponibilidad de tiempo</li> <li>• Conocimientos básicos de declaración de impuestos</li> <li>• Ética</li> <li>• Integridad</li> </ul>		

Fuente: Elaborado por autoras.

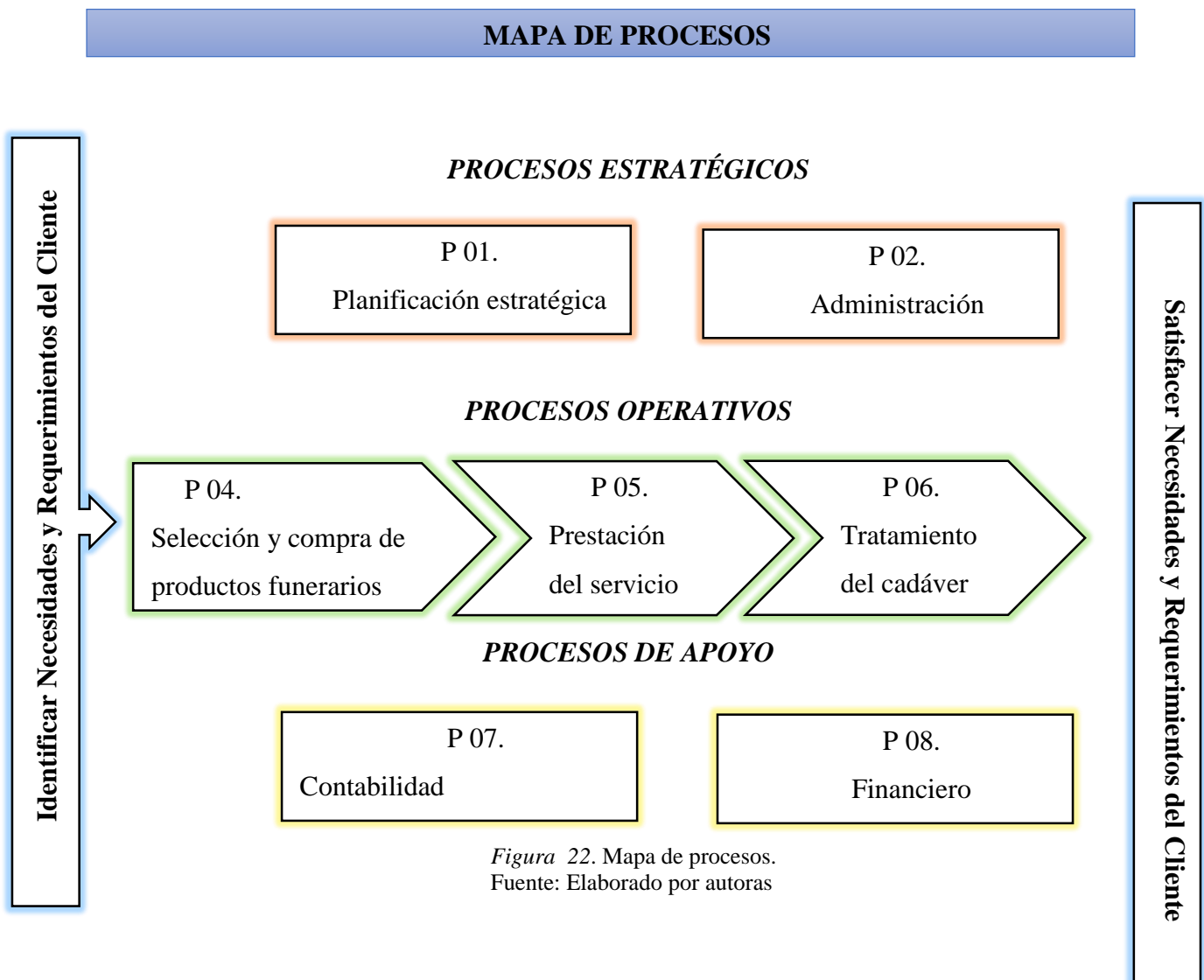
**Tabla 77**  
*Manual de Funciones Tanatopractor*

 <p><b>FUNERARIA</b>    <b>"La Mireñita C&amp;M"</b>  <i>Un viaje hacia la eternidad</i></p>	<p><b>MANUAL DE          FUNCIONES</b></p>	<p>Versión N° 1          31/03/2021          Página 3/3</p>
<p><b>Cargo:</b></p>	<p>TANATOPRACTOR</p>	
<p><b>Área:</b></p>	<p>Tanatopraxia</p>	
<p><b>Nivel:</b></p>	<p>Operativo</p>	
<p><b>Reporta a:</b></p>		
<p><b>OBJETIVO</b></p>		
<p>Utilizar las técnicas y habilidades necesarias para la prestación del servicio de tanatopraxia</p>		
<p><b>PERFIL</b></p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título profesional en tanatopraxia.</li> <li>• Experiencia mínima 2 años en preservación de cadáveres.</li> <li>• Edad de 25 años en adelante.</li> </ul>		
<p><b>FUNCIONES</b></p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar, limpiar, y conservar el cadáver</li> <li>• Reconstruir y reparar el cuerpo de la persona fallecida si es necesario.</li> <li>• Administrar las cantidades necesarias y exactas de los productos para la conservación del cadáver.</li> <li>• Llevar registros con precisión.</li> <li>• Entregar el cuerpo a los familiares para la posterior velación.</li> </ul>		
<p><b>HABILIDADES</b></p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser una persona psicológicamente fuerte.</li> <li>• Ser estricto con respecto a las normas de salud e higiene necesaria para el desempeño de este trabajo.</li> <li>• Tener empatía por el dolor de los familiares.</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Paciencia</li> <li>• Ser cuidadoso con el manejo del cadáver.</li> </ul>		

Fuente: Elaborado por autoras

#### 4.5.3.12 Mapa de procesos.

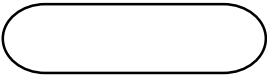
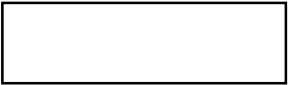
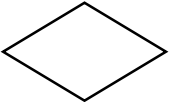

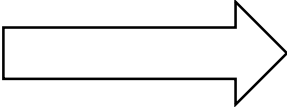
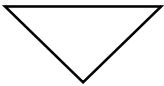
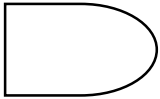
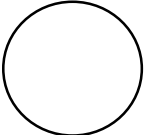
Muestra visualmente los pasos a desarrollarse de un proceso específico, así como también las decisiones que se deben de tomase a lo largo de la cadena. Para la elaboración de esta herramienta es indispensable tomar en cuenta los procesos estratégicos, operativos y de apoyo y se detallan a continuación:



#### 4.5.3.13 Manual de procesos operativos.

Para la descripción de cada uno de los procesos operativos se ha realizado diagramas de flujo el cual permite una mejor comprensión de las actividades, utilizando la simbología establecida por ANSI (**American** National Standard Institute) que se detalla a continuación:

**Tabla 78**  
*Simbología ANSI para diagrama de flujo*

<i>SÍMBOLO</i>	<i>NOMBRE</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>
	Inicio o finalización	Representa el inicio o finalización del proceso o actividad.
	Actividad	Descripción de funciones
	Decisión o alternativa	Indica cuando se debe tomar una decisión entre una o más opciones.
	Documento	Representa cuando entra, genera o sale un procedimiento.
	Transporte	Movimiento de personas, materiales y equipos de un departamento a otro.
	Archivo	Indica que se guardó un documento de forma temporal o permanente.
	Espera	Indica que el proceso necesita de mayor tiempo para ser ejecutado
	Conector	Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama de flujo

Fuente: (ANSI, 2016)-Elaborado por autoras.




- *Procesos operativos*

- *P03: Selección y compra de productos funerarios*

**Tabla 79**

*Selección y compra de productos funerarios*

 <p><b>FUNERARIA</b> "La Mireñita C&amp;M" <i>Un viaje hacia la eternidad</i></p>	<p align="center"><b>MANUAL DE PROCESOS DE LA FUNERARIA</b></p> <p align="center"><b>“LA MIREÑITA C&amp;M”</b></p>	<p><b>Pág. 1/3</b></p> <p><b>CÓDIGO: P03</b></p>
<b>PROCESO</b>	Selección y compra de productos funerarios	
<b>PROPÓSITO</b>	Seleccionar y adquirir productos funerarios para satisfacer las necesidades de los clientes.	
<b>ALCANCE</b>	Interviene Gerencia y nivel operativo	
<b>RESPONSABLE</b>	Contador	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>		
<b>No.</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
1	Gerente	Contacta a los proveedores
2	Proveedor	Elabora proformas
3	Contador	Solicita mínimo 3 cotizaciones
4	Contador	Recibe cotizaciones de proveedores
5	Gerente/ Contador	Selección de la mejor proforma
6	Gerente	Verifica la existencia de recursos
7	Gerente	Con la existencia de recursos se autoriza la compra
8	Contador	Realiza la compra de los productos funerarios
9	Contador	Efectúa el pago correspondiente de la adquisición.
10	Contador	Recibe la factura del proveedor.
11	Contador	Verifica las especificaciones técnicas de los productos y posteriormente los recibe
12	Contador	Ingresa la mercadería a bodega

Fuente: Elaborado por autoras.

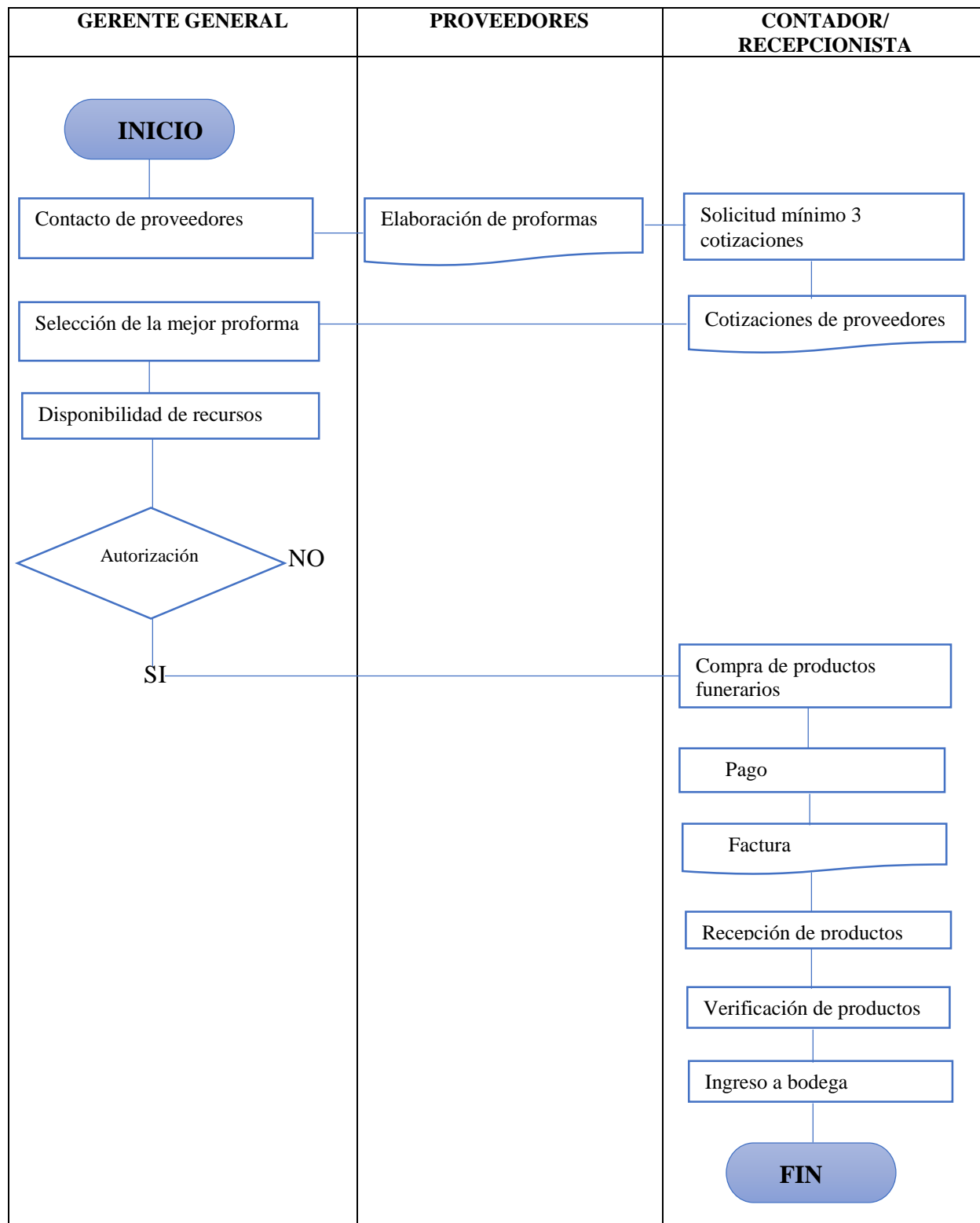



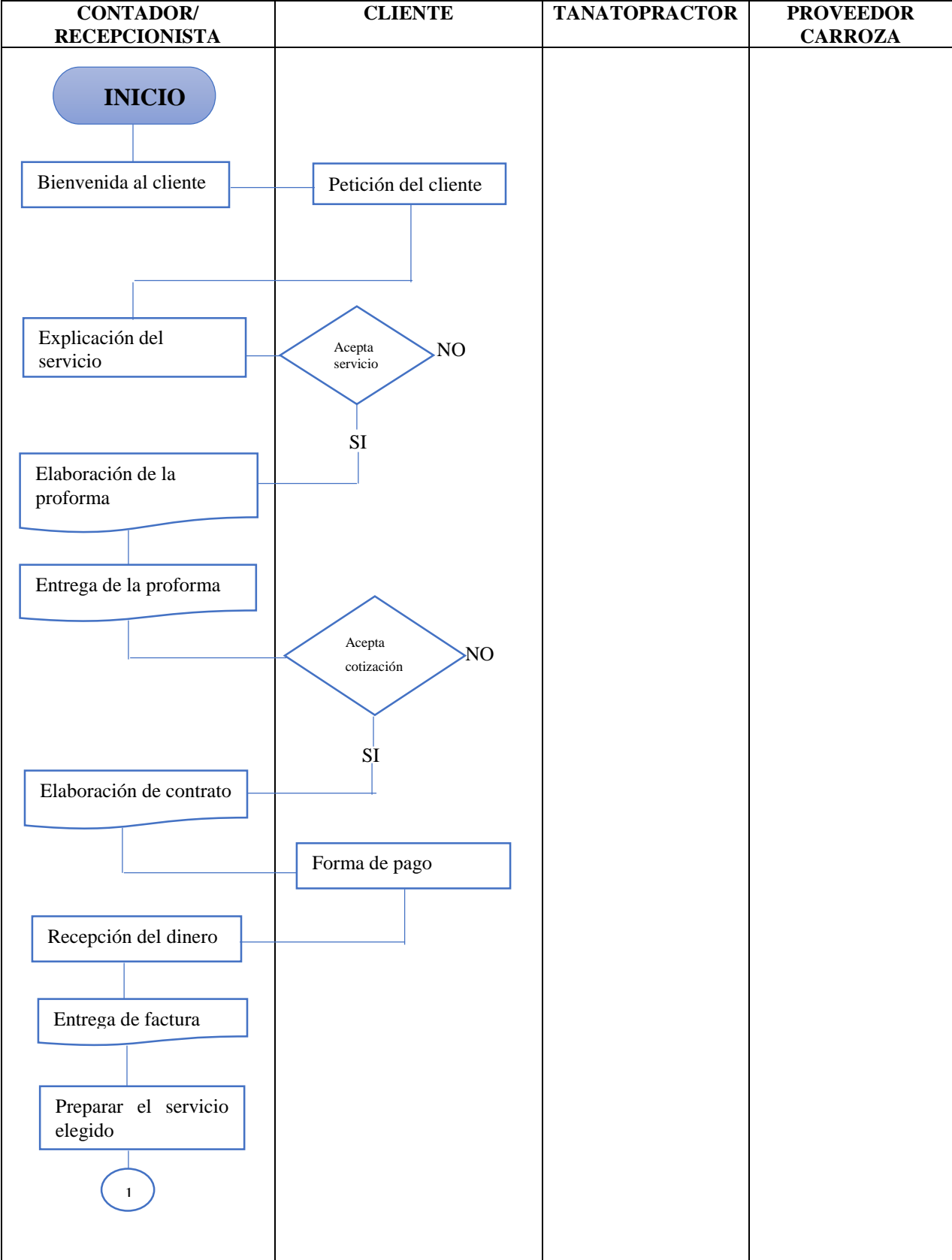
Figura 23. Diagrama de flujo selección y compra de productos funerarios.  
Fuente: Elaborado por autoras.

- P 04: Prestación del servicio

**Tabla 80**  
Prestación del servicio

 <p><b>FUNERARIA</b> "La Mireñita C&amp;M" Un viaje hacia la eternidad</p>	<p><b>MANUAL DE PROCESOS DE LA FUNERARIA</b></p> <p>"LA MIREÑITA C&amp;M"</p>	<p>Pág. ¼</p> <p><b>CÓDIGO: P04</b></p>
<b>PROCESO</b>	Prestación del servicio	
<b>PROPÓSITO</b>	Brindar una atención personalizada al cliente de manera eficiente y de acorde a los requerimientos del mismo.	
<b>ALCANCE</b>	Interviene el nivel de apoyo.	
<b>RESPONSABLE</b>	Recepcionista y contador	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>		
<b>No.</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
1	Contador	Saluda y recibe atentamente al cliente.
2	Cliente	Necesidades del cliente para adquirir algún producto o servicio funerario.
3	Contador	Explica detalladamente los productos y servicios exequiales que oferta la empresa.
4	Cliente	Acepta recibir algún servicio
5	Contador	Elabora la proforma de acuerdo con los requerimientos del cliente.
6	Contador	Realiza la entrega de la proforma al cliente.
7	Cliente	Acepta la cotización previamente entregada
8	Contador	Elabora el contrato estableciendo las cláusulas necesarias y determinando la forma de pago.
9	Contador	Prepara el servicio elegido por el cliente.
10		Servicio de velación e inhumación
11	Tanatopractor	Recoge el cadáver
12	Tanatopractor	Prepara el cadáver (tanatopraxia)
13	Cliente	Selecciona el ataúd y arreglos florales de preferencia.
14	Contador	Prepara la sala de velación
15	Cliente	Velación de uno o dos días.
16	Contador	Prestación del servicio de cafetería.
17	Proveedor carroza	Traslado de cuerpo a la iglesia.
18	Proveedor carroza	Traslado de cadáver al cementerio.
19	Cliente	Entierro del cadáver

Fuente: Elaborado por autora



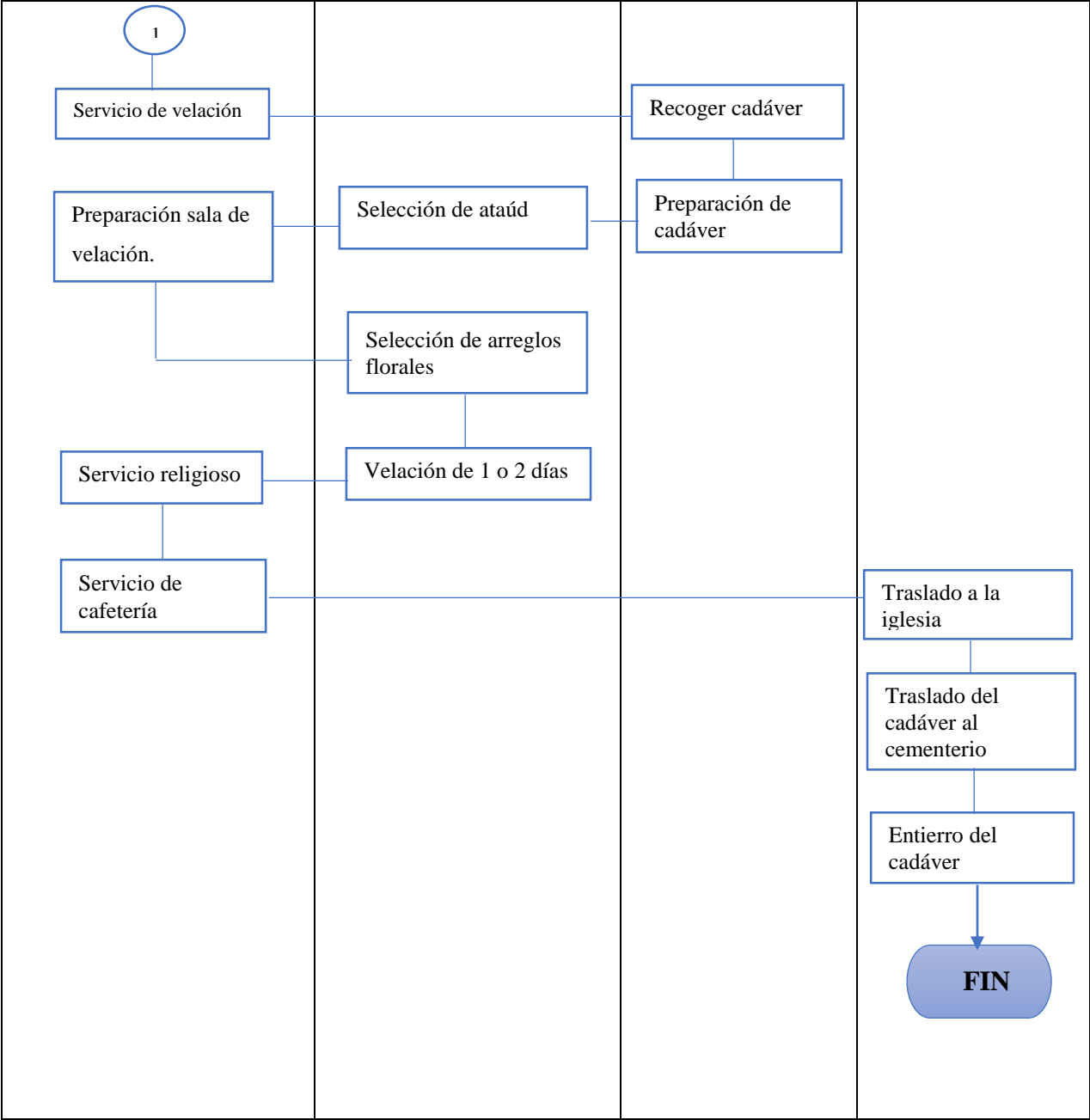



Figura 24. Diagrama de flujo prestación del servicio  
 Fuente: Elaborado por autoras.

- P05: Tratamiento del cadáver

**Tabla 81**

*Tratamiento del cadáver*

 <p><b>FUNERARIA</b> "La Mireñita C&amp;M" <i>Un viaje hacia la eternidad</i></p>	<p><b>MANUAL DE PROCESOS DE LA FUNERARIA</b></p> <p><b>"LA MIREÑITA C&amp;M"</b></p>	<p><b>Pág. ½</b></p> <p><b>CODIGO: P05</b></p>
<b>PROCESO</b>	Tratamiento del cadáver	
<b>PROPÓSITO</b>	Realizar un manejo adecuado del cadáver con personal capacitado.	
<b>ALCANCE</b>	Interviene nivel operativo	
<b>RESPONSABLE</b>	Tanatopractor	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>		
<b>No.</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
<b>1</b>	Cliente	Solicita la tanatopraxia y tanatoestética del familiar fallecido.
<b>2</b>	Tanatopractor	Recibe el cadáver y lo ingresa al área de tanatopraxia.
<b>3</b>	Cliente	Selecciona la vestimenta y ataúd para el cadáver.
<b>4</b>	Tanatopractor	Procede a realizar la formolización del cuerpo.
<b>5</b>	Tanatopractor	Realiza la tanatopraxia
<b>6</b>	Tanatopractor	Coloca la vestimenta elegida por el familiar.
<b>7</b>	Tanatopractor	Coloca el cuerpo en el ataúd elegido.
<b>8</b>	Tanatopractor	Lleva el cuerpo hacia la sala de velación.

Fuente: Elaborado por autora

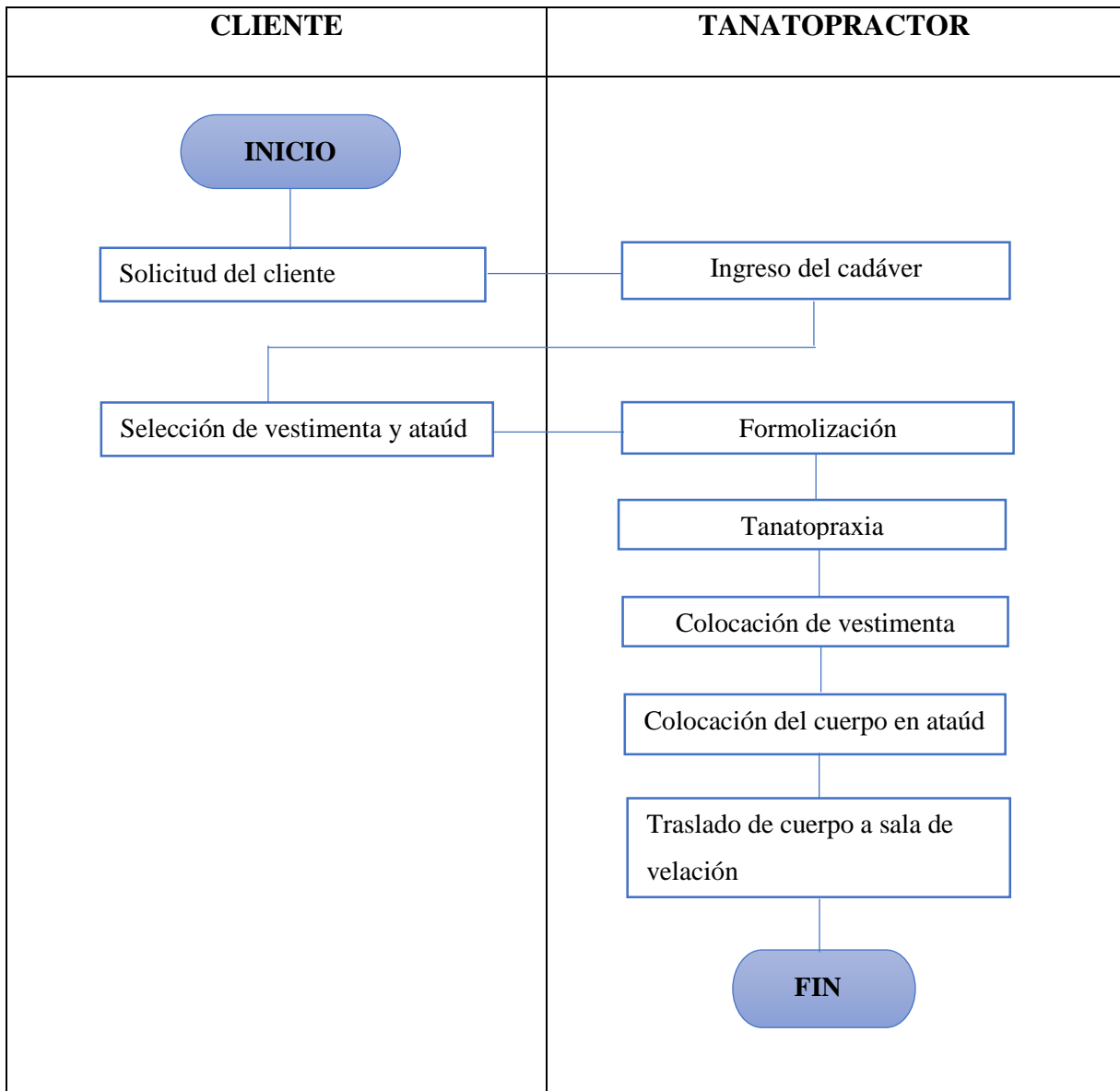


Figura 25. Diagrama de flujo- Tratamiento del cadáver  
Fuente: Elaborado por autoras

#### **4.5.4 Constitución jurídica.**

- **Nombre o razón social**

Servicios funerarios y exequiales “LA MIREÑITA C&M”

- **Figura jurídica**

La empresa de servicios funerarios y exequiales “LA MIREÑITA C&M” se constituirá como una sociedad anónima dado a que las autoras de la propuesta serán las accionistas y responderán únicamente hasta el monto de las acciones, además de que esto afecta a las obligaciones tributarias y contables, con la seguridad social entre otros.

- **Domicilio**

La empresa de servicios funerarios y exequiales “LA MIREÑITA C&M” estará ubicada en el Barrio Santa Inés calle Eugenio Espejo y Bolívar del cantón Mira, perteneciente a la provincia del Carchi.

- *Requisitos legales y tributarios para el Funcionamiento*

Para que la empresa pueda entrar en funcionamiento debe cumplir con todos los requisitos tanto legales y jurídicos que se mencionan a continuación:

- **Registro patronal**

Los requisitos pertinentes para registrar a nuevos empleadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social son los siguientes:

- ✓ Solicitud para obtener clave del empleador
- ✓ Copia de cedula del patrono o representante legal
- ✓ Nombramiento del representante legal
- ✓ Copia del



✓ Copia de última planilla de servicios básicos.

- **Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Para un correcto desarrollo de las actividades de la empresa de servicios funerarios y exequiales es primordial contar con el RUC, es por lo que se sigue los siguientes pasos:

✓ Llenar el formulario 01 de inscripción del RUC que se encuentra en la página web del Servicio de Rentas Internas

✓ Original y copia de la escritura de constitución

✓ Original y copia de los nombramientos

✓ Copia de cedula y papeleta de votación de los socios

✓ De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizara el trámite.

- **Patente Municipal Sociedades**

✓ Copia de la cedula y certificado de votación del representante legal a color.

✓ Copia del Registro Único de Contribuyentes -RUC

✓ Formulario de Declaración de Patente, adquirir en Tesorería

✓ Acta constitutiva

✓ Copia del Balance General del año anterior.

- **Permiso de bomberos**

✓ Solicitud de inspección

✓ Copia del RUC o RISE; y,

✓ Copia de la cedula y papeleta de votación

## **CAPÍTULO V**

### **VALIDACIÓN**

#### **5.1 Introducción**

El proceso para validar el presente proyecto de investigación necesita de la intervención de docentes expertos en el tema, quienes realizan la revisión y comprobación del estudio y lo alinean de acuerdo a los conocimientos técnicos y el criterio propio para así eliminar errores potenciales y aumentar la credibilidad del trabajo antes de ser publicada.

Para la validación y aprobación de la propuesta del negocio se requiere el uso de una matriz en la cual se examina la información de cada uno de los capítulos para posteriormente asignar una calificación de acuerdo con los parámetros establecidos y por último conocer si el proyecto es factible, medianamente factible o no factible.

#### **5.2 Descripción del estudio**

##### **5.2.1 Objetivo.**

Validar el estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales, mediante la evaluación de resultados.

##### **5.2.2 Equipo de trabajo.**

El equipo de trabajo que forma parte de la presente investigación son docentes técnicos y la tutora quienes intervienen de una u otra manera en la revisión, verificación, evaluación y validación del proyecto final y los resultados; además de los autores del presente estudio de factibilidad, mismo que se detallan a continuación:

**Tabla 82**  
*Equipo de trabajo*

<b>DOCENTES TÉCNICOS</b>	Dr. Alba Grisela Cevallos Pineda Ing. Carolina Cabascango
<b>DOCENTE TUTOR</b>	Dr. Benito Scacco
<b>AUTORAS</b>	Ana Cristina López Escobar Alicia Marizol Quiguango Quiguango

Fuente: Resolución N° 0136-HCD-FACAE-UTN-2021

### **5.3 Metodología de verificación.**

Se basa en una matriz donde se detallan los temas y subtemas importantes de cada capítulo que serán expuestos a validación y estos resultados serán los que determinen el nivel de factibilidad del proyecto.

#### **5.3.1 Factores para validar.**

Los factores para validar corresponden a los aspectos más relevantes con criterios específicos que se encuentran en cada uno de los capítulos y que necesitan ser validados por los docentes expertos asignados; estos son tomados en base al nivel de importancia y la incidencia que tiene en el estudio de factibilidad.

**Tabla 83**  
*Factores a validar*

CAPÍTULO	FACTORES PARA VALIDAR
<b>I. Fundamentación teórica</b>	Sustento teórico
<b>II. Procedimientos metodológicos</b>	Métodos, tipos, técnicas e instrumentos de investigación
<b>III. Diagnóstico</b>	Planteamiento de la oportunidad diagnóstica
<b>IV. Propuesta</b>	Identificación de la demanda potencial
• <b>Estudio de mercado</b>	Análisis demanda-oferta Planteamiento de las estrategias de comercialización Análisis de la micro localización
• <b>Estudio técnico</b>	Selección y justificación de la capacidad instalada Elaboración de la ingeniería del proyecto Determinación de la inversión para el proyecto
• <b>Estudio financiero</b>	Indicadores financieros / resultados
• <b>Estudio organizacional</b>	Estructura organizacional

Fuente: Elaborado por autoras

### 5.3.2 Método de calificación.

La calificación se realizará tomando en cuenta los siguientes criterios

- **Factible:** se considera que la propuesta presentada es viable y rentable, es decir no presenta ningún riesgo que imposibilite la ejecución, por lo tanto, se recomienda hacer realidad el estudio.
- **Medianamente factible:** existencia de varios aspectos que pueden ser mejorados dentro del proyecto, se refiere a debilidades que no constituyen un riesgo alto.
- **No factible:** el proyecto no presenta resultados positivos por lo que se recomienda rechazar la propuesta.

### 5.3.3 Rango de interpretación.

Para tener una mejor interpretación de la calificación otorgada por parte del equipo de trabajo a través de la aplicación de la matriz de validación, se asignan porcentajes para cada criterio mismos que se presentan a continuación:

**Tabla 84**  
*Rangos de interpretación*

<b>CRITERIOS</b>	<b>RANGOS</b>
Factible	100% - 90%
Medianamente factible	89% - 70%
No factible	Menor a 70%

Fuente: Investigación

Posteriormente se procede a distribuir la valoración porcentual del 100% para cada uno de los capítulos sujetos a validación y de esta manera determinar si la propuesta es factible, medianamente factible y no factible.

**Tabla 85**  
*Porcentaje de calificación*

<b>FACTORES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
I. Fundamentación teórica	5%
II. Procedimientos metodológicos	5%
III. Diagnóstico	5%
IV. Propuesta	
• Estudio de mercado	25%
• Estudio técnico	25%
• Estudio financiero	25%
• Estudio organizacional	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación

## **5.4 Resultados**

A continuación, se presenta la matriz de validación que debe ser completada por el equipo de trabajo, de esta se deriva la evaluación, calificación del proyecto en base a los rangos de interpretación.

### **5.4.1 Calificación e interpretación.**

---

**MATRIZ DE VALIDACIÓN**

---

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTÓN MIRA,  
PROVINCIA DEL CARCHI**


**Validado por:**

**Fecha:**

<b>FACTORES PARA VALIDAR</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>RESUTADOS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
FUNDAMENTACION TEÓRICA	5%			
PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	5%			
DIAGNÓSTICO	5%			
ESTUDIO DE MERCADO	25%			
ESTUDIO TÉCNICO	25%			
ESTUDIO FINANCIERO	25%			
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	10%			
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>			


---



MATRIZ DE VALIDACIÓN				
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD				
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTÓN MIRA, PROVINCIA DEL CARCHI				
<b>Validado por:</b> Ing. Cristina Villegas				
<b>Fecha:</b> 17/03/2022				
FACTORES PARA VALIDAR	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESUTADOS	OBSERVACIONES
FUNDAMENTACION TEÓRICA	5%	8	0,40	
PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	5%	8	0,40	
DIAGNÓSTICO	5%	8	0,40	
ESTUDIO DE MERCADO	25%	9	2,25	
ESTUDIO TÉCNICO	25%	8	2,00	
ESTUDIO FINANCIERO	25%	8	2,00	
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	10%	9	0,90	
<b>TOTAL</b>	100%		8,35	
<b>FIRMA</b>	 Firma electrónica por: CRISTINA JAQUELINE VILLEGAS ESTEVEZ			





MATRIZ DE VALIDACIÓN				
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD				
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTÓN MIRA, PROVINCIA DEL CARCHI				
<b>Validado por:</b> Dra. Alba Cevallos				
<b>Fecha:</b> 27/01/2022				
FACTORES PARA VALIDAR	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESUTADOS	OBSERVACIONES
FUNDAMENTACION TEÓRICA	5%	4	0.20	
PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	5%	4	0.20	
DIAGNÓSTICO	5%	5	0.50	
ESTUDIO DE MERCADO	25%	4	1.00	
ESTUDIO TÉCNICO	25%	4	0.80	
ESTUDIO FINANCIERO	25%	4	1.00	
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	10%	5	0.50	
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>30</b>	<b>4.20</b>	
<b>FIRMA</b>				



<b>MATRIZ DE VALIDACIÓN</b>				
<b>ESTUDIO DE FACTIBILIDAD</b>				
<b>IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS FUNERARIOS Y EXEQUIALES EN EL CANTÓN MIRA, PROVINCIA DEL CARCHI</b>				
<b>Validado por: DR. OTTO AYALA TRUJILLO.</b>				
<b>Fecha:</b>				
<b>FACTORES PARA VALIDAR</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>RESUTADOS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
FUNDAMENTACION TEÓRICA	5%	5%		
PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS	5%	5%		
DIAGNÓSTICO	5%	5%		
ESTUDIO DE MERCADO	25%	20%		
ESTUDIO TÉCNICO	25%	20%		
ESTUDIO FINANCIERO	25%	20%		
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	10%	10%		
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>85%</b>		
<b>FIRMA</b>				

## CONCLUSIONES

- Mediante los distintos estudios se concluye que la ciudad de Mira es la indicada para la implementación de una empresa de servicios funerarios y exequiales que satisfaga las necesidades de la población, además es necesario realizar recopilación de información secundaria a través de libros, leyes, artículos, reglamentos y sitios web para la fundamentación teórica generando mayor comprensión del proyecto.
- Las pautas necesarias para el desarrollo del proyecto se las establece mediante el procedimiento metodológico, conociendo el tipo de investigación, métodos, tipos de muestreo, técnicas e instrumentos y la identificación de variables diagnósticas.
- El diagnóstico situacional ha permitido identificar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos determinando la conveniencia del proyecto en el cantón Mira.
- Después de realizar el estudio de mercado se determina el nivel de aceptación del proyecto, además de establecer los precios y las estrategias de comercialización para la satisfacción de los usuarios.
- Además, se concluye que el presente proyecto es factible, sostenible y rentable; los resultados de la evaluación financiera han sido positivos.
- A través del estudio organizacional se determina la gestión a realizarse en la empresa para un funcionamiento óptimo estableciendo los respectivos procesos, jerarquía y funciones del recurso humano.

## RECOMENDACIONES

- Es recomendable mantener una continua actualización de los referentes teóricos que involucran cada uno de los aspectos que incurren en la prestación de servicios funerarios, los cuales están sujetos a constantes cambios políticos y económicos.
- Se recomienda que todos los procedimientos metodológicos considerados posean una estructura y contenido, los cuales al ser aplicados permitan obtener información suficiente que sustentará el proyecto.
- Es oportuno conocer las condiciones en las que se encuentra una empresa al momento de invertir, esto con la finalidad de conocer sus oponentes y aprovechar sus oportunidades dentro del mercado.
- Es pertinente que se evalúe periódicamente las estrategias de marketing y de ser necesario establecer nuevas, las cuales permitan a la empresa cumplir con las expectativas de los clientes y tener mayor rentabilidad.
- Se recomienda poner en marcha la presente propuesta de negocio, debido a que mediante la evaluación financiera este generará flujos de efectivo los cuales permite cubrir los costos y gastos.
- Es recomendable que exista un control interno periódico de cada uno de los procesos y funciones del personal que integra la empresa con el fin de medir el grado de cumplimiento de estos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera Diaz, A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *SciELO Analytics*, 23.
- ANSI. (2016). *Procedimientos y procesos* . Obtenido de In Procedimientos y Procesos : [http://biblio3.url.edu.gt/publiclg/biblio\\_sin\\_paredes/fac\\_economicas/2016/orga\\_empr/cap/07.pdf](http://biblio3.url.edu.gt/publiclg/biblio_sin_paredes/fac_economicas/2016/orga_empr/cap/07.pdf)
- Arias-Gómez, J., Villasís-Keever, M. Á., & Miranda Novales, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 7. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la Investigacion* (Tercera edición ebook ed.). Mexico: Patria. Obtenido de [http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales\\_de\\_consulta/Drogas\\_de\\_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf)
- BanEcuador . (2020). *BanEcuador* . Obtenido de BanEcuador : <https://www.banecuador.fin.ec/historia-banecuador/a-quienes-financia-banecuador/>
- CÓDIGO DE COMERCIO [CCo ]. (2019). *Artículo 14 [ Definición ]*. Asamblea Nacional República del Ecuador . Obtenido de Supercias: [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo\\_de\\_Comercio.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf)
- Corona, J. (Febrero de 2016). Apuntes sobre métodos de investigación. *SciELO - Scientific Electronic Library Online*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1727-897X2016000100016&script=sci\\_arttext&tlng=pt](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1727-897X2016000100016&script=sci_arttext&tlng=pt)
- Corrillo Machicado , F., & Gutiérrez Quiroga , M. (Mayo de 2016). Estudio de Localización de un Proyecto. *Ventana Científica, Volumen 7*, 29. Obtenido de [http://www.revistasbolivianas.org.bo/pdf/rvc/v7n11/v7n11\\_a05.pdf](http://www.revistasbolivianas.org.bo/pdf/rvc/v7n11/v7n11_a05.pdf)
- Echeverría, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Publicando*. Obtenido de [https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf\\_604](https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604)
- EL UNIVERSO . (Noviembre de 2020). *EL UNIVERSO*. Obtenido de Cuánto ha aumentado el salario básico en los últimos 10 años, qué factores determinan el cambio:

- <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/11/22/nota/8058529/cuanto-ha-aumentado-salario-minimo-ultimos-10-anos-que-factores/>
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher*, 10. doi: <https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>
- Eras, K. F. (2016). “*Proyecto de factibilidad para la Implementación de una empresa de servicios funerarios en la ciudad de Catacocha*. Loja. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec:9001/jspui/bitstream/123456789/10842/1/KATY%20ERAS.pdf>
- Fierro, A., & Fierro, F. (2017). *Estados Financieros: En Contabilidad General con enfoque de NIIF para las PYMES*. Bogota, Colombia: Eco Ediciones.
- Flores Uribe, J. A. (2016). *Proyectos de inversion para las PYME* (3 edición ed.). Eco Ediciones
- Gobiernos Autónomos Descentralizados. (Mayo de 2015). *Ordenanzas Municipales O.M.-005-2015. Cantón Mira: Reforma a la Ordenanza que regula el servicio, funcionamiento y administración del Cementerio Municipal*. Obtenido de Vlex Ecuador: <https://vlex.ec/vid/canton-mira-reforma-ordenanza-645823829>
- Guerrero, M. A. (Febrero de 2016). La investigación cualitativa. *INNOVA Research Journal*. doi: <https://doi.org/10.33890/innova.v1.n2.2016.7>
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de Investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 163-173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *INEC*. Obtenido de INEC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Noviembre de 2020). *Boletín técnico N° 11-2020-IPC*. Obtenido de ecuadorencifras: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2020/Noviembre-2020/Boletin\\_tecnico\\_11-2020-IPC.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2020/Noviembre-2020/Boletin_tecnico_11-2020-IPC.pdf)
- Maubert Vivero, C. A., & Hernandez Garnica, C. (2017). *Fundamentos de marketing* (Segunda Edición ed.). Mexico : Person Educacion . Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/38063>
- Meneses, J. (Septiembre de 2016). *El cuestionario*. Obtenido de femrecerca: <http://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario/>

- Operagb. (Septiembre de 2017). *El estudio de mercado* . Obtenido de Operagb: <https://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf>
- Ortiz López, S. O., & Moreno Gavilanes, K. A. (Julio de 2018). Perspectiva de la normativa adecuada a las pequeñas y medianas familiares industriales. *Polo del Conocimiento*. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/569/html>
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Scielo*, 6. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Mira 2014-2019 del GAD del cantón Mira. (2015). *Mira cantón de oportunidades*. Obtenido de Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Mira 2014-2019 del GAD del cantón Mira: <http://www.mira.gob.ec/1>
- Prefectura del Carchi . (2016). *Prefectura del Carchi* . Obtenido de Prefectura del Carchi : <https://carchi.gob.ec/2016f/index.php/prefectura/la-institucion.html>
- Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación . (Diciembre de 2018). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Obtenido de Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la información : <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-organica-emprendimiento-innovacion>
- Ramirez Carrillo , C. L. (Machala de 2016). *Análisis y comparación de proyectos de inversion mediante el método de valor actual neto*. Obtenido de ECUACE: <http://186.3.32.121/bitstream/48000/8816/1/ECUACE-2016-EC-CD00012.pdf>
- Reglamento Establecimiento Servicios Funerarios y Manejo Cadáveres. (2018). *Reglamento Establecimiento Servicios Funerarios y Manejo Cadáveres*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/05/Reglamento-establecimiento-de-servicios-funerarios-y-manejo-de-cada%CC%81veres.pdf>
- Rodriguez , A., & Perez , A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Escuela de Administracion de Negocios*, 175-195. doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Rodriguez Aranday , F. (2018). *Formulacion y evaluacion de proyectos de inversion: Una propuesta metodológica* (Primera edicion ed.). Mexico. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/utnorte/116949>

Ventura-León , J. L. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Scielo*. Obtenido de [scielo.sld.cu/scielo.php?pid=s0864-medio34662017000400014&script=sci\\_arttext&tlng=en](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=s0864-medio34662017000400014&script=sci_arttext&tlng=en)

Viñan , J. A., Puente, M. I., Avalos, J. A., & Cordova, J. R. (2018). *Proyectos de inversion :un enfoque practico*. Riobamba, Ecuador . Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoque%20pra%CC%81ctico.pdf>