



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ECONOMÍA, MENCIÓN FINANZAS**

**TRABAJO DE GRADO**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL  
CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL” EN  
LA CIUDAD DE ATUNTAQUI DEL CANTÓN ANTONIO  
ANTE EN LA PROVINCIA DE IMBABURA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
ECONOMÍA, MENCIÓN FINANZAS**

**AUTOR:** Vega Vásquez Santiago Andrés

**DIRECTORA:** Ec. Wilma Guerrero

**IBARRA, SEPTIEMBRE DE 2012**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad pretende instaurar un centro de asistencia exequial que transforme el concepto de despedir a un ser querido y sea generador de altos niveles de rentabilidad, para ello, empleando fuentes de información primarias y secundarias se ha llevado a cabo un proceso técnico investigativo que inicia con la estructuración de un análisis del contexto con el fin de identificar: aliados, oponentes, riesgos, y oportunidades que permitan establecer estrategias para que el negocio tenga éxito. El estudio de mercado en base a una investigación de campo empleando como instrumento un cuestionario determinó la actitud del consumidor respecto al servicio exequial que se le plantea ofrecer, la demanda, oferta, determinación de los costos, entre otros aspectos, con el fin de determinar la viabilidad comercial del proyecto planteado. El estudio técnico establece el grado de factibilidad técnica del proyecto, determina que la localización óptima será en el centro-norte de la urbe, establece una inversión total para el proyecto de \$121.979,36, donde el 53% será capital propio y el 47% será financiado por medio de un préstamo bancario a cinco años plazo con una tasa fija del 11,23%. El estudio financiero se construyó a través de la proyección de ingresos y egresos, utilización de estados financieros precisos los cuales fueron sometidos a un proceso de evaluación y análisis empleando una tasa de descuento de 13,05% donde resultó un VAN de \$13.052,12 y una TIR de 16,39%. En el desarrollo del diseño organizacional se estableció el direccionamiento estratégico que mantendrá la empresa, el organigrama estructural y las funciones de los puestos de trabajo. Se establece que “Celestial” generará un impacto general positivo alto en el entorno; por lo tanto en base a los mencionados antecedentes se justifica la plena viabilidad del proyecto.

## EXECUTIVE SUMMARY

This feasibility study aims at a funeral service center which will transform the concept of dismiss a loved one and is generating high levels of profitability, to do it, I have to use primary and secondary sources, therefore, I have carried out a technical investigation, it is beginning with a structure analysis of context to identify: allies, opponents, risks, and opportunities so I can develop strategies for business success. The market study based on field research using a survey as an instrument determining that: the consumer attitudes about the funeral service is offered, demand, supply, costing, among other things, to determine the commercial viability of the proposed project. The technical study establishes the degree of technical feasibility of the project, determines that the optimal location could be at the center-north of the city, establishes a total project investment of \$121.979,36, which is 53% equity and 47 % will be financed through a bank loan to five-year term with a fixed rate of 11,23%. The financial study was constructed by the projection of incomes and expenses, the accurate financial statements were submitted to a process of evaluation and analysis using a discount rate of 13,05% which resulted in a NPV of \$ 13.052,12 and an IRR of 16,39%. In the development of organizational design established the strategic direction that will keep the company and the organizational structure and function of the jobs. It states that "Celestial" generate a high positive overall impact on the environment, so based on the above background justifies the full feasibility of the project.

## AUTORÍA

Yo, **Santiago Andrés Vega Vásquez**, portador de cedula de identidad N° 100350754-6, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL” EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI DEL CANTÓN ANTONIO ANTE EN LA PROVINCIA DE IMBABURA, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

---

Santiago Andrés Vega Vásquez

## **CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Directora del Trabajo de Grado presentado por el estudiante Santiago Andrés Vega Vásquez, egresado de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Carrera de Economía previo a la obtención del Título de Ingeniero en Economía mención Finanzas cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL” EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI DEL CANTÓN ANTONIO ANTE EN LA PROVINCIA DE IMBABURA.

Considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 17 días del mes de septiembre de 2012.

---

Ec. Wilma Guerrero

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE GRADO**



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

### **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO**

#### **A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Santiago Andrés Vega Vásquez, con cédula de ciudadanía N°1003507546, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL” EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI DEL CANTÓN ANTONIO ANTE EN LA PROVINCIA DE IMBABURA, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

---

Santiago Andrés Vega Vásquez

CI: 100350754-6

Ibarra, a los 17 días del mes de septiembre de 2012.



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTO           |  |                       |            |
|-----------------------------|--|-----------------------|------------|
| <b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b> | 100350754-6  |                       |            |
| <b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b> | Vega Vásquez Santiago Andrés   |                       |            |
| <b>DIRECCIÓN:</b>           | Chaltura, Calle Amazonas s/n y Eloy Alfaro                             |                       |            |
| <b>E-MAIL:</b>              | <a href="mailto:vegsantiago1@hotmail.com">vegsantiago1@hotmail.com</a> |                       |            |
| <b>TELÉFONO FIJO:</b>       | 062-906 704  | <b>TELÉFONO MÓVIL</b> | 0984489867 |

| DATOS DE LA OBRA                    |   |
|-------------------------------------|---|
| <b>TÍTULO:</b>                      | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL "CELESTIAL" EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI DEL CANTÓN ANTONIO ANTE EN LA PROVINCIA DE IMBABURA. |
| <b>AUTOR:</b>                       | Santiago Andrés Vega Vásquez  |
| <b>FECHA: aa-mm-dd</b>              | 2012-09-17  |
| <b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO:</b> |   |
| <b>PROGRAMA:</b>                    | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO  |
| <b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>      | Ingeniero en Economía mención Finanzas  |
| <b>ASESOR/DIRECTOR:</b>             | Ec. Wilma Guerrero  |

## **2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Santiago Andrés Vega Vásquez, con cédula de ciudadanía Nro. 100350754-6, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y su uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## **3. CONSTANCIAS**

El autor manifiesta 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 el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 17 días del mes de septiembre de 2012

**EL AUTOR:**

**ACEPTACIÓN;**

\_\_\_\_\_  
Santiago Vega V.

CI: 100241301-9

\_\_\_\_\_  
Lic. Ximena Vallejos

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## DEDICATORIA

*Dedico con todo cariño este trabajo, fruto de un perseverante esfuerzo durante mi formación académica y su desarrollo; a mi familia, la cual me ha formado con los más altos principios morales y me ha brindado su apoyo incondicional, en especial a una verdadera heroína, mi madre, quien con su ejemplo de coraje y valentía me ha enseñado a ver el lado positivo de todas las circunstancias y especialmente a entender que si en la vida no existirían las adversidades esta no tendría emoción alguna al momento de superarlas, no existirían los sueños y sería monótono vivirla.*

*A mi hermano que a pesar de no estar físicamente conmigo, siempre mantengo la hermosa sensación de tenerle a mi lado como mi angelito de la guarda. De seguro estaría orgulloso del logro que hoy alcanzamos juntos por que siempre he mantenido la impresión de que también fue a clases conmigo.*

*De igual manera al amor, a mi mejor amiga, a mi novia, a Gabby, quien con su apoyo durante la mayor parte de mi vida universitaria compartió conmigo el encanto de esta linda carrera y la ilusión de que ahora la esté ejerciendo en beneficio de la sociedad.*

*Santiago*

## AGRADECIMIENTO

*El más profundo agradecimiento a Dios por bendecirme con una vida tan dichosa, a mi abuelitos y a mi hermano que desde el cielo siempre me han regalado su compañía, a mi familia quien hizo posible mi formación como persona y profesional, y a mi novia quien es mi apoyo incondicional.*

*A la Economista Wilma Guerrero quien a más de ser la Directora de este trabajo, fue de quien adquirí en las aulas inestimables conocimientos técnicos y humanos, de quien además mantengo el sentimiento de gratitud por haber confiado en mí para representar a la universidad en un importante foro interuniversitario.*

*Agradezco también a la Universidad Técnica del Norte, a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, y sobre todo a la gran mayoría de mis profesores, los cuales generosamente compartieron a más de ciencia, experiencias de vida profesional.*

*Al Gobierno Provincial de Imbabura, especialmente al equipo humano de la Dirección de Planificación a quien estimo y guardo profunda admiración y es quien, cada día me brinda su experiencia para continuar con mi proceso formativo como un profesional en el área, ha sido asesor permanente de este estudio y sobre todo me incentiva por lograr culminar con esta meta de mi vida, y continuar con mis estudios de maestría que están en formación.*

*A mis compañeros, amigos especialmente a Eric Valdospinos y demás personas que de una u otra manera ayudaron a que esta instancia de mi proyecto de vida se haga realidad.*

*Santiago*

## **PRESENTACIÓN**

El presente trabajo de grado comprende el desarrollo de un estudio de factibilidad para la creación del centro de asistencia exequial “Celestial” en la ciudad de Atuntaqui del cantón Antonio Ante en la provincia de Imbabura, mismo que se compone de siete capítulos descritos a continuación:

Capítulo I: Diagnóstico Técnico Situacional.- Se describe ampliamente la situación actual de la Ciudad de Atuntaqui, se enfoca particularmente en conocer la realidad del subsector funerario respecto a la prestación de servicios exequiales, se establece cuál es la problemática y se propone estrategias por medio de un análisis externo para aprovechar la oportunidad de negocio.

Capítulo II: Marco Teórico.- Corresponde a la recopilación de información de diversas fuentes bibliográficas y linkográficas, la cual es el sustento técnico - científico que respalda al desarrollo y validez del estudio de factibilidad desarrollado en este documento.

Capítulo III: Estudio de Mercado.- Despliega un análisis profundo del desempeño actual de los componentes de mercado de servicios exequiales en la ciudad de Atuntaqui, analiza: servicio, demanda, oferta, precio, comercialización y propaganda; se apoya en el análisis de información generada por la investigación de campo y proyecciones basadas en métodos econométricos.

Capítulo IV: Estudio Técnico e Ingeniería del Proyecto.- Presenta una valoración de la cantidad de servicios a prestarse, se establece cuáles serán los procesos empleados, la localización del proyecto, el talento humano, y las especificaciones de infraestructura y tecnología, de igual forma se muestra los montos de inversión para su respectivo análisis de financiamiento.

Capítulo V: Estudio Financiero.- Se muestra la construcción a través de la proyección de ingresos y la proyección de egresos de estados financieros precisos y veraces que serán sometidos a un proceso de evaluación y análisis financiero para determinar el grado de viabilidad del Centro de Asistencia Exequial “Celestial”.

Capítulo VI: Estructura Organizacional.- Parte del análisis de la matriz de cruces estratégicos del diagnóstico externo para plantear su misión, visión, objetivos empresariales, los principios y valores con que se manejará, la estructura orgánica y funcional, y principalmente las estrategias que aplicará para conseguir los objetivos.

Capítulo VII: Análisis de Impactos.- Se constituye en un análisis ampliado de las posibles huellas sociales, económicas y ambientales, que podrían generarse debido a la prestación del servicio de asistencia exequial por parte de “Celestial”, con el fin de establecer el impacto general que el proyecto generaría en la ciudad de Atuntaqui.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

|   |              |
|---|--------------|
| <b>Resumen Ejecutivo</b>                                | <b>ii</b>    |
| <b>Executive Summary</b>                                | <b>iii</b>   |
| <b>Autoría</b>  | <b>iv</b>    |
| <b>Certificación</b>                                    | <b>v</b>     |
| <b>Cesión de Derechos de Autor del Trabajo de Grado</b> | <b>vi</b>    |
| <b>Autorización de Uso y Publicación</b>                | <b>vii</b>   |
| <b>Dedicatoria</b>                                      | <b>ix</b>    |
| <b>Agradecimiento</b>                                   | <b>x</b>     |
| <b>Presentación</b>                                     | <b>xi</b>    |
| <b>Índice de Contenidos</b>                             | <b>xiii</b>  |
| <b>Índice de Cuadros</b>                                | <b>xix</b>   |
| <b>Índice de Gráficos</b>                               | <b>xxii</b>  |
| <b>Índice de Fotografías</b>                            | <b>xxiii</b> |
| <b>Introducción</b>                                     | <b>xxiv</b>  |
| <b>Justificación</b>                                    | <b>xxv</b>   |
| <b>Objetivos</b>  | <b>xxvii</b> |
| <b>CAPÍTULO I</b>                                       | <b>28</b>    |
| <b>DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL.</b>                 | <b>28</b>    |
| <b>Antecedentes diagnósticos.</b>                       | <b>28</b>    |
| Historia de la ciudad de Atuntaqui.                     | 28           |
| Atuntaqui en la Actualidad: Datos Relevantes.           | 28           |
| Situación del Subsector Funerario                       | 30           |
| <b>Objetivos del diagnóstico.</b>                       | <b>31</b>    |
| Objetivo General.                                       | 31           |
| Objetivos Específicos.                                  | 31           |
| <b>Variables diagnósticas</b>                           | <b>32</b>    |
| <b>Indicadores o sub aspectos</b>                       | <b>32</b>    |

|   |           |
|---|-----------|
| Demografía  | 32        |
| Situación socio-económica                                     | 32        |
| Nivel cultural  | 33        |
| Normativa legal de servicios funerarios                       | 33        |
| <b>Matriz de relación diagnóstica</b>                         | <b>33</b> |
| Demografía  | 34        |
| Situación socio-económica                                     | 44        |
| Nivel cultural  | 48        |
| Normativa legal de servicios funerarios                       | 51        |
| <b>Resultado del diagnóstico externo</b>                      | <b>54</b> |
| Determinación de aliados, oportunidades, oponentes y riesgos. | 54        |
| Cruces estratégicos   | 56        |
| Formulación de la oportunidad                                 | 58        |
| <b>CAPÍTULO II</b>  | <b>59</b> |
| <b>MARCO TEÓRICO</b>  | <b>59</b> |
| <b>La empresa</b>   | <b>59</b> |
| Definición  | 59        |
| Definición de Microempresa                                    | 60        |
| Competitividad  | 61        |
| Productividad   | 62        |
| Innovación  | 62        |
| Tecnología  | 63        |
| Cadena de Valor   | 63        |
| <b>La asistencia exequial</b>                                 | <b>63</b> |
| Definición  | 64        |
| Previsión exequial  | 64        |
| Celebración de las exequias                                   | 64        |
| Función del Duelo   | 65        |
| Ritos Funerarios  | 65        |

|   |            |
|---|------------|
| Tanatopraxia _____                              | 66         |
| Tanatopractor _____                             | 66         |
| Embalsamiento _____                             | 67         |
| Tanatoplastia _____                             | 67         |
| Tanatoestética. _____                           | 67         |
| Inhumación _____                                | 68         |
| Incineración _____                              | 68         |
| Otros servicios funerarios _____                | 68         |
| <b>Estudio de factibilidad _____</b>            | <b>70</b>  |
| Definición _____                                | 70         |
| Estudio de mercado _____                        | 70         |
| Estudio técnico e ingeniería del proyecto _____ | 74         |
| Estudio financiero _____                        | 76         |
| <b><i>CAPÍTULO III</i> _____</b>                | <b>82</b>  |
| <b><i>ESTUDIO DE MERCADO</i> _____</b>          | <b>82</b>  |
| <b>Introducción al estudio de mercado _____</b> | <b>82</b>  |
| <b>Objetivos del estudio de mercado. _____</b>  | <b>82</b>  |
| Objetivo General _____                          | 82         |
| Objetivos Específicos _____                     | 82         |
| <b>Identificación del servicio. _____</b>       | <b>83</b>  |
| Tipo de Servicio _____                          | 84         |
| <b>Delimitación del Área de Estudio. _____</b>  | <b>86</b>  |
| Identificación de la población. _____           | 87         |
| Recolección de Información _____                | 88         |
| Información Secundaria. _____                   | 89         |
| Tabulación y análisis de resultados _____       | 90         |
| <b>Análisis de la demanda _____</b>             | <b>104</b> |
| Demanda Potencial. _____                        | 104        |

|  |                   |
|--|-------------------|
| Demanda Real. _____  | 105               |
| <b>Análisis de la oferta _____</b>   | <b>106</b>        |
| Establecimientos Religiosos _____  | 107               |
| Establecimientos que prestan servicios de alquiler de espacios para velaciones. _____              | 108               |
| Establecimientos proveedores de bienes y servicios relacionados con los servicios exequiales _____ | 111               |
| <b>Análisis y determinación de precios. _____</b>  | <b>112</b>        |
| <b>Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto. _____</b>              | <b>113</b>        |
| <b>Modelo de Pronóstico. _____</b>   | <b>115</b>        |
| <b>Conclusiones del Estudio de Mercado _____</b>   | <b>115</b>        |
| <br>   |                   |
| <b><i>CAPÍTULO IV _____</i></b>  | <b><i>117</i></b> |
| <b><i>ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO _____</i></b>                                      | <b><i>117</i></b> |
| <br>   |                   |
| <b>Tamaño del proyecto _____</b>   | <b>117</b>        |
| Capacidad de producción _____  | 117               |
| Objetivo de Crecimiento _____  | 119               |
| <br>   |                   |
| <b>Localización del proyecto _____</b>   | <b>119</b>        |
| Macro – Localización _____   | 119               |
| Micro – Localización _____   | 124               |
| <br>   |                   |
| <b>Ingeniería del proyecto _____</b>   | <b>127</b>        |
| Infraestructura Física _____   | 127               |
| Identificación de los procesos para la prestación de la asistencia exequial _____                  | 131               |
| Inversiones del Proyecto _____   | 136               |
| Talento Humano _____   | 142               |
| <br>   |                   |
| <b><i>CAPÍTULO V _____</i></b>   | <b><i>144</i></b> |
| <b><i>ESTUDIO FINANCIERO _____</i></b>   | <b><i>144</i></b> |
| <br>   |                   |
| <b>Presupuesto de Ingresos _____</b>   | <b>144</b>        |
| <b>Presupuesto de Egresos _____</b>  | <b>145</b>        |



|  |            |
|--|------------|
| Costos de Operación _____                            | 147        |
| Gastos Administrativos _____                         | 149        |
| Gastos de Ventas _____                               | 151        |
| Gastos Financieros _____                             | 151        |
| Depreciación Activos Fijos _____                     | 152        |
| Amortización de Activos Diferidos _____              | 153        |
| Resumen de Presupuesto de Egresos. _____             | 153        |
| <b>Balance de Situación Inicial _____</b>            | <b>154</b> |
| <b>Estado de pérdidas y ganancias proforma _____</b> | <b>155</b> |
| <b>Flujo de caja proyectado _____</b>                | <b>155</b> |
| <b>Evaluación Financiera _____</b>                   | <b>156</b> |
| Costo de Oportunidad / Tasa de Redescuento _____     | 156        |
| Valor Actual Neto – VAN _____                        | 157        |
| Tasa Interna de Retorno _____                        | 159        |
| Periodo de recuperación de la Inversión _____        | 161        |
| Índice de Beneficio - Costo _____                    | 162        |
| Punto de equilibrio _____                            | 162        |
| <b><i>CAPÍTULO VI</i> _____</b>                      | <b>165</b> |
| <b><i>ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</i> _____</b>        | <b>165</b> |
| <b>La Empresa _____</b>                              | <b>165</b> |
| <b>Nombre o razón social _____</b>                   | <b>165</b> |
| Logotipo _____                                       | 166        |
| <b>Titularidad o propiedad de la empresa _____</b>   | <b>166</b> |
| <b>Tipo de empresa _____</b>                         | <b>166</b> |
| Constitución e inscripción _____                     | 167        |
| <b>Misión _____</b>                                  | <b>168</b> |
| <b>Visión _____</b>                                  | <b>168</b> |
| <b>Objetivos Empresariales _____</b>                 | <b>169</b> |

|  |            |
|--|------------|
| Objetivo General _____                             | 169        |
| Objetivos Específicos _____                        | 169        |
| <b>Principios y valores _____</b>                  | <b>170</b> |
| Trabajo en equipo _____                            | 170        |
| Calidad _____                                      | 170        |
| Innovación _____                                   | 170        |
| Servicio al Cliente _____                          | 170        |
| Respeto _____                                      | 170        |
| Prudencia _____                                    | 171        |
| Lealtad _____                                      | 171        |
| Compromiso _____                                   | 171        |
| Honestidad _____                                   | 171        |
| <b>La organización _____</b>                       | <b>171</b> |
| <b>Organigrama estructural _____</b>               | <b>172</b> |
| <b>Descripción de Funciones _____</b>              | <b>173</b> |
| Parámetros _____                                   | 173        |
| Perfiles de Cargo _____                            | 174        |
| <b>Estrategias empresariales _____</b>             | <b>179</b> |
| Estrategia Financiera _____                        | 181        |
| <b><i>CAPÍTULO VII</i> _____</b>                   | <b>183</b> |
| <b><i>ANÁLISIS DE IMPÁCTOS</i> _____</b>           | <b>183</b> |
| <b>Impacto social _____</b>                        | <b>183</b> |
| Análisis de Indicadores de Impacto social _____    | 184        |
| <b>Impacto Económico _____</b>                     | <b>185</b> |
| Análisis de indicadores de impacto económico _____ | 186        |
| <b>Impacto Ambiental _____</b>                     | <b>187</b> |

|  |            |
|--|------------|
| Análisis de indicadores de impacto ambiental _____ | 188        |
| <b>Impacto General _____</b>                       | <b>189</b> |
| <b>Conclusiones _____</b>                          | <b>191</b> |
| <b>Recomendaciones _____</b>                       | <b>193</b> |
| <b>Bibliografía _____</b>                          | <b>196</b> |
| <b>Linkografía _____</b>                           | <b>198</b> |
| <b>Anexos _____</b>                                | <b>200</b> |

## ÍNDICE DE CUADROS

|   |     |
|---|-----|
| CUADRO N° 1 : MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA _____  | 33  |
| CUADRO N° 2 : PROYECCIÓN POBLACIONAL ATUNTAQUI – 2020 _____   | 35  |
| CUADRO N° 3 : DENSIDAD POBLACIONAL, ATUNTAQUI 2011- 2020 _____  | 36  |
| CUADRO N° 4 : POBLACIÓN POR SEXO, ATUNTAQUI 2010 _____  | 37  |
| CUADRO N° 5 : POBLACIÓN POR EDAD, ATUNTAQUI 2010 _____  | 38  |
| CUADRO N° 6 : ESTADO CONYUGAL, ATUNTAQUI 2010 _____   | 39  |
| CUADRO N° 7 : NACIDOS VIVOS, POR SEXO, ATUNTAQUI 2010 _____   | 40  |
| CUADRO N° 8 : DEFUNCIONES, ATUNTAQUI 2006-2010 _____  | 41  |
| CUADRO N° 9 : 10 PRINCIPALES CAUSAS DE DEFUNCIONES, ATUNTAQUI _____                                       | 42  |
| CUADRO N° 10 : POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR _____  | 44  |
| CUADRO N° 11 : POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA _____  | 44  |
| CUADRO N° 12 : POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE INACTIVA _____  | 45  |
| CUADRO N° 13 : CATEGORÍA DE OCUPACIÓN _____   | 46  |
| CUADRO N° 14 : NÚMERO DE HOGARES POR TIPO DE TENENCIA DE VIVIENDA _____                                   | 47  |
| CUADRO N° 15 : NIVEL DE INSTRUCCIÓN MÁS ALTO AL QUE ASISTE O ASISTIÓ LA POBLACIÓN _                       | 49  |
| CUADRO N° 16: ESTABLECIMIENTOS RELIGIOSOS _____   | 50  |
| CUADRO N° 17 : SERVICIO EXEQUIAL A DOMICILIO: HOME _____  | 84  |
| CUADRO N° 18 : SERVICIO EXEQUIAL ESTANDAR: GOLDEN _____   | 85  |
| CUADRO N° 19 : SERVICIO EXEQUIAL ESPECIAL: PLATINIUM _____  | 86  |
| CUADRO N° 20 : CANTIDAD DE FALLECIDOS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI _____                                     | 104 |
| CUADRO N° 21 : PROYECCIÓN DE FALLECIDOS _____   | 105 |
| CUADRO N° 22: PROYECCIÓN DE CANTIDAD DE PERSONAS DISPUESTAS A HACER USO DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES _____ | 106 |
| CUADRO N° 23 : ESTABLECIMIENTOS RELIGIOSOS POR ÁREA DE CONSTRUCCIÓN _____                                 | 107 |

|   |     |
|---|-----|
| CUADRO N° 24 : PROVEEDORES DE B/S RELACIONADOS CON LOS SERVICIOS EXEQUIALES             | 112 |
| CUADRO N° 25 : TASA DE ACTUALIZACIÓN DEL PRECIO DE LOS PAQUETES DE SERVICIOS EXEQUIALES | 113 |
| CUADRO N° 26 : PRECIO DE LOS PAQUETES DE SERVICIOS EXEQUIALES                           | 113 |
| CUADRO N° 27 : PRONÓSTICO DE VENTAS DEL SERVICIO  | 115 |
| CUADRO N° 28 : DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA                                  | 118 |
| CUADRO N° 29 : VALORACIÓN DE ALTERNATIVAS EN FUNCIÓN DE FUERZAS LOCACIONALES            | 125 |
| CUADRO N° 30 : PONDERACIÓN DE FUERZAS LOCACIONALES                                      | 125 |
| CUADRO N° 31 : DISTRIBUCIÓN Y DIMENSIÓN DE LA OBRA CIVIL                                | 128 |
| CUADRO N° 32 : PRESUPUESTO DE LA OBRA FÍSICA  | 130 |
| CUADRO N° 33 : TERRENO  | 136 |
| CUADRO N° 34 : INFRAESTRUCTURA FÍSICA   | 137 |
| CUADRO N° 35 : AUTOCARROZA  | 137 |
| CUADRO N° 36 : EQUIPOS, HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS                                      | 138 |
| CUADRO N° 37 : REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE CÓMPUTO                                      | 138 |
| CUADRO N° 38: EQUIPO DE OFICINA   | 139 |
| CUADRO N° 39 : REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES                                       | 139 |
| CUADRO N° 40 : RESUMEN INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS                                       | 140 |
| CUADRO N° 41 : INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS   | 140 |
| CUADRO N° 42 : CAPITAL DE TRABAJO   | 141 |
| CUADRO N° 43 : INVERSIÓN TOTAL REQUERIDA  | 142 |
| CUADRO N° 44 : ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO  | 142 |
| CUADRO N° 45 : TALENTO HUMANO OPERATIVO   | 143 |
| CUADRO N° 46 : TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO  | 143 |
| CUADRO N° 47 : PROYECCIÓN DE INGRESOS   | 145 |
| CUADRO N° 48: INFLACIÓN - SERIE CRONOLÓGICA   | 146 |
| CUADRO N° 49 : RESULTADOS DE PREDICCIÓN CON MODELOS DE AJUSTE DE TENDENCIAS             | 146 |
| CUADRO N° 50: PROYECCIÓN DE COSTOS DE MATERIALES Y SERVICIOS DIRECTOS                   | 147 |
| CUADRO N° 51 : PROYECCIÓN REMUNERACIÓN DE TALENTO HUMANO OPERATIVO                      | 148 |
| CUADRO N° 52 : COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN   | 149 |
| CUADRO N° 53 : PROYECCIÓN COSTOS DE OPERACIÓN   | 149 |
| CUADRO N° 54: TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO   | 150 |
| CUADRO N° 55 : OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS   | 150 |
| CUADRO N° 56 : PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS                                     | 151 |
| CUADRO N° 57 : GASTOS DE VENTAS   | 151 |
| CUADRO N° 58 : GASTOS FINANCIEROS   | 151 |

|   |     |
|---|-----|
| CUADRO N° 59 : PARÁMETROS PARA DEPRECIAR ACTIVOS FIJOS _____            | 152 |
| CUADRO N° 60 : DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS - MÉTODO LÍNEA RECTA _____ | 152 |
| CUADRO N° 61 : AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS _____                  | 153 |
| CUADRO N° 62 : PRESUPUESTOS DE EGRESOS _____                            | 153 |
| CUADRO N° 63 : BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL _____                       | 154 |
| CUADRO N° 64 : ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS - PROFORMA _____          | 155 |
| CUADRO N° 65: FLUJO DE CAJA PROYECTADO _____                            | 156 |
| CUADRO N° 66 : CÁLCULO DE TASA DE REDESCUENTO _____                     | 157 |
| CUADRO N° 67 : FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS _____                          | 158 |
| CUADRO N° 68 : CÁLCULO TIR POR ITERACIÓN _____                          | 160 |
| CUADRO N° 69 : FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS, ACUMULADOS _____              | 161 |
| CUADRO N° 70 : PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN _____            | 162 |
| CUADRO N° 71 : DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y GASTOS _____                    | 163 |
| CUADRO N° 72 : DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO _____              | 164 |
| CUADRO N° 73: PARÁMETROS DE DECISIÓN _____                              | 173 |
| CUADRO N° 74 : PARÁMETROS DE RIESGO _____                               | 173 |
| CUADRO N° 75 : GERENTE - PROPIETARIO _____                              | 174 |
| CUADRO N° 76 : ASISTENTE DE GERENCIA _____                              | 175 |
| CUADRO N° 77 : TÉCNICO EN SERVICIOS EXEQUIALES _____                    | 176 |
| CUADRO N° 78 : AUXILIAR DE SERVICIOS EXEQUIALES/CHOFER _____            | 177 |
| CUADRO N° 79: TANATOPRACTOR _____                                       | 177 |
| CUADRO N° 80 : GUARDIA / ASISTENTE EXTERNO _____                        | 178 |
| CUADRO N° 81 : CAPACITACIÓN AL TALENTO HUMANO _____                     | 179 |
| CUADRO N° 82 : VALORACIÓN DE IMPACTOS _____                             | 183 |
| CUADRO N° 83 : IMPACTO SOCIAL _____                                     | 183 |
| CUADRO N° 84 : IMPACTO ECONÓMICO _____                                  | 185 |
| CUADRO N° 85 : IMPACTO AMBIENTAL _____                                  | 187 |
| CUADRO N° 86 : IMPACTO GENERAL _____                                    | 189 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|  |     |
|--|-----|
| GRÁFICO N° 1 : REPRESENTACIÓN DE LA POBLACIÓN DE ATUNTAQUI A NIVEL CANTONAL_____ | 35  |
| GRÁFICO N° 2 : CRECIMIENTO NATURAL_____  | 43  |
| GRÁFICO N° 3 : REPRESENTACIÓN DE LAS PRINCIPALES RAMAS DE OCUPACIÓN_____         | 45  |
| GRÁFICO N° 4 : AFILIACIONES POR TIPO DE SEGURO _____                             | 47  |
| GRÁFICO N° 5 : DELIMITACIÓN DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL ESTUDIO_____              | 87  |
| GRÁFICO N° 6 : FAMILIAS CON SEGURO DE VIDA _____                                 | 90  |
| GRÁFICO N° 7 : IDENTIFICACIÓN DE CULTO _____                                     | 91  |
| GRÁFICO N° 8 : PREFERENCIA PARA REALIZAR VELATORIO _____                         | 92  |
| GRÁFICO N° 9 : ESTIMACIÓN GASTOS DE VELATORIO _____                              | 93  |
| GRÁFICO N° 10 : EXISTENCIA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN ATUNTAQUI _____            | 94  |
| GRÁFICO N° 11 : INCOMODIDAD IDENTIFICADA EN SERVICIOS EXEQUIALES _____           | 95  |
| GRÁFICO N° 12 : CREMACIÓN EN IMBABURA _____                                      | 96  |
| GRÁFICO N° 13 : DISPOSICIÓN AL USO DEL SERVICIO DE CREMACIÓN _____               | 97  |
| GRÁFICO N° 14 : ACEPTACIÓN DEL PROYECTO _____                                    | 98  |
| GRÁFICO N° 15 : PREFERENCIA DE UBICACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL_____  | 99  |
| GRÁFICO N° 16 : DURACIÓN DEL VELATORIO _____                                     | 100 |
| GRÁFICO N° 17 : ACOMPAÑAMIENTO A VELATORIO EN LA MADRUGADA _____                 | 101 |
| GRÁFICO N° 18 : ACEPTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE “CELESTIAL”_____                  | 102 |
| GRÁFICO N° 19 : PREFERENCIA POR TIPO DE SERVICIO DE “CELESTIAL” _____            | 103 |
| GRÁFICO N° 20 : MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN: _____                                | 120 |
| GRÁFICO N° 21: MAPA DE MICRO LOCALIZACIÓN _____                                  | 126 |
| GRÁFICO N° 22 : DISEÑO ARQUITECTÓNICO “CELESTIAL” _____                          | 129 |
| GRÁFICO N° 23 : PROCESO PRODUCTIVO “ATENCIÓN AL CLIENTE” _____                   | 132 |
| GRÁFICO N° 24 : PROCESO PRODUCTIVO PAQUETE EXEQUIAL“HOME” _____                  | 133 |
| GRÁFICO N° 25 : PROCESO PRODUCTIVO PAQUETE EXEQUIAL“GOLDEN”_____                 | 134 |
| GRÁFICO N° 26 : PROCESO PRODUCTIVO PAQUETE EXEQUIAL“PLATINIUM” _____             | 135 |
| GRÁFICO N° 27 : REGLAS DE DECISIÓN - VAN _____                                   | 157 |
| GRÁFICO N° 28 : REGLAS DE DECISIÓN - TIR _____                                   | 159 |
| GRÁFICO N° 29 : MÉTODO GRÁFICO -TIR _____  | 160 |
| GRÁFICO N° 30 : LOGOTIPO _____   | 166 |
| GRÁFICO N° 31 : ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL _____                                    | 172 |
| GRÁFICO N° 32 : IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO _____                               | 189 |

## ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

|   |            |
|---|------------|
| <i>Fotografía N° 1: Casa Franciscana Monseñor Bernardino Echeverría .....</i>                       | <i>108</i> |
| <i>Fotografía N° 2: Salón de uso Múltiple de Andrade Marín – Vista Interna.....</i>                 | <i>109</i> |
| <i>Fotografía N° 3: Salón uso múltiple Andrade Marín – Vista Externa .....</i>                      | <i>109</i> |
| <i>Fotografía N° 4: Sociedad de Artesanos – Vista Externa .....</i>                                 | <i>110</i> |
| <i>Fotografía N° 5: Sociedad de Artesanos - Vista Interna.....</i>                                  | <i>110</i> |
| <i>Fotografía N° 6: Federación de Instituciones Artesanales Profesionales de Antonio Ante .....</i> | <i>111</i> |

## INTRODUCCIÓN

Las dos últimas décadas han sido trascendentales para el cumplimiento del ciclo de desarrollo que continúa en la ciudad de Atuntaqui, más aún a partir del cambio del milenio donde un notable despunte industrial se apoderó de la urbe, trayendo consigo una considerable renovación de la infraestructura física, accesos a nuevos mercados, generación de plazas de empleo, entre otros aspectos como la llegada de miles de turistas y ejecutivos de negocios que son el motor que dinamiza el aparato productivo de esta pequeña urbe.

La creación del centro de asistencia exequial cumplirá con un conjunto de principios éticos, morales y profesionales, encaminados a una eficiente prestación de servicios exequiales, ofreciendo a la sociedad diversos tipos de paquetes con el fin de generar un ambiente de consuelo en momentos críticos.

Este estudio se enfoca básicamente en dos aristas, por una parte a llegar a la sociedad con mecanismos que contribuirán en dar solución a las incomodidades que se presentan cada vez que fallece un ser querido y aquejan a las familias de la ciudad y por otra parte aprovechar la oportunidad de generar utilidades desarrollando la idea de negocio propuesto en un subsector económico aún no explotado.



## JUSTIFICACIÓN

La creación del centro de asistencia exequial “Celestial” en la ciudad de Atuntaqui contribuirá profundamente al desarrollo de los servicios funerarios como parte del sector terciario que asombrosamente no ha sido explotado en una ciudad de latente despunte económico, y por ende el beneficio trascenderá a todo el cantón puesto que las necesidades del mismo se extienden hasta las zonas rurales.

La implementación del Centro de Asistencia Exequial es factible desde el punto de vista económico debido a que se pretende crear un círculo virtuoso interno de amplios y diversos servicios encaminados hacia la generación de un doble beneficio cliente-empresa, el cual consiste en satisfacer todas las necesidades de los clientes ante el fallecimiento de un ser querido, y por otra parte incrementar el margen de utilidad para la empresa al brindar no solo un tipo de servicio sino aplicar como política la diversificación de productos para atraer al cliente y disminuir riesgos al no estar sujeto a la prestación de un solo tipo de servicio. Con la diversificación del sector empresarial el desarrollo económico de la zona se verá enormemente beneficiado generando significativos réditos. Utilizando esta estrategia de diversificación relacionada con la industria textil que mantiene numerosa competencia, se incursiona en el sector servicios accediendo a nuevos mercados por medio de ofrecimiento de productos pioneros en la urbe.

Es factible desde el punto de vista humano debido a que en la ciudad y en el cantón hay oportunidades de contar con talento humano capaz e históricamente conocido como trabajadores tesoneros. El centro ofrecerá fuentes de trabajo directas como indirectas, siendo el talento humano propio de la zona el principal beneficiado de las Fuentes directas al obtener trabajo digno, capacitaciones permanentes y excelentes remuneraciones que además de contar con beneficios de ley contemplarán incentivos por méritos en atención al cliente. De las Fuentes

indirectas en cambio se benefician personas que cuentan con su pequeño negocio o microempresa, tal es el caso de pequeños artesanos que fabrican féretros, músicos, floristerías, entre otros.

Es factible desde el punto de vista social ya que ofrecería a la sociedad un servicio absolutamente nuevo y necesario, que contribuiría en dar solución a las incomodidades que se presentan cada vez que fallece un ser querido y han venido aquejando a las familias de esta ciudad cada día más a medida que crece la población y no mejoran ni aumentan los inadecuados y escasos salones para velaciones. Puesto que sin lugar a dudas, la pérdida de un ser querido es una experiencia difícil de asimilar, despedirlo debe ser un acto solemne y en un entorno de tranquilidad. El centro ofrecerá además servicios con valor agregado con el fin de satisfacer las diversas exigencias de sus clientes. La operación del centro estará basada en principios de responsabilidad social enfocados en generar impactos positivos aportando al mejoramiento del estilo de vida de las familias anteñas, cubrir necesidades insatisfechas y otorgar mayores comodidades. Además, conscientes de que el principal recurso del centro es el talento humano, contará con un programa de capacitaciones de acuerdo al área de trabajo involucrado en la prestación de los servicios, de la misma manera el centro operará aplicando principios de responsabilidad con el medio ambiente siendo cuidadosos en los diversos procesos.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación del centro de asistencia exequial “Celestial” en la ciudad de Atuntaqui del cantón Antonio Ante en la provincia de Imbabura, para satisfacer las necesidades generadas, ante el fallecimiento de un ser querido.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico situacional de la ciudad de Atuntaqui para determinar cuál es la realidad actual del sector funerario.
- Elaborar un marco teórico que sustente el proyecto mediante la investigación bibliográfica y documental.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda mediante la investigación de campo.
- Diseñar la estructura organizacional, estudio técnico y estudio financiero para la implementación del Centro de Asistencia Exequial.
- Definir los impactos más relevantes para prevenirlos a futuro y aprovechar las oportunidades.

# CAPÍTULO I

## DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL.

### **1.1 Antecedentes diagnósticos**

#### **1.1.1 Historia de la ciudad de Atuntaqui**

Atuntaqui, cabecera del cantón Antonio Ante, históricamente se relaciona su significado como la fusión de dos palabras kichwas, hatun (grande) y taqui (tambor), lo que en conjunto sería “Gran Tambor”, pero no es su única traducción porque hay criterios de otro tipo, traducirlo como “Granero Grande” es uno de ellos.

Esta progresista urbe fue fundada el 2 de marzo de 1.938 y está ubicada estratégicamente en el centro de la provincia de Imbabura. La ciudad en gran medida debe su desarrollo a la industria textilera debido a que a partir de 1926 aproximadamente comenzó a operar la Fábrica Textil Imbabura convirtiéndose en la mejor oferta laboral para las personas que hasta ese momento se dedicaban a la arriería y agricultura. Hasta mil empleados llegó a tener esta factoría en los años cincuenta siendo la elaboración de telas de algodón su especialidad.

A partir de 1982 cambiaría la historia del cantón entero cuando los ex empleados de la fábrica comenzaron a independizarse, aventurar y crear su propio negocio textil.

#### **1.1.2 Atuntaqui en la Actualidad: Datos Relevantes**

La ciudad de Atuntaqui se encuentra ubicada a una altitud media de 2.360 m.s.n.m., posee un clima regularmente templado seco y una temperatura anual promedio de 18 °C. Cuenta con una población según el

Censo de Población y Vivienda 2010 de 23299 habitantes, “para el año 2011 y 2015 se estima que en la zona urbana el asentamiento aproximado será de 23753 y 25567 habitantes respectivamente, dicha población crece a un ritmo promedio de 2,36%, tasa de crecimiento poblacional superior a la de Imbabura (1,75%) y a la nacional (1,52%), lo que le ubica como la primera cabecera cantonal con más dinámica poblacional seguida por la ciudad de Ibarra con una tasa de 2,21%” (Dirección Planificación GPI, 2011). Respecto a su distribución étnica, la mayoría de habitantes se auto identifican como mestizos (90,14%), seguidos por una minoría congregada en indígenas (4,55%), blancos (2,98%), afrodescendientes (1,13%) y las demás (1,2%) distribuidas entre otros grupos étnicos, que por consiguiente hace que la ciudad de Atuntaqui sea poseedora de los idiomas Español y Quechua. La extensión territorial de la ciudad se aproxima a 26,23 km<sup>2</sup> que representa el 31,9% de la extensión total del cantón (82,23 km<sup>2</sup>). La densidad poblacional del área urbana es aproximadamente 906 Hab/km<sup>2</sup>, valor realmente elevado, refleja aproximadamente un 19% de superioridad en relación a la densidad de la ciudad de Ibarra que cuenta con 762 Hab/Km<sup>2</sup> siendo cabecera provincial, a nivel provincial también se destaca teniendo el mayor número de personas por kilómetro cuadrado.

Debido a este crecimiento tanto poblacional como industrial que ha logrado en las tres últimas décadas y más aún a partir del año 2000, se puede contar con el menor índice de desempleo del país bordeando aproximadamente un margen entre 2,5% y 3%. Además como efecto de esta baja tasa de desempleo también conserva una baja migración poblacional lo cual permite mantener familias más organizadas y niños más prósperos, evitar problemas de desintegración familiar y todos los problemas derivados de este fenómeno social.

Cuenta con grandes y diversos atractivos en cuanto a turismo, en referencia a la historia, gastronomía, artesanía y por supuesto a la industria, es por ello que la Cámara de Comercio de Antonio Ante estima

que “cada año llegan alrededor de 150.000 personas a visitar la ciudad por motivos de las fiestas, feriados, fines de semana y principalmente debido a la expo feria de la moda” (Diario El Norte, 26/02/2011, Feria: Cuatro días de negocios y turismo). Las prendas confeccionadas en Atuntaqui según estimaciones de los representantes de la Cámara de Comercio visten a más del 20% de la población ecuatoriana. Según datos de dicha Cámara las empresas afiliadas generan miles de Fuentes de empleo, siendo el sector textil y de la confección el que más Fuentes de trabajo genera con alrededor de 5 000 plazas directas de trabajo; otros sectores generan 1000 Fuentes laborales, beneficiando a 15 000 personas de forma indirecta.

### **1.1.3 Situación del Subsector Funerario**

A pesar de que el sector servicios en esta ciudad ha tenido un notable desarrollo, el subsector funerario ha permanecido indiferente al desarrollo local de modo que aún existen varios sitios improvisados en donde los ciudadanos acuden para dar velación a sus seres queridos, o lo realizan en habitaciones de sus hogares. Estos lugares de ninguna forma están destinados exclusiva y directamente a la prestación de servicios exequiales, más bien son sitios diseñados para eventos sociales, actos varios y pertenecen a asociaciones que cobran por el arrendamiento único del local. Los trámites legales en la morgue, en el Registro Civil, en la Dirección de Salud, en el INEC, así como el alquiler de funeraria, floristería, música, misa, etc. son diligencias que los familiares gestionan por su cuenta y comúnmente con varios proveedores, situación a la que naturalmente se ven obligados y genera incomodidades.

La problemática actual es la existencia de inadecuados servicios de asistencia exequial de acuerdo al crecimiento y la evolución que presenta la ciudad de Atuntaqui. Problemática que se genera debido a factores como: deficiente planificación territorial, acelerado crecimiento poblacional, apresurado crecimiento económico, carencia de ideas

empendedoras e innovadoras de este tipo de servicios, y sobre todo el desconocimiento y discriminación del sector de prestación de servicios funerarios que, sobre todo en los últimos años han provocado la inadecuada ubicación de los lugares de velación, que las instalaciones sean pequeñas, sin ventilación, mobiliario en mal estado, que exista saturación de los sitios de alquiler, inadecuado diseño de instalaciones entre otros, que se resumen en molestia para la sociedad que requiere estos servicios.

Frente a esta situación se pretende aprovechar esta oportunidad de emprender y fundar un centro de asistencia exequial que mantendrá alta demanda de sus servicios siendo consecuentemente un negocio rentable y pionero en la prestación de este tipo de servicios en la ciudad antequia.

## **1.2 Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1 Objetivo General**

Desarrollar un Diagnóstico Situacional que permita identificar aliados, oponentes, riesgos, y oportunidades para aprovecharlos y atenuarlos en el proceso de creación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial” en la ciudad de Atuntaqui.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Analizar la evolución histórica de la demografía de la sociedad atuntaqueña, para poder evaluar cuál será su proyección a futuro.
- Determinar las principales características socio-económicas de la sociedad atuntaqueña, para estimar sus condiciones de vida y su accesibilidad al servicio.
- Determinar el nivel cultural de la sociedad, para principalmente conocer su idiosincrasia, sus tradiciones y ritos religiosos.
- Conocer la normativa legal vigente para la creación y manejo de centros de servicios funerales.

### **1.3 Variables diagnósticas**

Las variables que se consideran propicias como objeto de análisis son:

- Demografía
- Situación socio-económica
- Nivel Cultural
- Normativa Legal de servicios funerarios

### **1.4 Indicadores o sub aspectos**

Los indicadores correspondientes a cada una de las variables son:

#### **1.4.1 Demografía**

- Evolución y densidad poblacional
- Distribución poblacional por sexo y por edad.
- Edad Media
- Estado Conyugal
- Fecundidad y Natalidad
- Mortalidad y principales causas de muerte
- Crecimiento Natural

#### **1.4.2 Situación socio-económica**

- Población en edad de trabajar
- Población económicamente activa e inactiva.
- Ramas y categoría de Ocupación
- Seguridad social
- Hogares y Vivienda
- Situación Materna



### 1.4.3 Nivel cultural

- Auto identificación según cultura y costumbres.
- Instrucción
- Análisis Situación Religiosa
- Libertad de Culto

### 1.4.4 Normativa legal de servicios funerarios

- Ordenanzas y patente municipal.
- Reglamentación y Permiso de Funcionamiento
- Inscripción de Defunción

## 1.5 Matriz de relación diagnóstica

**CUADRO N° 1 : MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

| OBJETIVOS  | VARIABLES                 | INDICADORES                                   | FUENTES DE INFORMACIÓN      | TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN INFORMACIÓN |
|--|---------------------------|---|-----------------------------|-------------------------------------|
| Analizar la evolución histórica de la demografía de la sociedad atuntaqueña, para poder evaluar cuál será su proyección a futuro.                            | DEMOGRAFÍA                | Evolución y densidad poblacional              | Estadística Poblacional GPI | Documento                           |
|  |                           | Distribución poblacional por sexo y por edad  | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Edad Media                                    | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Estado Conyugal                               | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Fecundidad y Natalidad                        | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Mortalidad y sus principales causas de muerte | Actas de Defunción          | Documento                           |
|  |                           | Crecimiento Natural                           | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
| Determinar las principales características socio-económicas de la sociedad atuntaqueña, para estimar sus condiciones de vida y su accesibilidad al servicio. | SITUACIÓN SOCIO-ECONOMICA | Población en edad de trabajar                 | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Población económicamente activa e inactiva    | INEC, Censo PV 2011         | Documento                           |
|  |                           | Ramas y categorías de Ocupación               | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Seguridad social                              | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Hogares y Vivienda                            | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |
|  |                           | Situación Materna                             | INEC, Censo PV 2010         | Documento                           |

|  |   |  |   |            |
|--|---|--|---|------------|
| Determinar el nivel cultural de la sociedad, para principalmente conocer su idiosincrasia, sus tradiciones y ritos religiosos. | NIVEL CULTURAL                          | Autoidentificación según cultura y costumbres. | INEC, Censo PV 2010                                     | Documento  |
|  |   | Instrucción                                    | INEC, Censo PV 2010                                     | Documento  |
|  |   | Análisis Situación Religiosa                   | PDOT, Atuntaqui 2009                                    | Documento  |
|  |   | Libertad de Culto                              | Constitución De la República del Ecuador                | Documento  |
| Conocer la normativa legal vigente para la creación y manejo de centros de servicios funerales.                                | NORMATIVA LEGAL DE SERVICIOS FUNERARIOS | Ordenanzas y patente municipal.                | Ilustre Municipio Antonio Ante                          | Entrevista |
|  |   | Reglamentación y Permiso de Funcionamiento     | Reglamento de funerarias y cementerios. Comisaría Salud | Documento  |
|  |   | Inscripción de Defunción                       | Registro civil Atuntaqui, INEC                          | Documento  |

Fuente: Observación Directa

Elaborado por: El Autor

### 1.5.1 Demografía

#### 1.5.1.1 Evolución poblacional y densidad poblacional

##### a) Evolución poblacional

La población de la ciudad de Atuntaqui en el año 2010 según el Censo de población y Vivienda 2010 del INEC fue de 23299 personas, misma que evoluciona a una tasa de crecimiento de 2,36%, superior a la tasa de crecimiento nacional que es 1,52% y provincial 1,75%. Se estima que para el presente año si la ciudad conserva el mismo patrón de crecimiento y según la siguiente proyección, contará con un aproximado de 23753 habitantes, y para el año 2015 contará con una población estimada de 25567 habitantes. Es importante tener en cuenta que para la proyección poblacional se ha recurrido al método de extrapolación lineal debido a que es el que más se ajusta al ritmo de crecimiento de la población manteniendo un margen de error comprobado en anteriores procesos de proyecciones censales de tan solo 5%.

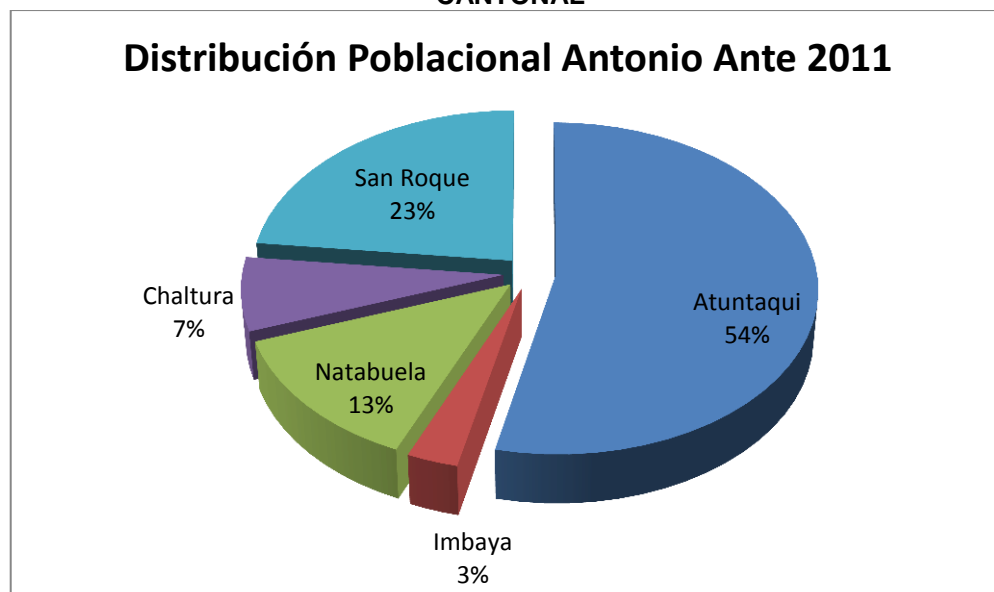
**CUADRO N° 2 : PROYECCIÓN POBLACIONAL ATUNTAQUI – 2020**

| <b>Censo 2001</b>              |                            | <b>19216</b> |
|--------------------------------|----------------------------|--------------|
| Censo 2010                     |                            | <b>23299</b> |
| <b>TASA DE CRECIMIENTO (%)</b> |                            | <b>2,36%</b> |
| <b>AÑOS PROYECTADOS</b>        | <b>POBLACIÓN ATUNTAQUI</b> |              |
|                                | Años                       | Habitantes   |
| 1                              | 2011                       | <b>23753</b> |
| 2                              | 2012                       | 24206        |
| 3                              | 2013                       | 24660        |
| 4                              | 2014                       | 25114        |
| 5                              | 2015                       | 25567        |
| 6                              | 2016                       | 26021        |
| 7                              | 2017                       | 26475        |
| 8                              | 2018                       | 26928        |
| 9                              | 2019                       | 27382        |
| 10                             | <b>2020</b>                | <b>27836</b> |

**Fuente:** Estadística Poblacional GPI.

**Elaborado por:** El Autor

**GRÁFICO N° 1 : REPRESENTACIÓN DE LA POBLACIÓN DE ATUNTAQUI A NIVEL CANTONAL**



**Fuente:** Estadística Poblacional GPI

**Elaborado por:** El Autor

En el presente año la ciudad de Atuntaqui cuenta con más de la mitad de los habitantes del cantón, seguido por San Roque parroquia rural que tiene alrededor de la cuarta parte de la población del cantón. Ésta marcada agrupación de la población en la zona rural y su elevada tasa de

crecimiento denota la inmersión laboral de todo el cantón en la industria atuntaqueña.

## b) Densidad poblacional

La densidad poblacional o población relativa de la ciudad de Atuntaqui se presenta en el siguiente cuadro utilizando la relación de medida general, habitantes por número de kilómetros cuadrados (hab./Km<sup>2</sup>). Sin embargo es una unidad de medida susceptible a convertibilidad al poder transformar la unidad de medida de la superficie, es decir presentar también la población por hectárea, por milla, etc.

**CUADRO N° 3 : DENSIDAD POBLACIONAL, ATUNTAQUI 2011- 2020**

| POBLACIÓN ATUNTAQUI |            | SUPERFICIE      | DENSIDAD                   |
|---------------------|------------|-----------------|----------------------------|
| Año                 | Habitantes | Km <sup>2</sup> | Habitantes/Km <sup>2</sup> |
| 2011                | 23753      | 26,23           | 906                        |
| 2012                | 24206      |                 | 923                        |
| 2013                | 24660      |                 | 940                        |
| 2014                | 25114      |                 | 957                        |
| 2015                | 25567      |                 | 975                        |
| 2016                | 26021      |                 | 992                        |
| 2017                | 26475      |                 | 1009                       |
| 2018                | 26928      |                 | 1027                       |
| 2019                | 27382      |                 | 1044                       |
| 2020                | 27836      |                 | 1061                       |

**Fuente:** Estadística Poblacional GPI.

**Elaborado por:** El Autor

Estrictamente la densidad poblacional de un territorio es elevada por dos circunstancias: la primera porque tiene abundante número de habitantes (numerador), y la segunda porque su extensión de terreno es reducida. En el caso de la ciudad de Atuntaqui al contar al 2011 cuenta con 906 Hab/Km<sup>2</sup> indicador definitivamente superior al nacional (56,5 Hab/Km<sup>2</sup>) y al de la ciudad de Ibarra (506 Hab/Km<sup>2</sup>) ocurre la segunda, puesto que esta pequeña ciudad apenas ocupa el 32% del territorio cantonal, a nivel de provincia representa el 0,57% es decir no alcanza a representar una

centésima parte del territorio provincial, y con relación a la cabecera provincial, Ibarra es superior con aproximadamente 217 Km<sup>2</sup>.

Es fundamental pronosticar las futuras densidades de Atuntaqui por medio del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) puesto que alcanzar una óptima densidad poblacional permite tener una mejor calidad de vida, enmarcada en un favorable entorno, atractivo para nuevas actividades que generen desarrollo económico, beneficioso para las instituciones públicas y privadas al reducir costos por prestación de servicios, etc.

### 1.5.1.2 Distribución poblacional por sexo y edad

#### a) Distribución por sexo.

**CUADRO N° 4 : POBLACIÓN POR SEXO, ATUNTAQUI 2010**

| Sexo         | Casos  | %       | Margen diferencial |
|--------------|--------|---------|--------------------|
| 1. Hombre    | 11.208 | 48,11%  | 3,79%              |
| 2. Mujer     | 12.091 | 51,89%  |                    |
| <b>Total</b> | 23.299 | 100,00% |                    |

Fuente: Censo Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

Atuntaqui presenta un margen diferencial en su distribución poblacional por sexo, registra una superioridad de mujeres en 3,79% con relación a los hombres, indicador similar al de la ciudad de Ibarra en donde el margen diferencial de mujeres respecto a hombres es de 3,86% y cercano al indicador provincial que es 2,74%. La situación particular de la ciudad de Atuntaqui es que aprovecha esta superioridad de mujeres en la industria textil.

#### b) Distribución por edad

La mayor concentración de la población está agrupada entre 0 y 10 años, registrándose el mayor número de habitantes con 7 años. En definitiva Atuntaqui cuenta con una población joven, el 56,34% de los

habitantes tienen entre 0 y 29 años, y la categoría entre 15 y 29 años presenta 26,21% de los habitantes. Por otra parte su población adulta mayor, es decir superior a los 65 años representa el 8,29%, superior al indicador nacional (6%).

**CUADRO N° 5 : POBLACIÓN POR EDAD, ATUNTAQUI 2010**

| Rango Edad   | Casos        | %              |
|--------------|--------------|----------------|
| De 0-10      | 5141         | 22,07%         |
| De 11-20     | 4470         | 19,19%         |
| De 21-30     | 3885         | 16,67%         |
| De 31 – 40   | 3090         | 13,26%         |
| De 41-50     | 2517         | 10,80%         |
| De 51-65     | 2348         | 10,08%         |
| > de 65      | 1848         | 7,93%          |
| <b>TOTAL</b> | <b>23299</b> | <b>100,00%</b> |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

### 1.5.1.3 Edad media de la población

Para el cálculo de la edad media se requiere utilizar la siguiente fórmula de cálculo planteada por el INEC:

$$EM = \frac{\sum_{i=1}^n \text{edades}}{TP}$$

**Dónde:**

$$\sum_{i=1}^n \text{edades} = \text{Sumatoria de las edades de toda la población}$$

**TP = Población Total**

$$EM = \frac{690586}{23299} = 29,64$$

La Edad media en la Ciudad de Atuntaqui se ubica entre los 29 y 30 años, de uno a dos años superior a la media poblacional nacional que bordea los 28 años, promedios de edad que se enmarcan en el rango de

población joven que de hecho sumarán al indicador de población económicamente activa.

#### 1.5.1.4 Estado conyugal

**CUADRO N° 6 : ESTADO CONYUGAL, ATUNTAQUI 2010**

| Estado conyugal | Casos        | %              |
|-----------------|--------------|----------------|
| 1. Casado/a     | 8051         | 45,49%         |
| 2. Unido/a      | 1233         | 6,97%          |
| 3. Separado/a   | 446          | 2,52%          |
| 4. Divorciado/a | 504          | 2,85%          |
| 5. Viudo/a      | 762          | 4,31%          |
| 6. Soltero/a    | 6703         | 37,87%         |
| <b>Total</b>    | <b>17699</b> | <b>100,00%</b> |

**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** El Autor

Más de la mitad de personas (52,46%) que habitan en la ciudad de Atuntaqui se encuentran comprometidas con un matrimonio o unión libre, el 5,37% mantuvo alguna vez el estado anterior y ahora se considera como divorciado o separado, un porcentaje cercano (4,31%) son personas viudas, y por último la segunda mayoría la consideran los solteros, 37,87%. Hay que tener en cuenta que la elevada cantidad de solteros también es motivo de registrar a niños y niñas. La ciudad presenta una notable diferencia en el porcentaje de personas casadas con diferencia al mismo indicador nacional, mientras en Atuntaqui 45,49% de los habitantes están casados, en el país solo el 32,49% lo están, situación recalable puesto a que existe un mayor porcentaje de familias grupadas, es decir que conviven bajo el mismo techo, bajo la misma dirección y comparten los mismos recursos financieros. La presencia de los padres unidos en una relación sólida y voluntaria ofrece a los hijos el argumento de protección, seguridad emocional, afecto, formación en valores, que ellos necesitan para desarrollarse y vivir en un contexto de felicidad, y evitar que cuando crezcan sean parte de las estadísticas de violencia social.

### 1.5.1.5 Fecundidad y natalidad.

#### a) Fecundidad

##### Tasa de Fecundidad General

Fórmula:

$$TFG = \frac{B}{49NF15} * 1000$$

Dónde:

*TFG* = Tasa de fecundidad general

B = Número Total de Nacimientos

49NF15 = Población Femenina en edad fértil (15-49 años)

$$TFG = \frac{434}{6243} * 1000$$

$$TFG = 69,51 \text{ ‰}$$

La tasa de fecundidad general de la ciudad de Atuntaqui muestra que por cada mil mujeres entre los 15 y 49 años (edad fértil) nacen aproximadamente 70 niños vivos, esta tasa resulta más precisa en relación con la tasa de natalidad puesto que considera factores importantes como sexo y edad que afectan de manera directa y en dicha no se los considera.

#### b) Natalidad

**CUADRO N° 7 : NACIDOS VIVOS, POR SEXO, ATUNTAQUI 2010**

| Sexo             | Casos | %       | Margen diferencial |
|------------------|-------|---------|--------------------|
| <b>1. Hombre</b> | 225   | 51,84%  | 3,69%              |
| <b>2. Mujer</b>  | 209   | 48,16%  |                    |
| <b>Total</b>     | 434   | 100,00% |                    |

Fuente: Anuario de estadísticas vitales. INEC 2010

Elaborado por: El Autor



Es necesario destacar una peculiaridad al momento de comparar la cantidad de nacidos vivos por sexo con la cantidad de población total, si bien es cierto el margen diferencial prácticamente se ha mantenido, las relaciones porcentuales han cambiado, pues si por cada 100 habitantes 48 son hombres y 52 mujeres, por cada 100 nacidos vivos 52 son hombres y 48 mujeres, lo que muestra que la tendencia es superior con 4% para el nacimiento de hombres.

### Tasa Bruta de Natalidad

Fórmula:

$$b = \frac{B}{P} * 1000$$

Dónde:

$m$ = Tasa bruta de nacimiento

$B$ = Cantidad total de nacidos vivos en el periodo  $t$

$P$ = Total de la Población en el periodo  $t$

$$m = \frac{434}{23299} * 1000$$

$$m = 18,6 \text{‰}$$

Alrededor de 19 niños por cada mil habitantes nacen vivos en la ciudad de Atuntaqui.

#### 1.5.1.6 Mortalidad y sus principales causas

**CUADRO N° 8 : DEFUNCIONES, ATUNTAQUI 2006-2010**

| AÑO  | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGT | SEP | OCT | NOV | DIC | TOTAL |
|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| 2006 | 6   | 7   | 10  | 9   | 7   | 8   | 14  | 14  | 10  | 6   | 15  | 12  | 118   |
| 2007 | 16  | 7   | 12  | 6   | 11  | 10  | 15  | 13  | 17  | 10  | 14  | 7   | 138   |
| 2008 | 19  | 16  | 17  | 10  | 18  | 22  | 10  | 19  | 10  | 14  | 16  | 16  | 187   |
| 2009 | 19  | 17  | 16  | 11  | 14  | 12  | 10  | 13  | 10  | 9   | 12  | 13  | 156   |
| 2010 | 16  | 8   | 15  | 15  | 18  | 14  | 8   | 15  | 21  | 26  | 16  | 21  | 193   |

**Fuente:** Defunciones, Registro Civil Atuntaqui.

**Elaborado por:** El Autor

Las defunciones generales en Atuntaqui en el último año se presentan con una frecuencia promedio de 16 fallecidos por mes.

### a) Tasa Bruta de Mortalidad

Fórmula:

$$m = \frac{F}{P} * 1000$$

Dónde:

$m$ = Tasa de mortalidad

$F$ = Cantidad de fallecidos en un período  $t$

$P$ = Total de la Población en el periodo  $t$

$$m = \frac{193}{23299} * 1000$$

$$m = 8,28 \text{ ‰}$$

La mortalidad es una de las principales variables que incide en la dinámica demográfica de una población, es por ello que es necesario evaluarla debido a que mantiene relación inversa con la calidad de vida de los habitantes. Por lo tanto la ciudad de Atuntaqui cuenta con una tasa bruta de mortalidad de 8,28 fallecimientos por cada mil habitantes, indicador que casi duplica al “nacional 4,34 ‰” (INEC, Anuario de estadísticas vitales 2010), pero que a pesar de ello se considera una tasa baja puesto que está por debajo del 15 ‰.

### b) Principales causas de muerte

**CUADRO N° 9 : 10 PRINCIPALES CAUSAS DE DEFUNCIONES, ATUNTAQUI**

| Ord. | Causa de Muerte                                     | Casos |
|------|---|-------|
| 1    | Infarto agudo de miocardio                          | 10    |
| 2    | Neumonía, organismo no especificado                 | 10    |
| 3    | Otras enfermedades pulmonares obstructivas crónicas | 10    |
| 4    | Exposición a factores no especificados              | 9     |
| 5    | Hipertensión esencial (primaria)                    | 8     |
| 6    | Insuficiencia cardíaca                              | 8     |
| 7    | Tumor maligno del estómago                          | 7     |
| 8    | Diabetes mellitus no insulino dependiente           | 6     |
| 9    | Diabetes mellitus, no especificada                  | 6     |
| 10   | Accidente de vehículo de motor o sin motor          | 6     |

**Fuente:** INEC, Anuario de Estadísticas Vitales.

**Elaborado por:** El Autor

En la ciudad de Atuntaqui el Infarto, la Neumonía y otras enfermedades pulmonares obstructivas son las tres causas principales por las que fallecen sus habitantes. Cabe tener en cuenta que dichas causas son enfermedades que generalmente padecen personas que están sobre los 60 años de edad. Dentro de las principales características de esta clasificación se puede citar que: los accidentes de vehículo en la ciudad ocupan el décimo lugar mientras que en el país ocupa el cuarto puesto, mientras en el país las muertes por agresiones (homicidios) ocupan el sexto puesto, en la ciudad de Atuntaqui ni siquiera forma parte del grupo de las veinte; esta última demuestra que la ciudad aún no presenta indicadores de violencia significativos como lo han hecho ya otras ciudades.

#### 1.5.1.7 Crecimiento natural o vegetativo

GRÁFICO N° 2 : CRECIMIENTO NATURAL



El crecimiento natural en la ciudad de Atuntaqui es de 241 habitantes anuales, resultado de la diferencia entre el número de nacimientos de niños vivos y el número de defunciones. De esta manera sencilla se puede establecer que la población de la ciudad de Atuntaqui se mantiene en crecimiento debido a que nacen 241 personas más de las que mueren cada año.

## 1.5.2 Situación socio-económica

### 1.5.2.1 Población en edad de trabajar (PET)

CUADRO N° 10 : POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR

| SEXO   | PET    | %       |
|--------|--------|---------|
| Hombre | 8.898  | 47,64%  |
| Mujer  | 9.779  | 52,36%  |
| Total  | 18.677 | 100,00% |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

La población en edad de trabajar identifica al número de personas entre diez años o más; bajo esta característica cerca del 81% del total de la población atuntaqueña está en edad de trabajar, a su vez este indicador supera en poca medida a la PET provincial y PET nacional que bordean el 79%. La misma población en edad de trabajar se explica como la suma de la población económicamente activa más la población económicamente inactiva.

### 1.5.2.2 Población económicamente activa e inactiva

#### a) Población económicamente activa PEA.

CUADRO N° 11 : POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

| SEXO   | PEA    | %       |
|--------|--------|---------|
| Hombre | 6.011  | 55,33%  |
| Mujer  | 4.853  | 44,67%  |
| Total  | 10.864 | 100,00% |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

El 46,7% de la población de la ciudad de Atuntaqui está representada por la PEA (Población Económicamente Activa), misma que es la que aporta en la actividad productiva, y que muestra el conjunto de personas que en la ciudad forman parte del mercado laboral, realizando alguna ocupación o caso contrario buscándola fervientemente.

## Población económicamente inactiva

CUADRO N° 12 : POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE INACTIVA

| SEXO         | PEI          | %           |
|--------------|--------------|-------------|
| Hombre       | 2.887        | 37%         |
| Mujer        | 4.926        | 63%         |
| <b>Total</b> | <b>7.813</b> | <b>100%</b> |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

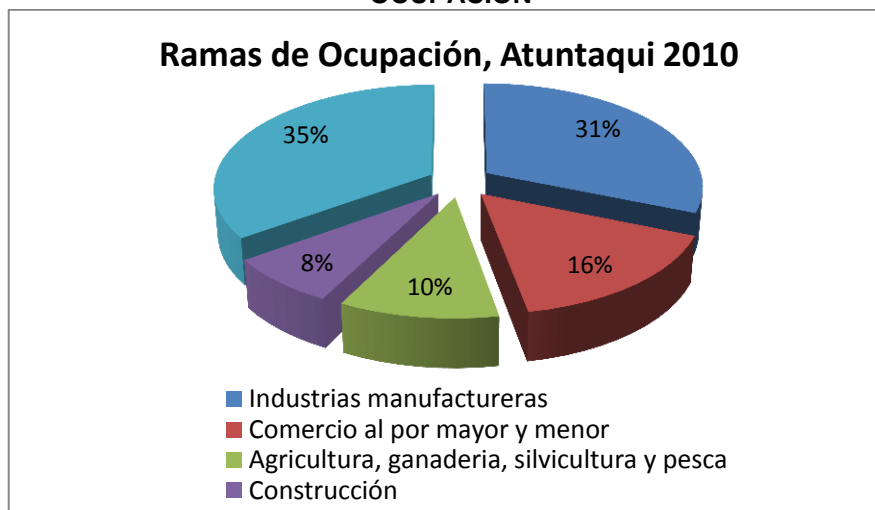
Elaborado por: El Autor

El 33,5% de los habitantes de la ciudad de Atuntaqui está representado por la PEI (Población Económicamente Inactiva), son 7813 personas que a pesar de formar parte de la PET no participan en la producción de bienes y servicios, no lo necesitan, o no pueden. Forman parte de la PEI: jubilados, estudiantes, quien realice quehaceres domésticos, discapacitados imposibilitados de trabajar, entre otros. Es notoria la diferencia del 26% superior que mantienen las mujeres respecto a los hombres en la participación de la PEI Total, lo que manifiesta que las mujeres ejercen menos presión en el mercado laboral.

### 1.5.2.3 Ramas y categorías de Ocupación

#### a) Ramas de ocupación

GRÁFICO N° 3 : REPRESENTACIÓN DE LAS PRINCIPALES RAMAS DE OCUPACIÓN



Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Elaborado por: El Autor

La tasa de participación de atuntaqueñas y atuntaqueños en industrias manufactureras supera mayoritariamente a las tasas de participación en las otras ramas. Las cuatro principales ramas ocupan al 65% de la población que está empleada. El triple de personas que se dedican a labores agropecuarias se encuentra trabajando en industrias manufactureras, dicha relación también triplica a la ocupación en industrias manufactureras de la ciudad de Ibarra (11,34%) y casi duplica al mismo indicador provincial (16,5%) y triplica al nacional (9,70%).

## b) Categorías de ocupación

**CUADRO N° 13 : CATEGORÍA DE OCUPACIÓN**

| Categoría de ocupación  | Casos | %       |
|---|-------|---------|
| 1. Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales | 1326  | 12,41%  |
| 2. Empleado/a u obrero/a privado  | 4154  | 38,86%  |
| 3. Jornalero/a o peón   | 1202  | 11,25%  |
| 4. Patrono/a  | 627   | 5,87%   |
| 5. Socio/a  | 121   | 1,13%   |
| 6. Cuenta propia  | 2583  | 24,17%  |
| 7. Trabajador/a no remunerado   | 140   | 1,31%   |
| 8. Empleado/a doméstico/a   | 253   | 2,37%   |
| 9. Se ignora  | 283   | 2,65%   |
| Total   | 10689 | 100,00% |
| NSA :   | 12610 |         |

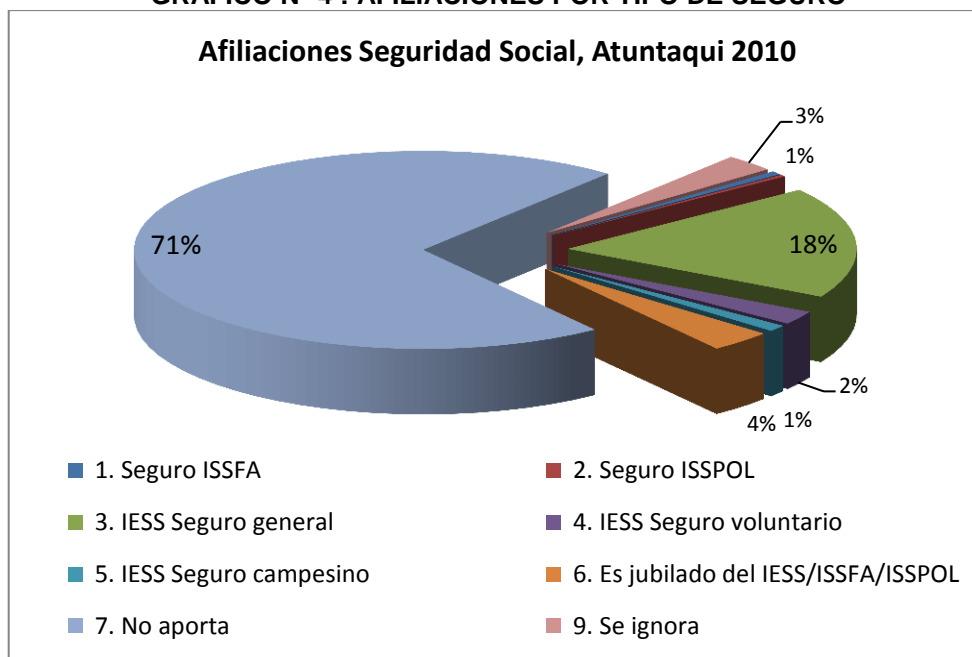
**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** El Autor

La categorización por ocupación en la ciudad de Atuntaqui básicamente está acorde a su estructura económica basada en la industria y el comercio, es por ello que las categorías que más abarcan son la de los empleados u obreros privados y la categoría de las personas que trabajan por cuenta propia. Es destacable tener en cuenta además que la sociedad atuntaqueña prefiere no trabajar en sociedad, reflejo de ello la baja participación (1,13%) en la categorización ocupacional.

### 1.5.2.4 Seguridad social

**GRÁFICO N° 4 : AFILIACIONES POR TIPO DE SEGURO**



**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** El Autor

Apenas el 22% de las personas que podrían ser amparadas por un seguro (personas ocupadas de más de 18 años) son afiliadas, y solo el 4% son jubiladas. A pesar de ello los indicadores de seguridad social de Atuntaqui son menos angustiantes que los nacionales donde apenas el 20,8% tienen algún tipo de seguro y solo el 1,59% son jubilados. Realidad que podría mejorar en los próximos años debido a la aprobación en consulta popular de la pregunta número 5 que tipificaba como delito a la no afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de trabajadores en relación de dependencia.

### 1.5.2.5 Hogares y vivienda

**CUADRO N° 14 : NÚMERO DE HOGARES POR TIPO DE TENENCIA DE VIVIENDA**

| Tenencia o propiedad de la vivienda                   | Número del hogar en la vivienda |    |   |   |       | %      |
|---|---------------------------------|----|---|---|-------|--------|
|   | 1                               | 2  | 3 | 4 | Total |        |
| 1. Propia y totalmente pagada                         | 2995                            | 33 | 4 | - | 3032  | 49,91% |
| 2. Propia y la está pagando                           | 426                             | 2  | 1 | - | 429   | 7,06%  |
| 3. Propia (regalada, donada, heredada o por posesión) | 566                             | 12 | - | - | 578   | 9,51%  |

|                                  |        |       |       |   |             |         |
|----------------------------------|--------|-------|-------|---|-------------|---------|
| 4. Prestada o cedida (no pagada) | 776    | 42    | 1     | - | 819         | 13,48%  |
| 5. Por servicios                 | 47     | -     | -     | - | 47          | 0,77%   |
| 6. Arrendada                     | 1113   | 44    | 4     | - | 1161        | 19,11%  |
| 7. Anticresis                    | 9      | -     | -     | - | 9           | 0,15%   |
| Total                            | 5932   | 133   | 10    | - | <b>6075</b> | 100,00% |
| <b>%</b>                         | 97,65% | 2,19% | 0,16% |   |             |         |

**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** El Autor

En la ciudad de Atuntaqui es destacable mencionar que el 66,49% de las viviendas son propias, y el 13,48% de las viviendas no son pagadas por vivir en ellas, situación que conlleva a que solo 19 de cada 100 familias tenga que pagar arriendo en relación a las 22 a nivel nacional. Prácticamente las viviendas de la ciudad cuentan solo con un hogar (97,65%), sin embargo existe un 2,35% de viviendas que cuentan con más de uno. También es importante considerar que la ciudad cuenta con 4 personas (3,75) en promedio por hogar.

#### **1.5.2.6 Situación materna, primer hijo en relación de la situación conyugal.**

Tanto en la ciudad de Atuntaqui como en la provincia de Imbabura la edad media para que una madre tenga a su primer hijo y éste al nacer resultare vivo oscila alrededor de 21 años dentro de un rango de los 12 hasta los 51 años. Se registra además que 7 de cada 10 madres están casadas o viven en unión libre resultando que el niño mantenga una figura paterna y crezca bajo un modelo familiar, sin embargo el 12,38% de los niños nacidos pertenecen a hogares en que la madre es soltera, y el 18,07% restante son hijos de madres separadas, divorciadas o viudas.

### **1.5.3 Nivel cultural**

#### **1.5.3.1 Autoidentificación según cultura y costumbres**

La sociedad atuntaqueña ha tenido la oportunidad de auto identificarse dentro de una de las ocho categorías propuestas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el Censo de Población y



Vivienda 2010, consecuentemente la mayoría absoluta (90,27%) se ha autoidentificado como mestizos/as, acompañada de una pequeña representación (4,69%) que se han autoidentificado como indígenas, además de los blancos/as que representan el 2,96%, y entre afro ecuatorianos, negros, mulatos, y otros, apenas suman el 2,08%.

### 1.5.3.2 Instrucción

**CUADRO N° 15 : NIVEL DE INSTRUCCIÓN MÁS ALTO AL QUE ASISTE O ASISTIÓ LA POBLACIÓN**

| Nivel de instrucción más alto     | Casos        | %              |
|-----------------------------------|--------------|----------------|
| 1. Ninguno                        | 806          | 3,82%          |
| 2. Centro de Alfabetización/(EBA) | 55           | 0,26%          |
| 3. Preescolar                     | 228          | 1,08%          |
| 4. Primario                       | 8511         | 40,38%         |
| 5. Secundario                     | 5009         | 23,77%         |
| 6. Educación Básica               | 1644         | 7,80%          |
| 7. Bachillerato - Educación Media | 1337         | 6,34%          |
| 8. Ciclo Pos bachillerato         | 170          | 0,81%          |
| 9. Superior                       | 3018         | 14,32%         |
| 10. Postgrado                     | 125          | 0,59%          |
| 99. Se ignora                     | 173          | 0,82%          |
| <b>Total</b>                      | <b>21076</b> | <b>100,00%</b> |

**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** El Autor

Atuntaqui cuenta con uno de los niveles más bajos (4,65%) de analfabetismo de la provincia, mientras que la provincia aún no logra bajar de una tasa de 9,24%. El mayor alcance académico de la mayoría de personas (45,54%) de la ciudad de Atuntaqui apenas llega a la primaria, situación contrastante con los demás indicadores de diagnóstico de la urbe que generalmente se mostraban más halagadores que los indicadores provinciales y nacionales, sin embargo la relación de personas que han accedido a la educación superior (14,32%) es en algo satisfactoria frente a la misma relación provincial (12,55%) y nacional (13,47%), no sucede lo mismo con el porcentaje de accesos a estudios de cuarto nivel o postgrados donde apenas una de cada 170 personas los

han cursado o los están cursando, en Imbabura la relación es una de cada 128 personas, y en el país es mejor aun participando de este tipo de estudios una persona por cada 93.

### 1.5.3.3 Análisis de la situación religiosa

**CUADRO N° 16: ESTABLECIMIENTOS RELIGIOSOS**

| ESTABLECIMIENTO                         | RELIGIÓN           |
|---|--------------------|
| Santuario del Señor del Santo Sepulcro  | Católica           |
| Iglesia de San Vicente                  | Católica           |
| Iglesia de San Luis                     | Católica           |
| Iglesia de San José                     | Católica           |
| Iglesia del Barrio Sto. Domingo         | Católica           |
| Iglesia San Bernardino                  | Católica           |
| Iglesia de Sta. Bernardita              | Católica           |
| Santuario Sta. María de Lourdes         | Católica           |
| Iglesia de Sta. Isabel                  | Católica           |
| Iglesia Reino de los Testigos de Jehová | Testigos de Jehová |
| Centro Evangélico Puertas de Salvación  | Evangelista        |

**Fuente:** PDOT, Atuntaqui 2009

**Elaborado por:** El Autor

Si bien es cierto, la religión Católica Apostólica y Romana se mantiene como la que más feligreses registra, se estima que aproximadamente el 85% de los ecuatorianos se identifican con esta religión y el 35% efectivamente la practican. Frente a los antecedentes propuestos Atuntaqui cuenta con once establecimientos religiosos de los cuales 81,82% son católicos, diferencia notoria frente a establecimientos de las dos restantes religiones con apenas el 9,09% c/u, lo que comprueba que la mayoría de ciudadanos son Católicos.

### 1.5.3.4 Libertad de culto

La libertad de culto se establece en todo el territorio ecuatoriano según el Capítulo Sexto, Art. 66, Numeral 8 de la Constitución del Estado donde; “Se reconoce y garantiza a las personas el derecho a practicar, conservar, cambiar, profesar en público o en privado, su religión o sus creencias, y a difundirlas individual o colectivamente, con las restricciones

que impone el respeto a los derechos. El Estado protegerá la práctica religiosa voluntaria, así como la expresión de quienes no profesan religión alguna, y favorecerá un ambiente de pluralidad y tolerancia.”, es decir el hecho de elegir una u otra religión es absolutamente voluntario y se prohíbe caer en la discriminación.

#### **1.5.4 Normativa legal de servicios funerarios**

##### **1.5.4.1 Ordenanzas y patente municipal**

###### **a) Ordenanza relacionada a los servicios funerarios**

La urbe no cuenta con una ordenanza que norme el funcionamiento, creación o aspectos relacionados a la prestación de servicios funerarios, sin embargo cuenta con delegación para la administración de cementerios, misma que está a cargo de la señora Concejala Ximena Villegas quien expresa que los procedimientos deben apearse al reglamento de funerarias y cementerios.

###### **b) Patente municipal**

Según el Art. 3 de la Ordenanza que regula la administración, control y recaudación del impuesto anual de patentes municipales en el Cantón “son sujetos pasivos del impuesto anual de patente todas las personas naturales, jurídicas y sociedades de hecho que ejerzan actividades económicas comerciales, industriales financieras, de servicio, profesionales, arrendatarios de inmuebles, transportistas de servicio público de pasajeros y de carga en forma individual u otras actividades de cualquier orden económico dentro de la jurisdicción del Cantón Antonio Ante”. Esta ordenanza calcula el pago de la patente en función de una tabla de acuerdo al patrimonio.

#### 1.5.4.2 Reglamentación y permiso de funcionamiento

##### a) Ministerio de salud pública: Reglamento de funerarias y cementerios.

Dicho reglamento está inscrito en el Registro Oficial del 17 de Julio de 1974, a pesar de ya haber pasado 38 años aún no ha sido actualizado. A continuación se considerará algunos fragmentos importantes de dicho reglamento:

#### *CAPITULO I*

##### *De las Salas de Velación y empresas Funerarias*

*ART. 1° - Los Jefes Provinciales de Salud de la respectiva jurisdicción y el jefe regional de salud de Manabí, otorgarán el permiso previo, para la ubicación, instalación y seguimiento de Salas de Velación y empresas funerarias. Las salas de Velación que se establezcan, serán objeto de estudio para su ubicación y funcionamiento de acuerdo a las necesidades de extensión de la ciudad.*

*ART. 2° - Se entiende por salas de velación, los sitios públicos destinados a rendir homenaje póstumo a los fallecidos por parte sus familiares y amigos.*

*ART. 3° - Las salas de velación, no podrán ubicarse cerca de hospitales o Clínicas; tendrán acceso directo a vías de primer orden y deben contar con facilidades de estacionamiento.*

*ART. 4° - Las salas de Velación tendrán los siguientes ambientes:*

- *Salón amplio para la velación*
- *Sala de estar privada*

- *Servicios Higiénicos para hombres y mujeres, dependiendo el número de unidades.*
- *Oficinas y bodegas*
- *Local para arreglos florales*

*ART. 5º - Las Salas de Velación para su funcionamiento, debe reunir las siguientes condiciones.*

- *Paredes y zócalos de material lavable, impermeable, no poroso ni absorbente, para facilidad de aseo y desinfección.*
- *Iluminación y ventilación naturales y suficientes.*
- *Instalación eléctrica interior con iluminación suficiente en número y ubicación adecuados.*
- *Disposición de basura, en condiciones sanitarias.*
- *Contarán con protectores contra insectos y roedores.*
- *Contarán con botiquín para primeros auxilios, y.*
- *Contarán con extinguidores de incendio*

*ART. 6º - Entiéndase por empresas funerarias, los establecimientos dedicados a proporcionar servicios funerarios.*

**b) Procedimiento para la extensión del permiso de funcionamiento por parte de la Dirección de salud.**

- Oficio a la Dirección Provincial de Salud indicando a cerca de la apertura del Centro y de los servicios a ofrecerse.
- Obtener el permiso de uso de suelo por parte del Ilustre Municipio de Antonio Ante.
- Inspección IN-SITU por parte de las autoridades, de las instalaciones, parqueaderos, baterías sanitarias, lugar donde se dará proceso a los alimentos, permisos de bomberos, salidas de emergencia, cercanía

con hospitales y clínicas, y las demás normas que se establezcan en el Reglamento.

- De existir observaciones la Dirección extenderá una planilla con las observaciones de mejoras a realizarse, caso contrario se extiende el Permiso.
- El periodo de duración del permiso es de un año calendario.
- El permiso se tramita el primer semestre del año.

#### **1.5.4.3 Trámite para realizar inscripción de defunción en el registro civil.**

- El trámite debe ser realizado por el familiar más cercano o en todo caso un representante con un poder legal que lo faculte.
- La inscripción es gratuita dentro de las 48 horas del fallecimiento, en las horas posteriores se aplica un valor de dos dólares más la razón de inexistencia que cuesta 0,5 dólares.
- Requisitos fundamentales son: Informe del estado de defunción, Ficha INEC, cedula del fallecido y del que va inscribir.

## **1.6 Resultado del diagnóstico externo**

### **1.6.1 Determinación de aliados, oportunidades, oponentes y riesgos**

#### **1.6.1.1 Aliados**

- Disponibilidad de proveedores locales de bienes y servicios relacionados con los servicios exequiales para establecer acuerdos de cooperación.
- Ubicación de los camposantos cerca del centro de la ciudad.
- Los trámites de inscripción de defunción son sencillos y ágiles.

- Religión Católica como predominante en la sociedad Atuntaqueña.
- La población demanda una infraestructura física que cuente con un diseño innovador, funcional, elegante y absolutamente reservado.
- La ciudadanía apoya la realización del proyecto, con los costos que Celestial presenta.
- Acelerado crecimiento poblacional. Tasa de mortalidad creciente.
- La urbe cuenta con lotes disponibles para la construcción en ubicaciones estratégicas, cerca del centro de la ciudad, iglesia y camposantos.

#### **1.6.1.2 Oportunidades**

- Situación socioeconómica de la ciudad de Atuntaqui en constante desarrollo.
- Ninguna sala que actualmente se alquila para velaciones dentro de la ciudad ofrece un completo paquete de servicios exequiales.
- No existe un servicio para las familias que deseen realizar el velatorio en su vivienda.
- Sociedad incomoda por dificultades con organización de las ceremonias religiosas en las iglesias.
- Las salas que actualmente se alquilan para velaciones no cuentan con diseño e infraestructura adecuada para prestación de servicios exequiales.
- Obtener por separado los servicios relacionados al funeral resulta elevadamente costoso.
- Las familias prefieren realizar el velatorio en una sala de velaciones antes que en su domicilio.
- Facilidad de conseguir financiamiento a largo plazo y con bajas tasas de interés en instituciones financieras.
- Facilidad de obtener capacitación virtualmente y en proyectos similares de ciudades cercanas.

#### **1.6.1.3 Oponentes**

- Alto costo del m<sup>2</sup> de construcción de infraestructura Física.

- Insuficiencia de lotes de terreno con características idóneas para la construcción del centro de asistencia exequial.
- Carencia de talento humano capacitado para trabajar con exequias.
- Varios salones de asociaciones que alquilan sus instalaciones son utilizados para velaciones.

#### **1.6.1.4 Riesgos**

- Posibilidad de creación de nuevos centros destinados a la prestación de servicios funerarios.
- Inexistencia de ordenanza municipal que norme el funcionamiento de centros exequiales.
- Reglamento de Funerarias y Cementerios está inscrito en el Registro Oficial del 17 de Julio de 1974, a pesar de ya haber pasado 37 años aún no ha sido actualizado.

### **1.6.2 Cruces estratégicos**

#### **1.6.2.1 Aliados vs Oportunidades**

- Aprovechar la disponibilidad de proveedores locales de bienes y servicios relacionados con los servicios exequiales para establecer acuerdos de cooperación y contribuir con el constante desarrollo con la situación socioeconómica de la ciudad de Atuntaqui.
- Facilidad y bajo costo del traslado de exequias al contar con ubicación de los camposantos cerca del centro de la ciudad.
- Al ser la Religión Católica predominante en la sociedad Atuntaqueña, se realizará acuerdos directos con las iglesias locales para evitar a la sociedad dificultades con organización de las ceremonias religiosas.
- Debido a que la población demanda una infraestructura física que cuente con un diseño innovador, funcional, elegante y absolutamente reservado, es posible ofrecer un diseño arquitectónico renovado como un cambio radical a las salas que actualmente se alquilan para velaciones mismas que no cuentan con diseño e infraestructura adecuada para prestación de servicios exequiales.
- Aprovechar el apoyo de la ciudadanía con los costos que Celestial presenta para captar clientes al evitar la molestia de obtener por separado los servicios y a elevado costo.



- El acelerado crecimiento poblacional y consecuentemente una tasa de mortalidad creciente, será relevante para conseguir financiamiento y cumplir con su pago.

#### **1.6.2.2 Aliados vs Riesgos**

- Valerse del apoyo de la ciudadanía a la realización del proyecto con los costos que se presenta para de esta forma posesionarse en el mercado y reducir la posibilidad de creación de nuevos centros destinados a la prestación de servicios funerarios.
- Tomar en cuenta todas las normas técnicas respecto a la ubicación y diseño de infraestructura física, para evitar que una posible creación de ordenanza municipal que norme el funcionamiento de centros exequiales cause inconvenientes.
- Brindar servicios enmarcados en normas de calidad y acordes al Reglamento de Funerarias y Cementerios para que su posible actualización no produzca complicaciones.

#### **1.6.2.3 Oponentes vs Oportunidades**

- Cubrir parte de la elevada inversión aprovechando la facilidad de conseguir financiamiento a largo plazo y con bajas tasas de interés en instituciones financieras.
- Aprovechar que ninguna sala que actualmente se alquila para velaciones dentro de la ciudad ofrece un completo paquete de servicios exequiales para disminuir el número de asociaciones que alquilan sus salones y así captar mayor clientela.
- Valer la facilidad de obtener capacitación virtual y en proyectos similares para de esta manera capacitar al talento humano para trabajar con exequias.

#### **1.6.2.4 Oponentes vs Riesgos**

- Cumplir con las normas y observaciones del Reglamento de Funerarias y Cementerios vigente para elevar la calidad del servicio y disminuir la preferencia por alquilar salones improvisados.
- Capacitar al talento humano que trabajara con exequias para evitar inconvenientes operativos con la posible creación de una ordenanza municipal que norme el funcionamiento de centros exequiales.
- Tomar en cuenta las observaciones Reglamento de Funerarias y Cementerios vigente para elegir el lote de terreno con características idóneas para la construcción del centro de asistencia exequial.

### **1.6.3 Formulación de la oportunidad**

Luego de haber construido el diagnóstico situacional de la ciudad de Atuntaqui, se ha llegado a determinar la realidad del subsector funerario, se conoce la forma como está estructurada la normativa legal de servicios funerarios y se tiene claro la forma en la que operan los improvisados salones de alquiler en los que se han venido realizando velorios. Es relevante además considerar que se cuenta con aceptación de la propuesta por parte de la sociedad atuntaqueña.

Del análisis del diagnóstico situacional y el diagnóstico externo, se concluye que en la ciudad de Atuntaqui existen factores suficientes para la creación de un proyecto que ofrezca completos paquetes de asistencia exequial enfocados directamente a satisfacer todas las necesidades de los clientes ante el fallecimiento de un ser querido. Por lo que es necesario instaurar un centro de asistencia exequial que transforme el concepto de despedir a un ser querido, sea generador de altos niveles de rentabilidad bajo condiciones vinculadas al crecimiento poblacional y al latente desarrollo económico que presenta Atuntaqui a lo largo de los últimos 10 años y logre evitar que la sociedad atuntaqueña siga con la incómoda manera de despedir a un ser querido, se mantengan realizando por sí mismos todos los trámites legales e incluso la limpieza del lugar de velación.

Por lo tanto para aprovechar esta oportunidad, es necesario plantear un proyecto que permita hacer un: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL” EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI DEL CANTÓN ANTONIO ANTE EN LA PROVINCIA DE IMBABURA.**

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 La empresa

##### 2.1.1 Definición

Según SANCHO, José A. (2008), la empresa es: ***“...una unidad económica de producción, que combina un conjunto de elementos humanos y materiales, ordenados y dirigidos en base a cierta relación de propiedad, con ánimo de alcanzar unos objetivos determinados.”*** Pág. 190. Desde el punto de vista económico para RODRIGUEZ, Joaquín (2006), la empresa es: ***“...una entidad económica destinada a producir bienes o servicios, venderlos, satisfacer un mercado y obtener un beneficio.”*** Pág. 53.

Conjugando los criterios de los anteriores autores, la empresa puede ser considerada desde distintos criterios como una institución o agente económico que tiene la responsabilidad de la toma de decisiones sobre un conjunto de actividades articuladas que siguen un proceso estructurado para que a través de la combinación de los factores económicos produzca bienes y/o servicios para satisfacer las necesidades de los individuos, y cumplir con sus objetivos internos, básicamente obtener beneficios, generar riqueza.

## 2.1.2 Definición de Microempresa

La definición del concepto de microempresa para TORRES, Luis (2005), se describe como: ***“La organización económica de hecho administrada por una o más personas emprendedoras que tienen objetivos económicos, éticos y sociales.*** Por otra parte MONTEROS, Edgar (2005), define a la microempresa como: ***“...una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o la prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación”.*** Pág. 15.

Partiendo de los conceptos antes señalados se puede considerar a la microempresa como la unidad más pequeña de la estructura empresarial, es decir es una unidad de generación de autoempleo con no más de 10 trabajadores, lo que contrastando con Monteros la microempresa no necesariamente debería ser una sociedad, la microempresa puede ser unipersonal. Un detalle sumamente importante a tomar en cuenta dentro de la microempresa es que su propietario o propietarios trabajan para la misma.

### 2.1.2.1 Objetivos de la microempresa

La microempresa busca el desarrollo continuo por medio de estrategias que le permitan especializarse en cada uno de los aspectos operacionales más relevantes, de ahí que plantearse objetivos en una microempresa es de vital importancia pues estos van a ser la guía que propondrá cuál será el rumbo de la misma en un plazo determinado, de la misma manera dichos objetivos serán de invaluable utilidad para realizar indicadores de cumplimiento y desempeño de las operaciones para con

ello evaluar si se cumplieron los compromisos, objetivos, y así servir como una eficiente herramienta para la toma de decisiones.

MONTEROS, Edgar (2005), plantea 8 objetivos de la microempresa que se presentan a continuación: **“objetivo de comercialización, objetivo de innovación, objetivo sobre recursos humanos, objetivo de productividad, objetivo relacionado con las dimensiones sociales de la microempresa, objetivo de supervivencia, objetivo de crecimiento y objetivo de rentabilidad”**

#### 2.1.2.2 Características de la microempresa

Según VARGAS, Gustavo. (2006), Algunas de las características más relevantes que posee la microempresa son las que se detallan a continuación: **“Organización de tipo familiar, gran flexibilidad operativa, capacidad elevada de subsistencia, el dueño proporciona el capital, dirige, y organiza el negocio, el mercado al que se abastece es pequeño, su producción no está automatizada, cuenta con poco personal.”** Pág. 450.

Básicamente una microempresa se caracteriza por ser un pequeño emprendimiento que surge sin necesidad de gran cantidad de capital, y es escasa la tecnología en sus operaciones.

#### 2.1.3 Competitividad

La competitividad es definida según criterio de REIG MARTINEZ, Ernest (2007), como: **“La habilidad de la empresa para mantener o elevar la rentabilidad de sus activos bajo las condiciones prevalecientes en el mercado.”** Pág. 19.

Bajo este principio se puede agregar que la competitividad de una empresa básicamente radica en la destreza de generar mayores ventajas

competitivas que la competencia, es decir aplicar estrategias de reducción de costos y diferenciación de productos.

#### 2.1.4 Productividad

Para MOSLEY, Donald C., y varios autores más. (2005), ***“La productividad es una medida que compara los productos con los insumos. Indica además la eficiencia con la que opera un sistema”***. Pág. 411.

La productividad también puede ser catalogada como una razón que indica el nivel de rendimiento en un espacio de tiempo determinado, se basa en principios de mejora continua, y de eficiencia al producir más con las mismas entradas de recursos.

##### 2.1.4.1 Importancia de la Productividad

Para MOSLEY, Dolnald C., y varios autores más. (2005), la productividad es importante por: ***“...el incremento de la productividad se convierte en precios más bajos, mayor participación en los mercados, y más utilidades”***. Pág. 414.

Concluyendo en que la productividad es el primer requisito que necesita una empresa para desarrollarse y llegar a conseguir niveles de rentabilidad sostenible.

#### 2.1.5 Innovación

El innovar es mejorar, renovar, acondicionar, desarrollar, productos ya existentes, que se apeguen a las nuevas tendencias, generalmente con el propósito de recompensarse con utilidades atractivas.

Similar concepto es el que propone LOPEZ, Nuria (2007), que considera a la innovación como: ***“El Proceso a través del cual, la empresa genera nuevos o significativamente mejorados, productos y/o procesos productivos o nuevas formas de***

***comercialización u organización, con el objetivo de adaptarse al entorno y generar ventajas competitivas sostenibles”***. Pág. 3.

### **2.1.6 Tecnología**

Según el glosario de términos y conceptos fundamentales de los AI, publicado por la conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (2006), la tecnología puede definirse como: ***“conocimiento sistemático para la elaboración de un producto, la aplicación de un proceso, o la prestación de un servicio”***. Pág. 153.

Además se podría agregar que la tecnología es un conjunto de conocimientos, prácticas, destrezas, y habilidades que aplicados por medio de un artefacto, conlleva a la consecución de metas predeterminadas.

### **2.1.7 Cadena de Valor**

La cadena de valor determinará las actividades que aportan más o menos valor añadido al bien o servicio que se está produciendo, es decir determinará cuáles eslabones son la principal Fuente de ventajas competitivas.

Para FERNÁNDEZ, V. (2006), la cadena de valor es: ***“... herramienta práctica que permite analizar la estructura interna de las organizaciones para determinar y evaluar el conjunto de factores que forman las fortalezas y debilidades de una empresa”***. Pág. 73.

## **2.2 La asistencia exequial**

### 2.2.1 Definición

Es un proceso de prestación de servicios que comprende todos los trámites legales, forenses y de tradiciones funerarias previos a la inhumación de los restos mortales.

Corroborando lo antes mencionado Diario Hoy (2003), en su artículo titulado “Las Empresas funerarias del país se modernizan”, indica: **“Asistencia exequial es la forma tradicional de contratar una funeraria tras la muerte de un ser querido”**.  
www.hoy.com.ec

### 2.2.2 Previsión exequial

Según [www.redescolombia.org](http://www.redescolombia.org), **“Previsión exequial es la preparación que una persona realiza frente al fallecimiento propio o de algún ser querido, con el fin de no incurrir en gastos inesperados, teniendo en cuenta que la muerte es un acontecimiento impredecible y puede tomarnos por sorpresa sin los recursos económicos necesarios para sufragar los costos que este siniestro puede acarrear.”**

De cierta manera la previsión exequial es anticiparse ante el hecho de muerte para atenuar sucesos inesperados que pudiesen acontecer, previsión exequial también es el acto de contratación de seguros o elaboración de presupuestos de gastos funerarios con la intención de atenuar la angustia que podría generar el no contar con recursos financieros suficientes para gastos relacionados a la última despedida de un familiar.

### 2.2.3 Celebración de las exequias

Para LLIGADAS, Josep. (2002), la celebración de las exequias es: **“Un momento intenso, pero que puede ser muy variado según las circunstancias; la previsión o la imprevisión de la muerte,**



***las relaciones familiares o de amistad del difunto, el nivel de fe de los familiares y de la asamblea..”***. Pág. Cubierta Trasera.

Es un instante de pesar, de interrelación entre familiares y allegados del difunto, que dependiendo de sus tradiciones, cultura y ritos religiosos, además de los recursos financieros que dispongan, lo manejan de diferente manera.

#### **2.2.4 Función del Duelo**

El duelo es un acto simbólico que está estrechamente vinculado con el tipo de cultura de la familia, utilizar vestimenta de color negro y evitar los colores como el rojo es una de las principales costumbres de la religión católica en Ecuador, donde lo espiritual toma un papel protagónico, es la forma de expresar pesar por la pérdida del ser querido y por ende la necesidad de contar con un entorno de tranquilidad, comprensión y respeto.

Para LONDOÑO, Olga. (2006), ***“La función del duelo es básicamente tranquilizadora, y debe entenderse como una experiencia que aísla, en la que se tiende a buscar la soledad, y exigir un respeto por la intimidad.”***

#### **2.2.5 Ritos Funerarios**

Para LONDOÑO, Olga. (2006), en tanto imperativo, social, y religioso, los ritos funerarios se pueden definir como: ***“..una conducta temporal, basada en un conjunto de símbolos y creencias relativamente estereotipados, codificados, e institucionalizados”***. Pág. 180.

Además se consideran comportamientos que buscan darle a la ausencia por muerte una interpretación de no abandono, se enfoca a la superación del dolor ocasionado por la muerte de un ser querido mediante creencias

de que por medio de los ritos se contribuye a encaminar al ser querido a un destino trascendente.

### 2.2.6 Tanatopraxia

La Tanatopraxia desde el punto de vista de ANIA, José. (2005), se define como: **“Tanatopraxia es toda práctica mortuoria que permite la conservación y exposición del cadáver con las debidas garantías sanitarias”**. Pág. 464, por otra parte la enciclopedia virtual Tanatopedia, afirma que la Tanatopraxia es: **“..el conjunto de prácticas que se realizan sobre un cadáver desarrollando y aplicando métodos tanto para su higienización, conservación, embalsamamiento, restauración, reconstrucción y cuidado estético del cadáver, como para el soporte de su presentación”**. es.tanatopedia.net.

De lo participado por los autores se puede concluir que la Tanatopraxia es un servicio de conservación o embalsamamiento de cadáveres que básicamente busca generar una mejor imagen del cadáver ante sus seres queridos, con el objetivo principal de destinar un buen recuerdo de despedida a los seres queridos. Según expertos la Tanatopraxia es utilizada en mayor medida cuando la muerte de la persona ha dejado daños físicos, sobre todo cuando son muertes violentas o accidentales.

### 2.2.7 Tanatopractor

El Tanatopractor es el técnico especializado en dar tratamiento estético a los cadáveres para mantener y/o mejorar su apariencia física, es decir es el experto que aplica los métodos de la Tanatopraxia.

Según Tanatopedia, **“..es el profesional de la Tanatopraxia. Estos profesionales deben respetar las diferentes creencias y ritos religiosos, cumpliendo los requisitos legales dispuestos por las autoridades sanitarias.”** es.tanatopedia.net

### 2.2.8 Embalsamamiento

Según Tanatopedia, el embalsamamiento ***“Es una técnica que retrasa los efectos que provocan los agentes químicos o microbiológicos después de una defunción”***.  
es.tanatopedia.net.

También es importante añadir al criterio de la enciclopedia virtual que es una práctica que es realizada por un Tanatopractor y esta ayuda a mantener el aspecto físico del fallecido, además de que evita que la descomposición del cuerpo durante el velatorio emane malos olores.

### 2.2.9 Tanatoplastia

La tanatoplastia para Tanatopedia ***“es una práctica higiénico-sanitaria realizada por los tanatopractores, que consiste en utilizar técnicas normalmente asociadas a la cirugía o medicina para reconstruir la cara del difunto o eliminar hinchazones y livideces”***. es.tanatopedia.net.

Es un método de adecuación que a diferencia de la Tanatoestética es invasivo, quirúrgico. Este método se emplea en cuerpos cuyas muertes han sido traumáticas por efectos de accidentes y/o enfermedades que alteren significativamente la imagen del cuerpo.

### 2.2.10 Tanatoestética

La Tanatoestética busca dar apariencia serena al difunto, ayuda igualmente a evitar una imagen negativa por la visualización de efectos secundarios como una coloración pálida debida a la falta de oxígeno. Siendo no intrusiva, no obtiene resultados tan efectivos como la tanatoplastia, debido a ello es utilizada en muertes que no han sido causa para la desfiguración del fallecido.

Fundamentando lo antes mencionado Tanatopedia aporta que la Tanatoestética ***“es el método de adecuación, no invasivo ni***

***quirúrgico, del cadáver con la finalidad de mejorar su aspecto estético***". es.tanatopedia.net

### 2.2.11 Inhumación

La enciclopedia Tanatopedia afirma que la Inhumación es la: ***"Practica del entierro de un cadáver."*** es.tanatopedia.net.

Se deben tener en cuenta algunas normas básicas para el entierro de un fallecido, como por ejemplo el periodo de tiempo en el que se debe enterrar al fallecido. La inhumación puede ser entendida como lo contrario a la exhumación que es excavar un cuerpo que se encontraba enterrado y se considera un sacrilegio por la mayoría de las culturas.

### 2.2.12 Incineración

Para Tanatopedia, ***"La incineración es la práctica de reducir los restos de un cuerpo humano o animal muerto quemándolo o sometiéndolo a altas temperaturas (de 760°C a 1150°C) en un horno crematorio"***. es.tanatopedia.net.

Esta práctica también conocida como cremación, busca someter al cuerpo del fallecido a elevadas temperaturas en modernos hornos, para transformar su cuerpo en polvo, para de esta forma conservarlo en el hogar, repartírselo entre familiares en acto simbólico, o simplemente por amenorizar el espacio con el que cuenta un ataúd, siempre conservando el tratamiento más respetuoso con los restos del difunto.

### 2.2.13 Otros servicios funerarios

- **Traslado**

Para Tanatopedia, el traslado se considera: ***"En el ritual funerario de muchas culturas los despojos mortales se depositan en un ataúd que es transportado en un coche fúnebre por el trayecto desde el depósito o velatorio, hasta el lugar de ceremonia y el***

***punto final de entierro o incineración del cuerpo.”***  
es.tanatopedia.net.

Consecuentemente es la movilización del cofre que contiene los restos mortales, a través de un vehículo acondicionado para dicha labor hacia un destino final.

- **Esquela**

La enciclopedia virtual Tanatopedia, afirma que: ***“Una esquela es una nota recuadrada en negro que publicada en un medio de comunicación o en un lugar público da noticia del fallecimiento de una persona”***. es.tanatopedia.net.

En el sentido más simple de la cultura Ecuatoriana una esquela es un parte mortuario, que incluye contenido básico del óbito para consideración de sus informados, de esta manera las personas pueden hacer llegar su nota de pesar a los familiares.

- **Libro de Condolencias**

Se menciona que el libro de condolencias, según Tanatopedia: ***“..es un libro de páginas en blanco colocado en los funerales o servicios exequiales con la finalidad de que los asistentes coloquen sus palabras de honra, tributo y/o recuerdos con referencia al fallecido o palabras de condolencias o pésame para los familiares sobrevivientes”***. es.tanatopedia.net.

El libro de condolencias será entregado por parte de los prestadores del servicio exequial a los familiares del fallecido, así servirá como un registro de los acompañantes al velorio para enviar agradecimientos, invitaciones para celebraciones religiosas, o para los fines que los familiares crean pertinentes.

## 2.3 Estudio de factibilidad

### 2.3.1 Definición

Según el criterio de HERNANDEZ, Abraham, y varios autores más. (2005), se menciona que : ***“En el estudio de factibilidad se señalan las alternativas de solución a los problemas del proyecto, se presenta documento del proyecto integrado por los análisis de mercado, de ingeniería, económicos, financiero, y el plan de ejecución”***. Pág. 8, por otra parte ARBOLEDA, Germán. (2001), indica: ***“...son sólo medios para facilitar la adopción de decisiones relativas a inversiones, decisiones que no necesariamente deben concordar con las conclusiones del estudio”***. Pág. 39.

Este estudio facilita la admisión de criterios técnicos para con un nivel de confianza aceptable utilizarlo como un instrumento válido para establecer si se da lugar a la inversión. El grado de viabilidad para definir si es adecuado continuar con el ciclo del proyecto o archivar el proceso, de este estudio depende la toma de decisiones para invertir o no y por consiguiente dependerá el éxito o fracaso que se genere en la puesta en marcha o fase de operación de un proyecto.

### 2.3.2 Estudio de mercado

El estudio de mercado según MIRANDA, Juan. (2005), ***“...permite estudiar algunas variables sociales y económicas, que condicionan el proyecto aun siendo aparentemente ajenas a este. Entre ellas se puede mencionar: La tasa de crecimiento de la población, los niveles de ingresos de la misma, el precio de los bienes competitivos, el precio de los bienes complementarios, el crecimiento de algún renglón estratégico de la economía, los desarrollos tecnológicos, las tarifas o***

***subsidios cuando se trata de servicios públicos, los hábitos de consumo, las políticas de gobierno.***” Pág.84.

Se puede aportar a lo antes dicho, señalando que el estudio de mercado es el más importante de los estudios en el momento de determinar la factibilidad de los proyectos de inversión, debido a que del análisis del mismo se puede concluir si es conveniente o no destinar recursos financieros para satisfacer necesidades o aprovechar oportunidades, debido a que este estudio arroja resultados directos del mercado, y de los posibles consumidores y compradores de los bienes y servicios que se pretende ofrecer.

### **2.3.2.1 Objetivo del Estudio de Mercado**

Básicamente es determinar dentro de un intervalo de tiempo, la cantidad de bienes o servicios que la población ente de estudio estaría dispuesta a obtener a un determinado precio.

Así lo fundamenta HERNANDEZ, Abraham, y varios autores más. (2005), “... ***tiene por objeto suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto determinado***”. Pág. 19.

### **2.3.2.2 Mercado**

El mercado es un punto no necesariamente físico, en donde intervienen los oferentes y los demandantes para intercambiar sus bienes y/o servicios.

ARBOLEDA, Germán. (2001), sustenta lo antes aportado mencionando que: “***El mercado es el área en la cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para establecer un precio único y, por lo tanto, la cantidad de transacciones que se vayan a realizar***”. Pág. 47

### 2.3.2.3 Componentes del Mercado

ARBOLEDA, Germán. (2001), presenta: ***“...seis componentes de mercado: El Producto, La Demanda, La Oferta, El Precio, La Comercialización o Canales de Distribución y la Publicidad o Propaganda”***. Pág.45, mismos que son detallados a continuación:

- **Producto**

El producto según ARBOLEDA, Germán. (2001), ***“...es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y en circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades”***. Pág.49.

El producto es el resultado de la combinación de los factores de producción que puede ser tangible en el caso de un bien, o intangible en el caso de un servicio, de igual manera pueden ser de necesidad absoluta o relativa.

- **Demanda**

La demanda como una fuerza de mercado, puede ser expresada como la necesidad de determinados recursos que la sociedad presenta, la forma en que los consigue, y el precio que paga por ellos.

De igual manera ARBOLEDA, Germán. (2001), aporta que la demanda ***“...es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción”***. Pág.51

- **Oferta**



Puede ser expresada como la disponibilidad de determinados recursos que las empresas presentan al mercado, la forma en que los presenta, y el precio que propone por ellos.

Desde un punto de vista más práctico y concreto BISHOP, Matthew. (2010), propone que **“La Oferta es la cantidad de bienes o servicios disponibles a un PRECIO en particular”**.Pág.231

- **Precio**

Para ARBOLEDA, Germán. (2001), **“El precio es el valor, expresado en dinero, de un bien o servicio ofrecido en el mercado”**. Pág. 53.

Se puede considerar también como el pago que se realiza por la obtención de un bien o servicio, es decir es un parámetro que establece las condiciones de la transacción en el mercado.

- **Comercialización**

Según ARBOLEDA, Germán. (2001), **“La comercialización es lo relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios”**. Pág. 56

Contrastando al autor, considero que una comercialización eficiente no solo se basa en el traslado del producto de oferente a demandante, se fundamenta en la óptima combinación de aspectos como: promoción, organización de ventas, canales de distribución, comisiones, descuentos, y el costo de distribución.

- **Publicidad o Propaganda**

Según ARBOLEDA, Germán. (2001), para la Asociación Americana de mercadeo: **“Propaganda es cualquier forma**

**pagada de presentación y promoción impersonal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado”. Pág. 57.**

La principal intención de la propaganda es persuadir a los posibles compradores, por medio de procesos interdisciplinarios.

### **2.3.3 Estudio técnico e ingeniería del proyecto**

#### **2.3.3.1 Generalidades del estudio técnico**

Según MIRANDA, Juan. (2003), ***“Uno de los aspectos que mayor atención requiere por parte de los analistas, es el estudio técnico que supone: la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero”.***

La selección del tamaño óptimo es básica para la determinación de las inversiones y los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado. Por otro parte, la ubicación final del proyecto es un factor que tiene notables repercusiones principalmente sobre los costos de operación, y es preciso elegir entre varias alternativas, teniendo en cuenta los costos de transporte de insumos y productos, la disponibilidad de insumos materiales y humanos, vías y medios de comunicación adecuados, normas legales favorables, etc.

#### **2.3.3.2 Tamaño óptimo del proyecto**

Con el análisis del tamaño óptimo del proyecto se pretende dar respuesta a la tradicional pregunta que se plantea al inicio de un proyecto, cuanto producir.

Para sostener lo mencionado BACA URBINA, Gabriel. (2006), alude que ***“El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”***. Pág. 92

### **2.3.3.3 Localización óptima del proyecto**

Según BACA URBINA, Gabriel. (2006), ***“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”***. Pág. 107.

Partiendo del anterior criterio se puede aportar que el propósito básico de analizar la localización óptima del proyecto es definir el lugar que presente las mejores condiciones para que se instale el proyecto con el fin de obtener mejores beneficios.

### **2.3.3.4 Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería del proyecto se puede interpretar como la ilación de actividades y tareas propias del ejercicio de producir bienes y servicios a los que el proyecto se enfoca.

Para BACA URBINA, Gabriel. (2006), asimismo ***“El objetivo general del estudio del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva”***. Pág. 110

#### 2.3.4 Estudio financiero

El estudio financiero según MIRANDA, Juan. (2005), ***“...tiene por objeto hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que participan en la estructuración financiera del proyecto, a saber: las inversiones necesarias para ponerlo en funcionamiento, los costos que concurren en la elaboración, administración, venta y financiación de cada uno de los productos o servicios, el ingreso derivado de las ventas de los mismos; toda esta información proyectada a cada uno de los períodos que comprometen el horizonte del proyecto”***.

El estudio financiero se debe tomar en cuenta como la finalización de todo estudio de factibilidad, una vez finalizado este se tendrá en cuenta cual será la ubicación del proyecto y cuál será su capacidad productiva además de conocer indicadores de evaluación de la situación financiera que colaborarán de manera trascendental en el proceso de toma de decisiones.

##### 2.3.4.1 Ingresos

Es la cantidad de unidades monetarias que obtiene el negocio por la actividad económica que realiza, su registro incrementa los activos y por otra parte disminuye a los pasivos.

Para MIRANDA, Juan. (2006), por otra parte ***“... los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio o por la liquidación de los activos...”***Pág. 191

##### 2.3.4.2 Egresos

Los egresos para MIRANDA, Juan. (2006), son considerados como una ***“erogación o salida de recursos financieros, motivada por***

***el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto.” Pág. 192.***

Por lo tanto constituyen una manera de efectuar salidas de dinero para cubrir pagos de cuentas propias del ciclo del negocio.

#### **2.3.4.3 Costos de Producción**

Los costos de producción son fundamentales para establecer el precio del bien o servicio producido, puesto a que este precio se establece en función a los recursos empleados en el proceso productivo donde fue creado.

Por consiguiente se toma en cuenta el amplio concepto y clasificación que propone MIRANDA, Juan. (2006), ***“Durante el periodo de operación se puede identificar cuatro clases de costos: en primer lugar los costos más ligados directamente a la producción del bien o la prestación del servicio, son los costos de fabricación; en segundo lugar los costos administrativos propios de la administración de la empresa; por otro lado los costos causados por efectos de impulsos de ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno”***. Pág. 186

#### **2.3.4.4 Gastos operativos**

Los gastos operativos principalmente agrupan a los gastos generales de administración, los gastos generales de ventas, los gastos generales de distribución, y por último la amortización de diferidos, dichos gastos no están inmersos en el proceso productivo ni se los integra en el producto final, pero son indispensables para poder cumplir con el ciclo del negocio.

Por otra parte para HORNGREN, Charles. (2003), Los gastos operativos son ***“... los gastos en que incurre la entidad como***

***parte de sus actividades de negocios principales, sin incluir el costo de mercancías vendidas”:***

#### **2.3.4.5 Costos Financieros**

Los costos financieros son el valor que se establece por efecto de utilizar recursos financieros ajenos.

Para ARBOLEDA, Germán. (2001), los gastos financieros son ***“Intereses sobre créditos de los abastecedores”***, agrega además que son ***“Intereses sobre los préstamos bancarios”***  
Pág. 268

#### **2.3.4.6 Punto de Equilibrio**

Llegar al punto de equilibrio es conocer cuál es el nivel de ventas e ingresos en donde un negocio cubre sus gastos, es decir a partir de dicho nivel los ingresos conseguidos serán las utilidades del negocio.

Según plantea BACA URBINA, Gabriel. (2006), ***“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables”***. Pág. 171. La fórmula de cálculo planteada para conseguir el punto de equilibrio es la siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{P \times Q}}$$

#### **2.3.4.7 Estados de resultados pro-forma.**

Los estados de resultados pro-forma son estados de pérdidas y ganancias, mismos que son realizados en el presente pero con proyección a una fecha determinada, así logran cumplir con la necesidad de estimar las utilidades futuras, además que es una herramienta práctica y útil para la toma de decisiones.

Según BACA URBINA, Gabriel. (2006), ***“La finalidad del análisis del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo de un proyecto...”***, además añade ***“Se le llama pro-forma porque esto significa proyectado, lo que en realidad hace el evaluador: proyectar los resultados económicos que supone tendrá la empresa”***. Pág. 172.

#### **2.3.4.8 Flujos de Caja**

Los flujos de caja según TENNENT, John. (2010), se pueden considerar ***“Un resumen del efectivo recibido y pagado en un periodo determinado. Éste es un estado bancario resumido que muestra el ingreso y el egreso del dinero”*** Pág. 34.

De tal manera que partiendo del criterio antes descrito se puede concluir en que los flujos de caja o de efectivo son un enfoque del resumen de los ingresos y erogaciones emitidas desde el negocio, utilizándose como una herramienta practica para el análisis financiero.

#### **2.3.4.9 Tasa de descuento y costo de oportunidad**

Es la tasa con la cual se actualizará los flujos de efectivo, generalmente se la establece comparando con la rentabilidad que podría producir una inversión alternativa, de ahí que se considera también como el costo de oportunidad.

Asimismo SAPAG, Nassir. (2007), menciona que ***“La tasa de descuento, también se conoce como Tasa de Actualización para los flujos de caja de un proyecto.”*** Pág. 326

#### **2.3.4.10 Tiempo de Recuperación de la Inversión**

El tiempo de recuperación de la inversión según menciona CORDOBA, Marcial. (2006), ***“Es como el número esperado de***

***períodos que se requieren para que se recupere una inversión original”.***

En otras palabras es el periodo de tiempo necesario para que el proyecto recupere el monto destinado a la inversión inicial, mantiene un cálculo sencillo al solo tener que sumar los flujos de efectivo esperados hasta que resulte la cantidad de lo invertido al inicio del proyecto.

#### **2.3.4.11 Valor Presente Neto VPN (Valor Actual Neto VAN)**

El valor actual neto es una herramienta que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, es por ello que presenta la cantidad real de utilidad extraordinaria que el proyecto generaría.

Por otra parte TENNENT, John. (2010), menciona que ***“Esta medida representa el beneficio de una inversión luego de deducir los costos de financiación. Utiliza los beneficios de descontar los flujos de caja”***. Pág. 158

Considera la siguiente regla de decisión:

<0: El proyecto no se justifica, La tasa de redescuento es superior

=0: El proyecto es indiferente, igualdad con la tasa de redescuento.

>0: El proyecto se justifica, debido a que la rentabilidad es superior a la tasa de redescuento.

#### **2.3.4.12 Tasa interna de Retorno (TIR)**

Generalmente la TIR es calculada junto con el valor presente neto cuando este es igual a cero al realizar la actualización de los flujos futuros y realizar el tanteo entre dos tasas, la una que genere un van positivo cercano a cero y la otra un negativo igual cercano a cero.



De igual manera TENNENT, John. (2010), considera que la Tasa interna de retorno es **“La tasa de interés a la cual un proyecto no obtiene ni ganancias ni pérdidas se conoce como tasa interna de retorno. Con un proyecto de más de dos años no existe una fórmula para calcular esta tasa y la única técnica que se puede utilizar es la iteración”**. Pág. 162

La regla de decisión es similar a la del valor presente neto:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[ \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right]$$

<0: El proyecto no se justifica

=0: El proyecto es indiferente

>0: El proyecto se justifica

#### 2.3.4.13 Análisis Costo Beneficio

El costo beneficio llega a ser relevante siempre y cuando sea adecuado para tomar una decisión, puesto a que relaciona las utilidades con el capital invertido, y refleja la cantidad monetaria que se está ganando o perdiendo en función a las invertidas.

Para ARBOLEDA, Germán. (2001), **“Es un análisis muy pertinente para proyectos de inversión en mercados financieros por que nos establece niveles de decisión”**. Pág. 352

$$\frac{\text{Beneficio}}{\text{Costo}} = \frac{\sum \text{Ingresos}}{\sum \text{Egresos}}$$

Su estructura considera como beneficios al total de ingresos proyectados, y en el dividendo considera el total de gastos y costos de producción proyectados, es herramienta útil el flujo de caja.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Introducción al estudio de mercado**

El presente estudio proporciona información relevante sobre las condiciones reales y actuales del mercado, con el fin de determinar cuál es la actitud del consumidor respecto al servicio exequial que se le plantea ofrecer en su ciudad, la demanda, oferta, determinación de los costos por los servicios prestados, entre otros aspectos, con el fin de determinar la viabilidad comercial del Centro de Asistencia Exequial “Celestial”.

#### **3.2 Objetivos del estudio de mercado**

##### **3.2.1 Objetivo General**

Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda de servicios exequiales en la ciudad de Atuntaqui, mediante la investigación de campo.

##### **3.2.2 Objetivos Específicos**

- Delinear las características y especificaciones técnicas que incorporará el servicio exequial a brindarse.
- Estimar la cantidad de personas dispuestas a adquirir el servicio de asistencia exequial y a su vez delimitar el segmento de la sociedad que estaría interesado en el mismo.

- Investigar la existencia y desempeño en el mercado de centros de asistencia exequial y proveedores de insumos funerarios.
- Establecer un precio adecuado a los servicios exequiales propuestos, mismos sean competitivos eficazmente en el mercado.
- Definir estrategias y políticas idóneas de comercialización y publicidad.

### **3.3 Identificación del servicio**

El Centro de Asistencia Exequial, al ofrecer paquetes completos de servicios exequiales con alto contenido de valor agregado, maneja dos directrices: por una parte llegar a la sociedad con mecanismos que contribuirán en la solución de las incomodidades que se presentan cada vez que fallece un ser querido y aquejan a las familias de la ciudad, y por otra parte aprovechar la oportunidad de poder obtener utilidades desarrollando un sector que aún no ha sido explotado dentro del Cantón Antonio Ante.

Los tres paquetes de servicios exequiales que ofrece “Celestial”, mantienen la intención de brindar el mayor nivel de comodidad a los familiares del fallecido, evitando todo tipo de molestias que causa a la sociedad atuntaqueña el proceso de despedida de un fallecido, ajustándose a sus exigencias emocionales, culturales, financieras, entre otras particulares de cada caso.

Paquetes que contarán con absoluta flexibilidad a cambios según las exigencias de los familiares, y en caso de haber sido adquiridos con anticipación podrán ser endosables a terceros previa justificación del titular del contrato.

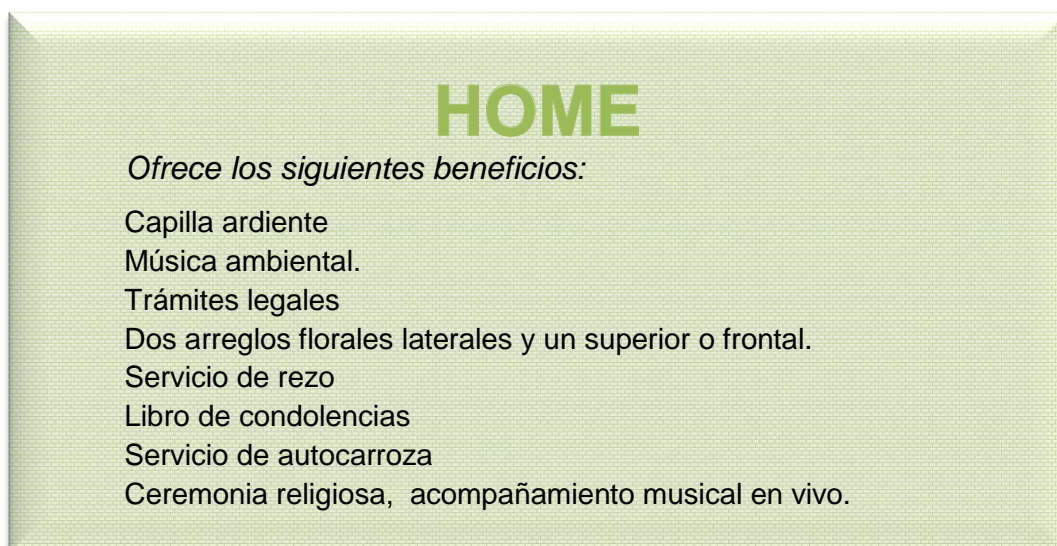
### 3.3.1 Tipo de Servicio

A continuación se muestra el detalle de los beneficios que ofrecen los paquetes de asistencia exequial ofertados. Cada uno de ellos se orienta a satisfacer las diferentes exigencias de las familias atuntaqueñas con el propósito de captar una mayor demanda.

#### 3.3.1.1 Home

El paquete de servicios exequiales “Home” está enfocado a satisfacer los requerimientos de las familias que prefieren que el velatorio sea realizado desde la comodidad de su hogar, preocupados en ello “Celestial” presenta este innovador y económico paquete.

**CUADRO N° 17 : SERVICIO EXEQUIAL A DOMICILIO: HOME**



**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor

#### 3.3.1.2 Golden

“Golden” es un paquete de asistencia exequial estándar, diseñado para prestar el servicio desde una comfortable sala del centro de asistencia exequial, con un precio sumamente atractivo.

## CUADRO N° 18 : SERVICIO EXEQUIAL ESTANDAR: GOLDEN

### GOLDEN

*Ofrece los siguientes beneficios:*

- Trámites legales
- Sala con música ambiental.
- Dos arreglos florales laterales y un superior o frontal.
- Cofre estándar a elección
- Servicio de autocarroza
- Servicio de cafetería ilimitado
- Ceremonia religiosa, acompañamiento musical en vivo
- Servicio de rezo
- Libro de condolencias
- Parqueadero privado
- Seguridad privada

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor

#### 3.3.1.3 Platinum

“Platinum” es un paquete de asistencia exequial de lujo, diseñado para prestar el servicio desde una sala especial del centro de asistencia exequial, y está enfocado a las familias que desean despedir a su ser querido en un entorno exclusivo.

## CUADRO N° 19 : SERVICIO EXEQUIAL ESPECIAL: PLATINIUM

# PLATINIUM

*Ofrece los siguientes beneficios:*

Trámites legales  
Sala Premium con música ambiental.  
Dos arreglos florales laterales, un superior más un frontal.  
Ceremonia religiosa de cuerpo presente  
Ceremonia de primer mes  
4 arreglos florales y acompañamiento musical en vivo, durante ceremonias religiosas  
Cofre de madera clásico a elección.  
Servicio de autocarroza  
Parte mortuario en medios locales.  
Servicio de Tanatopraxia.  
Servicio ilimitado de cafetería personalizada.  
Servicio de protocolo.  
Servicio de rezo  
Libro de condolencias  
Parqueadero privado  
Seguridad privada

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor

### 3.4 Delimitación del Área de Estudio

En vista de que el centro de Asistencia Exequial “Celestial” mantiene como política principal contribuir intensamente al desarrollo de los servicios exequiales en la ciudad de Atuntaqui como una oportunidad de generación de doble beneficio cliente-empresa, la investigación se focalizará en la ciudad de Atuntaqui, urbe que se ha convertido en centro latente de despunte económico de la región y asombrosamente todavía no cuenta con un sitio destinado exclusivamente a ofrecer servicios exequiales.

A continuación se ilustra detalladamente la delimitación del área de influencia del estudio para la creación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial”. En la mencionada ilustración se hace constar los ejes viales principales, secundarios, y urbanos, de la misma manera los límites prediales, las zonas de amanzanamiento y a un nivel más desagregado las edificaciones que en ellas se instalan, consecuentemente a posteriori será una herramienta útil para ayudar a determinar la localización del proyecto.

**GRÁFICO N° 5 : DELIMITACIÓN DEL ÁREA DE INFLUENCIA DEL ESTUDIO**



**Fuente:** Gobierno Provincial de Imbabura  
**Elaborado por:** Dirección Planificación GPI

### 3.4.1 Identificación de la población

Para la realización del presente estudio se considerará a todos las y los habitantes de la Ciudad de Atuntaqui como unidad de análisis, de mencionado grupo se tomará en cuenta para la aplicación de la técnica de la encuesta a los Jefes de Familia como voceros de los hogares a los cuales representan, por lo tanto al existir 6075 hogares (según CPV, INEC

2010) y considerarse una población demasiado grande para ser analizada en su totalidad y con la finalidad de optimizar los recursos se propone aplicar la inferencia estadística, es decir deducir características de la población en base a una pequeña muestra.

### 3.4.2 Recolección de Información

#### 3.4.2.1 Información Primaria

La información primaria fue recopilada de la manera que se muestra a continuación:

- **Encuesta:** Las encuestas se realizaron a los jefes de hogar del sector urbano de la ciudad delimitado en el GRÁFICO N° 6, siempre y cuando los mismos se encuentren en su domicilio o en su lugar de trabajo.
- **Determinación del tamaño de la muestra**

Debido a que se ha considerado a los Jefes de Familia como objeto de estudio de la presente investigación, cabe mencionar que la ciudad de Atuntaqui cuenta con aproximadamente 6075 hogares cada uno de ellos con un jefe de hogar.

La fórmula que se utilizará cuando la muestra sobrepase las 100 observaciones será la siguiente:

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

*Dónde:*

n= Tamaño de la muestra

N= Población (6075 hogares)

d<sup>2</sup>=Varianza de la población, valor constante 0,5<sup>2</sup>



$Z^2$  = nivel de confianza 92%

E = Margen de error 8%

Cálculo de la muestra.

$$n = \frac{6075 \cdot 0,5^2 \cdot (1,75)^2}{0,08^2(6075 - 1) + 0,5^2 \cdot (1,75)^2}$$

$$n = 117,3$$

$$n = 117 \text{ Encuestas}$$

Se ha derivado de este cálculo una muestra representativa que con un margen de confianza del 92% es aplicable a 117 jefes de hogar.

- **Entrevista:** Se entrevistó a funcionarios de instituciones relacionadas con el sector funerario como: registro civil, comisaría salud provincial, Municipio Antonio Ante, así como a propietarios de centros proveedores de servicios relacionados al subsector funerario, tanto en la ciudad de Atuntaqui como en Ibarra, puesto a que este último cuenta con sitios que destinados exclusivamente para prestación de servicios exequiales.
- **Observación:** Se aplicó esta técnica en centros que ofrecen paquetes de servicios funerarios en la ciudad de Ibarra para que consten como un modelo ante los también visitados salones de alquiler destinados a velaciones en la ciudad de Atuntaqui.

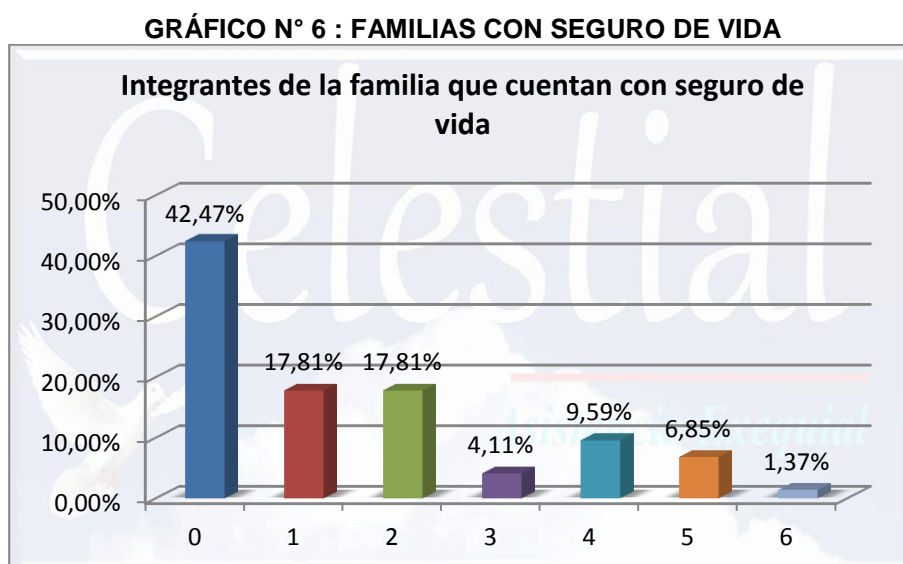
### 3.4.3 Información Secundaria

La información secundaria a utilizar en el presente estudio básicamente consiste en: Sistemas informáticos de Información estadística pública, documentos de Instituciones públicas y gobiernos autónomos descentralizados, publicaciones de prensa, información colgada en la internet, textos especializados, entre otros.

### 3.4.4 Tabulación y análisis de resultados

#### 3.4.4.1 Encuesta dirigida a los jefes de familia de la ciudad de Atuntaqui

¿Cuántos integrantes de su familia tienen seguro de vida?



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

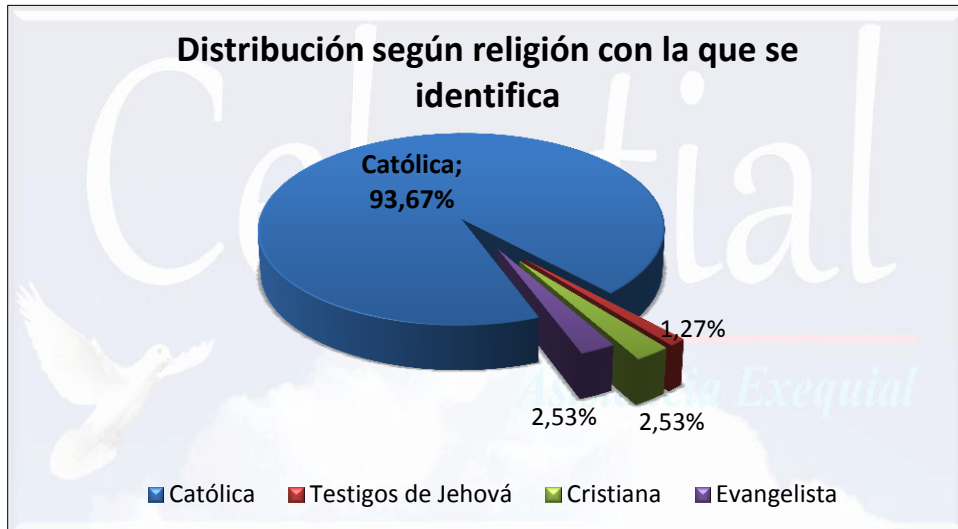
**Elaborado por:** El Autor

#### **Análisis**

En la ciudad de Atuntaqui el 57,53% de las familias registran al menos un integrante que cuente con seguro de vida, sin embargo las familias cuya totalidad de integrantes no cuenta con ningún tipo de seguro de vida fácilmente duplican a las familias que si tienen uno o dos integrantes asegurados. Este indicador se refleja en aproximadamente diez mil habitantes que no cuentan con seguro de vida, y por ende con beneficios que este otorga en casos de fallecimiento, como mantener la tranquilidad de contar con una previsión financiera para cubrir gastos ocasionados por el deceso del titular y saber que los familiares pueden contar con una suma de dinero para cubrir saldos pendientes y gastos de subsistencia.

**Según la religión con la que se identifican, señale el número de integrantes de su familia**

**GRÁFICO N° 7 : IDENTIFICACIÓN DE CULTO**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

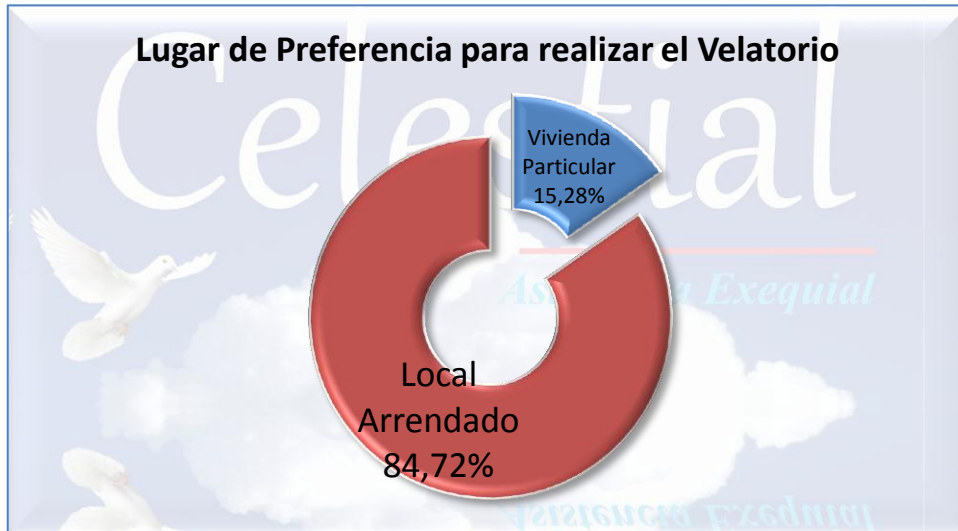
**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

La religión Católica Apostólica y Romana sin lugar a dudas es la religión con la que se identifica la mayoría absoluta de los hogares de la ciudad de Atuntaqui, más aún al ser una ciudad pequeña en territorio en donde las tradiciones aún se mantienen vivas y se las practica con auténtica devoción. Información que refleja que ante la despedida de un ser querido la mayoría de la población atuntaqueña mantiene las mismas tradiciones religiosas.

**Cuándo ha fallecido un familiar o allegado, ¿en qué lugar se ha preferido realizar el velatorio?**

**GRÁFICO N° 8 : PREFERENCIA PARA REALIZAR VELATORIO**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

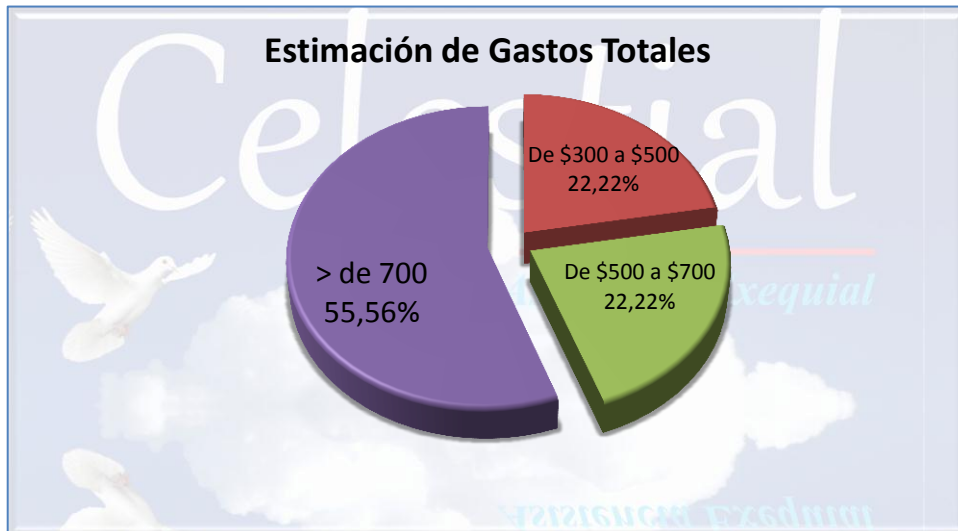
**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

El 84,72% de los habitantes de la ciudad de Atuntaqui prefieren realizar el velatorio en un local arrendado de los que actualmente ofrecen sus servicios en la ciudad, mencionan que prefieren un local arrendado principalmente porque en sus viviendas no cuentan con espacio suficiente, y la vivienda particular no siempre es conocida por todo aquel que desee llegar con su condolencia. Mientras que las personas que prefieren realizar el velatorio en una vivienda particular representan el 15,28% de la población.

**¿Tiene conocimiento de que valor han alcanzado los gastos que implica despedir a un familiar o allegado cuando ha fallecido?  
Establezca el rango.**

**GRÁFICO N° 9 : ESTIMACIÓN GASTOS DE VELATORIO**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

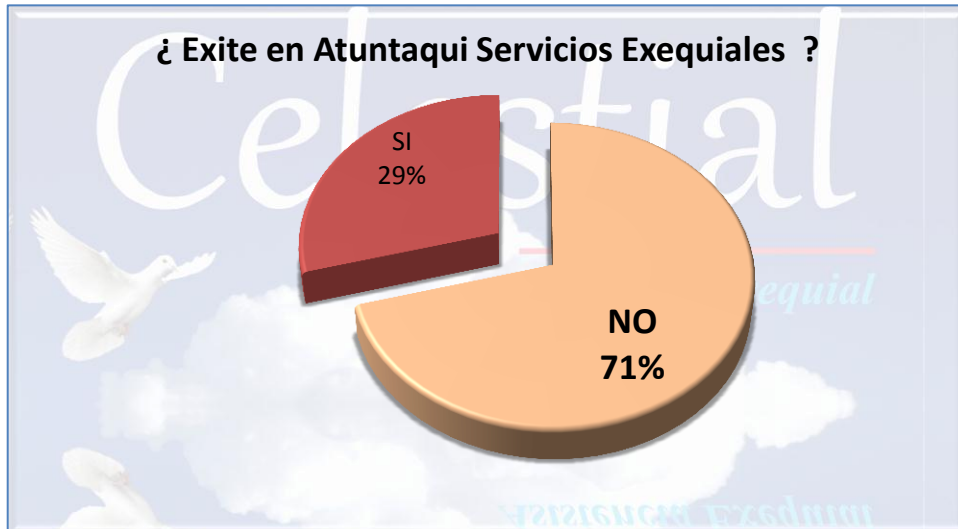
**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

El 55,56% de los pobladores están de acuerdo en estimar que los gastos totales necesarios ante la pérdida de un ser querido son superiores a los 700 dólares. De la misma manera 22,22% es el porcentaje de personas que consideran que es necesario entre 500 y 700 dólares para cubrir los gastos. Para analizar los datos presentados en el gráfico N° 9 se debe tener en cuenta que son costos estimados teniendo en cuenta los servicios con los que cuenta la ciudad, que si por una parte son económicos, por otra ofrecen un sin número de incomodidades a los prestatarios.

**¿Conoce Ud. si en la ciudad existe un lugar diseñado exclusivamente para la prestación de servicios exequiales?**

**GRÁFICO N° 10 : EXISTENCIA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN ATUNTAQUI**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

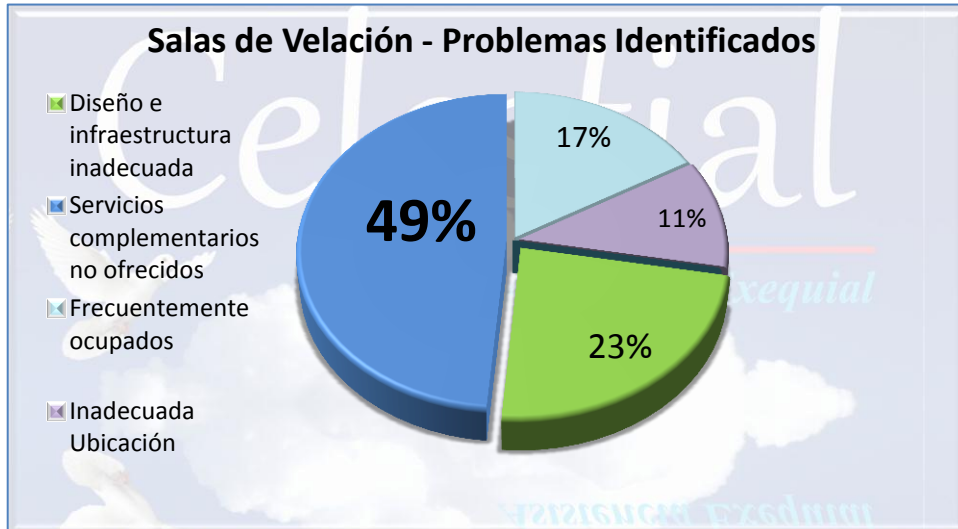
**Elaborado por:** El Autor

**Análisis**

El 71% coincide en una respuesta negativa, es decir manifiesta que no existe en la ciudad de Atuntaqui un lugar diseñado exclusivamente para la prestación de servicios exequiales, por otra parte el 29% manifiesta que si existe un centro diseñado exclusivamente para prestación de servicios exequiales. La peculiaridad que existe en el análisis de los datos recolectados de esta pregunta es que una misma sala de alquiler que es utilizada para velaciones, para cierta persona constituye un lugar diseñado exclusivamente para la prestación de servicios exequiales, mientras que para otra persona no lo establece en absoluto.

**¿Cuáles son las razones por las que Ud., considera incomodo hacer uso de los servicios de uno de los locales existentes en la ciudad utilizados para velación?**

**GRÁFICO N° 11 : INCOMODIDAD IDENTIFICADA EN SERVICIOS EXEQUIALES**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

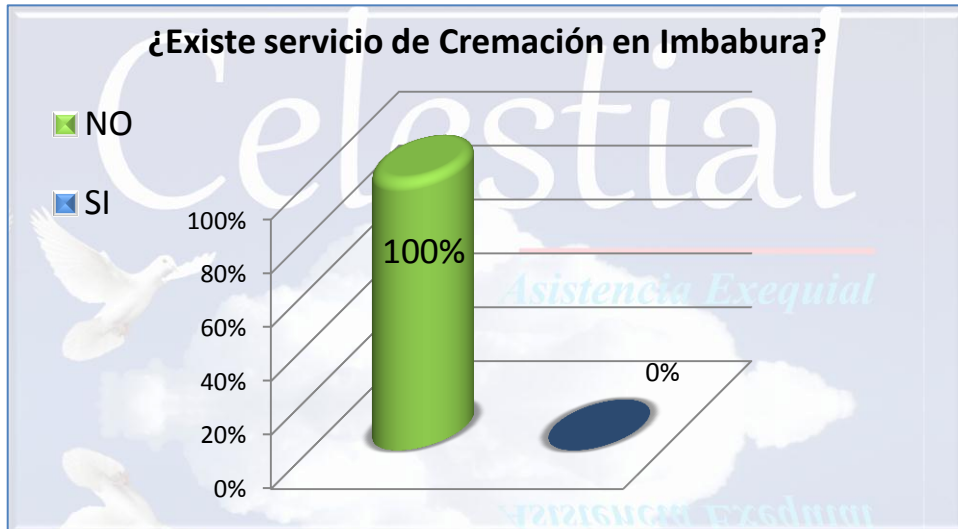
**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

Un 49% concuerdan que el principal problema de las salas de velación que al momento existen en la ciudad de Atuntaqui es que no ofrecen servicios complementarios al arriendo único del local, además el 23% de la población precisa que el diseño y la infraestructura de los sitios de velación que actualmente prestan servicios de alquiler no es el adecuado, añadiendo que son salas de uso múltiple es decir que también son utilizadas para reuniones de socios, talleres, capacitaciones, eventos varios, e incluso bailes. Por otra parte el 17% considera que el principal problema de estos sitios es frecuentemente estar ocupados, mientras que el 11% opina que la ubicación de las salas de arriendo no presta comodidades.

**¿Conoce Ud. si en la Provincia existe un lugar en donde se ofrezca servicios de cremación?**

**GRÁFICO N° 12 : CREMACIÓN EN IMBABURA**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

**Elaborado por:** El Autor

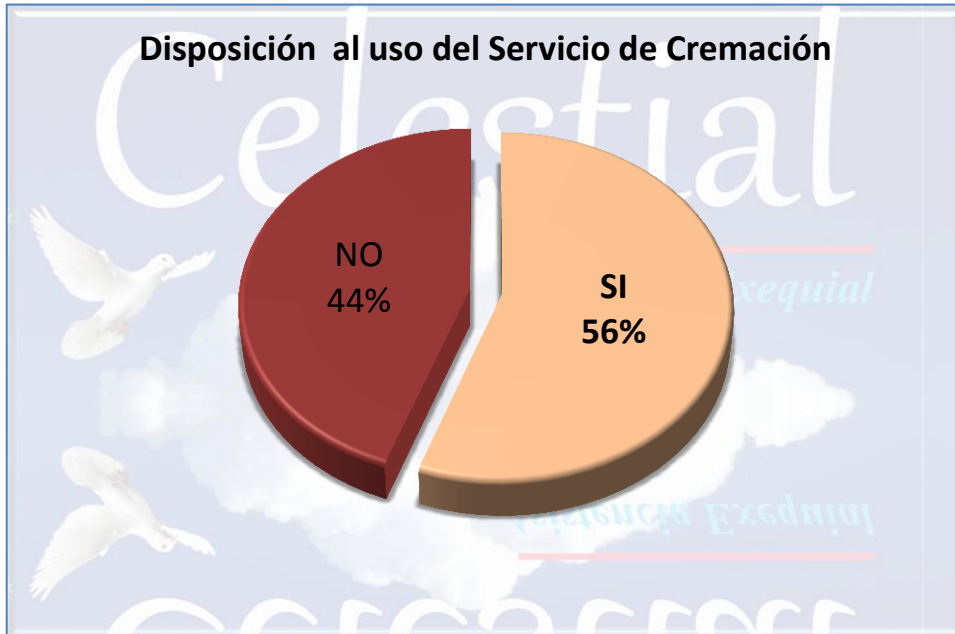
### **Análisis**

La población de la ciudad de Atuntaqui no conoce si existe un lugar dentro de la provincia donde se ofrezca servicios de cremación, algunos de ellos conocen que es necesario viajar a la ciudad de Quito para poder acceder a este servicio, también mencionan que una de las principales casas de velación de la ciudad de Ibarra ofrece este servicio, lo hace siendo intermediaria de la empresa instalada en Quito, es decir es el mismo proceso de viaje a la capital pero evitando el trámite, incomodidades y pasatiempos por parte de la familia.



**¿Considera Ud. que de existir el servicio de cremación en la ciudad de Atuntaqui, su familia en determinada circunstancia haría uso del mismo?**

**GRÁFICO N° 13 : DISPOSICIÓN AL USO DEL SERVICIO DE CREMACIÓN**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.  
**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

Mientras el 56% de la población de la ciudad de Atuntaqui menciona que de existir en la ciudad el servicio de cremación si haría uso del mismo, el 44% de la población concuerda en que no lo haría. Mencionan los habitantes también que a medida de que pase el tiempo quizá la sociedad atuntaqueña evolucione respecto a su forma conservadora de pensar frente a la práctica de cremar los cuerpos.

**¿Le gustaría que exista un lugar en la ciudad de Atuntaqui diseñado adecuadamente para la prestación de servicios exequiales?**

**GRÁFICO N° 14 : ACEPTACIÓN DEL PROYECTO**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

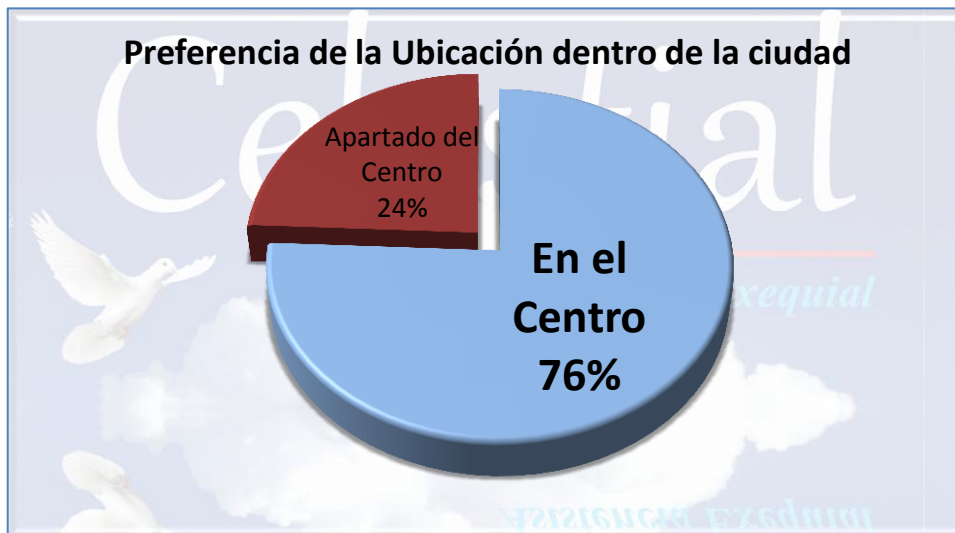
**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

La población de la ciudad en un 97% está de acuerdo con que exista un lugar diseñado adecuadamente para la prestación de servicios exequiales de calidad, sin embargo existe un pequeño porcentaje 3% de la población que manifiesta que no es necesario la instalación de un centro de asistencia exequial en la ciudad, mostrando conformidad con los servicios que prestan las salas de velación existentes.

**¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se ubicase el centro de asistencia exequial?**

**GRÁFICO N° 15 : PREFERENCIA DE UBICACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

El 76% de la población de la ciudad de Atuntaqui concuerda en que el centro de Asistencia Exequial se instale en el centro de la ciudad, consideran también que al presentar mayor cercanía no sería indispensable utilizar vehículo para llegar al lugar el velatorio, consecuentemente el velatorio tendría más concurrencia. Por otra parte el 24% de las y los atuntaqueños consideran adecuado que su ubicación sea apartada del centro de la ciudad, de esta manera el velatorio se desarrolle en un ambiente en donde exista armonía y serenidad.

**Dentro de las tradiciones familiares, cuando fallece un ser querido:  
¿Cuánto tiempo dura el velorio?**

**GRÁFICO N° 16 : DURACIÓN DEL VELATORIO**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

Para la sociedad atuntaqueña la primera consideración que se debe realizar ante la tarea de definir la temporalidad del velatorio es evaluar la hora en que falleció el ser querido; siendo la intención, realizar la velación durante la noche. Con este precedente el 52,78% de los habitantes de la urbe concuerdan en que se necesitan destinar alrededor de 24 horas para el velatorio, debido a que deben sumarse las horas desde el fallecimiento hasta la noche, más las doce horas con que cuenta la noche, más las horas del próximo día hasta que se proceda a la ceremonia religiosa y consecutivamente a la inhumación. Manifiestan los jefes de hogar que generalmente las ceremonias religiosas y traslados se los efectúa en horas de la tarde, puesto que la intención es que puedan acompañar más personas y puedan arribar las que se encuentran en sitios alejados.

Dentro de las tradiciones familiares, cuando fallece un ser querido:  
¿Realiza acompañamiento durante la madrugada?

GRÁFICO N° 17 : ACOMPAÑAMIENTO A VELATORIO EN LA MADRUGADA



Fuente: Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

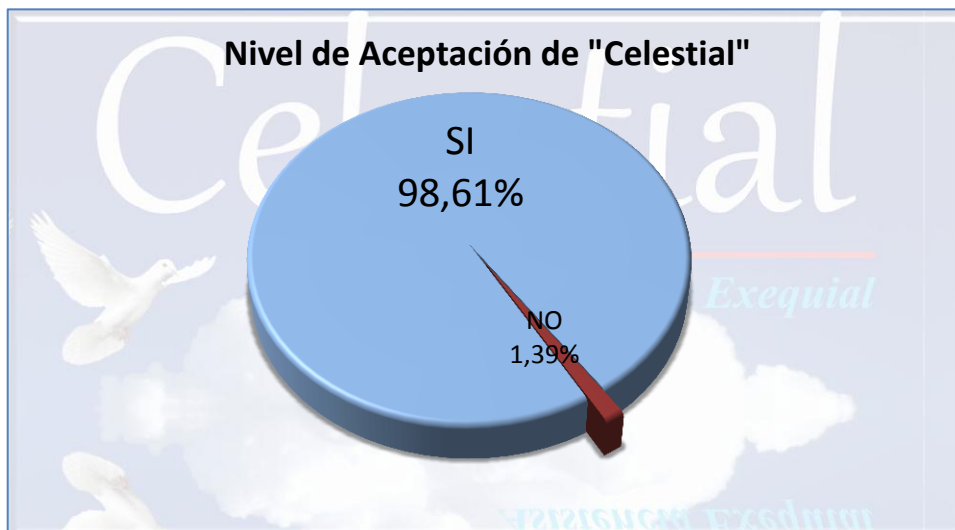
Elaborado por: El Autor

### Análisis

El 84,72 de los habitantes de la ciudad de Atuntaqui manifiestan que dentro de sus tradiciones familiares si mantienen la costumbre de acompañar a los familiares del fallecido en el velatorio durante la madrugada, mencionan que un factor de decisión importante es el tipo de lazo sentimental que se haya tenido con el fallecido. Sin embargo el 15,28% de los habitantes consideran que son costumbres que han quedado en el pasado y es mejor no realizar acompañamiento por la madrugada.

**¿Estaría Ud. dispuesto/a a utilizar los servicios del centro de asistencia exequial “Celestial”?**

**GRÁFICO N° 18 : ACEPTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE “CELESTIAL”**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

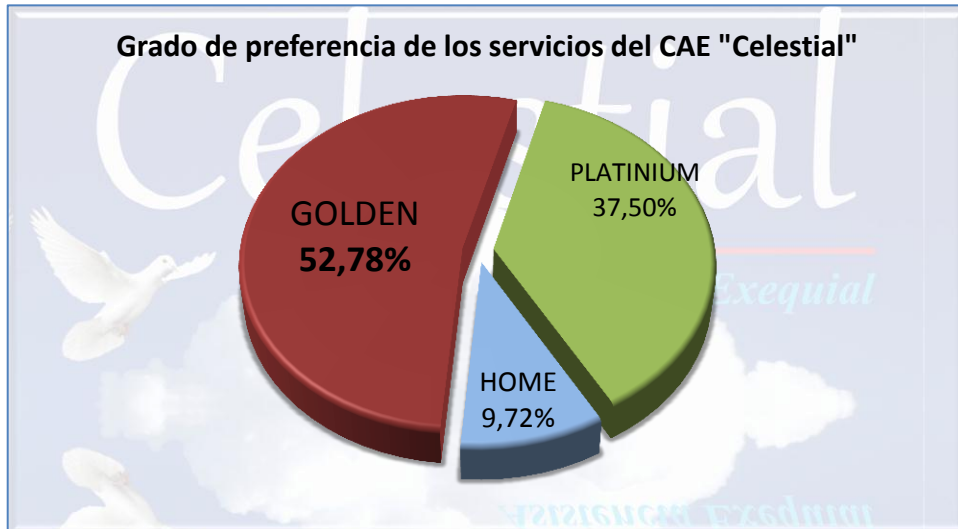
**Elaborado por:** El Autor

**Análisis**

Casi absoluto es el nivel de aceptación por parte de los habitantes de la ciudad de Atuntaqui a la creación del centro de Asistencia Exequial “Celestial”, alrededor de 986 de cada mil personas después de conocer brevemente en qué consisten los servicios que pretende brindar el centro de asistencia exequial, aseguran que de presentarse en la familia la penosa circunstancia de dar el último adiós a un ser querido, recurrirían a los servicios de “Celestial”.

**¿Cuánto aproximadamente estaría dispuesto a pagar por los servicios del Centro de asistencia Exequial, que usted requeriría?**

**GRÁFICO N° 19 : PREFERENCIA POR TIPO DE SERVICIO DE “CELESTIAL”**



**Fuente:** Jefes de Hogar, Atuntaqui 2011.

**Elaborado por:** El Autor

### **Análisis**

Los habitantes de la ciudad de Atuntaqui mayoritariamente (90,28%) prefieren que la velación sea realizada dentro del centro de asistencia exequial, sin embargo el 9,72% de la población prefiere que la velación sea realizada en el propio hogar con la asistencia exequial a domicilio, es decir contratando el paquete HOME. De entre los dos paquetes que ofrecen velación en las salas del centro de asistencia exequial, destaca el paquete estándar “GOLDEN” con un 52,78% de preferencia por los habitantes y lo precede el paquete premium “PLATINIUM” el cual por su alto nivel de insumos y comodidades ofrecidas en un entorno de exclusividad y lujo cuenta con el 37,5% de preferencia por parte de los habitantes.

### 3.5 Análisis de la demanda

A continuación se presenta la información clasificada y debidamente detallada acerca de las defunciones anuales en la ciudad de Atuntaqui:

**CUADRO N° 20 : CANTIDAD DE FALLECIDOS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI**

| AÑOS | FALLECIDOS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI |
|------|--------------------------------------|
| 2006 | 118                                  |
| 2007 | 138                                  |
| 2008 | 187                                  |
| 2009 | 156                                  |
| 2010 | 193                                  |

Fuente: Registro Civil del Cantón Antonio Ante.

Elaborado por: El Autor

#### 3.5.1 Demanda Potencial

A continuación se presenta las estimaciones de las defunciones para los años posteriores, este procedimiento es realizado mediante el cálculo de la tasa de mortalidad de los datos históricos.

#### Proyección de la Demanda

Fórmula

$$M = C(1 + r)^{n-1}$$

$$r = \sqrt[n-1]{\frac{M}{C}} - 1$$

$$r = \sqrt[5-1]{\frac{193}{118}} - 1$$

$$r = 0,1309 = 13,09\%$$

Simbología



M = Demanda posterior

c = Demanda anterior

1 = Valor constante

r = Tasa de mortalidad

n = Periodo de Tiempo

Se estima que el año 2011 en la Ciudad de Atuntaqui según la tendencia que ha venido manifestando la tasa de mortalidad la cifra de fallecidos bordeó las 218 personas, cifra que para el año 2016 se elevará posiblemente a las 404 personas, siempre y cuando los factores que intervienen en la tasa de mortalidad permanezcan constantes.

**CUADRO N° 21 : PROYECCIÓN DE FALLECIDOS**

| <b>AÑOS</b> | <b>FALLECIDOS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI</b> |
|-------------|---|
| 2011        | 218   |
| 2012        | 247   |
| 2013        | 279   |
| 2014        | 316   |
| 2015        | 357   |
| 2016        | 404   |

**Fuente:** Registro Civil del Cantón Antonio Ante

**Elaborado por:** El Autor

### **3.5.2 Demanda Real**

Para el cálculo de la demanda real que se utilizará en el presente estudio y luego de obtener los resultados y análisis de la encuesta; se establece que en función a la pregunta N° 13, el 98,61% de los jefes de hogar estarían dispuestos a utilizar en determinada circunstancia los servicios del Centro de Asistencia Exequial "Celestial", así mismo es relevante considerar que en función a la pregunta N° 5 se plantea un

escenario conservador al captar una demanda del 70% de las defunciones de personas cuyas familias están de acuerdo con la creación del proyecto.

**CUADRO N° 22: PROYECCIÓN DE CANTIDAD DE PERSONAS DISPUESTAS A HACER USO DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES**

| AÑOS | PERIODOS | FALLECIDOS EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI | 98,61% dispuestos a contratar servicio. | 70% de Captación |
|------|----------|--------------------------------------|---|------------------|
|      | X        | Y                                    | Y'                                      | Y''              |
| 2011 | 1        | 218                                  | 215                                     | 151              |
| 2012 | 2        | 247                                  | 244                                     | 171              |
| 2013 | 3        | 279                                  | 275                                     | 193              |
| 2014 | 4        | 316                                  | 312                                     | 218              |
| 2015 | 5        | 357                                  | 352                                     | 246              |
| 2016 | 6        | 404                                  | 398                                     | 279              |

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor.

La demanda individualizada de cada uno de los paquetes exequiales ofrecidos por “Celestial” es determinada en función a los resultados de la pregunta N° 14 de la encuesta realizada, instrumento que recabó información de preferencias de la sociedad atuntaqueña entre los paquetes exequiales propuestos, sus respectivas proporciones se han proyectado en el tiempo como se muestra más adelante en el Capítulo IV CUADRO N° 28 que a su vez representa la capacidad a ser utilizada por el proyecto.

### **3.6 Análisis de la oferta**

A pesar de que el sector servicios en esta ciudad ha tenido un notable desarrollo, el subsector funerario ha permanecido indiferente al desarrollo local de modo que aún se brinda este servicio en sitios improvisados donde los ciudadanos acuden para dar velación a sus seres queridos, o lo realizan en habitaciones de sus hogares. En función a los Artículos 2 y 6 del Reglamento de funerarias y cementerios se establece que estos sitios de ninguna forma están destinados exclusiva y

directamente a la prestación de servicios exequiales, por el contrario son sitios diseñados para eventos sociales y actos varios. Pertenecen a asociaciones que cobran por el arrendamiento único del local. Los tramites de ley, además del alquiler de funeraria, floristería, música, ceremonia religiosa, etc. son diligencias que los familiares gestionan por sí solos.

### 3.6.1 Establecimientos Religiosos

En la ciudad de Atuntaqui se han identificado diez establecimientos destinados a las prácticas de diferentes religiones, mismos que serán presentados a las familias del fallecido como opciones para ofrecer la ceremonia religiosa. En el siguiente cuadro se muestra el detalle de cada uno de los establecimientos con su respectiva capacidad de recepción.

**CUADRO N° 23 : ESTABLECIMIENTOS RELIGIOSOS POR ÁREA DE CONSTRUCCIÓN**

| Establecimientos Religiosos             | Área de Construcción (m2) |
|---|---------------------------|
| <b>Atuntaqui</b>                        |                           |
| Santuario del Señor del Santo Sepulcro  | 1228,25                   |
| Iglesia de San Vicente                  | 347,33                    |
| Iglesia de San Luis                     | 269,08                    |
| Iglesia Reino de los Testigos de Jehová | 320,65                    |
| Iglesia de San José                     | 214,32                    |
| Centro Evangélico Puertas de Salvación  | 309,49                    |
| Iglesia del Barrio Sto. Domingo         | 562,13                    |
| Iglesia San Bernardino                  | 353,56                    |
| Iglesia de Sta. Bernardita              | 353,56                    |
| Santuario Sta. María de Lourdes         | 1983,37                   |
| Iglesia de Sta. Isabel                  | 305,92                    |

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor.

### 3.6.2 Establecimientos que prestan servicios de alquiler de espacios para velaciones

#### **Casa Franciscana Monseñor Bernardino Echeverría**

Se ubica en la calle Sucre, entre las calles Olmedo y Abdón Calderón. Según el PDOT del cantón Antonio Ante cuenta con un área de construcción de 150,31 m<sup>2</sup>.



**Fotografía Nº 1: Casa Franciscana Monseñor Bernardino Echeverría**

La administración se encuentra a cargo de la Orden Franciscana Seglar. El uso habitual que tiene esta infraestructura es constituir el punto de encuentro de reuniones, convivencias y retiros, de los Seglares Franciscanos. Al ser una Fraternidad católica que mantiene fines sociales también presta sus instalaciones para velaciones, en las que se puede citar los siguientes servicios:

- Capilla ardiente
- Capacidad para aproximadamente 120 personas
- El tiempo de alquiler no tiene un límite, sin embargo generalmente es 24 horas.
- Sillas metálicas, tapizadas.
- Ubicación a 1 ½ cuadra del Parque de la ciudad

- El precio que se cobra por el servicio es un valor simbólico, básicamente se establece en función del nivel económico de la familia que requiera del servicio.

### **Salón Máximo de Andrade Marín**

Se ubica en la planta alta del mercado de Andrade Marín, en la calle General Enríquez, entre las calles 21 de noviembre y Abdón Calderón. Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) del cantón Antonio Ante cuenta con un área de construcción de 299 m<sup>2</sup>.



**Fotografía N° 2: Salón de uso Múltiple de Andrade Marín – Vista Interna**



**Fotografía N° 3: Salón uso múltiple Andrade Marín – Vista Externa**

La administración de este salón máximo está a cargo del Gobierno Parroquial Urbano de Andrade Marín bajo la modalidad de comodato puesto que es propiedad del Municipio de Antonio Ante.

Esta infraestructura está destinada a la realización de reuniones del Gobierno Parroquial y de instituciones, asambleas, talleres, actos sociales y eventos varios. Este salón también es alquilado para velaciones. Presenta los siguientes servicios:

- Capacidad Aproximada para 200 personas
- Sillas plásticas
- Servicios higiénicos
- Precio: 50 Dólares

- Tiempo de alquiler aproximado: 24 horas

### **Sociedad de Artesanos de Antonio Ante**

Se encuentra ubicada en la calle García Moreno y Gral. Enríquez, cuenta con una área de construcción de aproximadamente 300 m<sup>2</sup>.



**Fotografía Nº 2: Sociedad de Artesanos – Vista Externa**

**Fotografía Nº 3: Sociedad de Artesanos - Vista Interna**

La administración de este salón máximo está a cargo de la sociedad de artesanos de Antonio Ante.

Esta infraestructura está destinada para servir como sala de recepciones y eventos varios. Este salón también es alquilado para velaciones. Presenta los siguientes servicios:

- Capacidad Aproximada para 240 personas
- Capilla ardiente
- Sillas metálicas tapizadas
- Servicios higiénicos
- Precio: 180 Dólares más IVA.
- Parqueadero : capacidad aproximada 30 vehículos
- Tiempo de alquiler aproximado: 24 horas

## Federación de Instituciones Artesanales Profesionales de Antonio Ante – FIAPAA



Fotografía N° 4: Federación de Instituciones Artesanales Profesionales de Antonio Ante

Las instalaciones de la FIAPAA se encuentran ubicadas en la calle Abdón Calderón. La administración de este salón está a cargo de la Federación de Instituciones Artesanales Profesionales de Antonio Ante – FIAPAA.

Esta infraestructura está destinada para servir como sala de recepciones y eventos varios. Este salón también es alquilado para velaciones. Presenta los siguientes servicios:

- Capacidad Aproximada para 250 personas
- Capilla ardiente
- Lugar apartado de cocina y servicio de vajilla
- Sillas plásticas
- Servicios higiénicos
- Precio: 150 Dólares más IVA.
- Parqueadero : capacidad aproximada 20 vehículos
- Tiempo de alquiler aproximado: 24 horas

### 3.6.3 Establecimientos proveedores de bienes y servicios relacionados con los servicios exequiales

A continuación se muestran los principales proveedores locales de bienes y servicios relacionados con la prestación de servicios

exequiales, en este particular se ha considerado principalmente a los proveedores de materiales y servicios directos indispensables para las operaciones del Centro de asistencia exequial:

**CUADRO N° 24 : PROVEEDORES DE B/S RELACIONADOS CON LOS SERVICIOS EXEQUIALES**

| Establecimientos        | Rama                     |
|-------------------------|--------------------------|
| <b>Atuntaqui</b>        |                          |
| GIPSY                   | Floristería              |
| Flores y Detalles       | Floristería              |
| Floristería Violeta     | Floristería              |
| Floristería Amazonas    | Floristería              |
| Funeraria Ruiz          | Venta de Cofres          |
| Grupo de Srtas. PITA    | Música religiosa en vivo |
| Grupo de Sres. Martínez | Música religiosa en vivo |
| Radio Mágica            | Partes Mortuorios        |
| Gutenberg               | Imprenta                 |

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor

### 3.7 Análisis y determinación de precios

La intención fundamental del centro de Asistencia Exequial “Celestial” es posesionarse firmemente como líder en la prestación de servicios exequiales en una ciudad pequeña pero de notorio despunte económico y, hasta la fecha negada de poder satisfacer cómodamente todas las necesidades que surgen ante el fallecimiento de un ser querido. Ante lo expuesto se pretende llegar a las familias demandantes de servicio exequial con precios atractivos, siendo estos un motivo más al momento de tomar la decisión de donde realizar el velatorio y hacer uso de los servicios funerarios. Ante ello los precios de los paquetes de servicios exequiales ha sido determinados en función de aspectos surgidos de la observación directa referencial a proveedores de servicios exequiales de la ciudad de Ibarra, a proveedores de bienes y servicios



relacionados al subsector funerario en la ciudad de Atuntaqui y en base a fundamentos técnicos de análisis de costos.

La información de precios referenciales por cada uno de los paquetes exequiales que pretende ofertar “Celestial”, se muestran a continuación considerando que los precios se mantendrán durante el primer año de operación del proyecto, y posteriormente se actualizarán a una tasa anual del 9% por efectos inflacionarios, de recuperación del precio promocional de apertura y contingencias:

**CUADRO N° 25 : TASA DE ACTUALIZACIÓN DEL PRECIO DE LOS PAQUETES DE SERVICIOS EXEQUIALES**

| Rubros                             | Tasa %      |
|------------------------------------|-------------|
| Tasa Inflacionaria                 | 4,94        |
| Recuperación de precio promocional | 2,50        |
| Contingencias                      | 1,56        |
| <b>Total</b>                       | <b>9,00</b> |

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: El Autor.

**CUADRO N° 26 : PRECIO DE LOS PAQUETES DE SERVICIOS EXEQUIALES**

| AÑOS | HOME      | GOLDEN    | PREMIUM     |
|------|-----------|-----------|-------------|
|      | i=9,00%   | i=9,00%   | i=9,00%     |
| 1    | \$ 299,99 | \$ 549,99 | \$ 990,00   |
| 2    | \$ 326,99 | \$ 599,49 | \$ 1.069,20 |
| 3    | \$ 356,42 | \$ 653,44 | \$ 1.154,74 |
| 4    | \$ 388,50 | \$ 712,25 | \$ 1.247,11 |
| 5    | \$ 423,46 | \$ 776,36 | \$ 1.346,88 |

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: El Autor.

### 3.8 Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto

Al ser la comercialización un factor de fundamental importancia dentro de una organización, es relevante que los ejecutivos destinados a las ventas de estos servicios cuenten con experiencia y se mantengan en constante capacitación.

El canal de distribución que se aplicará estará enfocado en las ventas directas desde los ejecutivos del Centro de Asistencia Exequial hacia los usuarios.



Partiendo del principio de que ninguna persona podría comprar un servicio que no conoce que existe, es necesario plantear algunos aspectos relevantes para la publicidad de los servicios exequiales que ofrecerá “Celestial” al mercado de la ciudad de Atuntaqui:

- Una intención que generará éxito con bastante seguridad es que los servicios exequiales de “Celestial” deberán ser conocidos aún antes de que la planta entre en operaciones, por ello la publicidad debe ser anticipada, para que la ciudadanía se sienta familiarizada con el servicio.
- Será necesario llegar a los hogares por distintos medios de comunicación, desde hojas volantes, radio, prensa escrita, televisión local, y por medio de página web y redes sociales en la internet.
- También se promocionará al centro de asistencia exequial en las expo ferias textiles locales, en eventos y exposiciones locales importantes, además de que se ubicará en sitios estratégicos vallas publicitarias.
- Entre algunas promociones con las que “Celestial” se incorporará al mercado estarán descuentos en compras al contado, convenios con tarjetas de crédito y entidades financieras para brindar facilidades de pago y aprovisionamientos, de igual manera “Celestial” siempre se

hará presente con detalles de recuerdo para los familiares del fallecido, como el libro de condolencias y otros.

### 3.9 Modelo de Pronóstico

El pronóstico de ventas de los servicios exequiales ha sido determinado en función de la distribución de las familias que están dispuestas hacer uso de cada uno de los paquetes exequiales propuestos por “Celestial” y también por las cantidades estipuladas en el análisis de precios, mismos que fueron considerados y aceptados por los jefes de hogar en la encuesta realizada.

**CUADRO N° 27 : PRONÓSTICO DE VENTAS DEL SERVICIO**

| SERVICIO EXEQUIAL | AÑOS                 |                      |                      |                      |                      |
|-------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                   | 1                    | 2                    | 3                    | 4                    | 5                    |
| <b>Home</b>       |                      |                      |                      |                      |                      |
| Cantidad          | 17                   | 19                   | 21                   | 24                   | 27                   |
| Precio (\$)       | \$ 299,99            | \$ 326,99            | \$ 356,42            | \$ 388,50            | \$ 423,46            |
| Valor (\$)        | \$ 5.099,83          | \$ 6.212,79          | \$ 7.484,78          | \$ 9.323,90          | \$ 11.433,43         |
| <b>Golden</b>     |                      |                      |                      |                      |                      |
| Cantidad          | 90                   | 102                  | 115                  | 130                  | 147                  |
| Precio (\$)       | \$ 549,99            | \$ 599,49            | \$ 653,44            | \$ 712,25            | \$ 776,36            |
| Valor (\$)        | \$ 49.499,10         | \$ 61.147,89         | \$ 75.145,96         | \$ 92.592,89         | \$ 114.124,30        |
| <b>Platinum</b>   |                      |                      |                      |                      |                      |
| Cantidad          | 64                   | 72                   | 82                   | 92                   | 105                  |
| Precio (\$)       | \$ 990,00            | \$ 1.079,10          | \$ 1.176,22          | \$ 1.282,08          | \$ 1.397,47          |
| Valor (\$)        | \$ 63.360,00         | \$ 77.695,20         | \$ 96.449,96         | \$ 117.951,24        | \$ 146.733,91        |
| <b>TOTAL</b>      | <b>\$ 117.958,93</b> | <b>\$ 145.055,88</b> | <b>\$ 179.080,70</b> | <b>\$ 219.868,03</b> | <b>\$ 272.291,64</b> |

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: El Autor.

### 3.10 Conclusiones del Estudio de Mercado

- En el presente estudio se ha planteado tres tipos de paquetes de asistencia exequial en los cuales se delinea características y especificaciones técnicas particulares debido a que cada uno de ellos está enfocado a satisfacer diferentes exigencias. El paquete “Home” está diseñado para familias que prefieren la intimidad de su

hogar, “Golden” y “Platinum” son paquetes estándar y premium respectivamente que ofrecen sus servicios en las instalaciones de centro de asistencia exequial.

- A través del análisis de los resultados obtenidos en la investigación de campo se ha logrado establecer que existe alrededor de 98,61% de aceptación por parte de los habitantes de la ciudad de Atuntaqui a la creación del centro de Asistencia Exequial “Celestial”. En el año 2013 aproximadamente 275 familias estarían dispuestas a utilizar el servicio.
- Con el propósito de investigar la existencia y desempeño en el mercado de centros de asistencia exequial, se ha identificado que la ciudad de Atuntaqui cuenta con 11 establecimientos religiosos, 9 de ellos de religión católica. Se ha logrado identificar 4 locales destinados a asuntos sociales que ocasionalmente son alquilados para realizar velaciones. No se ha identificado ninguna instalación diseñada exclusivamente para prestación de servicios funerarios.
- A fin de establecer un precio de apertura adecuado para los servicios exequiales, en el primer año “HOME” mantendrá un precio de 299,99 USD, “GOLDEN” 549,99 USD y “PLATINIUM” 990 USD. Los precios se actualizarán a una tasa anual del 9% por efectos inflacionarios, de recuperación del precio promocional de apertura y contingencias.
- Con el propósito de definir estrategias y políticas idóneas de comercialización y publicidad, se estableció que el canal de distribución de los paquetes sea de manera directa, de igual manera se establece también que la publicidad debe ser anticipada a las operaciones y se mantendrá constantemente una agenda promocional de los paquetes ofertados.

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO**

Básicamente el estudio técnico aplicado al Centro de Asistencia Exequial “Celestial” se encarga de establecer el nivel de factibilidad técnica con que contará el proyecto, es decir; brinda una valoración de la cantidad de servicios a prestarse, establece cuáles serán los procesos empleados, la localización del proyecto, el talento humano, y cuáles serán las especificaciones de infraestructura y tecnología. De igual forma presenta los montos de inversión para su respectivo análisis de financiamiento.

#### **4.1 Tamaño del proyecto**

La intencionalidad de este fragmento es determinar la cantidad de servicios que “Celestial” en un determinado periodo de tiempo prestará a la sociedad, misma que será manifestada por los resultados del estudio de mercado, es decir que la capacidad instalada del proyecto un factor determinante del tamaño.

La escasa o nula competencia con otros sitios de prestación de servicios funerarios permitirá a “Celestial” posicionarse con facilidad en el mercado local, por ello deberá brindar servicios de calidad y con altísimo sentido humanista, factor que será determinante para la expansión o fracaso del proyecto.

#### **4.1.1 Capacidad de producción**

##### **4.1.1.1 Capacidad Instalada**

La capacidad instalada con la que contará el proyecto principalmente se establece en función al tiempo que se destinará para la

prestación de los servicios funerarios puesto que en la pregunta N° 11 de la encuesta realizada, aproximadamente el 53% de los jefes de hogar concuerdan en que es adecuado destinar en promedio 24 horas para la velación, este promedio de tiempo se justifica en la pregunta N° 12 en donde alrededor de 85% de los jefes de hogar mencionan que mantienen la costumbre de acompañar a los velatorios en la madrugada.

Con este antecedente se plantea que la capacidad instalada del centro es poder brindar una unidad de cada paquete de servicio exequial al día, lo que al mes resultaría en un promedio de 30 y al año 360 unidades de cada uno de los tres paquetes que ofrece “Celestial”.

#### 4.1.1.2 Capacidad Utilizada o Efectiva

La capacidad utilizada del proyecto se establece en función a la demanda real que se determinó en el estudio de mercado y a la disponibilidad de recursos financieros necesarios para poder brindar dichos servicios, considerando que las proporciones que determinan la preferencia por los paquetes exequiales son resultado de la encuesta a los jefes de familia de la ciudad, por lo tanto en el primer año “Celestial” iniciará sus operaciones con la prestación de 171 paquetes de servicios exequiales, mismos que mensualmente se promediarán en 14 paquetes, es decir que aproximadamente se prestará entre 3 y 4 servicios a la semana. A continuación se muestra el cuadro de distribución anual de la captación en función de los paquetes exequiales.

**CUADRO N° 28 : DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA**

| AÑOS | PAQUETES      |                  |                     | CAPTACIÓN |
|------|---------------|------------------|---------------------|-----------|
|      | HOME<br>9,72% | GOLDEN<br>52,78% | PLATINIUM<br>37,50% |           |
| 1    | 17            | 90               | 64                  | 171       |
| 2    | 19            | 102              | 72                  | 193       |
| 3    | 21            | 115              | 82                  | 218       |
| 4    | 24            | 130              | 92                  | 246       |
| 5    | 27            | 147              | 105                 | 279       |

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** El Autor.

#### **4.1.2 Objetivo de Crecimiento**

Determinar los objetivos de crecimiento es de relevante importancia debido a que se puede tener una idea de cómo será el comportamiento del mercado en el futuro, en el caso particular de “Celestial”, la demanda de servicios exequiales será superior año tras año debido al crecimiento poblacional y de la tasa de mortalidad. El proyecto al no tener competencia de similares características en la ciudad y mucho menos en el Cantón pretende posicionarse sólidamente en el mercado y consecuentemente poder tener una captación que aumente en 10% a la propuesta, por otra parte es posible que en cierta parte de familias del cantón que no forman parte del área de estudio demanden los servicios exequiales del centro.

#### **4.2 Localización del proyecto**

Es notable la importancia que se puede atribuir a la localización del Centro de Asistencia Exequial, puesto que de una precisa delimitación del área física donde se asentará el proyecto se podrá obtener resultados como la reducción de los costos de producción, incremento de rentabilidad, mayor comodidad a los acompañantes al velatorio y facilidad de acceso, etc.

Para obtener una óptima localización se ha planteado desarrollar el estudio de las fuerzas locacionales que intervienen en la micro y macro localización.

##### **4.2.1 Macro – Localización**

El estudio de la macro localización es la primera fase del proceso de determinación de una óptima localización de un proyecto. En esta etapa se establece la zona general o macro zona en donde se asentará el centro de asistencia exequial.

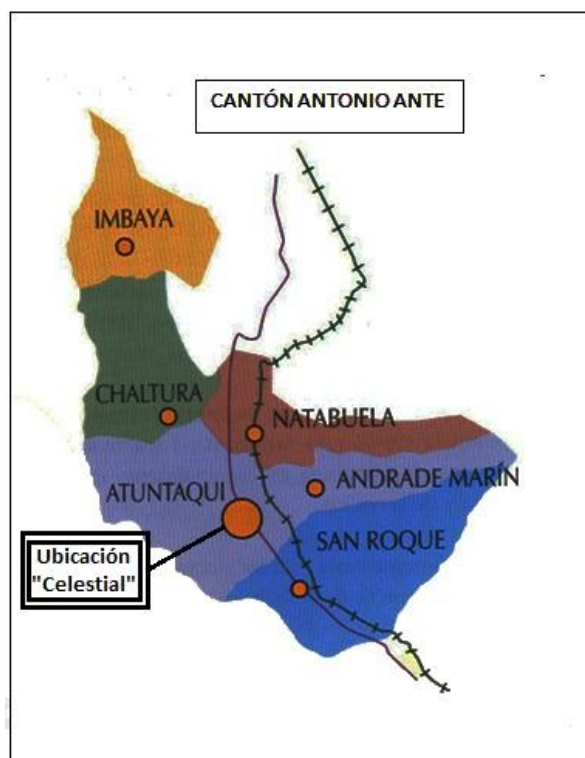
La localización de “Celestial” será en la ciudad de Atuntaqui cabecera cantonal de Antonio Ante en la provincia de Imbabura, Región 1 de la república del Ecuador.

#### 4.2.1.1 Ubicación Geográfica

- Ubicación : Noreste de la Provincia de Imbabura
- Límites : Norte : Chaltura y Natabuela  
: Sur : Parroquia de San Roque  
: Este : Volcán Imbabura  
: Oeste : Cantón Urcuquí

#### GRÁFICO N° 20 : MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN:

##### Ubicación de la ciudad de Atuntaqui



Fuente: Municipio de Antonio Ante



#### **4.2.1.2 Fuerzas locacionales**

Las fuerzas locacionales son variables que influyen trascendentalmente al momento de elegir la ubicación de un proyecto, del estudio y análisis de las mismas dependerá elegir la ubicación que genere mayor cantidad de beneficios.

Los factores analizados para establecer la macro localización del centro de asistencia exequial se detallan a continuación:

- **Mercado**

Es importante considerar el mercado como una fuerza locacional debido a que la actividad económica de “Celestial” será prestar servicios exequiales, los beneficiarios serán las familias atuntaqueñas y por tal motivo es necesario estar lo más cerca posible de ellas para ofrecer mayores comodidades.

- **Transporte**

El centro de asistencia exequial contará con vehículo propio destinado al traslado de féretros y actividades relacionadas con el ejercicio de las labores del negocio. La tendencia respecto al transporte se proyectará al ofrecimiento del servicio más que la adquisición de los insumos necesarios puesto a que la cercanía del lugar brindará mayor comodidad a la sociedad lo cual será primordial para la decisión de despedir a sus seres queridos en el centro de asistencia exequial “Celestial”, por otra parte Atuntaqui se encuentra estratégicamente ubicada en el corazón de la provincia y a tan solo 5 minutos de las ciudades vecinas por lo que se facilita también la adquisición de insumos a bajos costos de transporte.

- **Talento Humano**

La ciudad de Atuntaqui cuenta con talento humano tesorero, capaz e históricamente reconocido que principalmente se categoriza como empleados u obreros privados y como trabajadores por cuenta propia, apenas el 22% son afiliados algún tipo de seguridad social, lo que refleja que el trabajo existente en la ciudad no está enmarcado en las mejores condiciones laborales, ante ello “Celestial” contará con talento humano atuntaqueño al cuál ofrecerá trabajo digno y bien remunerado, basado en incentivos y capacitaciones permanentes. Es satisfactorio además que la ciudad cuente con alrededor del 15% de habitantes con estudios de por lo menos tercer nivel, permitiendo seleccionar talento humano idóneo para labores administrativas.

- **Disponibilidad y proximidad de materias primas**

Debido a que el Centro de asistencia exequial se ubicará en el centro de la ciudad de Atuntaqui se tendrá total facilidad para adquirir las materias primas necesarias para poder brindar un adecuado servicio. La ciudad cuenta con todos los requerimientos de este tipo, en los que además podrán existir descuentos por la cantidad de compra y por la frecuencia. En caso de que algún insumo no sea posible conseguirlo en la ciudad se lo adquirirá en una ciudad vecina, un caso posible son los cofres.

- **Terreno**

El territorio de la zona urbana de la ciudad de Atuntaqui se caracteriza por su homogeneidad geográfica, la ocupación del espacio físico en gran medida se muestra cubierta, sin embargo al ser una ciudad joven ciertas partes del territorio se encuentran en proceso de consolidación, es decir disponibles para actividades vinculadas a los usos urbanos. Los costos de los terrenos son accesibles y las extensiones disponibles son propicias para desarrollar proyectos que consideran más de 1000m<sup>2</sup>.

- **Servicios Básicos**

La zona urbana de la ciudad de Atuntaqui cuenta con todos los servicios básicos:

- Servicio de energía eléctrica cuenta con conexiones en sus diferentes fases, el suministro es estable por lo cual no es necesario plantas de generación propias, entre varias ventajas como el privilegio de no ser parte de los racionamientos eléctricos en tiempo de emergencia energética puesto que Atuntaqui a nivel nacional se identifica como sector industrial.
- El servicio de abastecimiento de Agua potable es permanente, la calidad y el caudal es el adecuado además de que el precio es módico. Cuenta con alcantarillado y obras de drenaje para aguas lluvia.
- El servicio telefónico convencional cuenta con líneas disponibles, además se cuenta con señal aceptable de operadoras de telefonía celular.
- El servicio de Internet es suministrado en la ciudad por varias compañías con una gran variedad de opciones, por medio de antena, mediante módems portátiles, por medio de línea convencional, entre otros.

- **Combustible**

Dentro de la ciudad se cuenta con dos centrales de abastecimiento de combustibles; también se cuenta con tres centrales a las afueras de la ciudad: Una a 2km en dirección Norte y Dos a 1 km en dirección Sur.

- **Clima**

El clima es un factor importante de considerar al momento de elegir la ubicación de un proyecto que ofrezca servicios exequiales, pues las exequias son vulnerables a los factores climáticos y el costeo de acciones contingentes para evitar posibles incomodidades ocasionadas por descomposiciones y malos olores incrementaría el precio final del servicio. Ante ello es necesario destacar de Atuntaqui que su clima es seco y templado y su temperatura anual promedio es de 18 °C.

#### **4.2.2 Micro – Localización**

Para determinar un preciso emplazamiento del proyecto es indispensable partir del criterio que se expresa en la pregunta N° 10 de la encuesta realizada en el estudio de mercado donde el 76% de los jefes de los hogares de la urbe concuerdan en que el centro de asistencia exequial debe ubicarse en el centro de la ciudad.

##### **4.2.2.1 Opciones de Localización**

Con el propósito de elegir la mejor alternativa de ubicación del centro de asistencia exequial se ha planteado tres opciones:

**A:** Centro Sur

**B:** Centro

**C:** Centro Norte

Considerando en cada una de las opciones las siguientes fuerzas locacionales:

- Costo de Terrenos
- Tamaño del Terreno
- Cercanía a Campo Santo
- Cercanía al centro de la Ciudad
- Contaminación auditiva, tranquilidad en el entorno.

- Transporte y vías de Acceso
- Proximidad a materias primas
- Seguridad
- Área Disponible para futuras ampliaciones

#### 4.2.2.2 Evaluación de las opciones de ubicación.

A continuación se presenta la matriz de valoración de las alternativas en función de las fuerzas locacionales propias de cada una. El rango de valoración estará dado entre 0 y 100 puntos en una escala de 5.

**CUADRO N° 29 : VALORACIÓN DE ALTERNATIVAS EN FUNCIÓN DE FUERZAS LOCACIONALES**

| FUERZAS LOCACIONALES                               | OPCIÓN A   | OPCIÓN B | OPCIÓN C     |
|--|------------|----------|--------------|
|  | Centro Sur | Centro   | Centro Norte |
| Costo de Terrenos                                  | 90         | 60       | 100          |
| Tamaño del Terreno                                 | 90         | 60       | 100          |
| Cercanía a Campo Santo                             | 95         | 90       | 100          |
| Cercanía al centro de la Ciudad                    | 85         | 100      | 85           |
| Contaminación auditiva, tranquilidad en el entorno | 90         | 70       | 95           |
| Transporte y vías de Acceso                        | 85         | 95       | 95           |
| Seguridad  | 85         | 90       | 95           |
| Disponibilidad para futuras ampliaciones           | 80         | 50       | 100          |

**Fuente:** Observación Directa

**Elaborado por:** El Autor.

**CUADRO N° 30 : PONDERACIÓN DE FUERZAS LOCACIONALES**

| FUERZAS LOCACIONALES                               | PONDERACIÓN | OPCIÓN A   | OPCIÓN B | OPCIÓN C     |
|--|-------------|------------|----------|--------------|
|  |             | Centro Sur | Centro   | Centro Norte |
| Costo de Terrenos                                  | 15%         | 13,5       | 9        | 15           |
| Tamaño del Terreno                                 | 15%         | 13,5       | 9        | 15           |
| Cercanía a Campo Santo                             | 10%         | 9,5        | 9        | 10           |
| Proximidad al centro de la Ciudad, Materias Primas | 15%         | 12,75      | 15       | 12,75        |
| Contaminación auditiva, tranquilidad en el entorno | 15%         | 13,5       | 10,5     | 14,25        |
| Transporte y vías de Acceso                        | 10%         | 8,5        | 9,5      | 9,5          |

|  |             |              |           |           |
|--|-------------|--------------|-----------|-----------|
| Seguridad                                | 10%         | 8,5          | 9         | 9,5       |
| Disponibilidad para futuras ampliaciones | 10%         | 8            | 5         | 10        |
| <b>TOTAL PONDERADO</b>                   | <b>100%</b> | <b>87,75</b> | <b>76</b> | <b>96</b> |

Fuente: Estudio Técnico

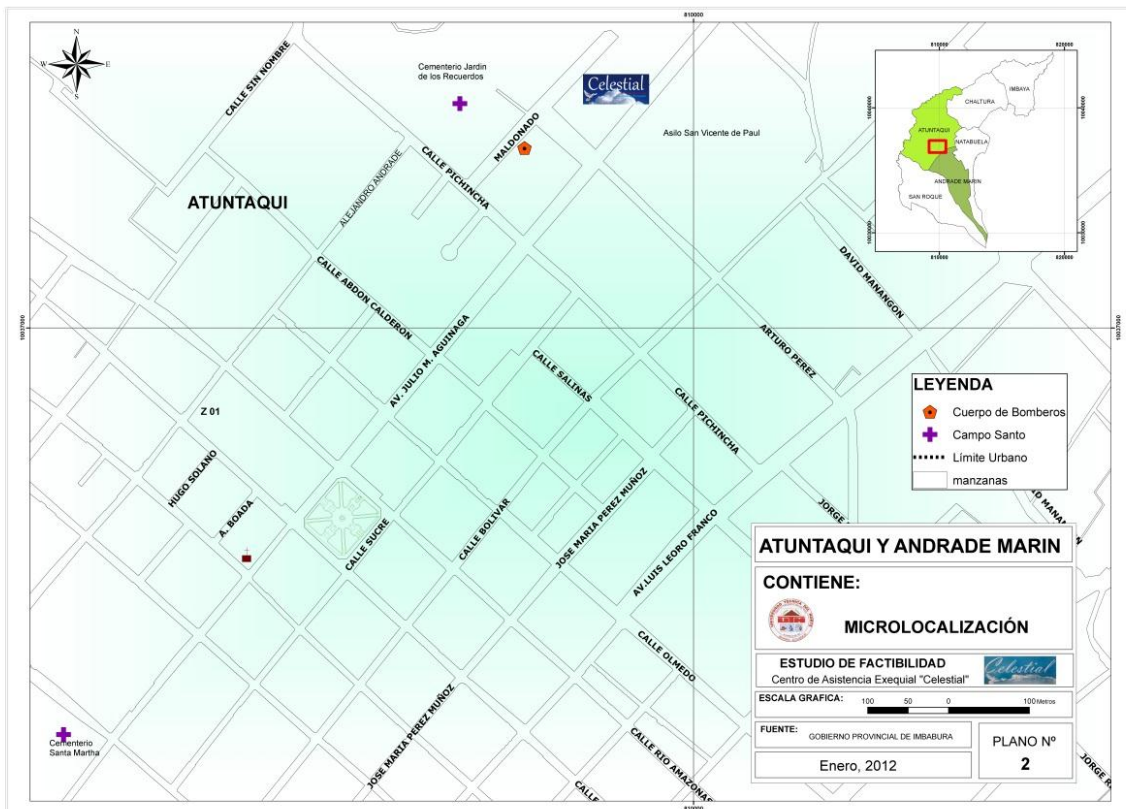
Elaborado por: El Autor.

De acuerdo a los valores totales ponderados, la opción “C” referente al sector centro-norte de la ciudad de Atuntaqui es la que mayor cantidad de puntos ha acumulado por lo consiguiente:

Se ha decidido que el centro de asistencia exequial “Celestial” se ubicará en la ciudad de Atuntaqui en el sector centro-norte, Av. Julio Miguel Aguinaga entre la Calle Arturo Pérez y la Calle San Luis.

### GRÁFICO N° 21: MAPA DE MICRO LOCALIZACIÓN

#### Espacio Físico “Celestial”



Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura

Elaborado por: Dirección Planificación GPI

#### **4.2.2.3 Fuerzas Locacionales**

Los factores analizados para establecer la micro localización del centro de asistencia exequial se detallan a continuación:

- Costo de Terrenos
- Tamaño del Terreno
- Cercanía a Campo Santo
- Cercanía al centro de la Ciudad
- Contaminación auditiva, tranquilidad en el entorno.
- Transporte y vías de Acceso
- Proximidad a materias primas
- Seguridad
- Área Disponible para futuras ampliaciones

### **4.3 Ingeniería del proyecto**

La ingeniería del proyecto determinará la distribución del espacio físico, procesos técnicos necesarios para la puesta en marcha de la prestación de servicios exequiales, dimensionará a ciencia cierta que materiales intervendrán, talento humano necesario, costos de insumos directos e indirectos, valoración y utilización de los muebles y enceres, equipos, tecnología, inversión, etc., es decir considerará todos los detalles a llevarse a cabo en el desenvolvimiento de la asistencia exequial.

#### **4.3.1 Infraestructura Física**

Es necesario una vez que se conoce el tamaño y localización del proyecto, distribuir y dimensionar adecuadamente las áreas con la que contará la infraestructura del centro de asistencia exequial. Dicha distribución y dimensionamiento será realizado en función a los servicios que ofrece “Celestial” en cada uno de sus paquetes, al tamaño del proyecto y a un estudio previo de Ingeniería Civil, con el fin de garantizar

elevadas condiciones de funcionalidad al centro y disminuir posibilidad de riesgos.

#### 4.3.1.1 Distribución y Dimensionamiento del área de construcción

La edificación del centro de asistencia exequial conjugará conceptos de formalidad, distinción, privacidad y tranquilidad, sin dejar de lado el contacto con el ambiente y a su vez el aporte arquitectónico al ornato de la ciudad, para ello contará con la distribución de área a continuación presentada.

**CUADRO N° 31 : DISTRIBUCIÓN Y DIMENSIÓN DE LA OBRA CIVIL**

| DESCRIPCIÓN                        | DIMENSIÓN    | UNIDAD               |
|------------------------------------|--------------|----------------------|
| <b>Área de Construcción</b>        | <b>305,7</b> | <b>m<sup>2</sup></b> |
| Hall Externo                       | 11,6         | m <sup>2</sup>       |
| Garita/Guardianía                  | 3,33         | m <sup>2</sup>       |
| Secretaría/Recepción               | 7,29         | m <sup>2</sup>       |
| Administración General             | 8,58         | m <sup>2</sup>       |
| Sala de espera /<br>Administración | 15,3         | m <sup>2</sup>       |
| Pasillo "Los Geranios"             | 5,7          | m <sup>2</sup>       |
| Sala "Los Geranios"                | 71           | m <sup>2</sup>       |
| Servicios Higiénicos               | 18,62        | m <sup>2</sup>       |
| Sala " Los Lirios"                 | 79,42        | m <sup>2</sup>       |
| Pasillo "Los Lirios"               | 13,64        | m <sup>2</sup>       |
| Hall Interno                       | 13,72        | m <sup>2</sup>       |
| Cafetería                          | 8,34         | m <sup>2</sup>       |
| Bodega                             | 20           | m <sup>2</sup>       |
| Pasillo Bodega                     | 8,13         | m <sup>2</sup>       |
| Sala Tanatopraxia                  | 21,03        | m <sup>2</sup>       |
| <b>Áreas Complementarias</b>       | <b>107,3</b> | <b>m<sup>2</sup></b> |
| Parqueadero                        | 90,7         | m <sup>2</sup>       |
| Jardines                           | 16,6         | m <sup>2</sup>       |
| <b>TOTAL TERRENO</b>               | <b>413</b>   | <b>m<sup>2</sup></b> |

Fuente: Diseño Arquitectónico

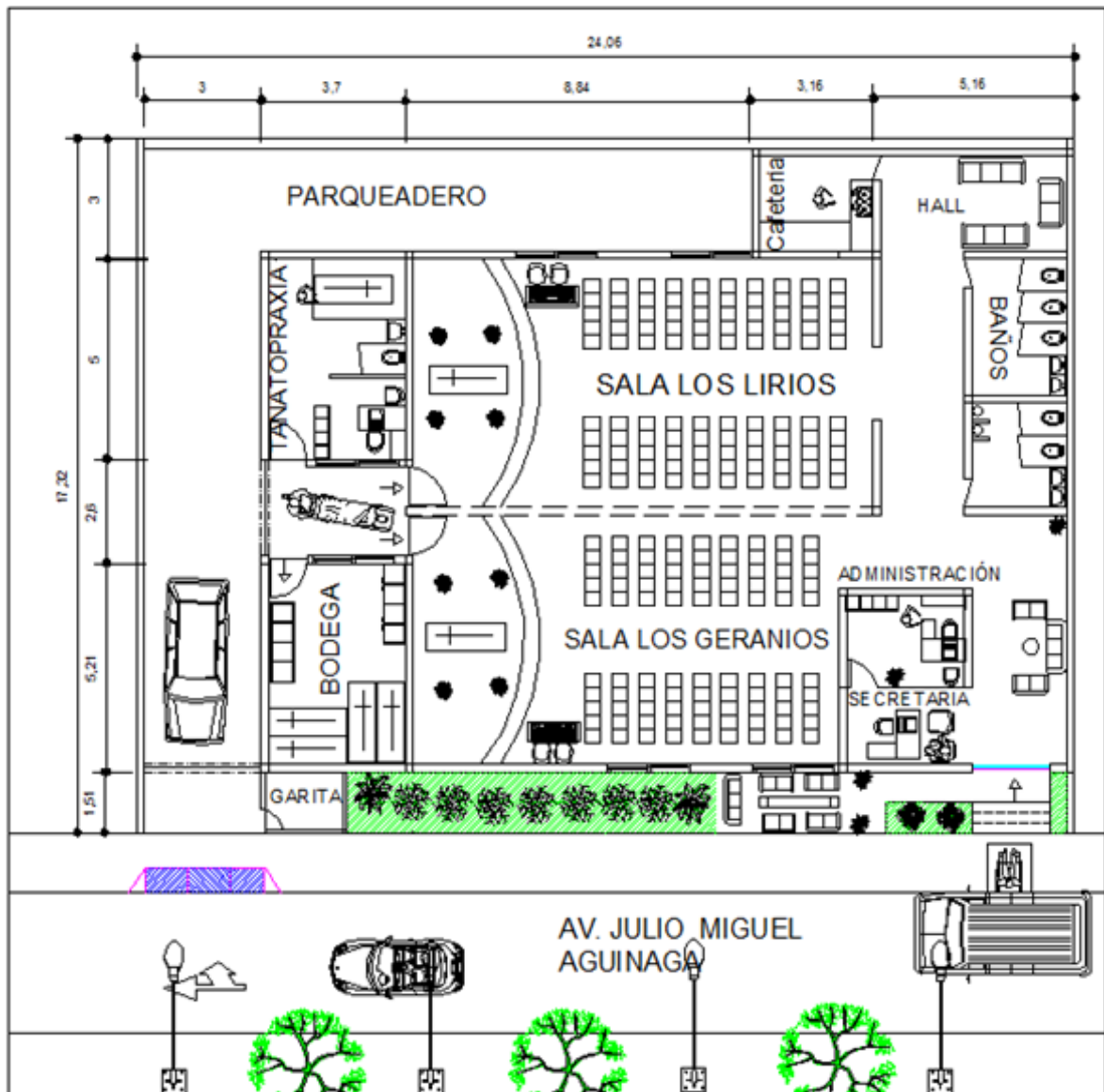
Elaborado por: El Autor.



#### 4.3.1.2 Diseño Arquitectónico de las Instalaciones

En el diseño arquitectónico del Centro de Asistencia Exequial "Celestial" que se muestra a continuación se encuentran plasmados criterios técnicos de Ingeniería Civil, Arquitectura y Urbanismo.

GRÁFICO N° 22 : DISEÑO ARQUITECTÓNICO "CELESTIAL"



DISEÑO: El Autor  
Elaborado por: Ing. Luis Vega

### 4.3.1.3 Presupuesto de la obra física

Para proceder con el cálculo de los costos que estarán inmersos en la obra civil se ha tomado criterios Técnicos de especialistas del Gobierno Provincial de Imbabura. El costo promedio por metro cuadrado de construcción incluye obra negra, instalación sanitaria, instalación eléctrica, acabados y demás detalles generales.

**CUADRO N° 32 : PRESUPUESTO DE LA OBRA FÍSICA**

| DESCRIPCIÓN                     | DIMENSIÓN    | UNIDAD                  | Costo Promedio | Costo Por Detalle |
|---------------------------------|--------------|-------------------------|----------------|-------------------|
| <b>Área de Construcción</b>     | <b>305,7</b> | <b>m<sup>2</sup></b>    | <b>225</b>     | <b>68782,5</b>    |
| Hall Externo                    | 11,6         | m <sup>2</sup>          |                | 2610              |
| Garita/Guardianía               | 3,33         | m <sup>2</sup>          |                | 749,25            |
| Secretaría/Recepción            | 7,29         | m <sup>2</sup>          |                | 1640,25           |
| Administración General          | 8,58         | m <sup>2</sup>          |                | 1930,5            |
| Sala de espera / Administración | 15,3         | m <sup>2</sup>          |                | 3442,5            |
| Pasillo "Los Geranios"          | 5,7          | m <sup>2</sup>          |                | 1282,5            |
| Sala "Los Geranios"             | 71           | m <sup>2</sup>          |                | 15975             |
| Servicios Higiénicos            | 18,62        | m <sup>2</sup>          |                | 4189,5            |
| Sala " Los Lirios"              | 79,42        | m <sup>2</sup>          |                | 17869,5           |
| Pasillo "Los Lirios"            | 13,64        | m <sup>2</sup>          |                | 3069              |
| Hall Interno                    | 13,72        | m <sup>2</sup>          |                | 3087              |
| Cafetería                       | 8,34         | m <sup>2</sup>          |                | 1876,5            |
| Bodega                          | 20           | m <sup>2</sup>          |                | 4500              |
| Pasillo Bodega                  | 8,13         | m <sup>2</sup>          |                | 1829,25           |
| Sala Tanatopraxia               | 21,03        | m <sup>2</sup>          | 4731,75        |                   |
| <b>Áreas Complementarias</b>    | <b>107,3</b> | <b>m<sup>2</sup></b>    | <b>50</b>      | <b>5365</b>       |
| Parqueadero                     | 90,7         | m <sup>2</sup>          |                | 4535              |
| Jardines                        | 16,6         | m <sup>2</sup>          |                | 830               |
| <b>DIMENSIÓN TOTAL</b>          | <b>413</b>   | <b>TOTAL COSTO OBRA</b> |                | <b>74.147,5</b>   |

**Fuente:** Dirección de Planificación – GPI. / Diseño Arquitectónico.

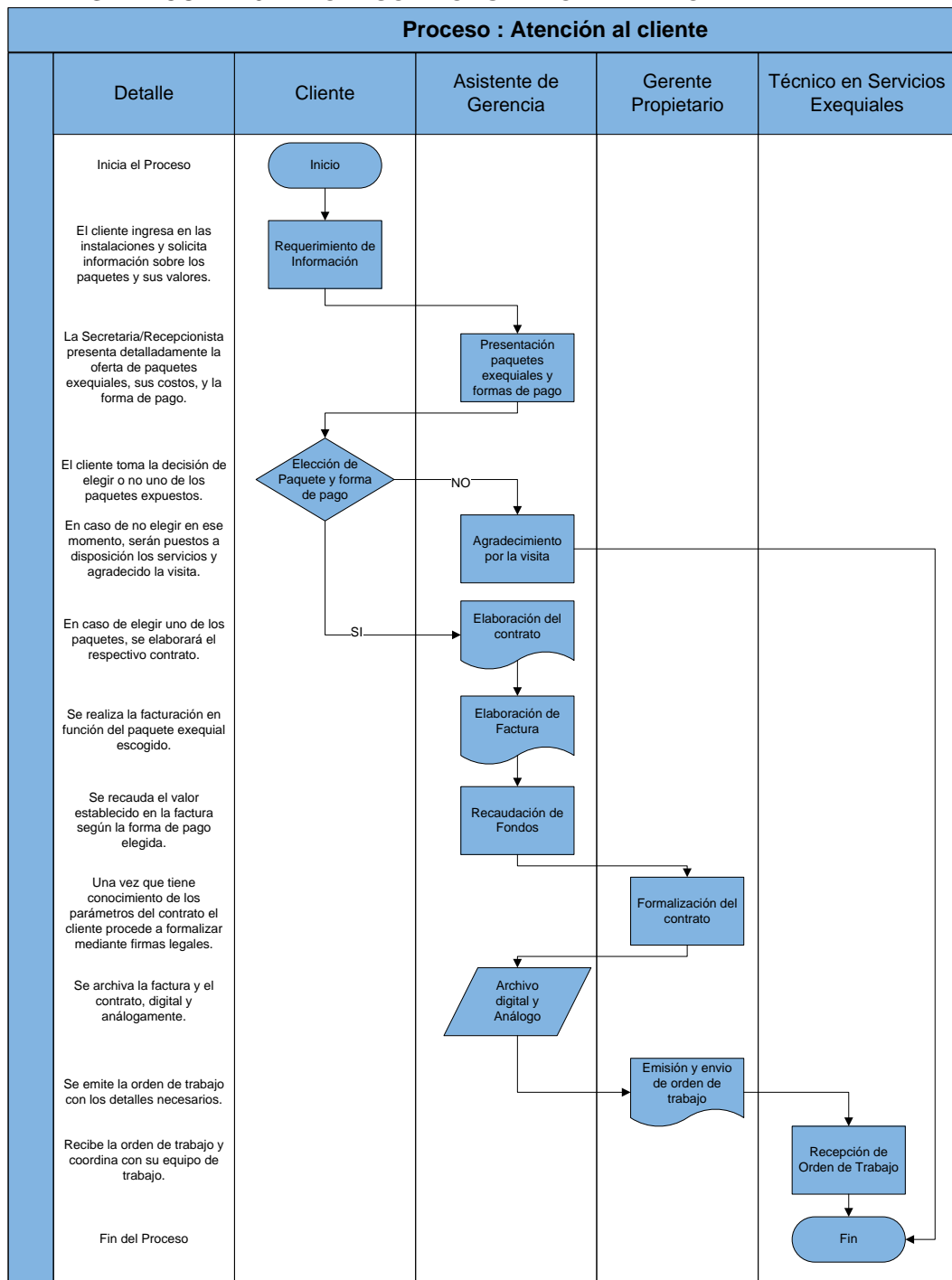
**Elaborado por:** El Autor.

#### **4.3.2 Identificación de los procesos para la prestación de la asistencia exequial**

En el centro de Asistencia Exequial “Celestial” se han identificado cuatro procesos productivos, los cuales ordenada y secuencialmente concatenan todas las actividades necesarias para cumplir con la prestación de un servicio exequial de calidad, son la lectura del desarrollo de cada una de las macro actividades internas, y también herramientas útiles para la supervisión, control de calidad y seguimiento.

### 4.3.2.1 Diagramas de flujo de procesos

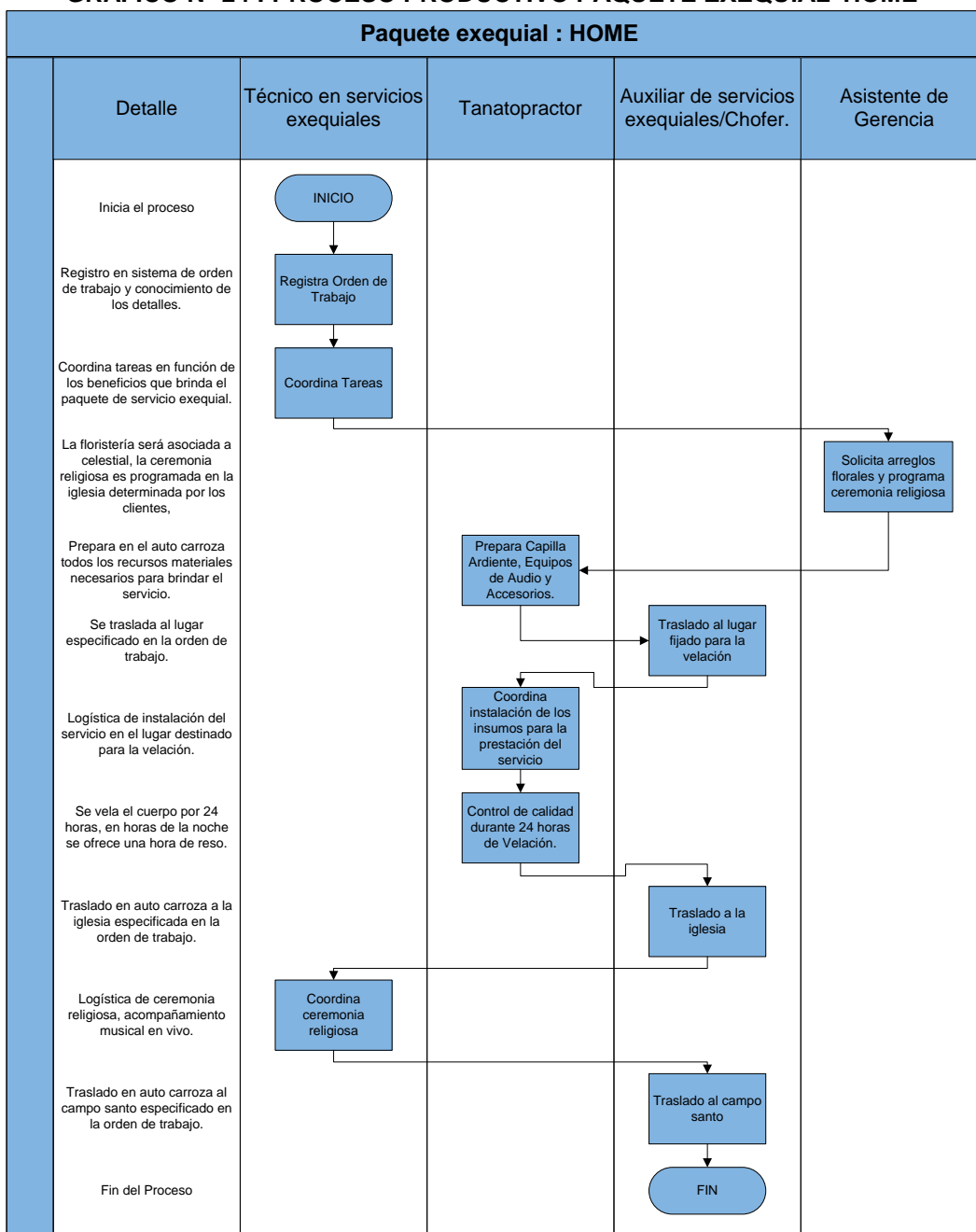
**GRÁFICO N° 23 : PROCESO PRODUCTIVO “ATENCIÓN AL CLIENTE”**



Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: El Autor.

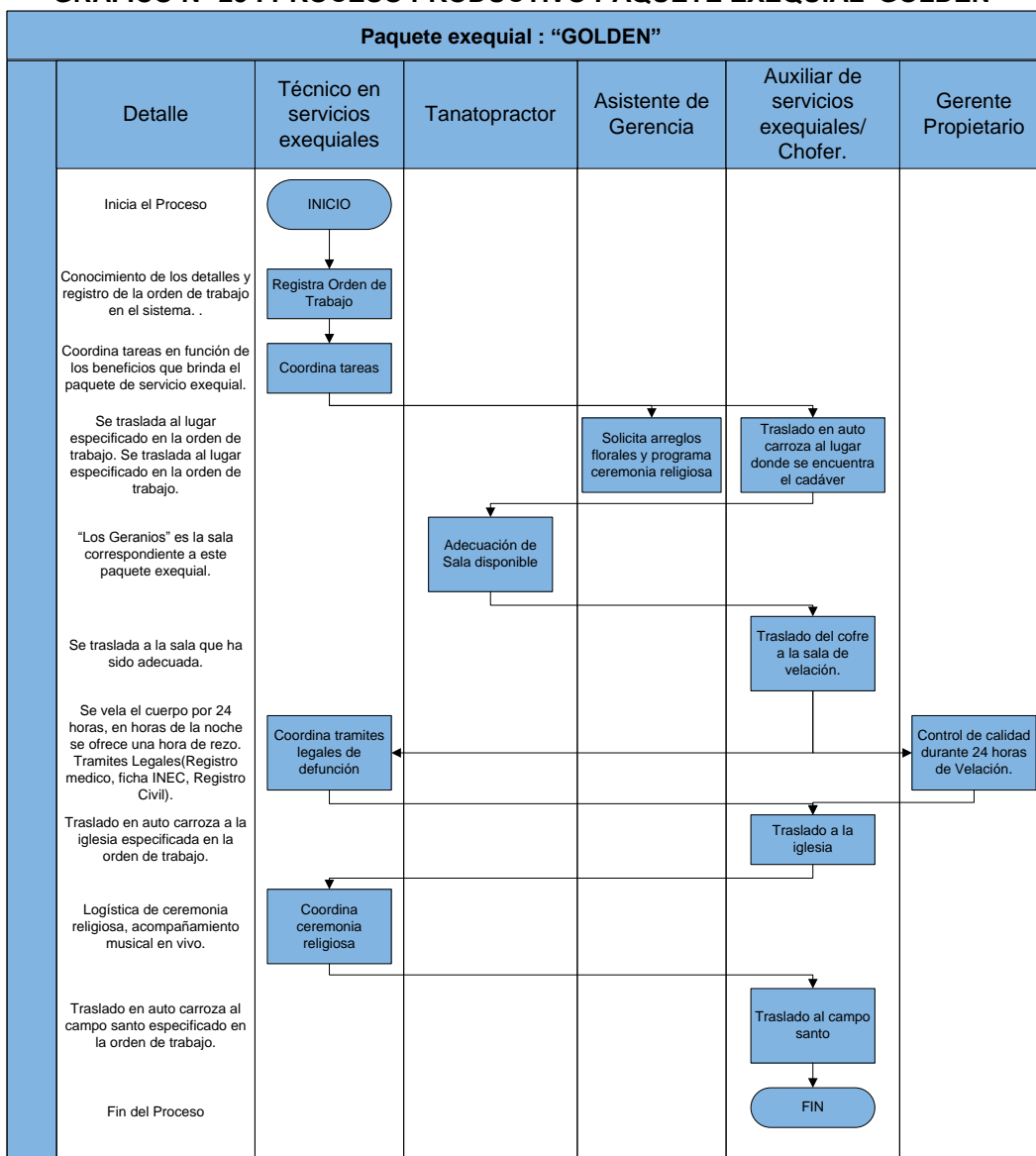
**GRÁFICO N° 24 : PROCESO PRODUCTIVO PAQUETE EXEQUIAL “HOME”**



Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: El Autor.

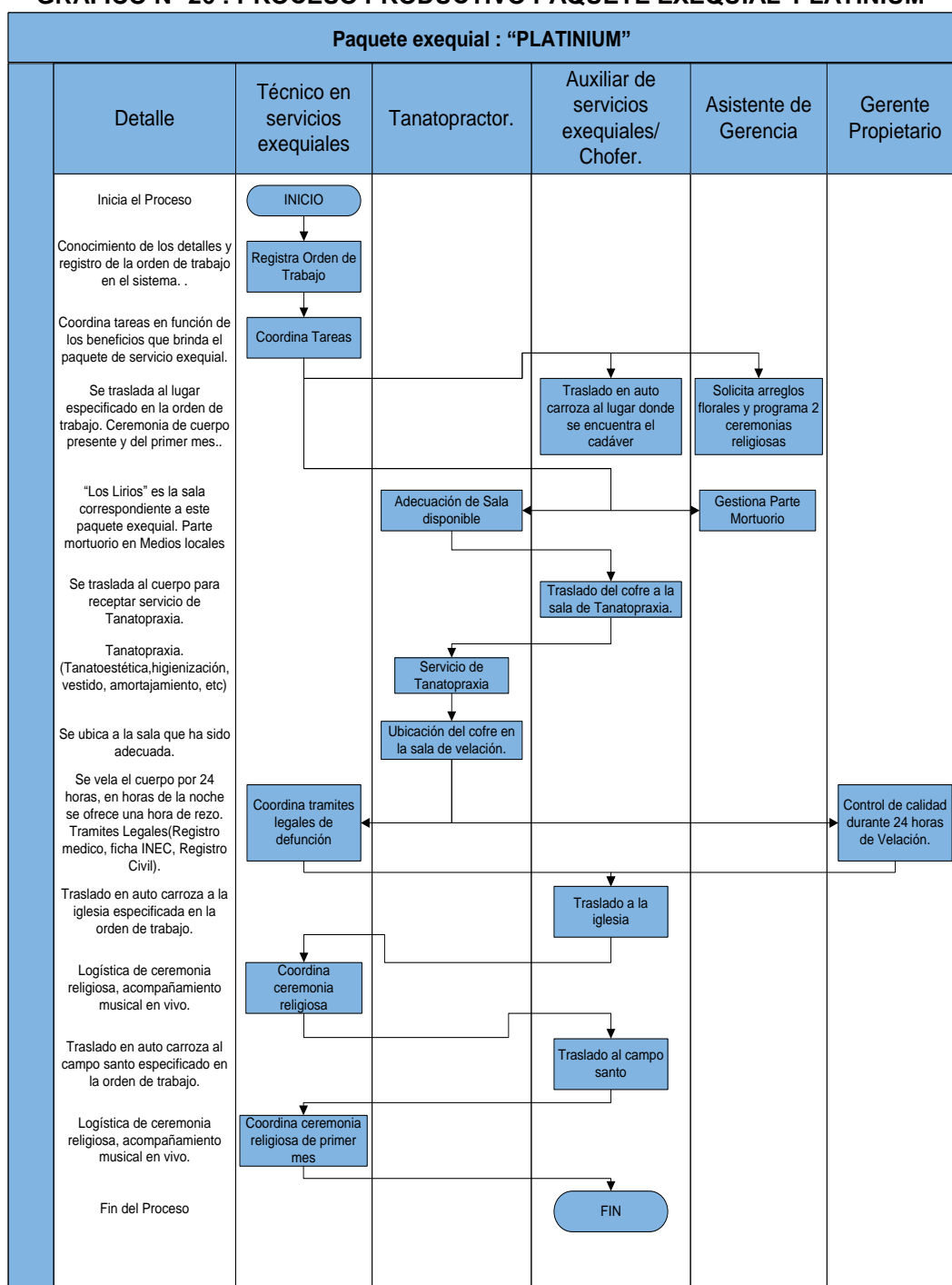
**GRÁFICO N° 25 : PROCESO PRODUCTIVO PAQUETE EXEQUIAL “GOLDEN”**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** El Autor.

**GRÁFICO N° 26 : PROCESO PRODUCTIVO PAQUETE EXEQUIAL “PLATINIUM”**



**Fuente:** Investigación Directa.  
**Elaborado por:** El Autor.

### 4.3.3 Inversiones del Proyecto

Las inversiones del proyecto son los recursos necesarios para la instalación y puesta en marcha del mismo, su detalle se muestra a continuación:

#### 4.3.3.1 Inversión en Activos Fijos

En este segmento se detallan las inversiones fijas, partiendo del principio que representan la suma de los recursos necesarios para la instalación física del proyecto:

##### a) Terreno

Para el asentamiento de las instalaciones, "Celestial" requiere un área de terreno de 413 m<sup>2</sup> distribuidos en aproximadamente 24 m de frente por 17,3 m de fondo. El avalúo catastral del municipio de Antonio Ante por cada metro cuadrado de terreno en la ubicación determinada por la micro localización es de 14 dólares, sin embargo se considera para el presente estudio el valor comercial que oscila entre los 20 dólares por metro cuadrado.

CUADRO N° 33 : TERRENO

| DETALLE | AREA | UNIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---------|------|--------|----------------|-------------|
| Terreno | 413  | m2     | 20             | \$ 8.260,00 |

**Fuente:** Municipio Antonio Ante / Investigación de Campo.

**Elaborado por:** El Autor.

##### b) Infraestructura Física

La construcción de la obra civil diseñada para el centro de asistencia exequial comprende el área de construcción y las áreas complementarias, áreas que totalizan 413 m<sup>2</sup>, es decir la superficie de terreno requerido. Los costos de construcción para las áreas son de 250 y 100 dólares respectivamente, resultando 74.147,00 dólares por el costo total de la



obra civil. La duración de la construcción de la obra civil será de cinco meses.

**CUADRO N° 34 : INFRAESTRUCTURA FÍSICA**

| DESCRIPCIÓN            | DIMENSIÓN  | UNIDAD                  | Costo Promedio | Costo Por Detalle |
|------------------------|------------|-------------------------|----------------|-------------------|
| Área de Construcción   | 305,7      | m <sup>2</sup>          | 225            | 68782,5           |
| Áreas Complementarias  | 107,3      | m <sup>2</sup>          | 50             | 5365,0            |
| <b>DIMENSIÓN TOTAL</b> | <b>413</b> | <b>TOTAL COSTO OBRA</b> |                | <b>74.147,5</b>   |

Fuente: Dirección de Planificación – GPI. / Diseño Arquitectónico.

Elaborado por: El Autor.

### c) Vehículo

El autocarroza será empleado en el transporte de los restos mortales en la trayectoria desde el centro de asistencia exequial, iglesia y destino final. Por otra parte dicho vehículo será utilizado también en los requerimientos cotidianos.

**CUADRO N° 35 : AUTOCARROZA**

| DESCRIPCIÓN                 | CANTIDAD | Costo Promedio |
|-----------------------------|----------|----------------|
| Peugeot 307 SW 2007 -1600cc | 1        | 15000          |
| Adecuaciones                | 1        | 800            |
| <b>TOTAL AUTO CARROZA</b>   |          | <b>15800</b>   |

Fuente: Patio Tuerca

Elaborado por: El Autor.

### d) Equipos, herramientas e implementos.

A continuación se presenta una lista detallada de los equipos, herramientas e implementos necesarios para brindar el servicio exequial a la medida de los objetivos propuestos. En los valores detallados se encuentran incluidos todos los costes generados hasta ser instalados.

**CUADRO N° 36 : EQUIPOS, HERRAMIENTAS E IMPLEMENTOS**

| Detalle  | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total        |
|--|----------|----------------|--------------------|
| <b>Equipos y herramientas</b>                    |          |                |                    |
| Capilla Ardiente                                 | 2        | 2000           | \$ 4.000,00        |
| Equipo de Audio Ambiental                        | 1        | 850            | \$ 850,00          |
| Parlante Amplificado                             | 1        | 305,5          | \$ 305,50          |
| Micrófono  | 3        | 55             | \$ 165,00          |
| Mp3 - 8 GB                                       | 2        | 31,55          | \$ 63,10           |
| Cafetera   | 2        | 65             | \$ 130,00          |
| <b>Implementos</b>                               |          |                |                    |
| Dispensador de agua                              | 2        | 17,8           | \$ 35,60           |
| Charol Grande                                    | 2        | 12             | \$ 24,00           |
| Charol Mediano                                   | 2        | 6              | \$ 12,00           |
| Juego Plato y Taza                               | 30       | 2,5            | \$ 75,00           |
| Vaso cristal                                     | 30       | 1              | \$ 30,00           |
| Azucarera  | 1        | 3              | \$ 3,00            |
| Porta servilletas                                | 1        | 2              | \$ 2,00            |
| Cucharas   | 30       | 0,25           | \$ 7,50            |
| Kit de Tanatopraxia                              | 1        | 10             | \$ 62,00           |
| <b>Total equipos, herramientas e implementos</b> |          |                | <b>\$ 5.764,70</b> |

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** El Autor.

### e) Equipos de computo

Es necesario contar con equipos de cómputo acordes a la tecnología contemporánea, de esta forma poder aprovechar eficientemente las tecnologías de la información y comunicaciones logrando ofrecer servicios alternativos a la clientela.

**CUADRO N° 37 : REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE CÓMPUTO**

| Detalle                         | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total        |
|---------------------------------|----------|----------------|--------------------|
| Notebook HP                     | 1        | 489            | \$ 489,00          |
| PC Escritorio                   | 1        | 499            | \$ 499,00          |
| Flash Memory Kinstong 8gb       | 1        | 10,5           | \$ 10,50           |
| Impresora Canon Multifunción    | 1        | 63,5           | \$ 63,50           |
| <b>Total equipos de cómputo</b> |          |                | <b>\$ 1.062,00</b> |

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** El Autor.

## f) Equipo de Oficina

En el siguiente cuadro se muestran los equipos de oficina necesarios:

**CUADRO N° 38: EQUIPO DE OFICINA**

| Detalle                         | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total      |
|---------------------------------|----------|----------------|------------------|
| Teléfono inalámbrico 2 ext.     | 1        | 74,49          | \$ 74,49         |
| Cortapicos                      | 1        | 3,5            | \$ 3,50          |
| UPS                             | 1        | 39,5           | \$ 39,50         |
| <b>Total equipos de oficina</b> |          |                | <b>\$ 117,49</b> |

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: El Autor.

## g) Muebles y Enseres

Del requerimiento de los muebles y enseres que se detalla a continuación y del criterio con el que se los ubique en las instalaciones dependerá en gran parte la elegancia, distinción y comodidad que brinde el centro de asistencia exequial a sus visitas

**CUADRO N° 39 : REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES**

| Detalle                        | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total        |
|--------------------------------|----------|----------------|--------------------|
| Silla                          | 290      | 15             | \$ 4.350,00        |
| Forro Para silla               | 290      | 8              | \$ 2.320,00        |
| Silla Plástica sin brazos      | 50       | 9,99           | \$ 499,50          |
| Silla Giratoria                | 3        | 50             | \$ 150,00          |
| Silla Visitas                  | 8        | 30             | \$ 240,00          |
| Mesas Música en vivo           | 2        | 50             | \$ 100,00          |
| Muebles Sala de Espera         | 1        | 200            | \$ 200,00          |
| Muebles Hall Interno           | 1        | 200            | \$ 200,00          |
| Muebles Hall Externo           | 1        | 200            | \$ 200,00          |
| Muebles Bajos Cafetería        | 1        | 120            | \$ 120,00          |
| Escritorio modular en "L"      | 3        | 205,5          | \$ 616,50          |
| Archivador                     | 2        | 100            | \$ 200,00          |
| Estanterías                    | 3        | 80             | \$ 240,00          |
| Cenicero                       | 3        | 3              | \$ 9,00            |
| Reloj de Pared                 | 1        | 15             | \$ 15,00           |
| Basurero grande                | 5        | 5              | \$ 25,00           |
| Basurero Pequeño               | 8        | 3              | \$ 24,00           |
| <b>Total muebles y enseres</b> |          |                | <b>\$ 9.509,00</b> |

Elaborado por: El Autor.

#### h) Resumen de la Inversión en Activos Fijos

A continuación se detalla los rubros que componen la inversión destinada a los activos fijos por un monto de 114.660,69 dólares.

**CUADRO N° 40 : RESUMEN INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS**

| Detalle                             | Valor Total          |
|-------------------------------------|----------------------|
| Terreno                             | \$ 8.260,00          |
| Infraestructura Física              | \$ 74.147,50         |
| Vehículo                            | \$ 15.800,00         |
| Equipos, herramientas e implementos | \$ 5.764,70          |
| Equipo de Cómputo                   | \$ 1.062,00          |
| Equipo de Oficina                   | \$ 117,49            |
| Muebles y enseres                   | \$ 9.509,00          |
| <b>Total Activos Fijos</b>          | <b>\$ 114.660,69</b> |

**Fuente:** Estudio Técnico

**Elaborado por:** El Autor.

#### 4.3.3.2 Inversión en Activos Diferidos

La inversión en activos diferidos contempla los gastos previos de constitución e investigación, es decir gastos anticipados a la puesta en marcha del proyecto.

**CUADRO N° 41 : INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS**

| Detalle                        | Valor Total      |
|--------------------------------|------------------|
| Gastos de Constitución         | 400              |
| Estudio de Factibilidad        | 250              |
| Propaganda Promocional         | 300              |
| <b>Total Activos Diferidos</b> | <b>\$ 950,00</b> |

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** El Autor.

#### 4.3.3.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo se presenta como la sumatoria del mínimo de los recursos que el Centro de Asistencia Exequial requiere en un determinado periodo de rotación operativa para su normal funcionamiento. A continuación se detalla las cuentas que lo conforman y

su valor total, teniendo en cuenta una contingencia del 3% por posibles imprevistos.

**CUADRO N° 42 : CAPITAL DE TRABAJO**

| <b>CAPITAL DE TRABAJO - ROTACIÓN OPERATIVA 30 DIAS</b> |               |                 |                       |                    |
|--|---------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| <b>RUBRO</b>   | <b>Unidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>VALOR TOTAL</b> |
| <b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>                            |               |                 |                       | <b>4835,46</b>     |
| <b>Materiales y servicios directos</b>                 |               |                 |                       | <b>3400,00</b>     |
| Féretros Madera  | Unidad        | 5,00            | 180,00                | 900,00             |
| Féretros Metálicos                                     | Unidad        | 8,00            | 150,00                | 1200,00            |
| Arreglos florales                                      | Unidad        | 67,00           | 10,00                 | 670,00             |
| Servicio Religioso                                     | Unidad        | 14,00           | 20,00                 | 280,00             |
| Servicio Musical en vivo                               | Unidad        | 14,00           | 20,00                 | 280,00             |
| Libro de Condolencias                                  | Unidad        | 14,00           | 5,00                  | 70,00              |
| <b>Remuneración Talento Humano operativo</b>           |               |                 |                       | <b>1288,15</b>     |
| Técnico en Servicios Exequiales                        | Unidad        | 1,00            | 472,40                | 472,40             |
| Tanatopractor  | Unidad        | 1,00            | 442,53                | 442,53             |
| Auxiliar de servicios exequiales/Chofer                | Unidad        | 1,00            | 373,22                | 373,22             |
| <b>Costos indirectos de operación</b>                  |               |                 |                       | <b>147,31</b>      |
| Combustible  | Galón         | 28,00           | 1,48                  | 41,44              |
| Agua Potable   | m3            | 60,00           | 0,37                  | 22,20              |
| Energía Eléctrica (Kw/h = 8,3 ctvs)                    | kw/h          | 450,00          | 0,08                  | 37,35              |
| Servicio de Internet (Plan Ilimitado, 250kbps)         | Unidad        | 1,00            | 24,32                 | 24,32              |
| Telefonía Fija (100 min. A 5ctvs + Base+ Inst.)        | Unidad        | 1,00            | 22,00                 | 22,00              |
| <b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>                        |               |                 |                       | <b>1292,71</b>     |
| <b>Remuneración Talento Humano administrativo</b>      |               |                 |                       | <b>1248,71</b>     |
| Gerente – Propietario                                  | Unidad        | 1,00            | 502,27                | 502,27             |
| Asistente de Gerencia                                  | Unidad        | 1,00            | 373,22                | 373,22             |
| Guardia/Asistente Externo                              | Unidad        | 1,00            | 373,22                | 373,22             |
| <b>Otros Gastos</b>                                    |               |                 |                       | <b>44,00</b>       |
| Suministros de Oficina                                 | Unidad        | 1,00            | 14,00                 | 14,00              |
| Mantenimientos Generales                               | Unidad        | 1,00            | 30,00                 | 30,00              |
| <b>GASTOS DE VENTA</b>                                 |               |                 |                       | <b>55,00</b>       |
| Publicidad   | Unidad        | 1,00            | 55,00                 | 55,00              |
| <b>IMPREVISTOS (3%)</b>                                |               |                 |                       | <b>185,50</b>      |
| <b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>                        |               |                 |                       | <b>\$ 6368,67</b>  |

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: El Autor.

#### 4.3.3.4 Resumen de Inversiones

En el siguiente cuadro se resumirá el total de inversiones requeridas para la implementación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial”.

**CUADRO N° 43 : INVERSIÓN TOTAL REQUERIDA**

| DETALLE                | VALOR                | PORCENTAJE    |
|------------------------|----------------------|---------------|
| Inversión Fija         | \$ 114.660,69        | 94,0%         |
| Inversión Diferida     | \$ 950,00            | 0,8%          |
| Capital de Trabajo     | \$ 6.368,67          | 5,2%          |
| <b>INVERSIÓN TOTAL</b> | <b>\$ 121.979,36</b> | <b>100,0%</b> |

**Fuente:** Ingeniería del Proyecto.

**Elaborado por:** El Autor.

#### 4.3.3.5 Financiamiento

El plan de financiamiento de la inversión total del Centro de Asistencia Exequial se compondrá de capital propio y crédito de una institución financiera. El 53,1% de la inversión será cubierto con recursos financieros propios los cuales solventarán el 100% del Capital de Trabajo, el 100% de la Inversión Diferida y el 50% de la Inversión Fija. El 46,9% de la inversión será cubierta con crédito y solventará el 50% restante de la inversión fija.

**CUADRO N° 44 : ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO**

| DETALLE                | CAPITAL PROPIO      | CRÉDITO             | TOTAL                |
|------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| Inversión Fija         | \$ 57.330,35        | \$ 57.330,35        | \$ 114.660,69        |
| Inversión Diferida     | \$ 950,00           |                     | \$ 950,00            |
| Capital de Trabajo     | \$ 6.368,67         |                     | \$ 6.368,67          |
| <b>INVERSIÓN TOTAL</b> | <b>\$ 64.649,01</b> | <b>\$ 57.330,35</b> | <b>\$ 121.979,36</b> |
| Porcentaje             | 53,0%               | 47,0%               | 100,0%               |

**Fuente:** Ingeniería del Proyecto, Instituciones Financieras.

**Elaborado por:** El Autor.

#### 4.3.4 Talento Humano

A continuación se muestra el talento humano con el que contará el Centro de Asistencia Exequial en el área operativa y administrativa

respectivamente. Además se muestra las remuneraciones más beneficios que serán percibidos mensualmente.

**CUADRO N° 45 : TALENTO HUMANO OPERATIVO**

| Rubros                   | Remuneración Talento Humano Operativo |               |   |
|--------------------------|---------------------------------------|---------------|---|
|                          | Técnico en servicios exequiales       | Tanatopractor | Auxiliar de servicios exequiales/Chofer |
| Sueldo Básico Unificado  | 375                                   | 350           | 292                                     |
| Aporte Patronal (11,15%) | 41,81                                 | 39,03         | 32,56                                   |
| Décimo Tercer Sueldo     | 31,25                                 | 29,17         | 24,33                                   |
| Décimo Cuarto Sueldo     | 24,33                                 | 24,33         | 24,33                                   |
| <b>Total</b>             | <b>472,4</b>                          | <b>442,53</b> | <b>373,22</b>                           |

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** El Autor.

**CUADRO N° 46 : TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO**

| Rubros                   | Remuneración Talento Humano Administrativo |                       |                             |
|--------------------------|--|-----------------------|-----------------------------|
|                          | Gerente-Propietario                        | Asistente de Gerencia | Guardia / Asistente externo |
| Sueldo Básico Unificado  | 400  | 292                   | 292                         |
| Aporte Patronal (11,15%) | 44,6                                       | 32,56                 | 32,56                       |
| Décimo Tercer Sueldo     | 33,33                                      | 24,33                 | 24,33                       |
| Décimo Cuarto Sueldo     | 24,33                                      | 24,33                 | 24,33                       |
| <b>Total</b>             | <b>502,27</b>                              | <b>373,22</b>         | <b>373,22</b>               |

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** El Autor.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

A lo largo del presente capítulo se despliega detalladamente el Estudio Financiero, mismo que busca por medio de la información desarrollada en el estudio de mercado, estudio técnico y en la ingeniería del proyecto, construir a través de la proyección de ingresos y la proyección de egresos, estados financieros precisos y veraces que serán sometidos a un proceso de evaluación y análisis financiero para determinar el grado de viabilidad del Centro de Asistencia Exequial, lo cual será relevante al momento de tomar la decisión final sobre si invertir o no en el proyecto.

#### **5.1 Presupuesto de Ingresos**

Los ingresos del Centro de Asistencia Exequial que se determinan a continuación están proyectados a un plazo de 5 años, considerando que las cantidades de servicios exequiales se obtienen de la Capacidad Utilizada o Efectiva determinada en el CAPÍTULO IV en donde el cálculo de la tasa de mortalidad anual de los datos históricos es igual a 13,09%.

La proyección de precios de los servicios exequiales resulta de la sección de Análisis y Determinación de Precios del Estudio de mercado, donde se expresa que los precios se mantendrán durante el primer año de operación del proyecto, y posteriormente se actualizarán a una tasa anual del 9% por efectos inflacionarios, de recuperación del precio promocional de apertura y contingencias.

De esta manera es que a continuación se muestra el siguiente cuadro de proyección de ingresos:



**CUADRO N° 47 : PROYECCIÓN DE INGRESOS**

| SERVICIO EXEQUIAL | AÑOS                 |                      |                      |                      |                      |
|-------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                   | 1                    | 2                    | 3                    | 4                    | 5                    |
| <b>Home</b>       |                      |                      |                      |                      |                      |
| Cantidad          | 17                   | 19                   | 21                   | 24                   | 27                   |
| Precio (\$)       | \$ 299,99            | \$ 326,99            | \$ 356,42            | \$ 388,50            | \$ 423,46            |
| Valor (\$)        | \$ 5.099,83          | \$ 6.212,79          | \$ 7.484,78          | \$ 9.323,90          | \$ 11.433,43         |
| <b>Golden</b>     |                      |                      |                      |                      |                      |
| Cantidad          | 90                   | 102                  | 115                  | 130                  | 147                  |
| Precio (\$)       | \$ 549,99            | \$ 599,49            | \$ 653,44            | \$ 712,25            | \$ 776,36            |
| Valor (\$)        | \$ 49.499,10         | \$ 61.147,89         | \$ 75.145,96         | \$ 92.592,89         | \$ 114.124,30        |
| <b>Platinum</b>   |                      |                      |                      |                      |                      |
| Cantidad          | 64                   | 72                   | 82                   | 92                   | 105                  |
| Precio (\$)       | \$ 990,00            | \$ 1.079,10          | \$ 1.176,22          | \$ 1.282,08          | \$ 1.397,47          |
| Valor (\$)        | \$ 63.360,00         | \$ 77.695,20         | \$ 96.449,96         | \$ 117.951,24        | \$ 146.733,91        |
| <b>TOTAL</b>      | <b>\$ 117.958,93</b> | <b>\$ 145.055,88</b> | <b>\$ 179.080,70</b> | <b>\$ 219.868,03</b> | <b>\$ 272.291,64</b> |

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: El Autor.

## 5.2 Presupuesto de Egresos

El presupuesto de egresos a continuación presentado detalla el conjunto de costos y gastos o que mantendrá “Celestial” durante el normal desarrollo de sus actividades tanto en cantidad como en valor monetario, para dicha proyección se considera un plazo de 5 años.

- **Metodología de Proyección de costos y gastos**

Para la proyección de las erogaciones que se realizará durante la operación de “Celestial” es importante analizar por separado la manera como se proyectará las cantidades y por otra parte la manera cómo se proyectarán los precios. Conjugando precios y cantidades se determinará los valores monetarios componentes del *Presupuesto de Egresos*.

**Proyección de cantidades:** Las cantidades de servicios exequiales anuales se obtienen de la Capacidad Utilizada o Efectiva determinada en el CAPÍTULO IV en donde el cálculo de la tasa de mortalidad de los datos históricos es igual a 13,09%. En lo referente a los costos operativos, la

cantidad de cada componente presupuestario resulta de la sumatoria del número de bienes y/o servicios demandados anualmente en función de los tres paquetes de asistencia exequial.

**Proyección de Precios:** La proyección de precios será ejecutada en función de precios corrientes (no fijos) con la intención de procurar realizar una estimación lo más precisa posible. Con este antecedente se pretende establecer la tasa con la que se proyectará los precios durante los próximos 5 años.

**CUADRO N° 48: INFLACIÓN - SERIE CRONOLÓGICA**

| OBSERVACIONES | INFLACIÓN |
|---------------|-----------|
| 2007          | 3,32%     |
| 2008          | 8,83%     |
| 2009          | 4,31%     |
| 2010          | 3,33%     |
| 2011          | 5,41%     |

**Fuente:** BCE

**Elaborado por:** El Autor.

Después de realizar un ejercicio de predicción con modelos de ajuste de tendencias (que deberán predecir a la inflación en función del tiempo) con la intención de elegir el modelo que mejor describa a esta serie temporal, se puede presentar los siguientes resultados:

**CUADRO N° 49 : RESULTADOS DE PREDICCIÓN CON MODELOS DE AJUSTE DE TENDENCIAS**

| Estadístico                              | Valor        |
|--|--------------|
| Media de la var. Dependiente             | <b>4,94%</b> |
| Desviación típica de la var. Dependiente | 2,08125%     |
| R-cuadrado (Reg. Lineal)                 | 0,0083       |
| R-cuadrado (Reg. Exponencial)            | 0,0089       |

**Fuente:** Gretl. Software estadístico - econométrico

**Elaborado por:** El Autor.

Por precaución, *no es coherente proyectar la inflación*, debido a que el coeficiente de determinación muestra que el grado de dependencia (correlación) entre las variables es débil, casi nulo. Es decir que, la inflación de cierto periodo no es dependiente de otro, y considerando la

elevada dispersión de la inflación, se concluye que lo más cauto bajo el supuesto de: El País se mantiene en el tiempo bajo condiciones generales similares. Se plantea que: *la proyección de precios se realice bajo el método geométrico, aplicando la media aritmética de la inflación de los últimos cinco años como la tasa que dinamizará al precio.* Por lo tanto la proyección de precios en el presente estudio se realizará aplicando una tasa de 4,94%, siempre y cuando no se presente una tasa particular en algún caso específico.

## 5.2.1 Costos de Operación

### 5.2.1.1 Materiales y Servicios directos

A continuación se muestra el cuadro de proyección con tasa 4,94% enfocada a cinco años para los costos de materiales y servicios directos:

**CUADRO N° 50: PROYECCIÓN DE COSTOS DE MATERIALES Y SERVICIOS DIRECTOS**

| DETALLE                         | Año 1               | Año 2               | Año 3               | Año 4               | Año 5               |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Féreteros Madera</b>         | <b>\$ 11.520,00</b> | <b>\$ 13.600,22</b> | <b>\$ 16.254,31</b> | <b>\$ 19.137,43</b> | <b>\$ 22.920,60</b> |
| Cantidad                        | 64,00               | 72,00               | 82,00               | 92,00               | 105,00              |
| Precio                          | \$ 180,00           | \$ 188,89           | \$ 198,22           | \$ 208,02           | \$ 218,29           |
| <b>Féreteros Metálicos</b>      | <b>\$ 13.500,00</b> | <b>\$ 16.055,82</b> | <b>\$ 18.996,40</b> | <b>\$ 22.535,01</b> | <b>\$ 26.740,70</b> |
| Cantidad                        | 90,00               | 102,00              | 115,00              | 130,00              | 147,00              |
| Precio                          | \$ 150,00           | \$ 157,41           | \$ 165,19           | \$ 173,35           | \$ 181,91           |
| <b>Arreglos florales</b>        | <b>\$ 8.330,00</b>  | <b>\$ 9.853,87</b>  | <b>\$ 11.717,20</b> | <b>\$ 13.844,59</b> | <b>\$ 16.517,39</b> |
| Cantidad                        | 833,00              | 939                 | 1064                | 1198                | 1362                |
| Precio                          | \$ 10,00            | 10,494              | 11,0124036          | 11,55641634         | 12,1273033          |
| <b>Servicio Religioso</b>       | <b>\$ 4.700,00</b>  | <b>\$ 5.561,82</b>  | <b>\$ 6.607,44</b>  | <b>\$ 7.812,14</b>  | <b>\$ 9.313,77</b>  |
| Cantidad                        | 235,00              | 265                 | 300                 | 338                 | 384                 |
| Precio                          | \$ 20,00            | 20,988              | 22,0248072          | 23,11283268         | 24,25460661         |
| <b>Servicio Musical en vivo</b> | <b>\$ 4.700,00</b>  | <b>\$ 5.561,82</b>  | <b>\$ 6.607,44</b>  | <b>\$ 7.812,14</b>  | <b>\$ 9.313,77</b>  |
| Cantidad                        | 235,00              | 265                 | 300                 | 338                 | 384                 |
| Precio                          | \$ 20,00            | 20,988              | 22,0248072          | 23,11283268         | 24,25460661         |
| <b>Libro de Condolencias</b>    | <b>\$ 855,00</b>    | <b>\$ 1.012,67</b>  | <b>\$ 1.200,35</b>  | <b>\$ 1.421,44</b>  | <b>\$ 1.691,76</b>  |
| Cantidad                        | 171,00              | 193                 | 218                 | 246                 | 279                 |
| Precio                          | \$ 5,00             | 5,247               | 5,5062018           | 5,778208169         | 6,063651652         |
| <b>Parte Mortuario</b>          | <b>\$ 192,00</b>    | <b>\$ 226,67</b>    | <b>\$ 270,91</b>    | <b>\$ 318,96</b>    | <b>\$ 382,01</b>    |
| Cantidad                        | 64,00               | 72                  | 82                  | 92                  | 105                 |

|                       |                     |                     |                     |                     |                     |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Precio                | \$ 3,00             | 3,1482              | 3,30372108          | 3,466924901         | 3,638190991         |
| <b>SUBTOTAL</b>       | <b>\$ 43.797,00</b> | <b>\$ 51.872,89</b> | <b>\$ 61.654,04</b> | <b>\$ 72.881,70</b> | <b>\$ 86.880,00</b> |
| <b>Imprevistos 1%</b> | <b>\$ 437,97</b>    | <b>\$ 518,73</b>    | <b>\$ 616,54</b>    | <b>\$ 728,82</b>    | <b>\$ 868,80</b>    |
| <b>TOTAL</b>          | <b>\$ 44.234,97</b> | <b>\$ 52.391,62</b> | <b>\$ 62.270,58</b> | <b>\$ 73.610,51</b> | <b>\$ 87.748,80</b> |

Fuente: Capítulo III y IV

Elaborado por: El Autor.

### 5.2.1.2 Talento Humano Operativo

A continuación se muestra el cuadro de proyección enfocada a cinco años para la remuneración del talento humano operativo, mismo que recibe todos los beneficios de ley. Es necesario considerar que se estima que las remuneraciones evolucionen en el tiempo a un ritmo del 10%, porcentaje que es el resultado de la tendencia de los incrementos en el salario básico unificado (SBU) de los últimos cinco años. Por otra parte es relevante también indicar que tres personas forman parte de este equipo de trabajo:

**CUADRO N° 51 : PROYECCIÓN REMUNERACIÓN DE TALENTO HUMANO OPERATIVO**

| RUBROS                   | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Sueldo Básico Unificado  | 12.204,00        | 13.424,40        | 14.766,84        | 16.243,52        | 17.867,88        |
| Aporte Patronal (11,15%) | 1.360,75         | 1.496,82         | 1.646,50         | 1.811,15         | 1.992,27         |
| Fondo de Reserva         | 0,00             | 1.118,70         | 1.230,57         | 1.353,63         | 1.488,99         |
| Décimo Tercer Sueldo     | 1.017,00         | 1.118,70         | 1.230,57         | 1.353,63         | 1.488,99         |
| Décimo Cuarto Sueldo     | 876,00           | 963,60           | 1.059,96         | 1.165,96         | 1.282,55         |
| <b>TOTAL</b>             | <b>15.457,75</b> | <b>18.122,22</b> | <b>19.934,44</b> | <b>21.927,89</b> | <b>24.120,68</b> |

Fuente: Código de Trabajo, IESS, Capítulo III y IV

Elaborado por: El Autor.

### 5.2.1.3 Costos Indirectos de Operación.

Estos costos no se relacionan directamente con la prestación del servicio de asistencia exequial, pero contribuyen de manera importante para que se desempeñe de la mejor manera.

**CUADRO N° 52 : COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN**

| DETALLE                     | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Combustible</b>          | <b>\$ 497,28</b>   | <b>\$ 590,16</b>   | <b>\$ 700,38</b>   | <b>\$ 831,18</b>   | <b>\$ 986,42</b>   |
| Cantidad                    | 336,00             | 379,98             | 429,72             | 485,97             | 549,59             |
| Precio                      | \$ 1,48            | \$ 1,55            | \$ 1,63            | \$ 1,71            | \$ 1,79            |
| <b>Agua Potable</b>         | <b>\$ 266,40</b>   | <b>\$ 316,15</b>   | <b>\$ 375,20</b>   | <b>\$ 445,28</b>   | <b>\$ 528,44</b>   |
| Cantidad                    | 720,00             | 814,25             | 920,83             | 1.041,37           | 1.177,69           |
| Precio                      | \$ 0,37            | \$ 0,39            | \$ 0,41            | \$ 0,43            | \$ 0,45            |
| <b>Energía Eléctrica</b>    | <b>\$ 448,20</b>   | <b>\$ 531,91</b>   | <b>\$ 631,25</b>   | <b>\$ 749,15</b>   | <b>\$ 889,06</b>   |
| Cantidad                    | 5.400,00           | 6.106,86           | 6.906,25           | 7.810,28           | 8.832,64           |
| Precio                      | \$ 0,08            | 0,0871002          | 0,09140295         | 0,095918256        | 0,100656617        |
| <b>Servicio de Internet</b> | <b>\$ 291,84</b>   | <b>\$ 279,84</b>   | <b>\$ 267,84</b>   | <b>\$ 255,84</b>   | <b>\$ 243,84</b>   |
| Cantidad                    | 12,00              | 12,00              | 12,00              | 12,00              | 12,00              |
| Precio                      | \$ 24,32           | \$ 23,32           | \$ 22,32           | \$ 21,32           | \$ 20,32           |
| <b>Telefonía Fija</b>       | <b>\$ 264,00</b>   | <b>\$ 277,04</b>   | <b>\$ 290,73</b>   | <b>\$ 305,09</b>   | <b>\$ 320,16</b>   |
| Cantidad                    | 12,00              | 12,00              | 12,00              | 12,00              | 12,00              |
| Precio                      | \$ 22,00           | 23,0868            | 24,22728792        | 25,42411594        | 26,68006727        |
| <b>TOTAL</b>                | <b>\$ 1.767,72</b> | <b>\$ 1.995,10</b> | <b>\$ 2.265,40</b> | <b>\$ 2.586,54</b> | <b>\$ 2.967,92</b> |

Fuente: Capítulos III y IV  
Elaborado por: El Autor.

#### 5.2.1.4 Resumen de Costos de Operación

En el siguiente cuadro se resumen los costos de operación proyectados a un horizonte de cinco años:

**CUADRO N° 53 : PROYECCIÓN COSTOS DE OPERACIÓN**

| RUBROS                                 | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5             |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Materiales y servicios directos</b> | 44.234,97        | 52.391,62        | 62.270,58        | 73.610,51        | 87.748,80         |
| <b>Talento Humano Operativo</b>        | 15.457,75        | 18.122,22        | 19.934,44        | 21.927,89        | 24.120,68         |
| <b>Costos Indirectos de Operación</b>  | 1.767,72         | 1.995,10         | 2.265,40         | 2.586,54         | 2.967,92          |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>61.460,44</b> | <b>72.508,94</b> | <b>84.470,42</b> | <b>98.124,94</b> | <b>114.837,40</b> |

Fuente: Estudio Financiero  
Elaborado por: El Autor.

#### 5.2.2 Gastos Administrativos

##### 5.2.2.1 Talento Humano Administrativo

A continuación se muestra el cuadro de proyección enfocada a cinco años para la remuneración del talento humano administrativo,

mismo que recibe todos los beneficios de ley. Es necesario considerar que se estima que las remuneraciones evolucionen en el tiempo a un ritmo del 10% anual, porcentaje que es el resultado de la tendencia de los incrementos en el salario básico unificado (SBU) de los últimos cinco años.

**CUADRO N° 54: TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO**

| <b>RUBROS</b>            | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Sueldo Básico Unificado  | 11.808,00        | 12.988,80        | 14.287,68        | 15.716,45        | 17.288,09        |
| Aporte Patronal (11,15%) | 1.316,59         | 1.448,25         | 1.593,08         | 1.752,38         | 1.927,62         |
| Fondo de Reserva         | 0,00             | 1.082,40         | 1.190,64         | 1.309,70         | 1.440,67         |
| Décimo Tercer Sueldo     | 984,00           | 1.082,40         | 1.190,64         | 1.309,70         | 1.440,67         |
| Décimo Cuarto Sueldo     | 876,00           | 963,60           | 1.059,96         | 1.165,96         | 1.282,55         |
| <b>TOTAL</b>             | <b>14.984,59</b> | <b>17.565,45</b> | <b>19.322,00</b> | <b>21.254,20</b> | <b>23.379,62</b> |

**Fuente:** Código de Trabajo, IESS, Capítulo III y IV

**Elaborado por:** El Autor.

### 5.2.2.2 Otros Gastos Administrativos

Los gastos presentados a continuación estarán asociados a las funciones generales de la empresa y al mantenimiento de infraestructura y bienes en general.

**CUADRO N° 55 : OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS**

| <b>DETALLE</b>                  | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Suministros de oficina</b>   | <b>\$ 168,00</b> | <b>\$ 176,30</b> | <b>\$ 185,01</b> | <b>\$ 194,15</b> | <b>\$ 203,74</b> |
| Cantidad                        | 12,00            | 12,00            | 12,00            | 12,00            | 12,00            |
| Precio                          | \$ 14,00         | \$ 14,69         | \$ 15,42         | \$ 16,18         | \$ 16,98         |
| <b>Mantenimientos Generales</b> | <b>\$ 360,00</b> | <b>\$ 377,78</b> | <b>\$ 396,45</b> | <b>\$ 416,03</b> | <b>\$ 436,58</b> |
| Cantidad                        | 12,00            | 12,00            | 12,00            | 12,00            | 12,00            |
| Precio                          | \$ 30,00         | \$ 31,48         | \$ 33,04         | \$ 34,67         | \$ 36,38         |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>\$ 528,00</b> | <b>\$ 554,08</b> | <b>\$ 581,45</b> | <b>\$ 610,18</b> | <b>\$ 640,32</b> |

**Fuente:** Capítulos III y IV

**Elaborado por:** El Autor.

### 5.2.2.3 Resumen de Gastos Administrativos

En el siguiente cuadro se resumen los gastos administrativos proyectados a un horizonte de cinco años:

**CUADRO N° 56 : PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

| RUBROS                        | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Talento Humano Administrativo | 14.984,59        | 17.565,45        | 19.322,00        | 21.254,20        | 23.379,62        |
| Otros Gastos Administrativos  | 528,00           | 554,08           | 581,45           | 610,18           | 640,32           |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>15.512,59</b> | <b>18.119,53</b> | <b>19.903,45</b> | <b>21.864,37</b> | <b>24.019,94</b> |

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: El Autor.

### 5.2.3 Gastos de Ventas

Básicamente este gasto se enfoca en difundir y promocionar permanente los servicios de asistencia exequial que ofrece “Celestial”.

**CUADRO N° 57 : GASTOS DE VENTAS**

| DETALLE      | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Publicidad   | \$ 660,00        | \$ 692,60        | \$ 726,82        | \$ 762,72        | \$ 800,40        |
| Cantidad     | 12,00            | 12,00            | 12,00            | 12,00            | 12,00            |
| Precio       | \$ 55,00         | \$ 57,72         | \$ 60,57         | \$ 63,56         | \$ 66,70         |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 660,00</b> | <b>\$ 692,60</b> | <b>\$ 726,82</b> | <b>\$ 762,72</b> | <b>\$ 800,40</b> |

Fuente: Ingeniería del Proyecto

Elaborado por: El Autor.

### 5.2.4 Gastos Financieros

A continuación se detalla el gasto financiero que mantendrá el proyecto, producto de la cancelación de intereses ocasionados por el préstamo bancario para su financiamiento. En el ANEXO N° 5 se detalla la estructura de la tabla de amortización y los detalles del crédito.

**CUADRO N° 58 : GASTOS FINANCIEROS**

| DETALLE      | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5            |
|--------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|
| Intereses    | \$ 5.981,51        | \$ 4.910,56        | \$ 3.712,96        | \$ 2.373,72        | \$ 876,11        |
| Cantidad     | 1,00               | 1,00               | 1,00               | 1,00               | 1,00             |
| Valor        | 5.981,51           | 4.910,56           | 3.712,96           | 2.373,72           | 876,11           |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 5.981,51</b> | <b>\$ 4.910,56</b> | <b>\$ 3.712,96</b> | <b>\$ 2.373,72</b> | <b>\$ 876,11</b> |

Fuente: Tabla de amortización, Banco Proamérica.

Elaborado por: El Autor.

## 5.2.5 Depreciación Activos Fijos

Según el Art. 28, numeral 6, literal a, del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno “La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable”. Por lo tanto los activos fijos del centro de asistencia exequial se deprecian a continuación por el método de línea recta, bajo los porcentajes y vida útil mostrados en la siguiente tabla:

**CUADRO N° 59 : PARÁMETROS PARA DEPRECIAR ACTIVOS FIJOS**

| Detalle                             | Vida útil (años) | Porcentaje |
|-------------------------------------|------------------|------------|
| Infraestructura Física              | 20               | 5%         |
| Vehículo                            | 5,00             | 20%        |
| Equipos, herramientas e implementos | 10,00            | 10%        |
| Equipo de Cómputo                   | 3,00             | 33%        |
| Equipo de Oficina                   | 10,00            | 10%        |
| Muebles y enseres                   | 10,00            | 10%        |

**Fuente:** Reglamento para aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

**Elaborado por:** El Autor.

Con los parámetros detallados en el cuadro precedente se muestra a continuación la depreciación y sus respectivos residuales de los activos fijos del centro de asistencia exequial:

**CUADRO N° 60 : DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS - MÉTODO LÍNEA RECTA**

| Detalle                             | Valor Total      | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          | Residual        |
|-------------------------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Infraestructura Física              | 74147,50         | 3707,38        | 3707,38        | 3707,38        | 3707,38        | 3707,38        | 55610,63        |
| Vehículo                            | 15800,00         | 3160,00        | 3160,00        | 3160,00        | 3160,00        | 3160,00        | 0,00            |
| Equipos, herramientas e implementos | 5764,70          | 576,47         | 576,47         | 576,47         | 576,47         | 576,47         | 2882,35         |
| Equipo de Cómputo                   | 1062,00          | 354,00         | 354,00         | 354,00         |                |                | 0,00            |
| Equipo de Oficina                   | 117,49           | 11,75          | 11,75          | 11,75          | 11,75          | 11,75          | 58,75           |
| Muebles y enseres                   | 9509,00          | 950,90         | 950,90         | 950,90         | 950,90         | 950,90         | 4754,50         |
| <b>Total</b>                        | <b>106400,69</b> | <b>8760,49</b> | <b>8760,49</b> | <b>8760,49</b> | <b>8406,49</b> | <b>8406,49</b> | <b>63306,22</b> |

**Fuente:** Reglamento para aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

**Elaborado por:** El Autor.



## 5.2.6 Amortización de Activos Diferidos

Según el Art. 28, numeral 7, literal b, del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno "...las amortizaciones se efectuarán en un período no menor de 5 años en porcentajes anuales iguales, a partir del primer año en que el contribuyente genere ingresos operacionales...". Por lo tanto los gastos pre-operacionales se amortizan a continuación por el método de línea recta a un 20% anual.

**CUADRO N° 61 : AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

| Detalle                 | Valor Total   | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Gastos de Constitución  | 400           | 80            | 80            | 80            | 80            | 80            |
| Estudio de Factibilidad | 250           | 50            | 50            | 50            | 50            | 50            |
| Propaganda Promocional  | 300           | 60            | 60            | 60            | 60            | 60            |
| <b>Total</b>            | <b>950,00</b> | <b>190,00</b> | <b>190,00</b> | <b>190,00</b> | <b>190,00</b> | <b>190,00</b> |

**Fuente:** Reglamento para aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

**Elaborado por:** El Autor.

## 5.2.7 Resumen de Presupuesto de Egresos

El siguiente cuadro muestra en resumen el detalle de la proyección de los egresos necesarios para el normal funcionamiento del Centro de Asistencia Exequial en un horizonte de cinco años con una tasa del 4,94% de inflación anual:

**CUADRO N° 62 : PRESUPUESTOS DE EGRESOS**

| Detalle                               | Año 1            | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|---------------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Costo de Operación</b>             | <b>61.460,44</b> | <b>72.508,94</b>  | <b>84.470,42</b>  | <b>98.124,94</b>  | <b>114.837,40</b> |
| Materiales y servicios directos       | 44.234,97        | 52.391,62         | 62.270,58         | 73.610,51         | 87.748,80         |
| Talento Humano Operativo              | 15.457,75        | 18.122,22         | 19.934,44         | 21.927,89         | 24.120,68         |
| Costos Indirectos de Operación        | 1.767,72         | 1.995,10          | 2.265,40          | 2.586,54          | 2.967,92          |
| <b>Gastos Administrativos</b>         | <b>15.512,59</b> | <b>18.119,53</b>  | <b>19.903,45</b>  | <b>21.864,37</b>  | <b>24.019,94</b>  |
| Talento Humano Administrativo         | 14.984,59        | 17.565,45         | 19.322,00         | 21.254,20         | 23.379,62         |
| Otros Gastos Administrativos          | 528,00           | 554,08            | 581,45            | 610,18            | 640,32            |
| <b>Gastos de Ventas</b>               | <b>660,00</b>    | <b>692,60</b>     | <b>726,82</b>     | <b>762,72</b>     | <b>800,40</b>     |
| Publicidad                            | 660,00           | 692,60            | 726,82            | 762,72            | 800,40            |
| <b>Gastos Financieros</b>             | <b>5.981,51</b>  | <b>4.910,56</b>   | <b>3.712,96</b>   | <b>2.373,72</b>   | <b>876,11</b>     |
| Intereses                             | 5.981,51         | 4.910,56          | 3.712,96          | 2.373,72          | 876,11            |
| <b>Depreciación Activos Fijos</b>     | <b>8.760,49</b>  | <b>8.760,49</b>   | <b>8.760,49</b>   | <b>8.406,49</b>   | <b>8.406,49</b>   |
| <b>Amortización Activos Diferidos</b> | <b>190,00</b>    | <b>190,00</b>     | <b>190,00</b>     | <b>190,00</b>     | <b>190,00</b>     |
| <b>Total de Egresos Proyectados</b>   | <b>92.565,03</b> | <b>105.182,13</b> | <b>117.764,15</b> | <b>131.722,25</b> | <b>149.130,34</b> |

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** El Autor

### 5.3 Balance de Situación Inicial

CUADRO N° 63 : BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL

| Centro de Asistencia Exequial "Celestial" |              |                                  |
|---|--------------|----------------------------------|
| Balance de situación Inicial              |              |                                  |
| <b>Activos</b>                            |              |                                  |
| <b>Activos corrientes:</b>                |              |                                  |
| Capital de Trabajo                        | \$ 6.368,67  |                                  |
|   |              | <b>Total activos corrientes</b>  |
|   |              | \$ 6.368,67                      |
| <b>Activos fijos:</b>                     |              |                                  |
| Terreno                                   | \$ 8.260,00  |                                  |
| Infraestructura Física                    | \$ 74.147,50 |                                  |
| Vehículo                                  | \$ 15.800,00 |                                  |
| Equipos, herramientas e implementos       | \$ 5.764,70  |                                  |
| Equipo de Cómputo                         | \$ 1.062,00  |                                  |
| Equipo de Oficina                         | \$ 117,49    |                                  |
| Muebles y enseres                         | \$ 9.509,00  |                                  |
|   |              | <b>Total activos fijos</b>       |
|   |              | \$ 114.660,69                    |
| <b>Activos Diferidos:</b>                 |              |                                  |
| Gastos de Constitución                    | \$ 400,00    |                                  |
| Estudio de Factibilidad                   | \$ 250,00    |                                  |
| Propaganda Promocional                    | \$ 300,00    |                                  |
|   |              | <b>Total activos diferidos</b>   |
|   |              | \$ 950,00                        |
| <b>Total Activos</b>                      |              | <b>\$ 121.979,36</b>             |
| <b>Pasivos y patrimonio</b>               |              |                                  |
| <b>Pasivo no corriente:</b>               |              |                                  |
| Préstamo Bancario a largo plazo           | \$ 57.330,35 |                                  |
|   |              | <b>Total pasivo no corriente</b> |
|   |              | \$ 57.330,35                     |
| <b>Pasivo total</b>                       |              | \$ 57.330,35                     |
| <b>Patrimonio:</b>                        |              |                                  |
| Capital Social                            | \$ 64.649,01 |                                  |
| <b>Total patrimonio</b>                   |              | \$ 64.649,01                     |
| <b>Total pasivo y patrimonio</b>          |              | <b>\$ 121.979,36</b>             |

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: El Autor.

## 5.4 Estado de pérdidas y ganancias proforma

En el siguiente cuadro se ilustran los ingresos y egresos proyectados a cinco años de una manera ordenada, con el fin de conocer si el ejercicio económico de un determinado periodo generó pérdidas o ganancias. Además el presente estado de resultados proyectado es el principal insumo de la evaluación financiera que posteriormente se despliega.

**CUADRO N° 64 : ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS - PROFORMA**

| <b>Centro de Asistencia Exequial "Celestial"</b>   |                   |                   |                   |                   |                   |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Estado de Pérdidas y Ganancias – Proyectado</b> |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>Detalle</b>                                     | <b>Año 1</b>      | <b>Año 2</b>      | <b>Año 3</b>      | <b>Año 4</b>      | <b>Año 5</b>      |
| <b>+</b> Ingresos                                  | <b>117.958,93</b> | <b>145.055,88</b> | <b>179.080,70</b> | <b>219.868,03</b> | <b>272.291,64</b> |
| - Costo de operación                               | 61.460,44         | 72.508,94         | 84.470,42         | 98.124,94         | 114.837,40        |
| <b>= Utilidad Bruta</b>                            | <b>56.498,49</b>  | <b>72.546,94</b>  | <b>94.610,27</b>  | <b>121.743,09</b> | <b>157.454,24</b> |
| - Gastos de Administrativos                        | 15.512,59         | 18.119,53         | 19.903,45         | 21.864,37         | 24.019,94         |
| - Gastos de Venta                                  | 660,00            | 692,60            | 726,82            | 762,72            | 800,40            |
| - Depreciación                                     | 8.760,49          | 8.760,49          | 8.760,49          | 8.406,49          | 8.406,49          |
| - Amortización                                     | 190,00            | 190,00            | 190,00            | 190,00            | 190,00            |
| <b>= Utilidad Operativa</b>                        | <b>31.375,41</b>  | <b>44.784,31</b>  | <b>65.029,51</b>  | <b>90.519,50</b>  | <b>124.037,40</b> |
| - Gastos Financieros                               | 5.982             | 4.911             | 3.713             | 2.374             | 876,00            |
| <b>= Utilidad antes Partic. Trab.</b>              | <b>25.393,90</b>  | <b>39.873,75</b>  | <b>61.316,55</b>  | <b>88.145,78</b>  | <b>123.161,30</b> |
| - Participación Empleados                          | 3.809,09          | 5.981,06          | 9.197,48          | 13.221,87         | 18.474,19         |
| - Impuesto a la renta                              | 4.748,66          | 7.456,39          | 11.466,20         | 16.483,26         | 23.031,16         |
| <b>= Utilidad Neta / Margen Neto.</b>              | <b>16.836,16</b>  | <b>26.436,29</b>  | <b>40.652,87</b>  | <b>58.440,65</b>  | <b>81.655,94</b>  |

**Fuente:** Estudio Financiero, Ley de Régimen Tributario Interno: Art. 37 y Art. 98.

**Elaborado por:** El Autor.

## 5.5 Flujo de caja proyectado

En el cuadro de flujo de caja a continuación presentado se muestra claramente un resumen del efectivo recibido y pagado en el transcurso de la operación de cinco años proyectados, es útil para determinar el nivel de liquidez con el que cuenta la empresa en un determinado corte.

**CUADRO N° 65: FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

|   | Detalle                         | Año 0              | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5             |
|---|---------------------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
|   | <b>Utilidad Operacional</b>     |                    | <b>31.375,41</b> | <b>44.784,31</b> | <b>65.029,51</b> | <b>90.519,50</b> | <b>124.037,40</b> |
| - | Inversión                       | -121.979,36        |                  |                  |                  |                  |                   |
| - | Reinversión                     |                    |                  |                  |                  | -1.062,00        |                   |
| + | Amortización de Activo Diferido |                    | 190,00           | 190,00           | 190,00           | 190,00           | 190,00            |
| + | Depreciación                    |                    | 8.760,49         | 8.760,49         | 8.760,49         | 8.406,49         | 8.406,49          |
|   | Participación                   |                    |                  |                  |                  |                  |                   |
| - | Trabajadores                    |                    | -3.809,09        | -5.981,06        | -9.197,48        | -13.221,87       | -18.474,19        |
| - | Impuesto Renta                  |                    | -4.748,66        | -7.456,39        | -11.466,20       | -16.483,26       | -23.031,16        |
|   | Capital Pagado (Préstamo)       |                    |                  |                  |                  |                  |                   |
| - |                                 |                    | -9.055,53        | -10.126,48       | -11.324,08       | -12.663,32       | -14.160,94        |
| - | Gasto Financiero                |                    | -5.981,51        | -4.910,56        | -3.712,96        | -2.373,72        | -876,11           |
|   | <b>Flujo Neto</b>               | <b>-121.979,36</b> | <b>16.731,12</b> | <b>25.260,31</b> | <b>38.279,29</b> | <b>53.311,83</b> | <b>76.091,50</b>  |

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: El Autor.

## 5.6 Evaluación Financiera

### 5.6.1 Costo de Oportunidad / Tasa de Redescuento

La tasa de redescuento que se calcula a continuación será de utilidad absoluta en la actualización de los valores futuros del flujo de efectivo presentado en la sección anterior. Su forma de cálculo se basará para este estudio en el cálculo del costo promedio ponderado de capital, de las tasas de interés del mercado financiero nacional. A continuación se presenta el cálculo:

- **Datos:**
  - Se considera la tasa activa del 11,23% que aplica para el crédito bancario solicitado.
  - Se toma en cuenta la tasa pasiva del 4,60%, misma que podría ganar el capital de invertirlo en una institución financiera.
  - Se considera además el promedio de la tasa de inflación de los últimos cinco años.

**CUADRO N° 66 : CÁLCULO DE TASA DE REDESCUENTO**

| RUBROS             | Valor de la Inversión | Ponderación (%) | Tasas         | Tasa         |
|--------------------|-----------------------|-----------------|---------------|--------------|
| Costo Crédito      | 57.330,35             | 47,00%          | 4,60%         | 2,16         |
| Costo Capital      | 64.649,01             | 53,00%          | 11,23%        | 5,95         |
| Tasa Inflacionaria |                       |                 |               | 4,94         |
| <b>Total</b>       | <b>121.979,36</b>     | <b>100%</b>     | <b>15,83%</b> | <b>13,05</b> |

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Proamérica.

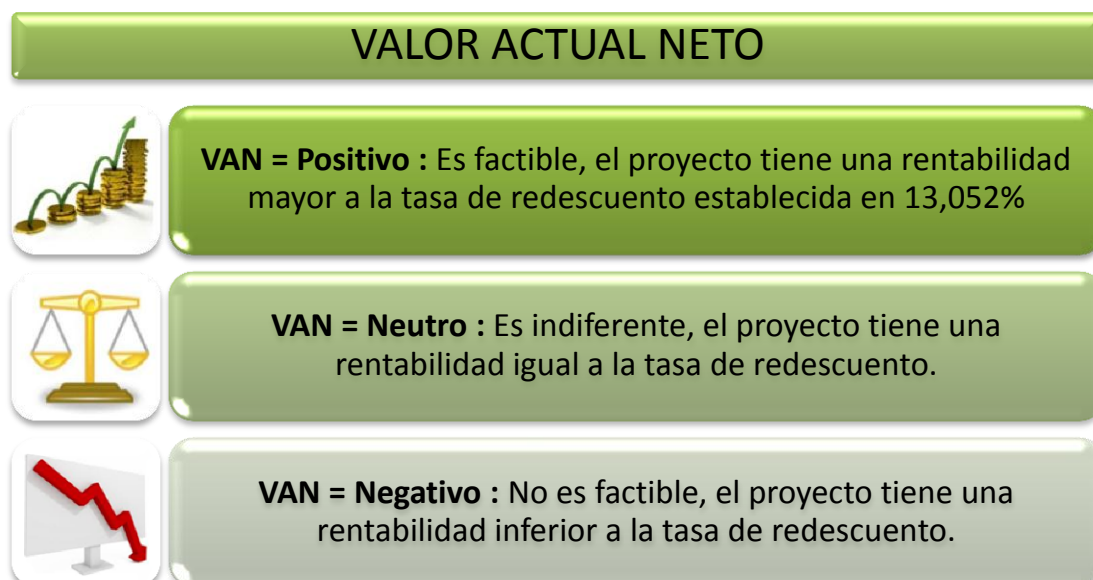
**Elaborado por:** El Autor.

Luego de realizadas las respectivas ponderaciones se deriva una tasa de redescuento del 13,05%.

### 5.6.2 Valor Actual Neto – VAN

El valor actual neto es una medida que busca conocer el beneficio financiero de una inversión luego de descontar los flujos de caja actualizados, es decir considera el valor del dinero en el tiempo al traer al presente los flujos futuros esperados aplicando un costo de oportunidad o tasa de redescuento adecuada.

**GRÁFICO N° 27 : REGLAS DE DECISIÓN - VAN**



**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

El Valor Actual Neto resulta del desarrollo de los siguientes cálculos:

Dónde:

$$\text{Valor Actual Neto} = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

La actualización de los valores futuros se realiza en función al despeje del valor presente en la fórmula del monto:

$$M = C(1 + i)^n \rightarrow C = \frac{M}{(1 + i)^n}$$

$$\sum FNA = \frac{FN_1}{(1 + i)^1} + \frac{FN_2}{(1 + i)^2} + \dots + \frac{FN_n}{(1 + i)^n}$$

**CUADRO N° 67 : FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS**

| Años         | Flujos Netos      | Flujos Netos Actualizados | Inversión         |
|--------------|-------------------|---------------------------|-------------------|
| 0            |                   |                           | <b>121.979,36</b> |
| 1            | \$ 16.731,12      | 14.799,24                 |                   |
| 2            | \$ 25.260,31      | 19.763,67                 |                   |
| 3            | \$ 38.279,29      | 26.491,54                 |                   |
| 4            | \$ 53.311,83      | 32.634,83                 |                   |
| 5            | \$ 76.091,50      | 41.201,06                 |                   |
| <b>Total</b> | <b>209.674,03</b> | <b>134.890,35</b>         | <b>121.979,36</b> |

Fuente: Flujo de Efectivo

Elaborado por: El Autor

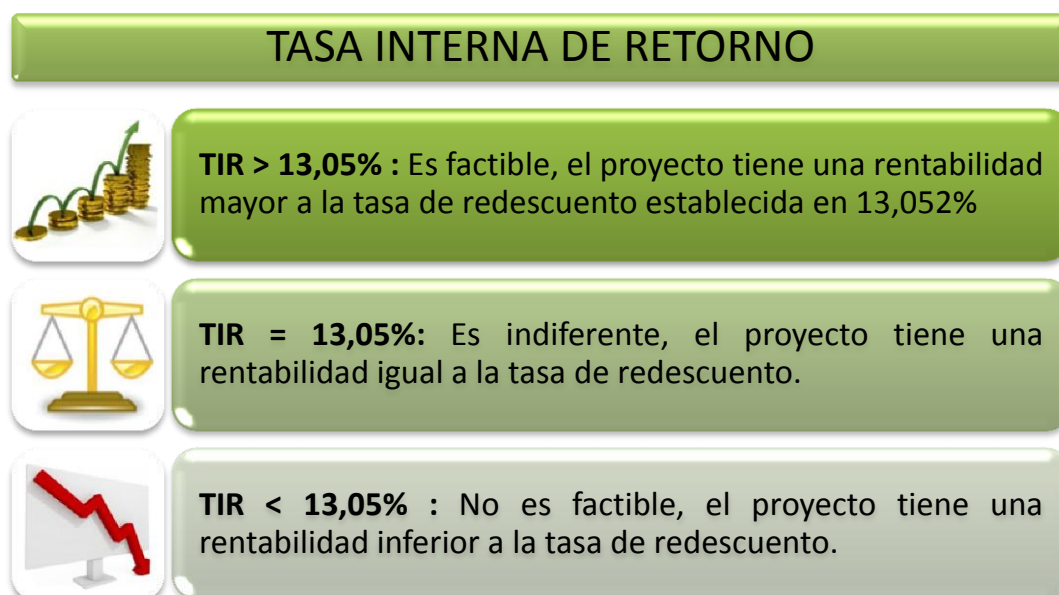
$$\text{Valor Actual Neto} = \$ 12.910,99$$

El VAN obtenido es positivo, su cantidad corresponde a 12.910,99 dólares, por lo tanto se puede mencionar que el proyecto tiene un rendimiento superior al costo de oportunidad o tasa de descuento de 13,05%. Es decir, el proyecto es viable, puesto que si se invierte en el Centro de Asistencia Exequial "Celestial" se obtendrá en cinco años 12.910,99 dólares más de lo que se ganaría en la inversión alternativa.

### 5.6.3 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es una medida que calcula el éxito económico del proyecto, busca obtener una tasa en donde el valor actual neto sea igual a cero, VAN=0. La técnica que se emplea para su cálculo es la iteración o tanteo, aunque se puede llegar a obtener un acercamiento aproximado mediante el método gráfico.

GRÁFICO N° 28 : REGLAS DE DECISIÓN - TIR



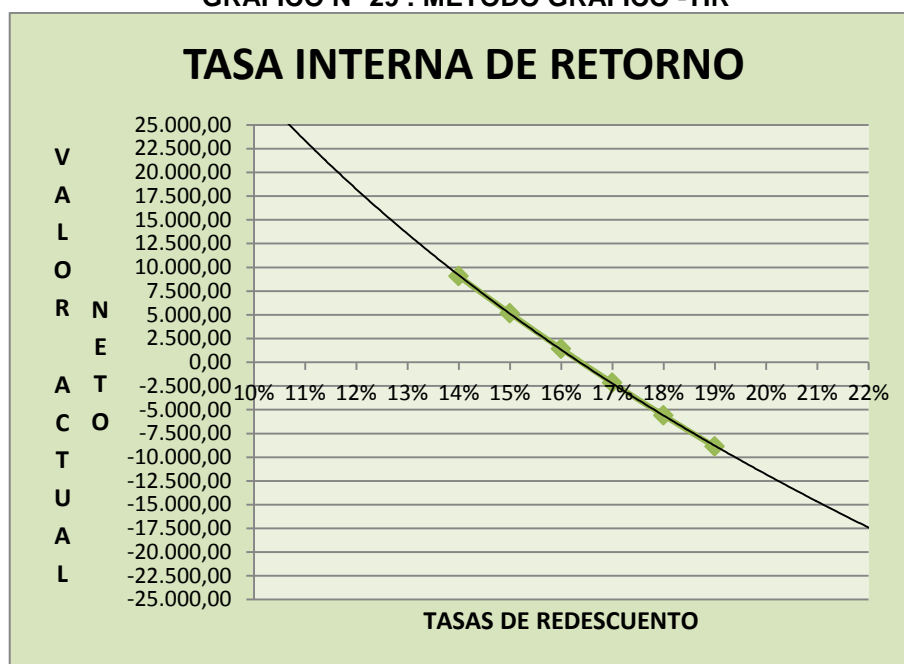
Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor

#### 5.6.3.1 Método Gráfico

Por medio del método gráfico se puede conocer cuál va a ser la tendencia de la curva del Valor Neto en función de las tasas de descuento aplicadas. La línea negra es la tendencia, y la azul los 6 valores calculados. En el gráfico a continuación presentado se puede observar que el VAN tiende a ser cero entre la TDR=16% y la TDR=17%, lo que quiere decir que a simple vista el TIR se encuentra aproximadamente en 16,4 puntos porcentuales.

GRÁFICO N° 29 : MÉTODO GRÁFICO -TIR



Fuente: Flujo de Efectivo  
Elaborado por: El Autor

### 5.6.3.2 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

Para la realización del cálculo por medio del método de iteración se considera las tasas de redescuento más cercanas al corte de la curva del Valor Actual Neto, por izquierda y derecha. Con ello se pretende establecer el valor de la abscisa en el punto en donde la ordenada es igual a cero, es decir encontrar la tasa correspondiente a un VAN igual a cero. A continuación se muestran los cálculos, mismos que corroboran al método gráfico:

CUADRO N° 68 : CÁLCULO TIR POR ITERACIÓN

| Años  | Flujos Netos | Flujos Netos<br>TDR = 13,05% | Flujos Netos<br>TDR = 16% | Flujos Netos<br>TDR = 17% |
|-------|--------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 1     | 16.731,12    | 14.799,24                    | 14423,38                  | 14300,10                  |
| 2     | 25.260,31    | 19.763,67                    | 18772,52                  | 18453,00                  |
| 3     | 38.279,29    | 26.491,54                    | 24523,92                  | 23900,46                  |
| 4     | 53.311,83    | 32.634,83                    | 29443,65                  | 28449,86                  |
| 5     | 76.091,50    | 41.201,06                    | 36228,15                  | 34706,18                  |
| Total | 209.674,03   | 134.890,35                   | 123.391,62                | 119.809,59                |
|       |              | <b>VAN= 12.910,99</b>        | <b>VAN= 1.412,26</b>      | <b>VAN = -2.169,76</b>    |



Donde:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[ \frac{VAN i}{VAN i - VAN s} \right]$$

$$TIR = 0,16 + (0,17 - 0,16) \left[ \frac{1.412,26}{1.412,26 - (-2.169,75)} \right]$$

$$TIR = 16,39\%$$

Después de los cálculos desarrollados se obtiene una tasa interna precisa que se ubica en 16,39%, misma que se valida la aproximación realizada en el método gráfico.

Con una TIR de 16,39% que resulta aproximadamente un 26% superior a la tasa de redescuento planteada en un 13,05%, se establece que el proyecto de Creación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial” en la ciudad de Atuntaqui es Factible, y recomendable su puesta en marcha.

#### 5.6.4 Periodo de recuperación de la Inversión

Una vez puesto en marcha el proyecto de creación del Centro de Asistencia Exequial es necesario una temporalidad de 4 años, 8 meses, y siete días, para recuperar la totalidad de la inversión realizada. A continuación se muestra la manera en que se calculó el mencionado período:

**CUADRO N° 69 : FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS, ACUMULADOS**

| Años         | Flujos Netos Actualizados | Flujos Netos Acumulados | Inversión         |
|--------------|---------------------------|-------------------------|-------------------|
| 0            |                           |                         | <b>121.979,36</b> |
| 1            | 14.799,24                 | 14.799,24               |                   |
| 2            | 19.763,67                 | 34.562,91               |                   |
| 3            | 26.491,54                 | 61.054,45               |                   |
| 4            | 32.634,83                 | <b>93.689,28</b>        |                   |
| 5            | 41.201,06                 | <b>134.890,35</b>       |                   |
| <b>Total</b> | <b>134.890,35</b>         | <b>338.996,22</b>       | <b>121.979,36</b> |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: El Autor

El valor de la inversión se encuentra entre el FN4 y el FN5, por lo tanto:

**CUADRO N° 70 : PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

| Identificación           | Proceso                            | Resultado |
|--------------------------|------------------------------------|-----------|
| a                        | Flujo Neto 4to año (FN4)           | 93.689,28 |
| b                        | Residuo = Inversión - FN4          | 28.290,08 |
| c                        | Periodo FN5-FN4=                   | 41.201,06 |
| d                        | Periodo FN5-FN4 (Mensual)=         | 3.433,42  |
| e                        | Recuperación en meses = b/d        | 8,23961   |
| f                        | Recuperación en días =(e-8)/30días | 7         |
| 4 años, 8 meses y 7 días |                                    |           |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: El Autor

### 5.6.5 Índice de Beneficio - Costo

El índice o relación beneficio – Costo, es otra herramienta útil para la toma de decisiones, relaciona los ingresos netos actualizados con el capital invertido, y refleja la cantidad monetaria que se está ganando o perdiendo en función a las invertidas. Su proceso de cálculo es el siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio}}{\text{Costo}} = \frac{\sum \text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\frac{\text{Beneficio}}{\text{Costo}} = \frac{134.890,35}{121.979,36}$$

$$\frac{\text{Beneficio}}{\text{Costo}} = 1,11$$

La cantidad de ingresos percibidos son 11% superiores a la cantidad invertida, lo que interpreta que es viable debido a que; cada dólar invertido será recuperado con una ganancia de once centavos.

### 5.6.6 Punto de equilibrio

La intención es conocer cuál el nivel de ventas e ingresos en donde un negocio cubre sus costos fijos y variables, a partir de dicho nivel los ingresos conseguidos serán las utilidades del negocio.

### 5.6.6.1 Distribución de Costos

Es necesario clasificar a los costos fijos y costos variables por efectos de aplicabilidad de la fórmula del punto de equilibrio. Es importante considerar que los costos fijos no varían en función a la capacidad de prestación de servicios exequiales, por el contrario los costos variables si lo hacen. En el siguiente cuadro se muestran la clasificación, y más datos necesarios para el cálculo del punto de equilibrio.

**CUADRO N° 71 : DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y GASTOS**

| RUBROS                          | AÑOS             |                   |                   |                   |                   |
|---------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                                 | 1                | 2                 | 3                 | 4                 | 5                 |
| <b>Ingresos por Ventas</b>      | 117.958,93       | 145.055,88        | 179.080,70        | 219.868,03        | 272.291,64        |
| <b>Costos y Gastos Fijos</b>    | <b>46.562,34</b> | <b>50.795,41</b>  | <b>53.228,17</b>  | <b>55.525,20</b>  | <b>58.413,61</b>  |
| Talento Humano Operativo        | 15.457,75        | 18.122,22         | 19.934,44         | 21.927,89         | 24.120,68         |
| Talento Humano Administrativo   | 14.984,59        | 17.565,45         | 19.322,00         | 21.254,20         | 23.379,62         |
| Otros Gastos Administrativos    | 528,00           | 554,08            | 581,45            | 610,18            | 640,32            |
| Gastos de Ventas                | 660,00           | 692,60            | 726,82            | 762,72            | 800,40            |
| Gastos Financieros              | 5.981,51         | 4.910,56          | 3.712,96          | 2.373,72          | 876,11            |
| Depreciación Activos Fijos      | 8.760,49         | 8.760,49          | 8.760,49          | 8.406,49          | 8.406,49          |
| Amortización Activos Diferidos  | 190,00           | 190,00            | 190,00            | 190,00            | 190,00            |
| <b>Costo y Gastos Variables</b> | <b>46.002,69</b> | <b>54.386,72</b>  | <b>64.535,98</b>  | <b>76.197,05</b>  | <b>90.716,73</b>  |
| Materiales y servicios directos | 44.234,97        | 52.391,62         | 62.270,58         | 73.610,51         | 87.748,80         |
| Costos Indirectos de Operación  | 1.767,72         | 1.995,10          | 2.265,40          | 2.586,54          | 2.967,92          |
| <b>COSTO TOTAL</b>              | <b>92.565,03</b> | <b>105.182,13</b> | <b>117.764,15</b> | <b>131.722,25</b> | <b>149.130,34</b> |

Fuente: Presupuesto de egresos

Elaborado por: El Autor

### 5.6.6.2 Cálculo del Punto de Equilibrio

A continuación se muestra la fórmula mediante la cual se procederá con la determinación del Punto de Equilibrio:

$$\text{Punto de Equilibrio Ventas} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio Unitario} = \frac{\text{Punto de Equilibrio Ventas}}{\text{Precio de Venta Unitario}}$$

**CUADRO N° 72 : DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

| Detalle  | AÑOS            |                 |                 |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|  | 1               | 2               | 3               | 4               | 5               |
| Punto de Equilibrio en Ingresos (Ventas Totales)       | <b>76330,33</b> | <b>81264,38</b> | <b>83217,60</b> | <b>84973,44</b> | <b>87597,67</b> |
| Precio Promedio de los Paquetes de Asistencia Exequial | \$ 613,33       | \$ 668,53       | \$ 728,69       | \$ 794,28       | \$ 865,76       |
| Punto de Equilibrio en Unidades (Anual)                | 124             | 122             | 114             | 107             | 101             |
| Punto de Equilibrio en Unidades (Mensual)              | 10              | 10              | 10              | 9               | 8               |

**Fuente:** Evaluación Financiera

**Elaborado por:** El Autor

En el cuadro se puede observar los puntos de equilibrio para cada uno de los años, en donde para cubrir en el primer año el total de gastos fijos y variables es necesario contar con \$ 76.330,33 dólares en ventas, valor que corresponde a un promedio de 124 paquetes de servicios de asistencia exequial prestados al año a un precio promedio de \$613,33 cada uno.

## **CAPÍTULO VI**

### **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

A continuación se despliega el diseño de la organización desde un enfoque integral de acuerdo al contexto operativo. Diseño que facilitará la eficiente ejecución de las actividades como parte de los procesos para lograr el propósito que justifica su existencia.

#### **6.1 La Empresa**

De acuerdo al Marco Legal vigente en la República del Ecuador, el Centro de Asistencia Exequial se clasifica por su tamaño según el artículo 106, literal b) del reglamento del Código de Producción como “Pequeña Empresa”, debido a que su total de ingresos brutos anuales se encuentra en el rango establecido entre 100.001 a 1´000.000 de dólares al año. Considerando su actividad económica se categoriza dentro del sector terciario de servicios, subsector servicios funerarios, y el ámbito de su actividad es cantonal.

#### **6.2 Nombre o razón social**

##### **CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL”**

El término Asistencia Exequial se enfoca a la prestación de nuevos servicios exequiales integrales, y el nombre “CELESTIAL” debido a que su significado es relativo al cielo, mismo que católicamente es adoptado como el lugar donde los justos gozan de la compañía de Dios eternamente.

Según la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada en el Art. 10 menciona que **“Ninguna empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá adoptar una denominación igual o semejante al de otra preexistente..”**.

Por tal motivo el nombre propuesto ha sido verificado en la Superintendencia de Compañías para evitar incumplir con lo indicado en esta ley.

### 6.2.1 Logotipo

El logotipo es conceptualizado en función al significado del nombre escogido:

GRÁFICO N° 30 : LOGOTIPO



Diseñado por: El Autor

Elaborado por: Tnlgo. Eric Valdospinos

### 6.3 Titularidad o propiedad de la empresa

Debido a que la conformación del capital se estructura a través de fondos propios y préstamo por parte de una Institución Financiera; el Centro de Asistencia Exequial “Celestial” se distingue como “Empresa de propiedad privada”.

### 6.4 Tipo de empresa

Según su forma jurídica en apego a la Ley de Compañías se constituye como “Empresa unipersonal de responsabilidad limitada”, y su domicilio principal será en la provincia de Imbabura, ciudad de Atuntaqui;

por lo tanto su funcionamiento legal se fundamentará en el estricto cumplimiento de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. Básicamente este tipo de empresa presenta las siguientes características:

- Su propiedad recae en una sola persona.
- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tendrá un solo domicilio principal.
- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá realizar ninguna de las siguientes actividades: Bancarias, seguros, captación de efectivo, entre otros.
- El capital asignado a la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general, por diez.
- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien a su vez, será su representante legal.

#### **6.4.1 Constitución e inscripción**

Según el artículo 30 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, ***“..la constitución, aprobación e inscripción de este tipo de empresa será mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, misma que contendrá lo a continuación detallado:***

- 1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;***
- 2. La denominación específica de la empresa;***

- 3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;**
- 4. El objeto a que se dedicará la empresa;**
- 5. El plazo de duración de la misma;**
- 6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;**
- 7. La determinación del aporte del gerente-propietario;**
- 8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,**
- 9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.**

Es necesario considerar que la relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual mencionada en el numeral 8 no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

## **6.5 Misión**

Ofrecer a la comunidad asistencia exequial de altísima calidad a precios asequibles en un entorno que combina la tranquilidad con la distinción, manteniendo como prioridad fundamental satisfacer a los clientes todas las necesidades presentadas por la pérdida de un ser querido.

## **6.6 Visión**

Para el año 2017 “CELESTIAL” será un referente regional en asistencia exequial, evolucionando en la comunidad el tradicional ritual fúnebre al despedir a un ser querido por el de una nueva práctica social, logrando de esta manera ampliar sus instalaciones y ofrecer nuevos servicios.



## **6.7 Objetivos Empresariales**

### **6.7.1 Objetivo General**

Cambiar el concepto tradicional de despedir a un ser querido evolucionando constantemente nuestros servicios de asistencia exequial, en espacios diseñados exclusivamente para este servicio y bajo los más altos estándares de calidad.

### **6.7.2 Objetivos Específicos**

- Otorgar comodidad a la ciudadanía atuntaqueña al ofrecer un servicio integral con el que no cuentan.
- Ayudar emocionalmente a los afectados psicológicamente con los eventos, de tal manera de establezca un vínculo afectivo empresa – sociedad.
- Innovar al menos un producto por paquete de asistencia exequial al año.
- Culturalizar los beneficios de la asistencia y previsión exequial, de tal manera que las personas garanticen su tranquilidad y la empresa genere venta por anticipado.
- Difundir periódicamente los servicios y promociones con que cuenta “Celestial”
- Incrementar al menos en un 6% anual la captación de eventos funerarios.
- Capacitar al equipo de colaboradores en al menos una temática cuatrimestralmente.
- Incrementar anualmente el índice de aceptación del cliente.

## **6.8 Principios y valores**

### **6.8.1 Trabajo en equipo**

Las actividades dentro de los procesos mantienen estrecha articulación entre sí, de tal forma que la cooperación mutua será vital para conseguir parámetros de excelencia en la operación de los procesos. El trabajo en equipo en la asistencia exequial no sería adecuado si no se conforma de la mejor manera el grupo multidisciplinario de colaboradores.

### **6.8.2 Calidad**

El sentido de la calidad en el trabajo articulado del talento humano será lo que marque la diferencia de nuestro servicio frente a los demás. La incorporación de la calidad a los procesos exequiales será una Fuente de ventajas competitivas para “Celestial”.

### **6.8.3 Innovación**

Permanentemente se investigará y aplicará nuevos conocimientos como parte del mejoramiento continuo, y como aporte al propósito de lograr que la sociedad atuntaqueña conciba al acto fúnebre como un acto social.

### **6.8.4 Servicio al Cliente**

El enfoque de un adecuado servicio al cliente relacionado al ámbito exequial se fundamenta en un perfil de empleado no solo capacitado técnicamente para efectuar de la mejor manera sus tareas asignadas sino también capacitado psicológicamente para dar soporte a personas afectadas por crisis sentimentales ante la pérdida de su ser querido.

### **6.8.5 Respeto**

Permanente actitud de respeto hacia los familiares y acompañantes al velatorio, así como también a las personas que visiten

las instalaciones por motivos varios. Respeto hacia las exequias, compañeros de trabajo y al medio ambiente.

#### **6.8.6 Prudencia**

El talento humano de “Celestial” debe proceder con profundo conocimiento de las labores delegadas, inspirar confianza a la sociedad así como también evitar acciones dentro y fuera del centro exequial que puedan poner en riesgo la buena imagen tanto de la empresa como de sus colaboradores.

#### **6.8.7 Lealtad**

En “Celestial” cada colaborador realizará el trabajo delegado de la mejor manera, existirá sentido de pertenencia, y sobre todo se guardará absoluta discreción.

#### **6.8.8 Compromiso**

El Centro de Asistencia Exequial se compromete a dar fiel cumplimiento a sus compromisos, sean estos de palabra o bajo un acuerdo escrito en el caso de contratos. De igual manera existirá elevado sentido de compromiso por alcanzar las metas propuestas, tomando en cuenta los plazos establecidos.

#### **6.8.9 Honestidad**

Los colaboradores del centro actuarán con honradez y transparencia, se caracterizarán por ser veraces en sus relaciones interpersonales y serán protagonistas en el esclarecimiento de la verdad.

### **6.9 La organización**

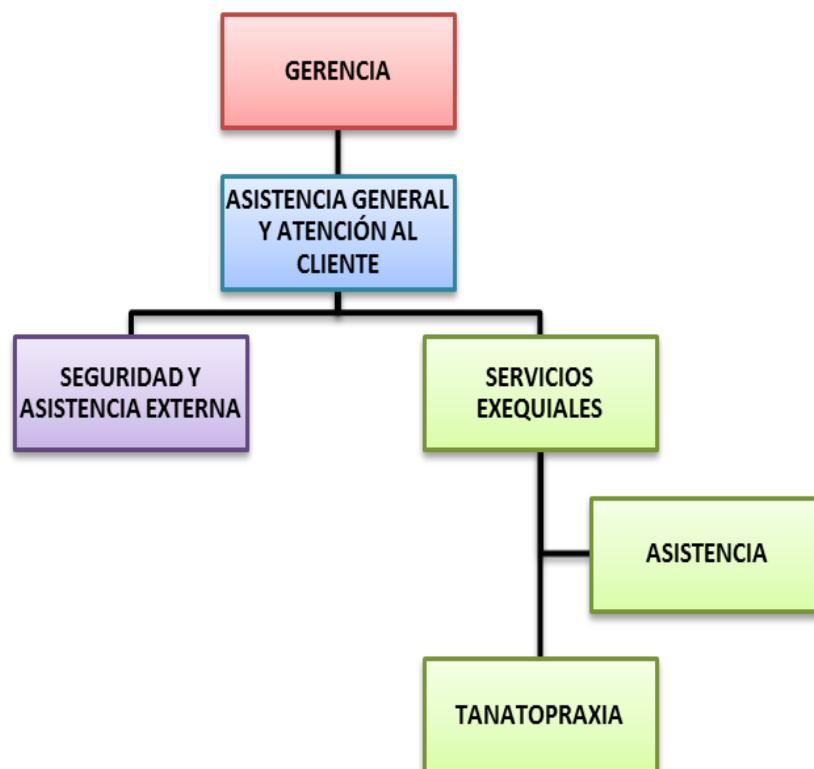
La estructura organizacional de la empresa define la estructura de trabajo, identificando, definiendo y detallando tareas, jerarquías y relaciones. El Centro de Asistencia Exequial contará con una organización empresarial caracterizada por una estructura sencilla y funcional, pueda

ser flexible y adaptable a los cambios, mantendrá descentralización en la toma de decisiones puesto a que mantendrá alto grado de compromiso en su equipo multidisciplinario de colaboradores, la dirección será manejada desde un enfoque estratégico de cooperación y democracia participativa, lo que propiciará al fortalecimiento de la comunicación y relaciones internas.

## 6.10 Organigrama estructural

Por medio del siguiente organigrama vertical se ilustra la estructura administrativa bajo la cual funcionará “Celestial”, se encuentran representadas las áreas funcionales de la empresa y sus relaciones existentes:

GRÁFICO N° 31 : ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Fuente: Ing. Humberto Espinoza  
Elaborado por: El Autor.

## 6.11 Descripción de Funciones

### 6.11.1 Parámetros

CUADRO N° 73: PARÁMETROS DE DECISIÓN

| NIVEL | CRITERIO   |
|-------|--|
| Alto  | Corresponde al nivel Gerencial, no requiere de aprobación o supervisión inmediata superior en el ámbito de su cargo. |
| Medio | Corresponde al nivel Técnico – Administrativo, requiere de aprobación y supervisión del inmediato superior.          |
| Bajo  | Corresponde al nivel Operativo, no está en capacidad de tomar decisiones.  |

Fuente: Ing. Humberto Espinoza

Elaborado por: El Autor.

CUADRO N° 74 : PARÁMETROS DE RIESGO

| NIVEL | CRITERIO   |
|-------|--|
| Alto  | Cuando las actividades físicas impliquen la manipulación de objetos pesados; exposición a altas temperaturas, alto voltaje; contacto con sustancias químicas nocivas para el ser humano; Operación de maquinaria pesada, conducción de transporte liviano o pesado que implique viajes y movilización en forma permanente o cotidiana. |
| Medio | Cuando las actividades físicas no impliquen un contacto o acción directa de lo enunciado en el Nivel Alto. En lo concerniente a viajes y movilización sea en forma ocasional.  |
| Bajo  | Cuando las actividades que realiza el funcionario impliquen un ámbito de acción menor a lo enunciado en los niveles anteriores.  |

Fuente: Ing. Humberto Espinoza

Elaborado por: El Autor.

## 6.11.2 Perfiles de Cargo

### CUADRO N° 75 : GERENTE - PROPIETARIO

#### CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL "CELESTIAL"

|   |   |
|---|---|
| <b>CARGO:</b>   |   |
| GERENTE – PROPIETARIO   |   |
| <b>FUNCIONES Y TAREAS:</b>  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desempeñarse como representante legal de la institución.</li> <li>• Administrar el Talento Humano</li> <li>• Dirigir la formulación y la ejecución del Plan Operativo Anual (POA), en concordancia con la Misión Institucional.</li> <li>• Coordinar acciones con el talento humano, referentes a planificación, ejecución y control de procesos.</li> <li>• Realizar periódicamente control de calidad al servicio.</li> <li>• Dirigir, supervisar y evaluar el desempeño del Talento Humano.</li> <li>• Manejar las operaciones contables de la empresa.</li> <li>• Encargarse del análisis de costos y financiero.</li> <li>• Administrar de manera eficiente los recursos de la empresa.</li> <li>• Asumir las demás funciones que puedan aparecer y no se mencionen en este documento.</li> </ul> |   |
| <b>ESFUERZOS MENTALES Y FÍSICOS</b>   |   |
| <b>Mentales:</b>  | Permanente  |
| <b>Físicos:</b>   | Ocasionales   |
| <b>CONDICIONES Y RIESGOS DE TRABAJO:</b> Medio  |   |
| <b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |   |
| <b>Nivel de instrucción:</b>  | Superior  |
| <b>Nivel de decisión:</b>   | Alto  |
| <b>Capacitación:</b>  | Planificación y dirección Estratégica, Servicio al Cliente, Indicadores de Gestión, Control de Calidad Informática, Conocimiento de Leyes, Análisis Estadístico. Gestión del talento humano |
| <b>Título profesional:</b>  | Administrador de empresas, Economista, o carreras afines a la Dirección Estratégica.  |
| <b>Experiencia:</b>   | Al menos 1 año en planificación estratégica.  |
| <b>Perfil:</b>  | Capacidad para toma de decisiones.<br>Pro actividad<br>Generación de ideas<br>Liderazgo y trabajo en equipo.  |

**Fuente:** Ing. Humberto Espinoza

**Elaborado por:** El Autor.

**CUADRO N° 76 : ASISTENTE DE GERENCIA**

**CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL “CELESTIAL”**

|  |   |
|--|---|
| <b>CARGO:</b>  |   |
| ASISTENTE DE GERENCIA  |   |
| <b>FUNCIONES Y TAREAS:</b>   |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de tareas administrativas y logísticas.</li> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Ventas de paquetes exequiales</li> <li>• Desempeñar funciones de tesorería</li> <li>• Gestionar requerimientos hacia proveedores.</li> <li>• Administración eficiente de los inventarios</li> <li>• Asesorar al gerente permanentemente.</li> <li>• Asumir las demás funciones delegadas por el gerente.</li> </ul> |   |
| <b>ESFUERZOS MENTALES Y FÍSICOS</b>  |   |
| <b>Mentales:</b>   | Permanente  |
| <b>Físicos:</b>  | Ocasionales   |
| <b>CONDICIONES Y RIESGOS DE TRABAJO:</b> Medio   |   |
| <b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>  |   |
| <b>Nivel de instrucción:</b>   | Superior  |
| <b>Nivel de decisión:</b>  | Medio   |
| <b>Capacitación:</b>   | Servicio al Cliente   |
|  | Finanzas Intermedias  |
|  | Gestión Documental  |
|  | Idioma extranjero   |
|  | Informática   |
|  | Comercio Electrónico  |
| <b>Título profesional:</b>   | Administrador de empresas, Marketing, contabilidad, afines.                                 |
| <b>Experiencia:</b>  | Al menos 1 año en actividades similares.  |
| <b>Perfil:</b>   | Pro actividad<br>Carisma<br>Liderazgo y trabajo en equipo.<br>Ética personal y profesional. |

**Fuente:** Ing. Humberto Espinoza

**Elaborado por:** El Autor.

**CUADRO N° 77 : TÉCNICO EN SERVICIOS EXEQUIALES**

| CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL "CELESTIAL"  |   |
|--|---|
| <b>CARGO:</b><br>TÉCNICO EN SERVICIOS EXEQUIALES   |   |
| <b>FUNCIONES Y TAREAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de coordinar la logística de los servicios exequiales</li> <li>• Cumplir con eficientemente las órdenes de trabajo designadas por el gerente.</li> <li>• Mantener un control de órdenes de trabajo por cada paquete exequial y emitir informes mensuales.</li> <li>• Coordinar el trabajo con los demás colaboradores.</li> <li>• Realiza los trámites legales de defunción y las ceremonias religiosas.</li> <li>• Administra el servicio de cafetería.</li> <li>• Asume las demás funciones delegadas por el gerente.</li> </ul> |   |
| <b>ESFUERZOS MENTALES Y FÍSICOS</b><br><br><b>Mentales:</b> Ocasionales<br><b>Físicos:</b> Permanentes   |   |
| <b>CONDICIONES Y RIESGOS DE TRABAJO:</b> Medio   |   |
| <b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>  |   |
| <b>Nivel de instrucción:</b> Título de Bachiller   | <b>Edad:</b> Entre 25 y 35 años   |
| <b>Nivel de decisión:</b> Medio  | <b>Género:</b> Masculino  |
| <b>Capacitación:</b> Servicio al Cliente<br>Servicios Exequiales<br>Conocimientos de Etiqueta y Protocolo.   | <b>Experiencia:</b> No indispensable  |
|  | <b>Perfil:</b> Pro actividad<br>Trabajo en equipo.<br>Buenas Costumbres<br>Relación interpersonales |

**Fuente:** Ing. Humberto Espinoza**Elaborado por:** El Autor.



**CUADRO N° 78 : AUXILIAR DE SERVICIOS EXEQUIALES/CHOFER****CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL "CELESTIAL"****CARGO:**

AUXILIAR DE SERVICIOS EXEQUIALES/CHOFER

**FUNCIONES Y TAREAS:**

- Brindar asistencia en las labores de los técnicos exequiales.
- Coordinar el trabajo con los demás colaboradores.
- Mantener limpias las instalaciones y dar mantenimiento a los jardines.
- Trasladar el féretro hacia la ceremonia religiosa y/o campo santo.
- Brindar movilización para asuntos administrativos.
- Mantenimiento al vehículo
- Asumir las demás funciones que se presenten y no se detallan en este documento.

**ESFUERZOS MENTALES Y FÍSICOS****Mentales:** Ocasionales**Físicos:** Permanentes**CONDICIONES Y RIESGOS DE TRABAJO:** Bajo**ESPECIFICACIONES DEL CARGO****Nivel de instrucción:** Título de Bachiller**Edad:** Entre 20 y 35 años**Nivel de decisión:** Bajo**Capacitación:** Servicio al Cliente**Experiencia:** No indispensable

Licencia de Conducir

Conocimientos en cuidados de

**Perfil:** Pro actividad

Jardines

Trabajo en equipo.

Buenas Costumbres

Relación interpersonales

Honorabilidad

**Fuente:** Ing. Humberto Espinoza**Elaborado por:** El Autor.**CUADRO N° 79: TANATOPRACTOR****CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL "CELESTIAL"****CARGO:**

TANATOPRACTOR

**FUNCIONES Y TAREAS:**

- Soporte en logística de los servicios exequiales
- Control de calidad a servicios HOME.
- Encargado de preparación cofres y cuerpos antes de la velación.
- Realizar el servicio de Tanatopraxia y Tanatoestética.
- Asume las demás funciones delegadas por el gerente.

|  |  |
|--|--|
| <b>ESFUERZOS MENTALES Y FÍSICOS</b>            |  |
| <b>Mentales:</b>                               | Ocasionales  |
| <b>Físicos:</b>                                | Permanentes  |
| <b>CONDICIONES Y RIESGOS DE TRABAJO:</b> Medio |  |
| <b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>              |  |
| <b>Nivel de instrucción:</b>                   | Título de Bachiller  |
| <b>Nivel de decisión:</b>                      | Bajo   |
| <b>Capacitación:</b>                           | Servicio al Cliente<br>Servicios Exequiales<br>Tanatopraxia<br>Tanatoestética    |
| <b>Género:</b>                                 | Indistinto   |
| <b>Experiencia:</b>                            | 1 año en actividades similares.  |
| <b>Perfil:</b>                                 | Pro actividad<br>Trabajo en equipo.<br>Relación interpersonales<br>Honorabilidad |

**Fuente:** Ing. Humberto Espinoza

**Elaborado por:** El Autor.

#### CUADRO N° 80 : GUARDIA / ASISTENTE EXTERNO

|  |   |
|--|---|
| <b>CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL "CELESTIAL"</b>   |   |
| <b>CARGO:</b>  |   |
| GUARDÍA / ASISTENTE EXTERNO  |   |
| <b>FUNCIONES Y TAREAS:</b>   |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Brindar seguridad en el entorno del Centro Exequial.</li> <li>• Administrar eficientemente el parqueadero privado</li> <li>• Mantener un registro de visitas</li> <li>• Solucionar las inquietudes de los clientes en el área externa a las instalaciones</li> <li>• Guiar y ser excelente anfitrión al invitar a conocer o visitar las instalaciones.</li> </ul> |   |
| <b>ESFUERZOS MENTALES Y FÍSICOS</b>  |   |
| <b>Mentales:</b>   | Ocasionales   |
| <b>Físicos:</b>  | Permanentes   |
| <b>CONDICIONES Y RIESGOS DE TRABAJO:</b> Alto  |   |
| <b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>  |   |
| <b>Nivel de instrucción:</b>   | Título de Bachiller   |
| <b>Nivel de decisión:</b>  | Bajo  |
| <b>Capacitación:</b>   | Servicio al Cliente<br>Seguridad<br>Servicio Militar o similares<br>Protocolo |
| <b>Género:</b>   | Masculino   |
| <b>Experiencia:</b>  | Al menos 2 años   |
| <b>Perfil:</b>   | Carismático<br>Buenas Costumbres<br>Relación interpersonales                  |

**Fuente:** Ing. Humberto Espinoza

**Elaborado por:** El Autor.

## 6.12 Estrategias empresariales

El fin de las estrategias empresariales que se formulan a continuación es generar ventajas competitivas que aporten al desarrollo del centro de asistencia exequial y aseguren su sostenibilidad.

- Capacitar continuamente al talento humano con la finalidad de cumplir con el compromiso de calidad en la prestación de servicios exequiales integrales. Haciendo posible el acceso a capacitación continua tanto general como específica de acuerdo a las diferentes labores que desempeñe cada uno de los colaboradores del centro exequial, de acuerdo al siguiente esquema base:

**CUADRO N° 81 : CAPACITACIÓN AL TALENTO HUMANO**

| Temática  | Horas    |
|---|----------|
| Reglamento de funerarias y cementerios                                  | 10 horas |
| Primeros Auxilios   | 15 horas |
| Servicio al cliente   | 40 horas |
| Gestión Funeraria   | 40 horas |
| Tanatopraxia  | 40 horas |
| Sistemas de Gestión de calidad - Seguridad y Salud Ocupacional          | 40 horas |
| Planeación de la estrategia de ventas a través del comercio electrónico | 40 horas |

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor.

- Apoyar emocionalmente a los dolientes en el proceso del duelo, brindando asistencia psicológica y sobre todo humana ante la necesidad que tienen los familiares y amigos de ser escuchados y apoyados moralmente ante la pérdida de un ser querido, con el fin de preservar la salud física y emocional de los clientes y aportar a la capacidad competitiva de la empresa ofreciendo calidez como valor agregado en sus servicios, valor de diferenciación que inducirá lealtad en los clientes.
- Mantener alianzas con los proveedores locales generando doble beneficio empresa-proveedores al asegurar la adquisición de

insumos necesarios para la prestación de servicios a costos considerablemente más atractivos para el centro exequial.

- Diversificación continúa: evolucionando inagotablemente el concepto de la asistencia exequial poniendo en práctica la investigación y desarrollo, sin que ello afecte al precio final de los paquetes exequiales.
- Realizar acuerdos directos con los representantes de las iglesias, de esta manera se coordinara de mejor manera los horarios de las ceremonias religiosas así como los detalles protocolarios de las mismas.
- Brindar a los clientes la mayor funcionalidad de la infraestructura física: las instalaciones del centro exequial brindaran la mayor funcionalidad a los clientes y visitas, puesto que existirá la absoluta accesibilidad para personas discapacitadas, por otra parte las salas contarán con una división móvil que facilitará la ampliación del espacio en caso de que las condiciones del servicio así lo exigieran.
- Establecer convenios con empresas locales, mismas que pueden ofrecer los paquetes de asistencia exequial como un complemento vinculado a sus servicios o ser agentes de venta directos. De igual manera con instituciones públicas como el IESS, el MIES - Bono de Desarrollo Humano y con la administración del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), para que por medio de financiamiento de las mismas se pueda canalizar la asistencia exequial a los beneficiarios.
- Apoyar a pasantes universitarios en su realización de prácticas pre-profesionales desarrollando prácticas útiles para la empresa.

- Realizar periódicamente encuestas de satisfacción del cliente, de esta manera se podrá obtener opiniones y sugerencias claves para el mejoramiento continuo de nuestros servicios.
- Difusión permanente de los servicios de asistencia exequial y de las promociones que ofrece “Celestial” antes y durante la etapa de operación.

### **6.12.1 Estrategia Financiera**

El planteamiento de las siguientes estrategias se enfoca en la generación de los fondos necesarios para conseguir sostenibilidad financiera del centro de asistencia exequial.

- Emplear el análisis periódico de los estados financieros como un instrumento principal en la toma de decisiones.
- Administrar eficientemente los recursos para mantener a los gastos fijos lo más bajo posible.
- Hacer uso del crédito directo de los proveedores.
- Ser oportuno con los pagos a los proveedores para evitar recargos.
- Apalancarse financieramente mediante créditos de instituciones financieras.
- Facilitar el acceso a los paquetes de asistencia exequial por medio de tarjetas de crédito y débito.
- Incentivar a la sociedad atuntaqueña por la previsión exequial, promocionándola como una inversión que puede ser absolutamente transferible a terceras personas, el valor del paquete exequial es congelable por tres años y cuenta con atractivos planes de financiamiento sin intereses, de esta forma lograr generar ventas por anticipado.

- Estructurar el presupuesto de manera participativa, estableciendo prioridades de financiamiento.
- Manejar un sistema de control de gasto presupuestario y compras, el cual funcionará bajo solicitudes a gerencia y su respectiva autorización.
- Hacer conocer al equipo de colaboradores del centro exequial las metas financieras planteadas de manera que puedan empoderarse de las mismas.

## CAPÍTULO VII

### ANÁLISIS DE IMPÁCTOS

El análisis de impactos desarrollado a continuación analiza ampliamente el conjunto de huellas que podría generar la creación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial” en la ciudad de Atuntaqui. Para dicho análisis se ha determinado las áreas de impacto que serán objeto de estudio en las cuales se establece los indicadores a ser incluidos en una matriz de valoración e identificación de impactos positivos y negativos según el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 82 : VALORACIÓN DE IMPACTOS**

| Valoración | Nivel de Impacto           |
|------------|----------------------------|
| 3          | Impacto Positivo Alto      |
| 2          | Impacto Positivo Medio     |
| 1          | Impacto Positivo Bajo      |
| 0          | Neutro : No existe Impacto |
| -1         | Impacto Negativo Bajo      |
| -2         | Impacto Negativo Medio     |
| -3         | Impacto Negativo Alto      |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor.

#### 7.1 Impacto social

**CUADRO N° 83 : IMPACTO SOCIAL**

| Indicadores  | Nivel de Impacto |    |    |   |   |          |          |
|--|------------------|----|----|---|---|----------|----------|
|  | -3               | -2 | -1 | 0 | 1 | 2        | 3        |
| Generación de Fuentes de empleo                    |                  |    |    |   |   | x        |          |
| Introducción de servicio no ofertado en el mercado |                  |    |    |   |   |          | X        |
| Mejoramiento de satisfacción con la vida           |                  |    |    |   |   |          | X        |
| Accesibilidad económica al servicio exequial       |                  |    |    |   |   |          | X        |
| <b>TOTAL</b>                                       |                  |    |    |   |   | <b>2</b> | <b>9</b> |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor.

$$\text{Impacto social} = \frac{\sum \text{nivel de Impacto}}{N^{\circ} \text{ Indicadores}}$$

$$\text{Impacto social} = \frac{11}{4} = 2,75 \rightarrow +3$$

*Impacto social = Positivo Alto*

## **7.1.1 Análisis de Indicadores de Impacto social**

### **7.1.1.1 Generación de Fuentes de empleo**

El Centro de Asistencia Exequial generará Fuentes directas e indirectas de trabajo para microempresas proveedoras, artesanos y para talento humano propio de la ciudad de Atuntaqui, lo que ocasionará que las tasas de desempleo disminuyan, reduciendo también con ellas las tasas migratorias y los niveles de pobreza.

### **7.1.1.2 Introducción de servicio no ofertado en el mercado**

El fin del servicio de asistencia exequial ofrecido por “Celestial” es brindar a la comunidad un servicio absolutamente nuevo y necesario que contribuirá en dar solución a todas las incomodidades que se presentan ante el fallecimiento de un ser querido y han venido aquejando a las familias de la ciudad de Atuntaqui día a día a medida que crece la población y no mejoran ni han aumentado los inadecuados y escasos salones para velaciones.

### **7.1.1.3 Mejoramiento de satisfacción con la vida**

Este indicador se verá enormemente beneficiado debido a que uno de los beneficios intangibles con los que cuenta la asistencia exequial integral de “Celestial” en la asistencia emocional a personas afectadas por el fallecimiento de un ser querido. Es también un aporte importante considerar que la previsión exequial ofrece beneficios anticipados como garantizar tranquilidad a la familia, tomando en cuenta que prevenir



permite elegir con calma los componentes de un funeral digno y exclusivo como la persona a ser despedida. Así es como se genera un vínculo sentimental empresa-cliente.

#### 7.1.1.4 Accesibilidad al servicio exequial

Desde el punto de vista socio económico los servicios exequiales ofrecidos por el Centro de Asistencia Exequial serán totalmente accesibles, puesto a que se cuenta incluso con un paquete “HOME” ultra económico que se lo realiza en el hogar que no supera el sueldo básico unificado, así como un Paquete Estándar “GOLDEN” que se ubica en un estándar promedio respecto a costos. Con este antecedente comercial y tomando en cuenta las estrategias empresariales que se enmarcan en acuerdos con instituciones públicas, empresas y financieras, los servicios ofrecidos por “Celestial” son de accesibilidad general.

## 7.2 Impacto Económico

CUADRO N° 84 : IMPACTO ECONÓMICO

| Indicadores                          | Nivel de Impacto |    |    |   |          |          |          |
|--------------------------------------|------------------|----|----|---|----------|----------|----------|
|                                      | -3               | -2 | -1 | 0 | 1        | 2        | 3        |
| Desarrollo de subsector funerario    |                  |    |    |   |          |          | X        |
| Generación de nuevos emprendimientos |                  |    |    |   |          | x        |          |
| Facilidad de Financiamiento          |                  |    |    |   | x        |          |          |
| Reinversión                          |                  |    |    |   |          |          | X        |
| Posicionamiento en el mercado        |                  |    |    |   |          |          | X        |
| <b>TOTAL</b>                         |                  |    |    |   | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>9</b> |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor.

$$\text{Impacto económico} = \frac{\sum \text{nivel de Impacto}}{\text{Nº Indicadores}}$$

$$\text{Impacto económico} = \frac{12}{5} = 2,40 \rightarrow +2$$

$$\text{Impacto económico} = \text{Positivo Medio}$$

## **7.2.1 Análisis de indicadores de impacto económico**

### **7.2.1.1 Desarrollo de subsector funerario**

Atuntaqui es una ciudad de latente despunte económico donde asombrosamente el sector funerario no ha sido explotado, ante ello se dirige la inversión a aprovechar esta oportunidad creando a “Celestial”, centro de asistencia exequial que introducirá un nuevo concepto de dar el último adiós a un ser querido, aportando con ello un sinnúmero de beneficios económicos como la obtención de rentabilidad que se traducirá al incremento del ingreso per cápita lo que originaría mayores niveles de consumo y un aumento de la tasa comercial.

### **7.2.1.2 Generación de nuevos emprendimientos**

A medida que se apliquen las estrategias planteadas en el estudio organizacional del centro se espera que las ventas se incrementen y por efecto de ello los bienes y servicios demandados por “Celestial” a los proveedores locales, de tal forma que es muy posible la creación de nuevos emprendimientos similares y complementarios a los que presta nuestra empresa, dinamizando así la economía anteña y sobre todo diversificando la inversión en la ciudad.

### **7.2.1.3 Facilidad de financiamiento**

El financiamiento de los paquetes exequiales presentará variadas opciones que facilitarán a la comunidad que demande de esta forma de pago, acceder a nuestros servicios. El financiamiento será canalizado básicamente por medio de los convenios firmados con instituciones financieras, tarjetas de crédito y mediante crédito directo en lo referente a la previsión exequial.

#### 7.2.1.4 Reversión

La inversión será un medio efectivo para que la empresa pueda por medio de la investigación alcanzar una ampliación de sus servicios e instalaciones y una diversificación continua del concepto de la asistencia exequial.

#### 7.2.1.5 Posicionamiento en el mercado

Al introducir una estrategia de diversificación de la inversión no relacionada a la industria textil sino más bien al sector terciario, se pretende introducir al mercado servicios de asistencia exequial nunca antes ofertados. Con este antecedente y la aceptación absoluta de la comunidad reflejada en el estudio de mercado se garantizará sostenibilidad del negocio en el tiempo y paralelamente la consolidación como la principal empresa especializada en este tipo de servicios en la ciudad de Atuntaqui.

### 7.3 Impacto Ambiental

CUADRO N° 85 : IMPACTO AMBIENTAL

| Indicadores  | Nivel de Impacto |    |           |          |          |   |   |
|--------------|------------------|----|-----------|----------|----------|---|---|
|              | -3               | -2 | -1        | 0        | 1        | 2 | 3 |
| Aire         |                  |    | X         |          |          |   |   |
| Suelo        |                  |    |           | x        |          |   |   |
| Paisaje      |                  |    |           |          | x        |   |   |
| Audición     |                  |    | X         |          |          |   |   |
| Agua         |                  |    | X         |          |          |   |   |
| <b>TOTAL</b> |                  |    | <b>-3</b> | <b>0</b> | <b>1</b> |   |   |

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor.

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{\sum \text{nivel de Impacto}}{N^{\circ} \text{ Indicadores}}$$

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{-2}{5} = -0,4 \rightarrow 0$$

*Impacto ambiental = Neutro, No Existente*

### **7.3.1 Análisis de indicadores de impacto ambiental**

#### **7.3.1.1 Aire**

El aire únicamente se verá afectado de manera reducida durante la temporada de construcción de la infraestructura física, durante la operación del centro exequial no se ha encontrado una Fuente generadora de externalidades negativas.

#### **7.3.1.2 Suelo**

El suelo no se verá afectado de ninguna manera durante la temporada de construcción de la infraestructura puesto que se dará tratamiento previo al asentamiento de la edificación, durante la operación del centro exequial más bien en este se cultivará orgánicamente en plantas ornamentales en sus jardines.

#### **7.3.1.3 Paisaje**

La edificación del centro de asistencia exequial conjugará contacto con el ambiente y aporte arquitectónico al ornato de la ciudad, puesto que su fachada principal estará acompañada a todo su largo de hermosos jardines.

#### **7.3.1.4 Audición**

La audición se verá afectada de manera reducida únicamente al momento de ingreso y salida de vehículos a las instalaciones, puesto que es un centro de recogimiento y es necesario el silencio y la tranquilidad.

#### **7.3.1.5 Agua**

El agua no tendrá mayor afectación, puesto que su uso no implicará la combinación con sustancias tóxicas. Principalmente será empleada para labores de aseo, sanitarios y Tanatopraxia.

## 7.4 Impacto General

CUADRO N° 86 : IMPACTO GENERAL

| Indicadores       | Nivel de Impacto |    |    |          |   |          |          |
|-------------------|------------------|----|----|----------|---|----------|----------|
|                   | -3               | -2 | -1 | 0        | 1 | 2        | 3        |
| Impacto social    |                  |    |    |          |   |          | X        |
| Impacto económico |                  |    |    |          |   | x        |          |
| Impacto ambiental |                  |    |    | X        |   |          |          |
| <b>TOTAL</b>      |                  |    |    | <b>0</b> |   | <b>2</b> | <b>3</b> |

Fuente: Investigación Directa

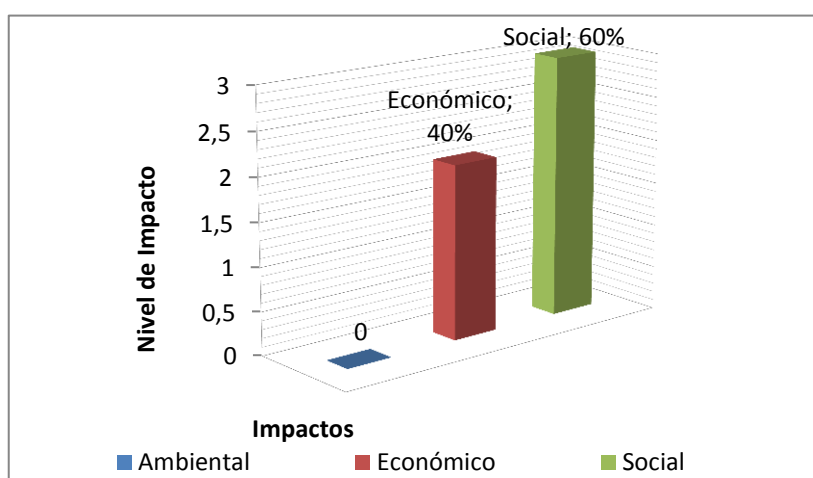
Elaborado por: El Autor.

$$\text{Impacto general} = \frac{\sum \text{nivel de Impacto}}{N^{\circ} \text{ Indicadores que generan impacto}}$$

$$\text{Impacto general} = \frac{5}{2} = 2,5 \rightarrow 3$$

Impacto general = Positivo Alto

GRÁFICO N° 32 : IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO



Fuente: Análisis de Impactos

Elaborado por: El Autor.

La creación del centro de asistencia exequial “Celestial” generará un impacto positivo alto en el entorno, siendo importante considerar que la comunidad se verá altamente beneficiada de realizarse el proyecto. Es necesario también recalcar que durante el ejercicio del Centro de Asistencia Exequial se realizarán las actividades operativas basándose en

acciones amigables con el medio ambiente para reducir en lo posible las externalidades negativas que se podrían ocasionar y de la misma manera sacar provecho a los efectos positivos para que mejoren los niveles de impacto, así como también se actuará con profundo sentido ético, enfocándose en llegar a la comunidad sea cual fuere su estatus económico con equidad, profesionalismo, calidez en atención al cliente, entre otros factores que distinguirán al servicio ofrecido.

## CONCLUSIONES

- A través del estudio de campo se pudo comprobar que la ciudad de Atuntaqui no cuenta con un sitio destinado exclusivamente a la prestación de servicios exequiales, que ofrezca un diseño e infraestructura adecuada, oferte paquetes integrales de asistencia exequial y brinde servicio en el hogar de las familias que lo requieran.
- Por medio de la investigación bibliográfica y documental se pudo conocer la conceptualización necesaria para dar sustento al desarrollo del proyecto, parte importante de este compendio teórico se enfoca a los términos elementales de la asistencia exequial.
- En el desarrollo del estudio de mercado se logró conocer que el 98,61% de los jefes de hogar de la urbe estarían dispuestos a utilizar los servicios que el Centro de Asistencia Exequial “Celestial” propone, se identificó también la preferencia por cada uno de los paquetes de asistencia exequial: paquete estándar “GOLDEN” con 52,78%, paquete premium “PLATINIUM” con 37,5% y paquete a domicilio “HOME” con 9,72% de preferencia. Se pudo identificar que el 49% de los jefes de hogar concuerdan que el principal problema es que las salas improvisadas que actualmente se alquilan para velaciones no ofrecen servicios complementarios al alquiler del local.
- El estudio técnico e ingeniería del proyecto mediante su aporte a la presente investigación concluye que la ubicación de “Celestial” debe ser estratégicamente posicionada en el centro norte de la ciudad, a una cuadra del Campo Santo “Jardín de los Recuerdos” y a cinco cuerdas del parque central y la iglesia matriz. A si mismo establece que será necesario contar con seis colaboradores para laborar en sus áreas operativa y administrativa. La inversión inicial para hacer realidad este proyecto es de 121.979,36 dólares, donde el 53,1%

será cubierto con recursos financieros propios y el 46,9% de la inversión será cubierta con crédito de una institución financiera.

- Financieramente el proyecto cuenta con un nivel aceptable de liquidez, basa su análisis financiero en función de la aplicación de indicadores evaluados a un costo promedio ponderado de capital de 13,05%. Cuenta con un VAN de 12.910,99 dólares, consecuentemente un TIR de 16,39%, positivo al ser superior al costo de oportunidad o tasa de descuento de 13,05%. El período de recuperación de la inversión es de 4 años y 8 meses, la relación beneficio/costo presenta ingresos 11% superiores a la cantidad invertida y el punto de equilibrio se establece en 76.330,33 dólares en ventas o aproximadamente 124 unidades de paquetes exequiales al año.
- El Centro de Asistencia Exequial “Celestial” en el marco del diseño organizacional, por su tamaño se clasifica como pequeña empresa, por su tipo se distingue como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada y por su propiedad como privada. Básicamente la misión del centro es satisfacer a los clientes todas las necesidades presentadas por la pérdida de un ser querido.
- El análisis de impactos determinó la existencia de efectos positivos respecto a la creación del proyecto en la ciudad de Atuntaqui. Es relevante considerar que el impacto social resultó altamente positivo, el impacto económico medianamente positivo y el impacto ambiental neutro.
- Por lo tanto, luego de analizar los indicadores generados en cada uno de los capítulos de este estudio, se concluye que existen factores suficientes que permiten aprovechar la oportunidad y justifican absolutamente la viabilidad plena para la creación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial”.



## RECOMENDACIONES

- Con el fin de aprovechar el hecho de que la ciudad de Atuntaqui no cuenta con un sitio destinado exclusivamente a la prestación de servicios exequiales y que se cuenta con aceptación de la propuesta por parte de la sociedad atuntaqueña, se recomienda sacar el máximo provecho al negocio operativizando las estrategias establecidas, lo cual facultara el posicionamiento de la empresa y su posible ampliación a mediano plazo.
- Es preciso mantener actualizado el compendio teórico por medio de investigación permanente, lo cual permitirá aportar al mejoramiento continuo de la empresa a través de la capacitación a los colaboradores y la innovación en los servicios ofertados.
- A fin de garantizar la cobertura de la creciente demanda se plantea como un escenario conservador: captar una demanda del 70% de las defunciones de personas cuyas familias están de acuerdo con la creación del proyecto, participar en ferias, exposiciones, y demás eventos en donde sea adecuado promocionar los servicios con los que cuenta el centro de asistencia exequial, de esta manera asegurar e incrementar el porcentaje de captación de la demanda a nuestros servicios, considerando que el requerimiento del servicio es una necesidad básica, donde el acelerado crecimiento poblacional se correlaciona con la tasa de mortalidad creciente.
- Con el fin de emplear de la mejor manera los recursos financieros destinados a la inversión inicial se propone que el diseño arquitectónico de las instalaciones sea innovador, de tal forma que la infraestructura física resulte altamente funcional. Será importante también realizar reinversión al final de cada ejercicio económico para financiar principalmente innovación en los paquetes exequiales y capacitar a los colaboradores. No menos importante será realizar

periódicamente supervisión, control de calidad y seguimiento a los cuatro procesos operativos aplicados a la asistencia exequial.

- Debido a que los resultados de la evaluación financiera reflejan considerable rentabilidad, es necesario para mantener e incrementar estos niveles, establecer convenios con proveedores locales de insumos necesarios para la normal operación de la empresa, de esta manera se conseguirá abaratar los costos y obtener crédito directo en compras. Es necesario realizar periódicamente el respectivo análisis de los estados financieros para garantizar el eficiente funcionamiento de la empresa y consecuentemente mantener un aval técnico para la toma de decisiones.
- Desde el punto de vista organizacional con el fin de contribuir al cumplimiento de la misión de “Celestial” se debe plantear un sistema articulado de gestión por resultados, que se enfoque a lograr el éxito en el negocio con una estructura fresca y dinámica, de tal manera que se logre evolucionar en la comunidad el tradicional ritual fúnebre de despedir a un ser querido por el de una nueva práctica social. Internamente es necesario redactar un código de ética que sea el que marque las líneas de comportamiento interno, así mismo mantener un proceso de evaluación continua del desempeño del talento humano.
- En cumplimiento a los principios de responsabilidad social mantenidos por “Celestial” es necesario manejar el tema sentimental de las familias afectadas por la pérdida de un ser querido con absoluta delicadeza, respetando y cumpliendo a cada momento con sus exigencias, de la misma forma reducir al máximo las posibles externalidades negativas que puedan generarse al ambiente.
- En vista que existen factores suficientes que permiten aprovechar la oportunidad y justifican absolutamente la viabilidad plena para la

creación del proyecto, se recomienda la puesta en marcha, considerando que sus procesos son dinámicos y es posible modificarlos de acuerdo a las realidades que se vayan presentando.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANIA, José. (2005) Celadores del servicio de salud de la comunidad de Madrid. Temario. Editorial MAD S.L., 1<sup>ra</sup> Edición, España.
- ARBOLEDA, Germán. (2001) Proyectos: Formulación, Evaluación, y Control. AC Editores, 4<sup>ta</sup> Edición, Cali- Colombia.
- BACA URBINA, Gabriel. (2006) Evaluación de Proyectos. 5<sup>ta</sup> Edición Mac Graw Hill, México.
- BISHOP, Matthew. (2010) Economía de hoy: sus nuevas formas de la A a la Z. Ediecuatorial, 1<sup>ra</sup> Edición, Quito – Ecuador.
- BONVECVHI, Carlos. (2005) El camino latinoamericano hacia la competitividad. Siglo xxi Editores, 1<sup>ra</sup> Edición, México.
- CONGRESO NACIONAL. (2004) Ley de Régimen Tributario Interno, última modificación a mayo de 2011, Ecuador.
- CONGRESO NACIONAL. (2006) Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada, Registro oficial 196, Ecuador.
- CORDOBA, Marcial. (2006) Formulación y Evaluación de Proyectos. 1<sup>ra</sup> Edición, Ecoe Ediciones, Colombia.
- DECRETO PRESIDENCIAL N° 374. (2010) Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno, actualizado a diciembre de 2011, Ecuador.
- FERNANDEZ, V. (2006) Desarrollo de sistemas de información. Ediciones UPC, 1<sup>ra</sup> Edición, España.
- FRIEND, Graham, y ZEHLE, Stefan. (2008) Cómo diseñar un plan de negocios. Editorial Cuatro Media 1<sup>ra</sup> Edición, Buenos Aires, Argentina.

HERNANDEZ, Abraham, y varios autores más. (2005) Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Cengage Learning Editores, 5<sup>ta</sup> Edición.

HORNGREN, Charles. (2003) Contabilidad. Pearson Educación. 5<sup>ta</sup> Edición, México.

HOY, (23 de septiembre de 2003), "Las empresas funerarias del país se modernizan".

LLIGADAS, Josep. (2002) Homilías Exequiales. Centre de Pastoral Litúrgica, 6<sup>ta</sup> Edición, Barcelona-España.

LONDOÑO, Olga. (2006) El lugar y el no-lugar para la muerte y su duelo. Universidad Nacional de Colombia, 1<sup>ra</sup> Edición, Colombia.

LÓPEZ, Nuria, y varios autores más. (2007) Cómo gestionar la Innovación en las PYMES. Editorial Gesbiblo 1<sup>ra</sup> Edición, España.

MIRANDA, Juan. (2005) Gestión de Proyectos – Identificación, Formulación, Evaluación. MM Editores, 5<sup>ta</sup> Edición, Bogotá – Colombia.

MONTEROS, Edgar. (2005) Manual de Gestión Microempresarial. Editorial Universitaria. Ecuador.

MOSLEY, Dolnald C., y varios autores más. (2005) Supervisión: la práctica del empowerment, desarrollo de equipos de trabajo y su motivación. Cengage Learning Editores 6<sup>ta</sup> Edición.

NACIONES UNIDAS, Comercio y desarrollo. (2006) Glosario de términos y conceptos fundamentales de los AII. United Nations Publications.

REIG MARTINEZ, Ernest, y varios autores más. (2007) Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas. Fundación BBVA, España.

- RODRÍGUEZ, Joaquín. (2006) Administración I. Cengage Learning Editores. México.
- SANCHO, José A. (2008) Implantación de productos y servicios. Editorial Vértice, España.
- SAPAG, Nassir. (2007) Proyectos de Inversión: formulación y evaluación. Pearson Educación, 1<sup>ra</sup> Edición, México.
- STANFORD, Naomi. (2010) Diseño de Organización. The Economist. Ediecuatorial. 1<sup>ra</sup> Edición, Ecuador.
- TENNENT, John. (2010) Gestión Financiera. The Economist. Ediecuatorial. 1<sup>ra</sup> Edición, Ecuador.
- TORRES, Luis. (2005) Creación y Formalización de la Microempresa Civil. 5<sup>ta</sup> Edición. México.
- VARGAS, Gustavo. (2006) Introducción a la teoría económica un enfoque latinoamericano. Pearson Educación. 2<sup>da</sup> Edición, México.

## LINKOGRAFÍA

- Enciclopedia virtual Tanatopedia:
  - [es.tanatopedia.net](http://es.tanatopedia.net)
- Portal Web del Municipio de Antonio Ante
  - [www.antonioante.gob.ec](http://www.antonioante.gob.ec)
- Diccionario virtual
  - [www.definicion.org](http://www.definicion.org)
- Plataforma web de la Fundación Universitaria Iberoamericana
  - [www.funiber.org](http://www.funiber.org)

- Portal web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador
  - [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
  - [www.ecuadorencifras.com](http://www.ecuadorencifras.com)
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia: Previsión Exequial
  - [www.redescolombia.org](http://www.redescolombia.org)
- Portal web del Sistema Integral de Indicadores Sociales del Ecuador
  - [www.siise.gob.ec](http://www.siise.gob.ec)
- Portal web de la Superintendencia de Compañías
  - [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)

# **ANEXOS**



## ANEXO Nº 1



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

INSTRUMENTO Nº 1

#### ENTREVISTA DIRIGIDA A REPRESENTANTES DE INSTITUCIONES VINCULADAS CON LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE SERVICIOS

**Objetivo:** La presente entrevista tiene como objetivo conocer cuáles son los procedimientos y normativas previas a la operación del Centro de Asistencia Exequial “Celestial” en la Ciudad de Atuntaqui.

1. ¿Cuál o cuáles son los trámites necesarios de realizar en su dependencia durante la fase pre operativa y operativa de un Centro de Asistencia Exequial?
2. ¿Cuál es el valor del trámite necesario?
3. ¿Es posible que ante la ausencia de un familiar, trámites que tengan que ver con el/la fallecido/a sean realizados por un ejecutivo autorizado del Centro de Asistencia Exequial?
4. ¿En caso de existir normativa regulatoria sobre el funcionamiento de centros que ofrezcan servicios funerarios, en que base legal se sustentan?
5. ¿Considera posible desde el punto de vista legal y sanitario, que un centro de asistencia exequial ante requerimiento de los familiares de un fallecido/a ofrezca servicios exequiales en el domicilio?

## ANEXO Nº 2



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

INSTRUMENTO Nº 2

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS JEFES DE FAMILIA DE LA CIUDAD DE ATUNTAQUI

**Objetivo:** La presente encuesta tiene como objetivo medir el nivel de aceptación del proyecto de construcción del Centro de Asistencia Exequial "Celestial" en la Ciudad de Atuntaqui.

**Instrucciones:** Sírvase de la manera más comedida y con plena sinceridad dar contestación a las siguientes preguntas, teniendo en cuenta que la información recopilada tiene únicamente fines estadísticos y se guardará absoluta reserva.

1. **¿Cuántos integrantes de su familia tienen seguro de vida?**

|                              |  |
|------------------------------|--|
| <b>Número de Integrantes</b> |  |
|------------------------------|--|

2. **¿Según la religión con la que se identifican, señale el número de integrantes de su familia?**

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Católica Apostólica y Romana |  |
| Testigo de Jehová            |  |
| Cristiana                    |  |
| Otra.                        |  |

3. **¿Cuándo ha fallecido un familiar o allegado, en qué lugar se ha preferido realizar el velatorio?**

|                        |  |
|------------------------|--|
| a) Vivienda particular |  |
| b) Local arrendado     |  |
| c) Otro (Menciónelo)   |  |

4. **¿Tiene conocimiento de que valor han alcanzado los gastos que implica despedir a un familiar o allegado cuando ha fallecido? Establezca el rango.**

| <b>Gastos totales</b> | <b>Marque con una "x"</b> |
|-----------------------|---------------------------|
| Menos de \$300        |                           |
| De \$300 a \$500      |                           |
| De \$500 a \$700      |                           |
| Más de \$700          |                           |

5. **¿Conoce Ud. si en la ciudad existe un lugar diseñado exclusivamente para la prestación de servicios exequiales?**

|                 |  |
|-----------------|--|
| NO              |  |
| SI              |  |
| ¿En qué sector? |  |

6. **¿Cuáles son las razones por las que Ud., considera incomodo hacer uso de los servicios de uno de los locales existentes en la ciudad utilizados para velación?**

|  |  |
|--|--|
| a) No presentan diseño e infraestructura adecuada para prestación de servicios funerarios. |  |
| b) No ofrecen servicios complementarios al arriendo del local.                             |  |
| c) Frecuentemente se encuentran ocupados.  |  |
| d) La ubicación del local no está en un entorno de tranquilidad y comodidad.               |  |

7. **¿Conoce Ud. si en la Provincia existe un lugar en donde se ofrezca servicios de cremación?**

|                 |  |
|-----------------|--|
| NO              |  |
| SI              |  |
| ¿En qué sector? |  |

8. **¿Considera Ud. que de existir el servicio de cremación en la ciudad de Atuntaqui, su familia en determinada circunstancia haría uso del mismo?**

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

9. **¿Le gustaría que exista un lugar en la ciudad de Atuntaqui diseñado adecuadamente para la prestación de servicios exequiales?**

|    |  |
|----|--|
| SI |  |
| NO |  |

10. **¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se ubicase el centro de asistencia exequial?**

|                |  |
|----------------|--|
| <b>Sector:</b> |  |
|----------------|--|

11. Dentro de las tradiciones familiares, cuando fallece un ser querido: ¿Cuánto tiempo dura el velorio?

|                 |  |
|-----------------|--|
| Número de Horas |  |
|-----------------|--|

12. Dentro de las tradiciones familiares, cuando fallece un ser querido: ¿Realiza acompañamiento durante la madrugada?

|    |  |    |  |
|----|--|----|--|
| SI |  | NO |  |
|----|--|----|--|

13. ¿Estaría Ud. dispuesto/a a utilizar los servicios del centro de asistencia exequial "Celestial"?

|    |  |    |  |
|----|--|----|--|
| SI |  | NO |  |
|----|--|----|--|

14. ¿Cuánto aproximadamente estaría dispuesto a pagar por los servicios del Centro de asistencia Exequial, que usted requeriría?

|  |                |
|--|----------------|
| <b>HOME</b> (En el hogar)  |                |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capilla Ardiente</li> <li>2. Música Ambiental.</li> <li>3. Trámites legales</li> <li>4. Dos arreglos Florales laterales y un superior o frontal.</li> <li>5. Servicio de Rezo</li> <li>6. Libro de Condolencias</li> <li>7. Servicio de Autocarroza</li> <li>8. Servicio Religioso, acompañamiento Musical en vivo.</li> </ol> |                |
| PRECIO APROXIMADO Entre \$200 y \$300  |                |
| <b>ACEPTACIÓN</b>  | (Marque con x) |

|  |                |
|--|----------------|
| <b>GOLDEN</b> (Sala estándar)  |                |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trámites legales</li> <li>2. Sala con música Ambiental.</li> <li>3. 2 Arreglos Florales laterales y un superior o frontal.</li> <li>4. Cofre estándar a elección</li> <li>5. Servicio de Autocarroza</li> <li>6. Servicio de Cafetería Ilimitado</li> <li>7. Ceremonia religiosa, acompañamiento musical en vivo</li> <li>8. Servicio de Rezo</li> <li>9. Libro de Condolencias</li> <li>10. Parqueadero privado</li> <li>11. Seguridad Privada</li> </ol> |                |
| PRECIO APROXIMADO Entre \$ 450 y \$550   |                |
| <b>ACEPTACIÓN</b>  | (Marque con x) |

## **PLATINIUM** (Sala especial)

1. Trámites legales
2. Sala con música Ambiental.
3. 2 Arreglos Florales laterales, un superior más un frontal.
4. Ceremonia religiosa de cuerpo presente
5. Ceremonia de primer mes
6. 4 arreglos florales y acompañamiento musical en vivo, durante ceremonias religiosas
7. Cofre de madera clásico a elección.
8. Servicio de Autocarroza
9. Parte mortuario en Medios Locales.
10. Servicio de Tanatopraxia.
11. Servicio Ilimitado de Cafetería Personalizada.
12. Servicio de Protocolo
13. Servicio de Rezo
14. Libro de Condolencias
15. Parqueadero privado
16. Seguridad privada

**PRECIO APROXIMADO** Entre \$850 y \$990

**ACEPTACIÓN** (Marque con x)

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO Nº 3

### CAUSAS DE DEFUNCIÓN EN LA CIUDAD DE ATUNTAQUI

| CAUSAS   | ATUNTAQUI  |               |               |
|--|------------|---------------|---------------|
| AREA # 100250  | Casos      | %             | Acumulac      |
| A09-Diarrea y gastroenteritis de presunto origen infeccioso              | 3          | 1,59          | 1,59          |
| A41-Otras septicemias  | 2          | 1,06          | 2,65          |
| A69-Otras infecciones causadas por espiroquetas                          | 1          | 0,53          | 3,17          |
| C07-Tumor maligno de la glandula parótida                                | 1          | 0,53          | 3,70          |
| C16-Tumor maligno del estómago   | 7          | 3,70          | 7,41          |
| C22-Tumor maligno del hígado y de las vías biliares intrahepáticas       | 5          | 2,65          | 10,05         |
| C23-Tumor maligno de la vesícula biliar                                  | 1          | 0,53          | 10,58         |
| C24-Tumor maligno de otras partes y de las no especificadas de las vías  | 2          | 1,06          | 11,64         |
| C34-Tumor maligno de los bronquios y del pulmón                          | 5          | 2,65          | 14,29         |
| C50-Tumor maligno de la mama   | 3          | 1,59          | 15,87         |
| C61-Tumor maligno de la próstata   | 4          | 2,12          | 17,99         |
| C64-Tumor maligno del riñón, excepto de la pelvis renal                  | 1          | 0,53          | 18,52         |
| C85-Linfoma no Hodgkin de otro tipo y el no especificado                 | 1          | 0,53          | 19,05         |
| D43-Tumor de comportamiento incierto o desconocido del encéfalo y d      | 1          | 0,53          | 19,58         |
| D61-Otras anemias aplásticas   | 1          | 0,53          | 20,11         |
| D64-Otras anemias  | 3          | 1,59          | 21,69         |
| E11-Diabetes mellitus no insulino dependiente                            | 6          | 3,17          | 24,87         |
| E14-Diabetes mellitus, no especificada                                   | 6          | 3,17          | 28,04         |
| E40-Kwashiorcor  | 1          | 0,53          | 28,57         |
| E43-Desnutrición proteico calórica severa, no especificada               | 1          | 0,53          | 29,10         |
| E46-Desnutrición proteico calórica, no especificada                      | 2          | 1,06          | 30,16         |
| G20-Enfermedad de Parkinson  | 1          | 0,53          | 30,69         |
| G91-Hidrocefalo  | 1          | 0,53          | 31,22         |
| I10-Hipertensión esencial (primaria)                                     | 8          | 4,23          | 35,45         |
| I11-Enfermedad cardíaca hipertensiva                                     | 4          | 2,12          | 37,57         |
| I12-Enfermedad renal hipertensiva  | 2          | 1,06          | 38,62         |
| I21-Infarto agudo del miocardio  | 10         | 5,29          | 43,92         |
| I34-Trastornos no reumáticos de la valvula mitral                        | 1          | 0,53          | 44,44         |
| I46-Paro cardíaco  | 2          | 1,06          | 45,50         |
| I50-Insuficiencia cardíaca   | 8          | 4,23          | 49,74         |
| I60-Hemorragia subaracnoidea   | 1          | 0,53          | 50,26         |
| I61-Hemorragia intraencefalica   | 1          | 0,53          | 50,79         |
| I63-Infarto cerebral   | 1          | 0,53          | 51,32         |
| I64-Accidente vascular encefalico agudo, no especificado como hemorr     | 4          | 2,12          | 53,44         |
| I66-Oclusión y estenosis de las arterias cerebrales sin ocasionar infart | 1          | 0,53          | 53,97         |
| I67-Otras enfermedades cerebrovasculares                                 | 3          | 1,59          | 55,56         |
| J11-Influenza debida a virus no identificado                             | 1          | 0,53          | 56,08         |
| J18-Neumonía, organismo no especificado                                  | 10         | 5,29          | 61,38         |
| J44-Otras enfermedades pulmonares obstructivas crónicas                  | 10         | 5,29          | 66,67         |
| J84-Otras enfermedades pulmonares intersticiales                         | 1          | 0,53          | 67,20         |
| J96-Insuficiencia respiratoria, no clasificada en otra parte             | 1          | 0,53          | 67,72         |
| K25-Ulcera gastrica  | 2          | 1,06          | 68,78         |
| K26-Ulcera duodenal  | 1          | 0,53          | 69,31         |
| K55-Trastornos vasculares de los intestinos                              | 1          | 0,53          | 69,84         |
| K56-Ileo paralítico y obstrucción intestinal sin hernia                  | 1          | 0,53          | 70,37         |
| K72-Insuficiencia hep tica, no clasificada en otra parte                 | 1          | 0,53          | 70,90         |
| K74-Fibrosis y cirrosis del hígado                                       | 1          | 0,53          | 71,43         |
| K85-Pancreatitis aguda   | 2          | 1,06          | 72,49         |
| N00-Síndrome nefrítico agudo   | 2          | 1,06          | 73,54         |
| N12-Nefritis tubulointersticial, no especificada como aguda o crónica    | 1          | 0,53          | 74,07         |
| N17-Insuficiencia renal aguda  | 2          | 1,06          | 75,13         |
| N18-Insuficiencia renal crónica  | 1          | 0,53          | 75,66         |
| N19-Insuficiencia renal no especificada                                  | 1          | 0,53          | 76,19         |
| O22-Complicaciones venosas en el embarazo                                | 1          | 0,53          | 76,72         |
| O62-Anormalidades de la dinamica del trabajo de parto                    | 1          | 0,53          | 77,25         |
| P07-Trastornos relacionados con duración corta de la gestación y con     | 1          | 0,53          | 77,78         |
| P24-Síndromes de aspiración neonatal                                     | 1          | 0,53          | 78,31         |
| R09-Otros síntomas y signos que involucran los sistemas circulatorio y   | 2          | 1,06          | 79,37         |
| R54-Senilidad  | 3          | 1,59          | 80,95         |
| R60-Edema, no clasificado en otra parte                                  | 1          | 0,53          | 81,48         |
| R95-Síndrome de la muerte súbita infantil                                | 1          | 0,53          | 82,01         |
| V09-Peaton lesionado en otros accidentes de transporte, y en los no e    | 3          | 1,59          | 83,60         |
| V87-Accidente de tránsito de tipo especificado, pero donde se descon     | 1          | 0,53          | 84,13         |
| V89-Accidente de vehículo de motor o sin motor, tipo de vehículo no es   | 6          | 3,17          | 87,30         |
| W39-Explosión de fuegos artificiales                                     | 1          | 0,53          | 87,83         |
| W69-Ahogamiento y sumersión mientras se esta en aguas naturales          | 3          | 1,59          | 89,42         |
| W74-Ahogamiento y sumersión no especificados                             | 1          | 0,53          | 89,95         |
| W80-Inhalación e ingestión de otros objetos que causan obstrucción d     | 2          | 1,06          | 91,01         |
| X09-Exposición a humos, fuegos o llamas no especificados                 | 1          | 0,53          | 91,53         |
| X45-Envenenamiento accidental por, y exposición al alcohol               | 1          | 0,53          | 92,06         |
| X59-Exposición a factores no especificados                               | 9          | 4,76          | 96,83         |
| X68-Envenenamiento autoinfligido intencionalmente por, y exposición a    | 1          | 0,53          | 97,35         |
| X91-Agresión por ahorcamiento, estrangulamiento y sofocación             | 1          | 0,53          | 97,88         |
| X99-Agresión con objeto cortante   | 1          | 0,53          | 98,41         |
| Y09-Agresión por medios no especificados                                 | 1          | 0,53          | 98,94         |
| Y19-Envenenamiento por exposición a otros productos químicos y sus       | 1          | 0,53          | 99,47         |
| Y86-Secuelas de otros accidentes   | 1          | 0,53          | 100,00        |
| <b>Total</b>   | <b>189</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

## ANEXO N° 4

### OFERTA DE PAQUETES DE SERVICIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA

#### Salas de Velación Bosmediano Asociados

**"EN ESOS MOMENTOS DIFÍCILES NOSOTROS LO HACEMOS POR USTED"**

**EL MEJOR SERVICIO EXEQUIAL ESTÁ EN SALAS DE VELACIÓN BOSMEDIANO ASOCIADOS, A SU DISPOSICIÓN EN NUESTROS PLANES ASISTENCIALES**

**SALAS DE VELACION BOSMEDIANO ASOCIADOS**  
Telf: 2959 976  
Ibarra Ecuador

| <b>ESTÁNDAR</b>                        |                                     | <b>ELITE</b>                           |   |
|--|-------------------------------------|--|---|
| 1.                                     | Trámites de Documentación.          | 1.                                     | Trámites de Documentación.                                    |
| 2.                                     | Asesoría Legal Gratuita.            | 2.                                     | Asesoría Legal Gratuita.                                      |
| 3.                                     | Sala de Velación por 24 horas.      | 3.                                     | Sala de Velación por 24 horas.                                |
| 4.                                     | Féretro metálico sin adornos.       | 4.                                     | Féretro metálico (3 modelos a elegir).                        |
| 5.                                     | Servicio de Auto carroza            | 5.                                     | Servicio de Auto carroza.                                     |
| 6.                                     | Insumos de Cafetería ilimitado.     | 6.                                     | Insumos de Cafetería ilimitado.                               |
| 7.                                     | Libro de Condolencias.              | 7.                                     | Servicio de cafetería.  |
| 8.                                     | Servicio de cafetería.              | 8.                                     | Libro de Condolencias.  |
| 9.                                     | Servicio Religioso.                 | 9.                                     | Servicio Religioso.   |
| 10.                                    | Música Ambiental.                   | 10.                                    | Acompañamiento musical durante el servicio Religioso.         |
| 11.                                    | 2 Arreglos florales laterales.      | 11.                                    | Música Ambiental.   |
| 12.                                    | Un rosario de oración con piano.    | 12.                                    | Un rosario de oración con piano.                              |
| 13.                                    | Servicio de Parte Mortuorio.        | 13.                                    | Un rosario de oración con piano antes del servicio religioso. |
| 14.                                    | Servicio de internet WiFi gratuito. | 14.                                    | Rosario collar.   |
| 15.                                    | Servicio de vigilancia privada.     | 15.                                    | 4 arreglos florales laterales.                                |
| 16.                                    | Parqueadero Privado Gratuito.       | 16.                                    | Servicio Parte Mortuorio.                                     |
|  |                                     | 17.                                    | Servicio de telefonía. (local y regional.)                    |
|  |                                     | 18.                                    | Servicio de internet WiFi gratuito.                           |
|  |                                     | 19.                                    | Servicio de vigilancia privada.                               |
|  |                                     | 20.                                    | Parqueadero Privado Gratuito.                                 |
| <b>PRECIO NORMAL \$ . 595.00</b>       |                                     | <b>PRECIO NORMAL: \$ . 705 .00</b>     |   |
| <b>CON COFRE DE MADERA \$ . 790.00</b> |                                     | <b>CON COFRE DE MADERA \$ . 980.00</b> |   |
| <b>ECONOMICO</b>                       |                                     | <b>SALA DE VELACIÓN</b>                |   |
| 1.                                     | Sala de Velación por 24 horas.      | 1.                                     | Sala de Velación por 24 horas.                                |
| 2.                                     | Féretro Metálico sin adornos.       | 2.                                     | Insumos de Cafetería ilimitado                                |
| 3.                                     | Música ambiental.                   | 3.                                     | Servicio de Cafetería.  |
| 4.                                     | Servicio de Cafetería e insumos.    | 4.                                     | Música Ambiental.   |
| 5.                                     | Servicio de auto carroza completo.  | 5.                                     | Servicio de Auto Carroza completo.                            |
| 6.                                     | Servicio de Internet WiFi gratuito. | 6.                                     | Servicio de internet WiFi gratuito.                           |
| 7.                                     | Servicio de vigilancia privada.     | 7.                                     | Servicio de vigilancia privada.                               |
| 8.                                     | Parqueadero privado gratuito.       | 8.                                     | Parqueadero Privado gratuito.                                 |
| <b>PRECIO NORMAL \$ . 450.00</b>       |                                     | <b>PRECIO NORMAL \$ . 380.00</b>       |   |

**PAGOS DE CONTADO**

**CONVENIOS CON LAS MEJORES AGENCIAS DE SEGUROS Y EMPRESAS FUNERARIAS DE QUITO Y GUAYAS**

## La Merced – Casa de Velaciones

### DATOS PERSONALES ANEXO DETALLES Y PLAN

Nombres y Apellidos Fallecido (a):

Dirección:

Teléfonos:

Persona Familiar Responsable

Dirección:

Teléfonos:

Hora de retiro del Cliente:

### COBERTURA PLAN PLATINO

Costo : Efectivo o Cheque: USD \$ 899.00      Crédito: USD \$ 1.009,00

1. Sala de Velaciones "24 Horas"
2. Cofre de Metal Standard
3. Trámites Legales: Registro Civil, (Fiscalía, Morgue en caso de que se requiera)
4. Traslado Completo (auto carroza)
5. Celebración religiosa
6. Música Ambiental
7. 3 Arreglos Florales
8. Libro de Condolencias
9. Rosario
10. Cafetería durante el servicio

Firma Familiar responsable

CI:

**NOTA:** NO SE PERMITE NINGÚN LICOR DURANTE EL SERVICIO DE VELACIÓN.

EL HORARIO DE ATENCIÓN EN LA NOCHE ES HASTA LAS DOCE PM.



**ANEXO Nº 5**

**LOGOTIPOS DEL CENTRO DE ASISTENCIA EXEQUIAL**

**Opción Nº 1**



**Opción Nº 2**



**Opción Nº 3**



## ANEXO N° 6

### TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO BANCARIO

| BENEFICIARIO           |           | "CELESTIAL"      |          |            |
|------------------------|-----------|------------------|----------|------------|
| INSTITUCIÓN FINANCIERA |           | Banco Proamérica |          |            |
| CAPITAL PRESTAMO       |           | 57.330,35        |          |            |
| TASA DE INTERES        |           | 11,23%           |          |            |
| PLAZO                  |           | 5 AÑOS           |          |            |
| MONEDA                 |           | DÓLARES          |          |            |
| AMORTIZACION CADA      |           | 30 DIAS          |          |            |
| NÚMERO DE PERIODOS     |           | 60               |          |            |
| MES                    | SALDO     | INTERES          | CAPITAL  | PAGO CUOTA |
| 0                      | 57.330,35 |                  |          |            |
| 1                      | 56.613,78 | 536,52           | 716,57   | 1.253,09   |
| 2                      | 55.890,50 | 529,81           | 723,28   | 1.253,09   |
| 3                      | 55.160,46 | 523,04           | 730,04   | 1.253,09   |
| 4                      | 54.423,58 | 516,21           | 736,88   | 1.253,09   |
| 5                      | 53.679,81 | 509,31           | 743,77   | 1.253,09   |
| 6                      | 52.929,08 | 502,35           | 750,73   | 1.253,09   |
| 7                      | 52.171,32 | 495,33           | 757,76   | 1.253,09   |
| 8                      | 51.406,47 | 488,24           | 764,85   | 1.253,09   |
| 9                      | 50.634,46 | 481,08           | 772,01   | 1.253,09   |
| 10                     | 49.855,23 | 473,85           | 779,23   | 1.253,09   |
| 11                     | 49.068,70 | 466,56           | 786,52   | 1.253,09   |
| 12                     | 48.274,82 | 459,20           | 793,89   | 1.253,09   |
| 13                     | 47.473,50 | 451,77           | 801,31   | 1.253,09   |
| 14                     | 46.664,69 | 444,27           | 808,81   | 1.253,09   |
| 15                     | 45.848,30 | 436,70           | 816,38   | 1.253,09   |
| 16                     | 45.024,28 | 429,06           | 824,02   | 1.253,09   |
| 17                     | 44.192,55 | 421,35           | 831,73   | 1.253,09   |
| 18                     | 43.353,03 | 413,57           | 839,52   | 1.253,09   |
| 19                     | 42.505,65 | 405,71           | 847,37   | 1.253,09   |
| 20                     | 41.650,35 | 397,78           | 855,30   | 1.253,09   |
| 21                     | 40.787,04 | 389,78           | 863,31   | 1.253,09   |
| 22                     | 39.915,65 | 381,70           | 871,39   | 1.253,09   |
| 23                     | 39.036,11 | 373,54           | 879,54   | 1.253,09   |
| 24                     | 38.148,34 | 365,31           | 887,77   | 1.253,09   |
| 25                     | 37.252,25 | 357,00           | 896,08   | 1.253,09   |
| 26                     | 36.347,79 | 348,62           | 904,47   | 1.253,09   |
| 27                     | 35.434,85 | 340,15           | 912,93   | 1.253,09   |
| 28                     | 34.513,38 | 331,61           | 921,48   | 1.253,09   |
| 29                     | 33.583,28 | 322,99           | 930,10   | 1.253,09   |
| 30                     | 32.644,48 | 314,28           | 938,80   | 1.253,09   |
| 31                     | 31.696,89 | 305,50           | 947,59   | 1.253,09   |
| 32                     | 30.740,43 | 296,63           | 956,46   | 1.253,09   |
| 33                     | 29.775,02 | 287,68           | 965,41   | 1.253,09   |
| 34                     | 28.800,58 | 278,64           | 974,44   | 1.253,09   |
| 35                     | 27.817,02 | 269,53           | 983,56   | 1.253,09   |
| 36                     | 26.824,25 | 260,32           | 992,77   | 1.253,09   |
| 37                     | 25.822,20 | 251,03           | 1.002,06 | 1.253,09   |
| 38                     | 24.810,76 | 241,65           | 1.011,43 | 1.253,09   |
| 39                     | 23.789,86 | 232,19           | 1.020,90 | 1.253,09   |
| 40                     | 22.759,41 | 222,63           | 1.030,45 | 1.253,09   |
| 41                     | 21.719,31 | 212,99           | 1.040,10 | 1.253,09   |
| 42                     | 20.669,48 | 203,26           | 1.049,83 | 1.253,09   |
| 43                     | 19.609,83 | 193,43           | 1.059,65 | 1.253,09   |
| 44                     | 18.540,26 | 183,52           | 1.069,57 | 1.253,09   |

|              |           |                  |                  |                  |
|--------------|-----------|------------------|------------------|------------------|
| 45           | 17.460,68 | 173,51           | 1.079,58         | 1.253,09         |
| 46           | 16.370,99 | 163,40           | 1.089,68         | 1.253,09         |
| 47           | 15.271,11 | 153,21           | 1.099,88         | 1.253,09         |
| 48           | 14.160,94 | 142,91           | 1.110,17         | 1.253,09         |
| 49           | 13.040,37 | 132,52           | 1.120,56         | 1.253,09         |
| 50           | 11.909,32 | 122,04           | 1.131,05         | 1.253,09         |
| 51           | 10.767,69 | 111,45           | 1.141,64         | 1.253,09         |
| 52           | 9.615,37  | 100,77           | 1.152,32         | 1.253,09         |
| 53           | 8.452,26  | 89,98            | 1.163,10         | 1.253,09         |
| 54           | 7.278,28  | 79,10            | 1.173,99         | 1.253,09         |
| 55           | 6.093,30  | 68,11            | 1.184,97         | 1.253,09         |
| 56           | 4.897,24  | 57,02            | 1.196,06         | 1.253,09         |
| 57           | 3.689,98  | 45,83            | 1.207,26         | 1.253,09         |
| 58           | 2.471,43  | 34,53            | 1.218,55         | 1.253,09         |
| 59           | 1.241,47  | 23,13            | 1.229,96         | 1.253,09         |
| 60           | 0,00      | 11,62            | 1.241,47         | 1.253,09         |
| <b>TOTAL</b> |           | <b>17.854,86</b> | <b>57.330,35</b> | <b>75.185,21</b> |

Elaborado por: El Autor

## ANEXO N° 7

### TASAS DE APORTACIÓN IESS

**TASAS DE APORTACIÓN:**  
(Resolución CD. 261 de 2009-05-26)

| <b>TRABAJADORES DEL SECTOR PRIVADO BAJO RELACIÓN DE DEPENDENCIA,<br/>ASI COMO DE LOS MIEMBROS DEL CLERO SECULAR</b> |                 |                 |              |
|---|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>CONCEPTO</b>   | <b>PERSONAL</b> | <b>PATRONAL</b> | <b>TOTAL</b> |
| S. INVALIDEZ VEJEZ Y MURTE  | 6.64            | 3.10            | 9.74         |
| S. SALUD  | 0.00            | 5.71            | 5.71         |
| S. RIESGOS DEL TRABAJO  | 0.00            | 0.55            | 0.55         |
| S. CESANTIA   | 2.00            | 1.00            | 3.00         |
| S. SOCIAL CAMPESINO   | 0.35            | 0.35            | 0.70         |
| GASTOS ADMINISTRACION   | 0.36            | 0.44            | 0.80         |
| <b>TOTAL APORTES</b>  | <b>9.35</b>     | <b>11.15</b>    | <b>20.50</b> |

## ANEXO N° 8

### TASAS DE INTERES BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

| <b>Tasas de Interés</b>   |         |  |         |
|---|---------|--|---------|
| <b>ABRIL 2012 (*)</b>   |         |  |         |
| <b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>                 |         |  |         |
| Tasas Referenciales   |         | Tasas Máximas                                    |         |
| Tasa Activa Efectiva Referencial<br>para el segmento:                 | % anual | Tasa Activa Efectiva Máxima<br>para el segmento: | % anual |
| Productivo Corporativo  | 8.17    | Productivo Corporativo                           | 9.33    |
| Productivo Empresarial  | 9.53    | Productivo Empresarial                           | 10.21   |
| Productivo PYMES  | 11.20   | Productivo PYMES                                 | 11.83   |
| Consumo   | 15.91   | Consumo  | 16.30   |
| Vivienda  | 10.64   | Vivienda   | 11.33   |
| Microcrédito Acumulación Ampliada                                     | 22.44   | Microcrédito Acumulación Ampliada                | 25.50   |
| Microcrédito Acumulación Simple                                       | 25.20   | Microcrédito Acumulación Simple                  | 27.50   |
| Microcrédito Minorista  | 28.82   | Microcrédito Minorista                           | 30.50   |
| <b>2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b> |         |  |         |
| Tasas Referenciales   |         | Tasas Referenciales                              |         |
| Tasas Referenciales   | % anual | Tasas Referenciales                              | % anual |
| Depósitos a plazo   | 4.53    | Depósitos de Ahorro                              | 1.41    |
| Depósitos monetarios  | 0.60    | Depósitos de Tarjetahabientes                    | 0.63    |
| Operaciones de Reporto  | 0.24    |  |         |
| <b>3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>  |         |  |         |
| Tasas Referenciales   |         | Tasas Referenciales                              |         |
| Tasas Referenciales   | % anual | Tasas Referenciales                              | % anual |
| Plazo 30-60   | 3.89    | Plazo 121-180                                    | 5.11    |
| Plazo 61-90   | 3.67    | Plazo 181-360                                    | 5.65    |
| Plazo 91-120  | 4.93    | Plazo 361 y más                                  | 5.35    |