



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**SEDE MORONA SANTIAGO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA**  
**EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA PROVINCIA**  
**MORONA SANTIAGO, CANTÓN MORONA, PARROQUIA**  
**MACAS 2023**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**AUTORA:**

**JENNIFER ANDREA GARCÍA LLANOS**

Macas – Ecuador

2024



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**SEDE MORONA SANTIAGO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA PROVINCIA  
MORONA SANTIAGO, CANTÓN MORONA, PARROQUIA  
MACAS 2023**

**Trabajo de Titulación**

**Tipo:** Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**AUTORA:** JENNIFER ANDREA GARCÍA LLANOS

**DIRECTOR:** ING.DIEGO IVÁN CAJAMARCA CARRAZCO. MGS.

Macas – Ecuador

2024

© 2024, Jennifer Andrea García Llanos

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Jennifer Andrea García Llanos, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Macas, 20 de mayo de 2024.

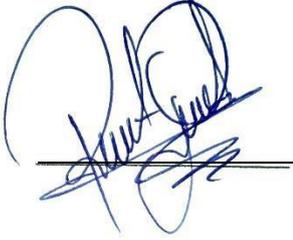
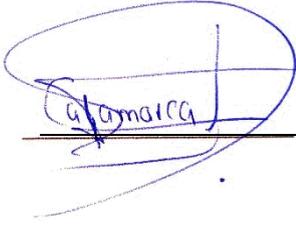
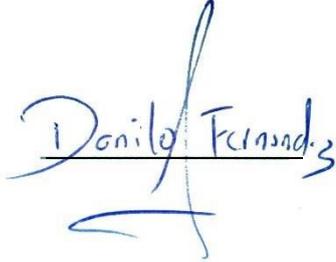


**Jennifer Andrea García Llanos**

**1400877021**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**SEDE MORONA SANTIAGO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; tipo: Proyecto de Investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA PROVINCIA MORONA SANTIAGO, CANTÓN MORONA, PARROQUIA MACAS 2023**, realizado por la señorita: **JENNIFER ANDREA GARCÍA LLANOS**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. Victoria Renata Ojeda Silva <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>		2024-05-20
Ing. Diego Iván Cajamarca Carrasco Mgs. <b>DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>		2024-05-20
Ing. Danilo Fernando Fernández. Mgs <b>ASESOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>		2024-05-20

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de titulación sobre todo a Dios, que me ha dado la vida, amor, fuerza y me ha permitido llegar a este importante momento de mi formación profesional. A mi querida madre Glenda de los Ángeles Llanos Ruíz, por ser el pilar fundamental y manifestarme siempre su cariño y apoyo incondicional, quien me respaldó incondicionalmente desde el principio hasta llegar a donde me encuentro ahora. A mi amado padre Julio Daniel García Rivadeneira por su amor, su creencia en que triunfaría y sus consejos para convertirme en alguien en la vida. A mis Hermanos Michael y Gabriel, A mis apreciados tíos Cumandá, Rolando, Darwin, Rober, Edwin, Milton y mi abuelita Heralda Ricardina Ruiz por su apoyo incondicional que me brindaron amor y consejos en los momentos más difíciles de mi vida y me permitieron continuar con mi formación académica.

Jennifer

## AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios, por brindarme la fortaleza y sabiduría suficiente para continuar con esta carrera universitaria y concluir el trabajo de titulación, a mis amados padres Julio Daniel García Rivadeneira y Glenda de los Ángeles Llanos Ruíz, por confiar en mí y brindarme su respaldo incondicional durante esta extensa travesía dándome sus consejos y amor para ayudarme a lograr mis objetivos. A mi Director Ing. Diego Cajamarca y Asesor Ing. Danilo Fernández expresar mis sinceros agradecimientos por su invaluable colaboración y orientación a lo largo de este arduo proceso académico. A mi apreciada Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Honorables docentes y directores de la facultad de Contabilidad y Auditoría quienes forman profesionales de excelencia y a todos aquellos que han sido parte de este logro a lo largo de mi vida.

Jennifer

## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xv
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xvii
RESUMEN.....	xviii
ABSTRACT .....	xviii
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	2
1.1 Planteamiento del Problema .....	2
1.1.1 Sistematización del Problema .....	3
1.2 Objetivos .....	3
1.1.2 General.....	3
1.1.3 Específicos.....	3
1.3 Justificación .....	3
1.1.4 Justificación Teórica .....	3
1.1.5 Justificación Metodológica .....	4
1.1.6 Justificación Práctica .....	4
1.4 Pregunta de investigación .....	4
CAPÍTULO II .....	5
2. MARCO TEÓRICO .....	5
2.1 Referencias Teóricas .....	5
2.1.1 Planificación organizacional .....	5
2.2 La Empresa.....	5
2.3 Los Servicios Funerarios .....	9
2.3.1 Servicios exequiales.....	9
2.4 Estudio Factibilidad .....	14
2.4.1 Etapas del estudio de factibilidad .....	14
2.5 Financiamiento .....	18

2.6	Capital de trabajo.....	20
2.7	El Estudio de Mercado.....	21
2.7.1	Etapas del estudio de mercado.....	21
2.8	Análisis financiero .....	25
2.8.1	Viabilidad financiera .....	26
2.8.2	Estados financieros proyectados.....	27
2.8.3	Valor Actual Neto VAN.....	27
2.8.4	Tasa Interna de Retorno TIR.....	28
3.	MARCO METODOLÓGICO.....	32
3.1	Enfoque de investigación .....	32
3.1.1	Cualitativo.....	32
3.1.2	Cuantitativo .....	32
3.1.3	Mixto.....	33
3.2	Nivel de investigación.....	33
3.2.1	Descriptivo .....	33
3.2.2	Exploratorio.....	34
3.3	Diseño de Investigación.....	34
3.3.1	Diseño no Experimental.....	34
3.4	Tipo de estudio.....	34
3.4.1	Investigación Documental.....	34
3.4.2	Investigación de Campo.....	34
3.4.3	Análisis de demanda actual .....	35
3.5	Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra.....	36
3.5.1	Población .....	36
3.5.2	Muestra .....	37
3.6	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación.....	37
3.6.1	Métodos .....	37
3.6.2.1	<i>Método deductivo</i> .....	38
3.6.3.1	<i>Método analítico</i> .....	38

3.6.2	Técnicas.....	38
3.6.3	Instrumentos.....	39
4.	<b>MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>41</b>
4.1	Procesamiento, análisis e interpretación de resultados.....	41
4.1.1	Encuesta realizada a la parroquia Macas sobre la importancia de los servicios exequiales, del cantón Morona.....	41
5.	<b>MARCO PROPOSITIVO .....</b>	<b>55</b>
5.1	Titulo .....	55
5.2	Estudio de Factibilidad .....	55
5.2.1	Propuesta .....	55
5.3	Estudio de Mercado .....	55
5.3.1	Identificación del producto con análisis cualitativo y cuantitativo .....	55
5.3.2	Mercado Meta .....	55
5.3.3	Segmentación de Mercado.....	56
5.3.4	Estudio de la Demanda .....	57
5.3.5	Análisis de la demanda .....	57
5.3.6	Demanda actual.....	58
5.3.7	Tamaño del Mercado .....	58
5.3.8	Necesidades de Servicio .....	58
5.3.9	Competencia .....	59
5.3.10	Estrategias para Satisfacer la Demanda Actual .....	59
5.3.11	Demanda proyectada .....	60
5.3.12	Análisis de la oferta.....	62
5.3.13	Mix de Marketing.....	64
5.4	Estudio Técnico .....	68
5.4.1	Localización .....	68
5.4.2	Tamaño .....	68
5.4.3	Ingeniería del proyecto .....	70
5.4.4	Inversión del proyecto.....	72

5.4.5	Macro localización .....	76
5.4.6	Micro localización .....	77
5.5	Diseño de planta .....	78
5.5.1	Descripción de los procesos .....	79
5.6	Estudio Administrativo.....	87
5.6.1	Nombre de la empresa .....	87
5.6.2	Logotipo .....	87
5.6.3	Slogan.....	87
5.6.4	Estudio Legal y Organizacional.....	88
5.6.5	Requisitos de GAD de cantón Morona.....	88
5.6.6	Fundamento o Marco Legal .....	89
5.6.7	DE LAS EMPRESAS QUE OFRECEN SERVICIOS FUNERARIOS:.....	89
5.6.8	DE LAS SALAS DE VELACIÓN Y FUNERARIAS .....	91
5.6.9	DE LA FORMOLIZACIÓN.....	91
5.6.10	EL IMPACTO Y MANEJO AMBIENTAL .....	92
5.6.11	MANEJO DE LOS DESECHOS ESPECIALES Y PELIGROSOS.....	92
5.7	LA ORGANIZACIÓN.....	93
5.7.1	PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO .....	93
5.7.2	REQUISITOS ESPECIFICOS DE CADA ESTABLECIMIENTO.....	96
5.8	FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA .....	96
5.8.1	VISIÓN .....	96
5.8.2	MISIÓN.....	96
5.8.3	Principios y Valores .....	96
5.8.4	Objetivos estratégicos .....	97
5.8.5	Políticas de Calidad de la Empresa de Servicios Exequiales.....	97
5.9	DISEÑO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA .....	98
5.9.1	Asignación de funciones de gestión en una empresa funeraria.....	98
5.9.2	Funciones .....	99
5.10	Estudio Financiero .....	100

Tiene que ver con la identificación de los recursos financieros necesarios para llevar a cabo el proyecto.....	100
5.10.1 Inversiones Y Financiamiento.....	100
5.10.2 Costo del Servicio .....	103
5.10.3 Financiamiento .....	110
5.10.4 Análisis de Costos.....	110
5.10.5 Costos Totales del Servicio .....	111
5.10.6 Gastos Financieros .....	112
5.10.7 Clasificación de Costos.....	116
5.10.8 Determinación de Costos .....	117
5.10.9 Establecimiento De Ingresos .....	117
5.10.10 Presupuesto Proyectado.....	117
5.11 EVALUACIÓN FINANCIERA .....	121
5.11.1 Evaluación de Proyectos .....	121
5.11.2 Flujo de Caja .....	121
5.11.3 Valor Actual Neto.....	123
5.11.4 Tasa Interna de Retorno.....	124
5.11.5 Determinación Del Punto De Equilibrio .....	125
CONCLUSIONES.....	127
RECOMENDACIONES.....	128
BIBLIOGRAFÍA.....	
ANEXOS.....	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 2-1:</b> <i>Tipos de servicios exequiales</i> .....	11
<b>Tabla 2-2:</b> <i>Análisis del VAN</i> .....	28
<b>Tabla 3-1:</b> <i>Proyección de la demanda</i> .....	35
<b>Tabla 3-2:</b> <i>Población Total de Macas</i> .....	36
<b>Tabla 4-1:</b> <i>Respuestas de la pregunta 1</i> .....	41
<b>Tabla 4-2:</b> <i>Respuestas de la pregunta 2</i> .....	42
<b>Tabla 4-3:</b> <i>Respuestas de la pregunta 3</i> .....	43
<b>Tabla 4-4:</b> <i>Respuestas de la pregunta 4</i> .....	44
<b>Tabla 4-5:</b> <i>Respuestas de la pregunta 5</i> .....	45
<b>Tabla 4-6:</b> <i>Respuestas de la pregunta 6</i> .....	46
<b>Tabla 4-7:</b> <i>Respuestas de la pregunta 7</i> .....	47
<b>Tabla 4-8:</b> <i>Respuestas de la pregunta 8</i> .....	48
<b>Tabla 4-9:</b> <i>Respuestas de la pregunta 9</i> .....	49
<b>Tabla 4-10:</b> <i>Respuestas de la pregunta 10</i> .....	50
<b>Tabla 4-11:</b> <i>Respuestas de la pregunta 11</i> .....	50
<b>Tabla 4-12:</b> <i>Respuestas de la pregunta 12</i> .....	51
<b>Tabla 4-13:</b> <i>Respuestas de la pregunta 13</i> .....	52
<b>Tabla 4-14:</b> <i>Respuestas de la pregunta 14</i> .....	53
<b>Tabla 5-1:</b> <i>Segmentación de mercado</i> .....	56
<b>Tabla 5-2:</b> <i>Crecimiento Poblacional</i> .....	57
<b>Tabla 5-3:</b> <i>Tasa de mortalidad por cada 1.000 habitantes</i> .....	57
<b>Tabla 5-4:</b> <i>Proyección de la demanda</i> .....	62
<b>Tabla 5-5:</b> <i>Competencia funerarias</i> .....	63
<b>Tabla 5-6:</b> <i>Proyección de la Oferta</i> .....	63
<b>Tabla 5-7:</b> <i>Análisis de la Oferta Insatisfecha</i> .....	63
<b>Tabla 5-8:</b> <i>Clasificación del servicio</i> .....	67
<b>Tabla 5-9:</b> <i>Servicio Completo</i> .....	67
<b>Tabla 5-10:</b> <i>Matriz de localización</i> .....	68
<b>Tabla 5-11:</b> <i>Capacidad instalada</i> .....	69
<b>Tabla 5-12:</b> <i>Servicios Anuales</i> .....	69
<b>Tabla 5-13:</b> <i>Capacidad Utilizada</i> .....	70
<b>Tabla 5-14:</b> <i>Requerimientos del proceso productivo</i> .....	73
<b>Tabla 5-15:</b> <i>Simbología del diagrama del flujo</i> .....	82

<b>Tabla 5-16:</b> <i>Evaluación ponderada del nombre la empresa servicios exequiales</i> .....	87
<b>Tabla 5-17:</b> <i>Descripción de las funciones</i> .....	99
<b>Tabla 5-18:</b> <i>Arriendo del Local</i> .....	100
<b>Tabla 5-19:</b> <i>Muebles y Enseres</i> .....	100
<b>Tabla 5-20:</b> <i>Equipo de Oficina</i> .....	101
<b>Tabla 5-21:</b> <i>Herramientas</i> .....	101
<b>Tabla 5-22:</b> <i>Vehículo</i> .....	102
<b>Tabla 5-23:</b> <i>Equipo de Computo</i> .....	102
<b>Tabla 5-24:</b> <i>Activos fijos</i> .....	102
<b>Tabla 5-25:</b> <i>Activos Diferidos</i> .....	103
<b>Tabla 5-26:</b> <i>Insumos indirectos</i> .....	103
<b>Tabla 5-27:</b> <i>Mano de Obra Directa</i> .....	104
<b>Tabla 5-28:</b> <i>Insumos Indirectos</i> .....	104
<b>Tabla 5-29:</b> <i>Servicio Religioso</i> .....	104
<b>Tabla 5-30:</b> <i>Mano de Obra Indirecta</i> .....	105
<b>Tabla 5-31:</b> <i>Sueldos y Salarios</i> .....	105
<b>Tabla 5-32:</b> <i>Energía Eléctrica</i> .....	105
<b>Tabla 5-33:</b> <i>Servicio Telefónico</i> .....	105
<b>Tabla 5-34:</b> <i>Agua Potable</i> .....	106
<b>Tabla 5-35:</b> <i>Internet</i> .....	106
<b>Tabla 5-36:</b> <i>Útiles de Oficina</i> .....	106
<b>Tabla 5-37:</b> <i>Útiles de Aseo</i> .....	107
<b>Tabla 5-38:</b> <i>Gasto de Publicidad</i> .....	107
<b>Tabla 5-39:</b> <i>Combustible y Lubricantes</i> .....	108
<b>Tabla 5-40:</b> <i>Resumen del Capital de Trabajo</i> .....	108
<b>Tabla 5-41:</b> <i>Inversiones</i> .....	109
<b>Tabla 5-42:</b> <i>Calculo Financiamiento</i> .....	110
<b>Tabla 5-43:</b> <i>Financiamiento</i> .....	110
<b>Tabla 5-44:</b> <i>Depreciación</i> .....	110
<b>Tabla 5-45:</b> <i>Costo del Servicio</i> .....	111
<b>Tabla 5-46:</b> <i>Gastos Administrativos</i> .....	111
<b>Tabla 5-47:</b> <i>Gastos de Ventas</i> .....	111
<b>Tabla 5-48:</b> <i>Tabla De Amortización Crédito Bancario</i> .....	112
<b>Tabla 5-49:</b> <i>Intereses</i> .....	115
<b>Tabla 5-50:</b> <i>Amortización de Activos Diferidos</i> .....	115
<b>Tabla 5-51:</b> <i>Clasificación de Costos</i> .....	116

<b>Tabla 5-52:</b> <i>Representación Costos</i> .....	117
<b>Tabla 5-53:</b> <i>Costo unitario del servicio</i> .....	117
<b>Tabla 5-54:</b> <i>Precio de Venta</i> .....	117
<b>Tabla 5-55:</b> <i>Ingresos</i> .....	117
<b>Tabla 5-56:</b> <i>Presupuesto Proyectado</i> .....	119
<b>Tabla 5-57:</b> <i>Estado de pérdidas y ganancias proyecta</i> .....	120
<b>Tabla 5-58:</b> <i>Flujo de Caja</i> .....	122

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 2-1:</b> Etapas del estudio de factibilidad.....	15
<b>Ilustración 2-2:</b> Flujograma de funcionamiento de la empresa.....	16
<b>Ilustración 2-3:</b> Análisis del mercado.....	22
<b>Ilustración 2-4:</b> Etapas del estudio de factibilidad.....	30
<b>Ilustración 5-1:</b> Macro localización.....	77
<b>Ilustración 5-2:</b> Micro localización .....	78
<b>Ilustración 5-3:</b> Flujograma del Servicio .....	83
<b>Ilustración 5-4:</b> Flujograma de preparación del cadáver .....	84
<b>Ilustración 5-5:</b> Flujograma de procesos de Tanatopraxia.....	85
<b>Ilustración 5-6:</b> Flujograma de procesos de cremación .....	86
<b>Ilustración 5-7:</b> Logotipo Servicios Exequiales .....	87
<b>Ilustración 5-8:</b> Derechos Del Permiso De Funcionamiento .....	94
<b>Ilustración 5-9:</b> Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos de servicios .....	96
<b>Ilustración 5-10:</b> Organigrama Estructural.....	99

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 4-1:</b> Análisis de respuestas.....	41
<b>Gráfico 4-2:</b> Análisis de las respuestas de la pregunta 2.....	42
<b>Gráfico 4-3:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 3.....	43
<b>Gráfico 4-4:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 4.....	44
<b>Gráfico 4-5:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 5.....	45
<b>Gráfico 4-6:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 6.....	46
<b>Gráfico 4-7:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 7.....	47
<b>Gráfico 4-8:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 8.....	48
<b>Gráfico 4-9:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 9.....	49
<b>Gráfico 4-10:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 10.....	50
<b>Gráfico 4-11:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 11.....	51
<b>Gráfico 4-12:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 12.....	52
<b>Gráfico 4-13:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 13.....	53
<b>Gráfico 4-14:</b> Porcentaje de las respuestas de la pregunta 14.....	54
<b>Gráfico 5-1:</b> ¿Ha utilizado servicios exequiales en los últimos 5 años?.....	60
<b>Gráfico 5-2:</b> Proyección de la demanda.....	62
<b>Gráfico 5-3:</b> Diseño de planta.....	78

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

<b>ANEXO A: MODELO DE ENCUESTA APLICADA A TRAVESTRAVÉS DE LA PLATAFORMA MICROSOFT FORMS A LOS HABITHABITANTES DE MACAS. ....</b>	<b>135</b>
--	------------

## RESUMEN

La provincia de Morona Santiago, específicamente en Macas, enfrentaba desafíos significativos debido a la carencia de una empresa dedicada a servicios funerarios, lo que generaba inconvenientes para la comunidad al carecer de una oferta adecuada para satisfacer las demandas en este ámbito. Esta falta de servicios exequiales planteaba problemas logísticos y emocionales para los residentes, quienes se veían obligados a recurrir a empresas ubicadas en localidades distantes, lo que aumentaba los costos y dificultaba el proceso de despedida de sus seres queridos. Conscientes de esta situación, un grupo de líderes comunitarios y empresarios locales decidió emprender un estudio exhaustivo para evaluar la viabilidad de implementar una empresa que ofreciera una variedad de servicios funerarios en Macas. Este estudio se llevó a cabo durante varios meses y abarcó aspectos económicos, sociales y culturales relevantes para la comunidad. Se realizaron encuestas, entrevistas y análisis de mercado para recopilar datos precisos sobre las necesidades y preferencias de la población. Los resultados obtenidos demostraron una clara demanda insatisfecha de servicios exequiales en Macas, lo que confirmó la necesidad de establecer una empresa local en este sector. Además, se identificaron oportunidades de crecimiento y desarrollo económico para la región mediante la creación de empleo y la mejora de la infraestructura de servicios. En este contexto, el estudio concluyó que la implementación de una empresa de servicios funerarios en Macas era no solo viable, sino también beneficiosa para la comunidad en términos económicos y sociales.

**Palabras clave:** <PROYECTO DE FACTIBILIDAD>, < SERVICIOS EXEQUIALES>, <INDICADORES FINANCIEROS>, <VALOR ACTUAL NETO (VAN) >, < MACAS (PARROQUIA)>.



17-06-2024

0757-DBRA-UPT-2024

## **ABSTRACT**

The province of Morona Santiago, particularly in Macas, encountered considerable difficulties due to the absence of a company specializing in funeral services. This situation led to inconveniences for the community due to the lack of an adequate supply to meet the demands in this area. The absence of funeral services resulted in logistical and emotional challenges for residents, who were compelled to utilize services provided by companies situated in distant locations, leading to increased costs and a more arduous process of bereavement. Aware of the situation, a group of community leaders and local businessmen initiated a comprehensive study to evaluate the feasibility of implementing a company offering various funeral services in Macas. The study was conducted over several months and encompassed a range of economic, social, and cultural aspects pertinent to the community. Surveys, interviews, and market analyses were conducted to ascertain the needs and preferences of the population. The study results indicated an unmet demand for funeral services in Macas, confirming the necessity of establishing a local company in this sector. Furthermore, the study identified potential avenues for economic growth and development in the region through job creation and enhancements to the service infrastructure. In this context, the study concluded that establishing a funeral services company in Macas was both feasible and beneficial to the community economically and socially.

**Keywords:** <FACTUALITY PROJECT>, <EXEQUIAL SERVICES>, <FINANCIAL INDICATORS>, <NET PRESENT VALUE (NPV) >, <MACAS (PARISH)>.

17-06-2024

0757-DBRA-UPT-2024



**Lic. Lina Morales R. Mgs.**  
Docente Sede Morona Santiago  
Cédula: 1707548929

## **INTRODUCCIÓN**

En este proyecto de investigación se han considerado múltiples aspectos fundamentales que han permitido una indagación tanto cuantitativo como cualitativo de la demanda de servicios funerarios, a pesar de que la demanda de estos servicios es alta en la ciudad de Macas no existe una empresa que los ofrezca aquí dentro de la población. La única alternativa disponible es el alquiler de servicios funerarios, pero estos carecen de una oferta integral. La falta de acceso a una atención de servicios adecuado representa un desafío significativo para la población, específicamente para los familiares más allegados del fallecido. En la parroquia Macas, la inexistencia de empresas que se dedican en este sector no ha contribuido a mejorar la situación económica y laboral de los habitantes de hecho, la población ha enfrentado dificultades debido al crecimiento del desempleo en los últimos años generado por la escases de trabajos.

Este proyecto tiene como objetivo la investigación del tema propuesto. El Trabajo de Integración Curricular está estructurado en 5 capítulos que se detallan a continuación:

En el primer capítulo, se aborda la problemática identificada en la Ciudad de Macas. Aquí se expone el planteamiento del problema, se delinear los problemas generales y específicos de la investigación, se definen los objetivos, y se presentan las justificaciones teóricas, metodológicas y prácticas que sustentarán el desarrollo de la investigación.

En el segundo capítulo, se incluye el marco teórico, que aborda los antecedentes de la investigación y fundamenta las investigaciones realizadas en fuentes bibliográficas confiables relacionadas con las variables de estudio.

En el tercer capítulo, se aborda el marco metodológico, que proporciona una descripción detallada del enfoque de la investigación, los métodos, la muestra, las técnicas e instrumentos de investigación que se emplearán en las encuestas para recopilar información pertinente, adecuada y precisa para el presente estudio.

En el cuarto capítulo, se presenta el marco de análisis e interpretación de resultados, donde se examinan en detalle los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los habitantes de la ciudad de Macas, junto con su análisis correspondiente.

En el quinto y último capítulo, titulado Marco Propositivo, se presenta el diseño de la planta de la empresa junto con los resultados derivados de las encuestas que exploran la viabilidad económica para un negocio de emprender iniciativas destinadas a satisfacer las necesidades de los residentes en el área específica.

# CAPÍTULO I

## 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1 Planteamiento del Problema

El planteamiento de este estudio es brindar a las familias macabeas una opción para velar a sus seres queridos en un lugar especial que se adapte a sus necesidades sin escasez de un presupuesto elevado. Además, los servicios exequiales pretenden reducir la contaminación causada por el velatorio en hogares, locales comerciales, sindicato de choferes, o salones de bailes que no cuentan con la preparación necesaria para esta actividad. Se propone evaluar la factibilidad del proyecto con el fin de establecer una empresa de servicios exequiales en la Provincia Morona Santiago, Cantón Morona, Parroquia Macas, y adaptarlo a un perfil diferente que pueda competir en el mercado.

La problemática radica en la falta de una organización empresarial que preste servicios exequiales con un valor agregado en esta área, lo que significa la potencialidad de la creación del negocio a las familias de la ciudad de Macas. Durante el proceso de sepultura de sus seres queridos y se responsabilice de todos los trámites. Las familias que sufren pérdidas enfrentan un gran desafío debido a la falta de servicios integrales. El propósito del proyecto es evaluar la situación actual que determine si es viable establecer una empresa de servicios exequiales en la parroquia Macas. Este análisis será esencial para crear un plan de negocios sólido y eficiente lo cual ayudará a identificar las necesidades, demandas y oportunidades del mercado local. (Solís, 2021, pág. 5)

Sin embargo, la labor más difícil después del fallecimiento de un ser querido es asegurar los servicios funerarios para rendir honrar su memoria. Este compromiso se vuelve complicado debido al estado emocional de nostalgia que comúnmente afecta a las personas, provocado por la trágica pérdida. (Parque de la Paz, 2022)

Las personas que se interesan en estos servicios lo hacen con la intención de aliviar las posibles cargas emocionales y financieras que podrían recaer sobre sus seres queridos después de su fallecimiento. Esto se logra liberándose de responsabilidades como preparar y transportar el cuerpo, reservar salas funerarias, pagar el servicio, entre otras. (Santamaría N. M., 2018, pág. 2)

### ***1.1.1 Sistematización del Problema***

- ¿Existe, suficiente demanda de servicios exequiales en la ciudad de Macas que respalda la viabilidad del proyecto?
- ¿Cuáles aspectos técnicos, legales, organizativos y medioambientales se requieren para llevar a cabo el proyecto en la zona geográfica mencionada?
- ¿Cuál es la visión de la empresa y cuáles son los objetivos a largo plazo para alcanzar un crecimiento y una posición sólida en el mercado local?
- ¿La ejecución de este proyecto resulta rentable? ¿En qué periodo se recupera la inversión realizada?

## **1.2 Objetivos**

### ***1.1.2 General***

Desarrollar la factibilidad para la creación de una empresa de servicios exequiales en la provincia Morona Santiago, cantón Morona, parroquia Macas 2023.

### ***1.1.3 Específicos***

- Determinar información teórica a través de la investigación de fuentes bibliográficas y principios teóricos primordiales para la realización de estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios exequiales.
- Identificar la factibilidad, económica, financiera, legal y administrativo de la creación de servicios exequiales en la provincia de Morona Santiago, cantón Morona, parroquia Macas 2023.
- Establecer la rentabilidad y fuentes de financiamiento mediante proyecciones para determinar su factibilidad.

## **1.3 Justificación**

### ***1.1.4 Justificación Teórica***

Desde el punto de vista teórico el estudio de investigación es establecer los fundamentos teóricos para un plan de viabilidad empresarial, se debe realizar un análisis más profundo del tema donde se logra gracias a la abundancia de información variada de diferentes fuentes, como libros, revistas, artículos, sitios web y documentos oficiales. Asimismo, contribuye a establecer los fundamentos teóricos del proyecto y a analizar aspectos relevantes como el potencial del mercado, la demanda de productos, los costos de producción y comercialización al igual que los efectos socioeconómicos del emprendimiento. Por consiguiente, este análisis de factibilidad se convierte en una herramienta esencial para la toma de decisiones sobre la implantación de la empresa que se requiere crear la cual es de Servicios Exequiales en la ciudad de Macas, tomando en cuenta información necesaria para evaluar su viabilidad y rentabilidad. (Maldonado, 2023, pág. 4)

### ***1.1.5 Justificación***

Para lograr los propósitos del proyecto de investigación, se utilizará un enfoque metodológico organizado que implica realizar un análisis exhaustivo para llevar a cabo un estudio de viabilidad de una empresa de servicios funerarios. Para evaluar el comportamiento del mercado y de los clientes, será esencial planificar y llevar a cabo acciones específicas, así como administrar la información recopilada a través de encuestas. (Aguagallo, 2022, pág. 5)

### ***1.1.6 Justificación Práctica***

La idea de crear una empresa de servicios exequiales en la ciudad de Macas tiene como finalidad ayudar a la ciudadanía Macabea, ya que con la propuesta se busca mejorar la deficiencia de prestaciones en la localidad con la creación de la empresa de servicios exequiales, podrán tener acceso a este beneficio con una infraestructura de mejor calidad y todas las atenciones necesarias que se va a ofrecer tales como: cremación, Inhumaciones, Exhumaciones, Servicio a domicilio, Trámites funerarios, Cuidado Post mortem, Traslado del cuerpo a la sala de velación, Tanatopraxia, Capilla ardiente, Música ambiental y Reubicación a todo el país. (Valencia, 2023, pág. 4)

## **1.4 Pregunta de investigación**

¿De qué manera se puede establecer la factibilidad y rentabilidad para la creación de una empresa de servicios exequiales en la provincia Morona Santiago, cantón Morona, parroquia Macas?

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Referencias Teóricas**

##### ***2.1.1 Planificación organizacional***

La organización se define la disposición y agrupación de actividades y recursos esenciales que interactúan entre sí mediante una coordinación tanto horizontal como vertical, con el propósito de lograr los objetivos delineados en la estructura de la empresa. (Ocampo, 2019).

En un entorno corporativo de forma progresiva competitivo y bajo nuevas perspectivas y paradigmas, el objetivo empresarial ha evolucionado. Para Barbosa et al. (2020) en la actualidad, el lucro ya no se percibe como la única meta; en lugar de ello, se entiende que la rentabilidad debe ser el resultado de la realización de acciones caritativas. Las organizaciones ahora buscan compartir beneficios con la sociedad, reconociendo la importancia de preservar los recursos y garantizar una mejora financiera sostenible en el futuro. En este contexto, los gerentes se enfrentan al desafío de aplicar un enfoque estratégico que vaya más allá de las tradicionales funciones de planificación, organización, ejecución y control. Se espera que adopten un pensamiento ético, un sentido de responsabilidad y un espíritu emprendedor, incorporando la conciencia de líderes efectivos para enfrentar con éxito las complejidades del panorama empresarial actual.

Así mismo Ore et al. (2020) indican que, la planificación estratégica emerge como una herramienta de gran utilidad en el manejo de negocios, desempeñando un papel fundamental en el diseño y la implementación de estrategias para enfrentar los desafíos del ámbito empresarial contemporáneo. En la actualidad, las empresas se han visto impactadas por escenarios adversos que, en muchos casos, no fueron anticipados ni gestionados de manera adecuada.

#### **2.2 La Empresa**

Una empresa, en su concepción más elemental, puede ser definida como una entidad económica y social que busca la consecución de objetivos específicos mediante la organización de recursos

humanos, financieros, materiales y tecnológicos. Su razón de ser se encuentra arraigada en la oferta de bienes o servicios con el propósito de satisfacer las necesidades y demandas del mercado. (Krause, 2021)

La empresa, como ente dinámico, se halla inmersa en un entorno empresarial cambiante y competitivo, lo que impulsa la adopción de estrategias flexibles y la toma de decisiones eficientes para adaptarse a las fluctuaciones del mercado y alcanzar sus metas predefinidas. Además, el marco jurídico y normativo regula sus operaciones, estableciendo pautas éticas y legales que rigen su comportamiento. A lo largo de su desarrollo el mundo empresarial ha adoptado distintas estructuras organizativas, desde las tradiciones jerarquías hasta modelos más modernos como las empresas centradas como la tecnología y la innovación. En resumen, las empresas constituyen un elemento esencial en la estructura socioeconómico, siendo clave en el desarrollo económico y social. (Rabadán y Cid , 2020).

A continuación, se ofrece una guía exhaustiva que detalla los pasos para establecer una empresa en Ecuador conforme a la Normativa de la Superintendencia de Compañías (2023):

- 1. Elección del Tipo de Empresa:** En la fase inicial, el interesado debe seleccionar el tipo de empresa que desea crear, teniendo en cuenta las alternativas como la sociedad anónima, la sociedad de responsabilidad limitada, u otras preferencias establecidas por la Ley de Compañías. (Russell Bedford , 2023)
- 2. Elaboración del Estatuto:** Se procede a elaborar el estatuto de la empresa, un documento que debe incluir datos importantes como la denominación, el objeto social, el capital social y otros aspectos esenciales. (Ley de Compañías , 2018, pág. 39)
- 3. Aprobación del Estatuto:**
  - Seguidamente, el estatuto debe ser sometido a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para obtener la aprobación correspondiente.
  - Según la normativa vigente en Ecuador y la información recopilada, el capital necesario para constituir una compañía varía dependiendo del tipo de empresa. A continuación, se detallan los montos de capital mínimo establecidos:
    - 1) Compañía Limitada (Cía. Ltda.): Se requiere un capital mínimo de \$400 dólares.
    - 2) Compañía Anónima (Cía. Anónima): El capital mínimo para una compañía anónima es de \$800 dólares. (Superintendencia de Compañías, 2023a)

#### **4. Depósito del Capital Social:**

Se realiza el depósito del capital social mínimo requerido en una cuenta bancaria autorizada, asegurando así la disponibilidad de recursos para la empresa. (Superintendencia de Compañías, 2023b)

#### **5. Adquisición del Registro Único de Contribuyentes (RUC):**

La siguiente etapa implica la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) a través del Servicio de Rentas Internas, cumpliendo con las responsabilidades fiscales. (Servicio de Rentas Internas, 2024a)

#### **6. Anuncio en el Boletín oficial:**

La compañía debe administrar las autorizaciones y habilitaciones requeridas según la naturaleza de su actividad económica, teniendo en cuenta las regulaciones específicas aplicables a determinados sectores. (SimpleSAS, 2023)

#### **7. Publicación en el Registro Oficial:**

Se realiza la divulgación del resumen del acta de constitución en el Registro Oficial y en un periodo de alcance nacional, siguiendo las disposiciones legales correspondientes. (Registro Oficial del Ecuador, 2024)

#### **8. Inscripción antes la Superintendencia de Compañías:**

La empresa debe ser inscrita oficialmente en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguro, estableciendo su existencia legal. (Superintendencia de Compañías, 2023b)

#### **9. Inscripción en el Municipio:**

Se realiza la inscripción en el municipio correspondiente, obteniendo los permisos municipales necesarios para operar. (Sistema Contable Perseo, 2024)

#### **10. Registro Laboral:**

La empresa completa el registro laboral ante el Ministerio de Trabajo, asegurando el cumplimiento de las disposiciones laborales. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2005)

## **11. Afiliación al IESS:**

- En este paso, se afilian a los empleados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), cumpliendo con las obligaciones de seguridad social. (IESS, 2017)

## **12. Cumplimiento de Obligaciones Tributarias:**

La empresa debe cumplir rigurosamente con las obligaciones tributarias establecidas por el SRI, garantizando la regularidad fiscal.

Es recomendable examinar la normativa actual y obtener asesoramiento legal para garantizar el cumplimiento normativo en todas las etapas del proceso. Es importante tener en cuenta que los requisitos pueden cambiar dependiendo del tipo de empresa y la naturaleza de la actividad económica. Estos puntos abarcan varios elementos cruciales que van desde los impuestos sobre la renta hasta las retenciones en fuente. De acuerdo con la ley de régimen tributario interno (2021), los principales impuestos a las empresas son:

**1. Impuestos sobre la Renta:** La evaluación de las obligaciones fiscales relacionadas con los ingresos de la empresa es fundamental. Esto implica comprender las tasas impositivas aplicables, así como las posibles deducciones y beneficios fiscales que puedan optimizar la carga tributaria. (Sarmiento & Torres, 2023)

**2. Impuesto Sobre el Valor Añadido (IVA):** Es fundamental tener un conocimiento detallado de las regulaciones que rigen el Impuesto al Valor Agregado, asimismo, es importante tener en cuenta la exigencia de presentar y abonar mensualmente este impuesto, garantizando el cumplimiento de los requisitos legales correspondientes. (Servicio de Rentas Internas, 2024c)

**3. Retenciones en Fuente:** Las empresas suelen enfrentar obligaciones relacionadas con las retenciones en fuente. Comprender estas obligaciones y realizar la declaración mensual correspondiente es crucial para evitar sanciones y mantener la transparencia fiscal. (Servicio de Rentas Internas, 2024d)

**4. Declaraciones y Pagos Mensuales:** Cumplir con las declaraciones y pagos mensuales de impuestos, como el IVA y las retenciones en fuente, constituye un aspecto central para evitar inconvenientes legales y mantener una buena salud financiera.

**5. Políticas Tributarias Progresivas:** Explorar y examinar gradualmente ascendentes puede resultar ventajoso, especialmente considerando las características de la empresa y su posible influencia. (Varela & Salazar, 2022)

**6. Asistencia personalizada:** Se sugiere encarecidamente buscar la ayuda de profesionales especializados. Un consultor fiscal puede ofrecer orientación detallada sobre las responsabilidades fiscales específicas que corresponden al tipo de empresa y su ubicación geográfica. (Russell Bedford, 2022)

Tomar en cuenta estos aspectos desde el comienzo no solo asegurará el cumplimiento de las obligaciones fiscales, sino que también promoverá una gestión financiera más efectiva y duradera.

### **2.3 Los Servicios Funerarios**

Según Barrero (2022), menciona que un funeral es un evento que ocurre cuando una persona fallece trágicamente. Esto incluye un plan funerario y un seguro que cubre el traslado del ataúd hasta su destino final, ya sea funeral o cremación. Lo más complicado del mundo es despedir a un ser querido o una persona allegada, ya que además de prepararse psicológicamente, las personas también deben tener en cuenta los gastos asociados con la muerte de una persona, como el servicio de la entidad, el ataúd, las exequias, el obituario, el traslado, entre otros. Además, esto reducirá la necesidad de desplazarse para completar una variedad de trámites.

#### **2.3.1 Servicios exequiales**

En palabras de Santamaría (2018) los servicios exequiales se definen igual que el conjunto de prestaciones ofrecidas por las empresas funerarias, también conocidas como funerarias, a los familiares y seres queridos de una persona fallecida. Estos servicios son adquiridos por aquellos interesados con el propósito de aliviar posibles cargas emocionales y financieras que puedan recaer sobre sus familiares tras su fallecimiento. Al contratar estos servicios, los individuos se liberan de responsabilidades como la preparación y transporte del cuerpo, la reserva de salas

funerarias, el pago de los servicios, entre otros. Estos servicios exequiales suelen ser gestionados por entidades especializadas, como cooperativas y sociedades comerciales, que se encargan de su prestación.

Los servicios exequiales se refieren a los servicios relacionados con los funerales y el cuidado de los difuntos. Estos servicios pueden incluir la preparación del cuerpo, el velatorio, la cremación, el traslado del cuerpo, la asesoría legal y la gestión de trámites, entre otros. En el ámbito empresarial Abad et al. (2019) indica que, la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) ha implicado modificaciones en el tratamiento contable de las empresas del sector funerario y de servicios exequiales, afectando especialmente al grupo de propiedad, planta y equipo.

En este sentido Ferro (2020) menciona que, las empresas mortuorias, también conocidas como casas funerarias, son establecimientos especializados en satisfacer las necesidades relacionadas con los aspectos vinculados a la defunción de individuos. Estos establecimientos ofrecen una amplia gama de servicios que abarcan la previsión, la venta de ataúdes, el traslado y la preparación de los fallecidos, la realización de velaciones, ceremonias fúnebres, así como la gestión de la inhumación o cremación. Por lo general, estas empresas operan en instalaciones que se han adaptado y remodelado con el propósito específico de atender estas necesidades y brindan atención continua las 24 horas, los 365 días del año, para brindar apoyo en momentos difíciles.

Estos servicios adquieren por aquellos interesados con el propósito de aliviar posibles cargas emocionales y financieras que puedan recaer sobre sus familiares tras su fallecimiento. Al contratar estos servicios, los individuos se liberan de responsabilidades como la preparación y transporte del cuerpo, la reserva de salas funerarias, el pago de los servicios, entre otros. Estos servicios exequiales suelen ser gestionados por entidades especializadas, como cooperativas y sociedades comerciales, que se encargan de su prestación. (INEC, 2024)

### *2.3.1.1 Tipos de servicios exequiales*

Bajo la perspectiva de Barrera (2022), cada familia posee características distintas, y las preferencias en cuanto a funerales varían entre individuos. Factores como las tradiciones religiosas y culturales, las limitaciones económicas y las elecciones personales representa un papel crucial en la definición de las prácticas funerarias. Estas variables determinan la naturaleza del funeral, que puede ser desde ceremonias elaboradas hasta conmemoraciones más sencillas,

eventos públicos o íntimos, y rituales religiosos o seculares. El lugar de la ceremonia también es un aspecto importante. Además, se considera si el funeral incluirá la presencia física del cuerpo, la realización de un velatorio o visitación, y si durante estos el ataúd permanecerá abierto o cerrado. Finalmente, se decide si el cuerpo será inhumado o cremado.

**Tabla 2-1:** *Tipos de servicios exequiales*

<b>Tipo de Servicio</b>	<b>Descripción</b>
<b>Velación o Vigilia</b>	Un tiempo para que familiares y amigos se reúna ofrezcan su último respeto al fallecido. Se puede re una funeraria, en el hogar o en otro lugar ele familia.
<b>Ceremonia Religiosa o Laica</b>	Organizada según las creencias del fall Puede ser una ceremonia religiosa e sinagoga, o una ceremonia laica familia.
<b>Servicio de Conmemoración o Memorial</b>	Se lleva a cabo sin el después de la cremac lugar.
<b>Entierro o Inhumación</b>	Incluye el tran en una tum
<b>Cremación</b>	Crema ce
<b>Servicios Ecológicos o V</b>	
<b>Servicios Pe</b>	
<b>Aseso</b>	

Fuente: Ferro (2020)

Realizado por: García A., 2024.

### 2.3.1.2 *Evolución de los servicios exequiales*

Del Alcaza (2018) indica que, la industria funeraria en América Latina está experimentando cambios significativos, con oportunidades de innovación y crecimiento. Esto sugiere una adaptación a las nuevas necesidades y preferencias de la sociedad, posiblemente influenciada por factores tecnológicos y culturales.

Por ejemplo, La industria funeraria en Colombia ha mostrado un desarrollo significativo, destacándose en el contexto latinoamericano. Según la Federación Nacional de Comerciantes de Parques, Cementerios y Servicios Funerarios (FENALCO), Colombia cuenta con 9 parques cementerios, 871 cementerios, más de 1.170 funerarias, y 42 empresas de previsión funeraria.

Este sector genera aproximadamente 30,000 empleos directos y 150,000 indirectos. El crecimiento del sector puede atribuirse a las circunstancias sociales y políticas del país, que han llevado a la industrialización y masificación de los servicios funerarios.

Además, a consecuencia de la pandemia de COVID-19 ha generado un efecto notable en los servicios funerarios a escala general. Según Oliveira et al. (2020) se señala que la pandemia resultó en la eliminación de prácticas funerarias convencionales, teniendo un impacto profundo en aquellos que experimentaron la pérdida de seres queridos. Esta eliminación se atribuyó a las medidas de distanciamiento social y a las preocupaciones por la seguridad, alterando las prácticas tradicionales de duelo y ceremonia.

La crisis del COVID-19 ha provocado cambios significativos en la prestación de servicios funerarios, desde el manejo de un aumento en el número de defunciones hasta el cambio en los procedimientos ceremoniales y la adopción de medidas de la salud pública. Este período ha destacado la relevancia de la flexibilidad y la capacidad de adaptación en la industria funeraria, así como la importancia de brindar apoyo a las familias durante su proceso de duelo en situaciones extraordinarias (Vakkas, 2020)

### *2.3.1.3 Métodos y pasos para la prestación de servicios exequiales.*

Como menciona Ministerio de Salud Pública (2022), la provisión de servicios exequiales implica una serie de procesos minuciosos y procedimientos meticulosamente organizados que deben cumplir con las regulaciones establecidas en el reglamento para el manejo de cadáveres y servicios funerarios con el fin de asegurar una atención integral y compasiva a las familias durante períodos de duelos. A continuación, se describe el procedimiento:

#### **1. Asistencia Familiar:**

- **Inicio de Recepción:** Ofreciendo apoyo comprensivo y empático, brindando detalles acerca de los servicios disponibles y estableciendo un primer contacto acogedor.

#### **2. Recolección y Movilización del fallecido:**

- **Organización del desplazamiento:** Aplicación de normativas legales y sanitarias para asegurar el traslado seguro y digno del fallecimiento a las instalaciones funerarias.

3. **Preparación del cadáver:**
  - **Proceso de Conservación:** Utilización de métodos especializados para mantener el cuerpo en un buen estado.
  - **Elección de Cofre y Vestimenta:** Trabajo conjunto con la familia para seleccionar un ataúd y vestimenta que reflejen sus preferencias y creencias.
4. **Vigilia o rituales funerarios:**
  - **Coordinación de la vigilia:** Organización de la ceremonia de velación, ofreciendo en un lugar para la conmemoración y el adiós.
  - **Organización de rituales:** Manejo de ceremonias religiosas o personalizadas conforme a los requerimientos de la familia.
5. **Gestión de Aspectos legales y administrativos:**
  - **Organización de Documentación:** Manejo de certificados de fallecimiento y otros papeles legales necesarios.
  - **Colaboración con Entidades Oficiales:** Trabajo conjunto con autoridades locales para cumplir con las regulaciones legales.
6. **Organización y Planificación de Actividades:**
  - **Organización Logística:** Gestión de la logística del servicio funerario, a transporte, decoración y otros aspectos.
  - **Cooperación con proveedores:** Colaboración con floristerías, cementerios y otros proveedores externos para garantizar una ejecución fluida.
7. **Asistencia emocional y psicológica:**
  - **Asistencia Emocional:** Brindar servicios de asesoramiento y apoyo emocional para acompañar a las familias en su proceso de duelo.
  - **Suministro de recursos:** Ofrecer recursos adicionales para ayudar en la gestión del duelo y la afrontación.
8. **Servicios adicionales o complementarios:**
  - **Movilización y Administración de Avisos Fúnebres:** Brindar servicios de transporte para los familiares responsabilizarse de la publicación de avisos fúnebres en medios de comunicación.
9. **Manejo de Finanzas:**
  - **Desglose de Gastos:** Explica de forma clara y comprensible los costos relacionados.
  - **Alternativas de Pago:** Brindar modalidades de pago flexibles y comprensibles.

- **Generación de Facturas:** Emitir facturas detalladas para la documentación correspondiente.

#### 10. Seguimiento Posterior al servicio:

- **Valoración de la Satisfacción:** Proceder con un seguimiento posterior con la familia para evaluar su grado de satisfacción y obtener comentarios.
- **Apoyo Continuo:** Ofrecer apoyo continuo y recursos adicionales para facilitar el proceso de duelo a largo plazo. (Da Silva, 2020)

## 2.4 Estudio Factibilidad

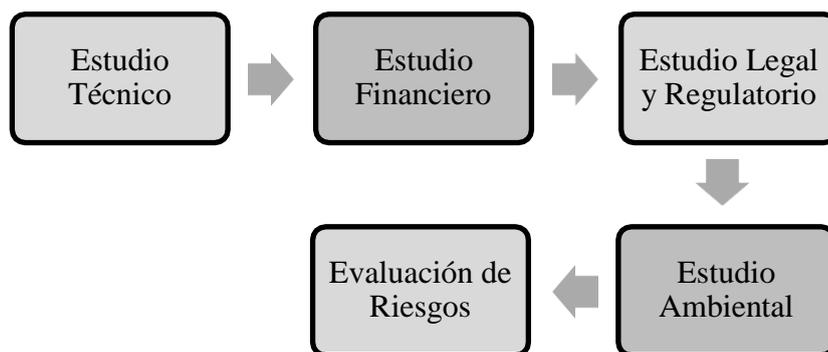
Según Guasco & Luna (2022) el estudio de Factibilidad se refiere al análisis exhaustivo de una empresa con el propósito de determinar si la propuesta de negocio que se pretende emprender resulta ventajosa y ofrece las estrategias que deben implementarse para alcanzar el éxito. Dado que cualquier proyecto implica la asignación de recursos, es de suma importancia que las decisiones se basen en investigaciones y cálculos concretos, de modo que la empresa funcione de manera adecuada y genere beneficios.

El análisis de factibilidad es un proceso técnico integral que tiene como propósito principal evaluar la viabilidad de un proyecto. Este proceso implica una evaluación exhaustiva de diversos factores internos y externos, tales como plazos, presupuestos, requisitos legales, entre otros, que influyen significativamente en el potencial éxito comercial del proyecto (García A. , 2021).

Por consiguiente, el estudio de factibilidad desempeña un papel fundamental para la empresa, ya que facilita la toma de decisiones informadas y, al mismo tiempo, puede abrir nuevas perspectivas y oportunidades. Este enfoque no solo amplía la visión comercial de la organización, sino que también aumenta las posibilidades de lograr un éxito duradero y sostenible. (Rodríguez, 2022)

### 2.4.1 Etapas del estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad se compone de varias etapas fundamentales que permiten evaluar la viabilidad de un proyecto. Estas etapas son esenciales para tomar decisiones informadas antes de invertir recursos significativos en un proyecto. Las etapas básicas del estudio de factibilidad según Munguía & Protti (2013) incluyen:



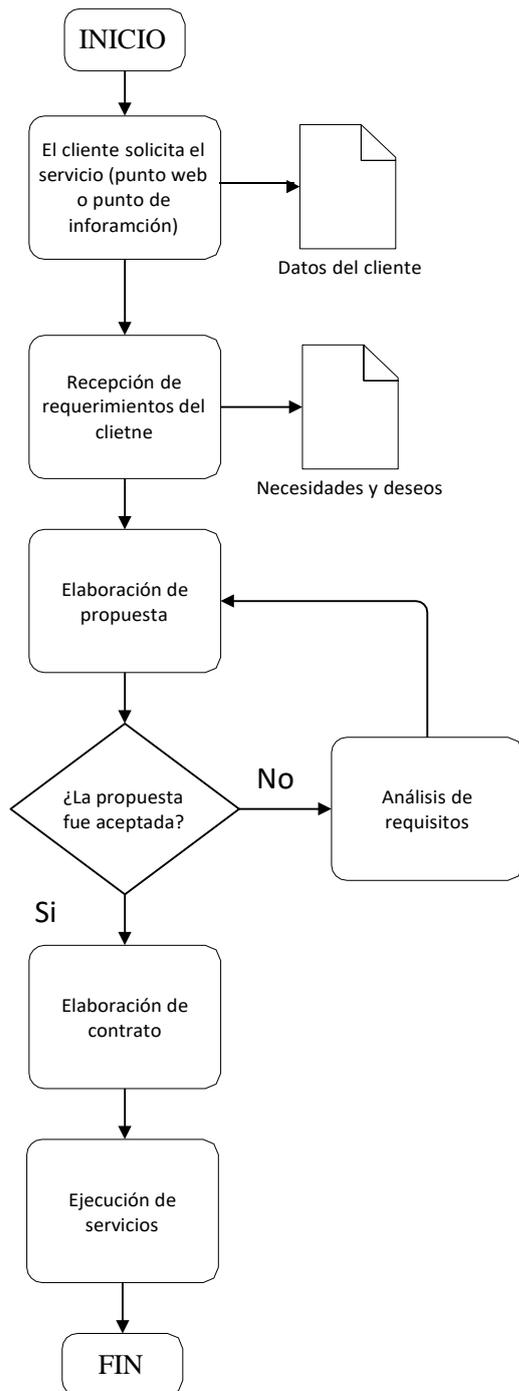
**Ilustración 2-1:** Etapas del estudio de factibilidad

**Fuente:** Munguía & Protti (2013)

**Realizado por:** García A., 2024.

El análisis técnico desempeña un papel fundamental al determinar las dimensiones que deberá tener la empresa, lo cual incide directamente en su capacidad de producción. Según Charles et al. (2019) este componente del estudio se revela como un instrumento esencial para llevar a cabo diversas actividades cruciales, tales como la evaluación de la viabilidad técnica del producto proyectado, la definición de la ubicación idónea, la identificación de los equipos necesarios, la planificación de las instalaciones y la organización requerida para la ejecución del proceso productivo. Además, aborda interrogantes relacionadas con los niveles de producción, al incorporar todos los aspectos vinculados al funcionamiento y operatividad del proyecto.

Entre los elementos que deben integrarse en el estudio técnico se encuentran el diagrama del proceso de fabricación, la planificación y gestión de los recursos de producción (incluyendo materias primas, tamaño de la empresa, ubicación, determinación de la capacidad instalada, maquinaria y costos), el organigrama y la descripción de puestos. (López et al., 2024)



**Ilustración 2-2:** Flujograma de funcionamiento de la empresa.  
**Realizado por:** García A., 2024.

Bajo la perspectiva de Pérez (2021) El estudio técnico-organizacional implica la consideración de varios elementos esenciales para garantizar el éxito y la eficiencia de un proyecto o negocio. Entre los elementos que deben integrarse en este estudio, se encuentran:

### **1. Tamaño óptimo del proyecto:**

Desde el contexto planteado Cevallos et al. (2022) , al hablar sobre el tamaño de un proyecto, no nos referimos simplemente a la medida física de sus instalaciones e infraestructura, sino más bien a la capacidad de producir bienes o servicios en unidades específicas durante un período de tiempo determinado. Esto se consigue a través de la utilización efectiva de los recursos de producción habituales, como el trabajo humano, los materiales y la maquinaria. (pág. 8)

### **2. Localización:**

El propósito de la localización es analizar diversas alternativas de ubicación disponibles para el proyecto, con el objetivo de seleccionar el lugar que ofrezca los mayores beneficios en relación con los costos. En otras palabras, el objetivo es determinar la ubicación que genere la máxima rentabilidad para una empresa privada o el menor costo unitario para un proyecto social. (Corrillo & Gutiérrez, 2016, pág. 29)

### **3. Capacidad Instalada:**

El indicador de utilización de la capacidad instalada en la industria mide la cantidad de capacidad instalada total utilizada en la industria. El cálculo tiene en cuenta la producción máxima que puede lograr cada industria con la capacidad instalada actual. Aspectos técnicos como el uso óptimo de las plantas productivas mediante la maximización de los turnos de trabajo y las interrupciones necesarias para el mantenimiento adecuado de dicha capacidad se toman en cuenta. Estrategias de Inversión (2024)

### **4. Maquinaria y Costos Asociados:**

La selección y descripción detallada de la maquinaria necesaria para la producción son elementos esenciales en esta sección. Además, se realiza un análisis exhaustivo de los costos asociados, abarcando desde la adquisición hasta la operación y el mantenimiento de la maquinaria. Los gastos relacionados con el equipo incluyen todos los gastos relacionados con la adquisición y operación del equipo utilizado para brindar el servicio. Estos costos pueden incluir acuerdos de mantenimiento, salarios y repuestos, así como la depreciación del equipo. Los gastos relacionados con el equipo deben estar idealmente directamente relacionados con un servicio específico. (Finacial, 2024)

## **5. Organigrama Estructural:**

Un organigrama jerárquico muestra la forma en que se establecen los distintos roles para desatascar el nivel de autoridad y responsabilidad asociada a cada posición, representando los diversos cargos, departamentos, las interacciones de comunicación, entre otros aspectos. (Herrera, 2022)

## **6. Descripción de Puestos:**

Esta sección del estudio técnico-organizacional contribuye a la definición clara de roles y responsabilidades, facilitando la contratación, capacitación y evaluación del desempeño del personal. La comprensión precisa de las funciones de cada puesto promueve un ambiente laboral eficiente y colaborativo (Pérez O. , 2021)

Estos elementos se entrelazan para proporcionar una visión integral de la planificación técnica y organizativa del proyecto, permitiendo una implementación eficiente y una gestión efectiva de los recursos disponibles. Además, facilitan la toma de decisiones informadas y contribuyen al desarrollo sostenible y exitoso del negocio.

## **2.5 Financiamiento**

Para las empresas, tanto grandes corporaciones como pequeñas y medianas empresas (pymes), resulta esencial contar con fuentes de financiamiento que respalden su crecimiento. La obtención de capital de deuda a través de instituciones financieras, como bancos y otros intermediarios, así como la inversión de capital privado a cambio de participación accionaria en las empresas, proporciona los recursos necesarios para mantener actividades de innovación y expansión, especialmente durante las fases iniciales del ciclo de negocios. Sin embargo, cuando se deja al mercado seguir su curso natural, tiende a generar un nivel de financiamiento subóptimo para estas actividades. Ante esta situación, los gobiernos han intervenido implementando diversas medidas de política con el objetivo de corregir estas deficiencias y promover un entorno más propicio para el desarrollo empresarial (Rojas, 2017).

Así mismo considera Alberto & Saavedra (2015) que, la creación de una empresa puede requerir diversas fuentes de financiamiento para asegurar un inicio sólido. las fuentes más comunes son:

### **1. Ahorros Personales:**

“Para muchos emprendedores, los ahorros personales son una fuente importante de financiamiento inicial. En lugar de depender de inversores externos o prestamistas, recurrir a los ahorros personales para respaldar el lanzamiento de una empresa puede ser una estrategia efectiva”. (FasterCapital, 2023)

### **2. Financiamiento Bancario:**

El financiamiento a través de préstamos bancarios es una alternativa frecuente para respaldar el lanzamiento de un negocio. Las entidades financieras proporcionan una variedad de préstamos diseñados para cubrir las necesidades empresariales, ofreciendo flexibilidad en cuanto a plazos y tasas de interés. No obstante es esencial contar con un plan de negocios robusto y garantías adecuadas para garantizar la aprobación del préstamo. (MicroBank, 2023)

### **3. Personas o entidades que intervienen de forma privada:**

Buscar inversores privados implica convencer a personas de alto patrimonio o a grupos de inversión para que apoyen económicamente su empresa a cambio estos inversores pueden adquirir acciones o préstamos convertibles. Esta estrategia no solo proporciona financiamiento, sino también valiosas experiencias y contactos. (fastercapital, 2024)

### **4. Financiamiento Colaborativo:**

Las finanzas colaborativas son una parte esencial de la economía compartida, implicando transacciones financieras realizadas de forma directa entre individuos, sin la intervención de instituciones financieras tradicionales. A pesar de esto, su adopción no ha sido tan veloz como otros modelos económicos basados en la colaboración, diversos factores pueden influir en esta progresión más lenta de las finanzas en este contexto. (Ruiz, 2019)

### **5. Préstamos Gubernamentales:**

La economía de los ciudadanos, las familias y las microempresas está siendo protegida por el gobierno nacional debido a la situación de emergencia sanitaria. La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera ha aprobado la posibilidad de retrasar los pagos de los préstamos al sistema financiero nacional por 60 días sin costo adicional, intereses moratorios, gastos, recargos o multas. (Finanzas, 2020)

## **6. Capital de Riesgo:**

El capital de riesgo se invierte en nuevas empresas, empresas con un gran potencial de crecimiento o modelos de negocios innovadores.

Este financiamiento se concede a cambio de adquirir una porción de las acciones de la empresa lo que implica tener influencia en su gestión. El propósito no es mantenerse en la empresa hasta que sea rentable y su valor aumente. (Unir, 2021)

## **7. Préstamos Individuales:**

El crédito personal es un producto financiero ofrecido por un banco, en el cual una cantidad específica de dinero se otorga a un individuo para que lo utilice según su criterio y lo reembolse en plazos acordados. Es un recurso de financiamiento que brinda la oportunidad a personas como tú de satisfacer necesidades importantes cumplir deseos y aspiraciones. (Coll, 2020)

## **8. Apoyos y Competencias:**

Explorar subvenciones empresariales y participar en competencias puede brindar financiamiento sin la obligación de reembolsar los fondos. Numerosas entidades gubernamentales y privadas implementan estos programas para apoyar proyectos empresariales. (United Nations Development Programme, 2022)

## **9. Alianzas Estratégicas:**

Investigar colaboraciones estratégicas con otras compañías puede involucrar el intercambio de fondos o activos a cambio de beneficios mutuos. Esta cooperación puede resultar provechosa para ambas partes, generando posibilidades de desarrollo conjunto. Una alianza estratégica consiste en un acuerdo entre dos o más empresas u organizaciones que se unen para obtener beneficios competitivos que serían difíciles de alcanzar por si solas en un período breve. (Pérez L. , 2021)

## **10. Financiamiento Interno:**

La financiación interna es esencial para apoyar los bienes de una organización y permitir que se expanda. Hay una variedad de fuentes de financiamiento interno disponibles que pueden utilizarse para impulsar el crecimiento de la empresa.

### **2.6 Capital de trabajo**

De acuerdo con García et al. (2017), señala que el capital de trabajo, conocido también como fondo de maniobra, representa la inversión que una empresa realiza en activos circulantes o de corto plazo.

Este aspecto financiero engloba los recursos fundamentales que permiten a las empresas llevar a cabo sus actividades comerciales de manera eficaz y eficiente. El capital de trabajo está principalmente constituido por activos de corto plazo, también denominados activos corrientes o circulantes. En todas las definiciones presentadas, se destaca el carácter eminentemente financiero del cálculo del capital de trabajo. (García et al., 2017)

## **2.7 El Estudio de Mercado**

Constituye la primera etapa fundamental en el proceso de evaluación de la factibilidad de un proyecto. En esta fase, se lleva a cabo una minuciosa evaluación de la demanda del mercado, se analiza la competencia existente y se buscan las oportunidades de mercado. El objetivo principal es comprender si existe un mercado viable y receptivo para el producto o servicio que se pretende ofrecer. Esto proporciona una base sólida para tomar decisiones informadas en etapas posteriores del proyecto. (Velázquez, 2024)

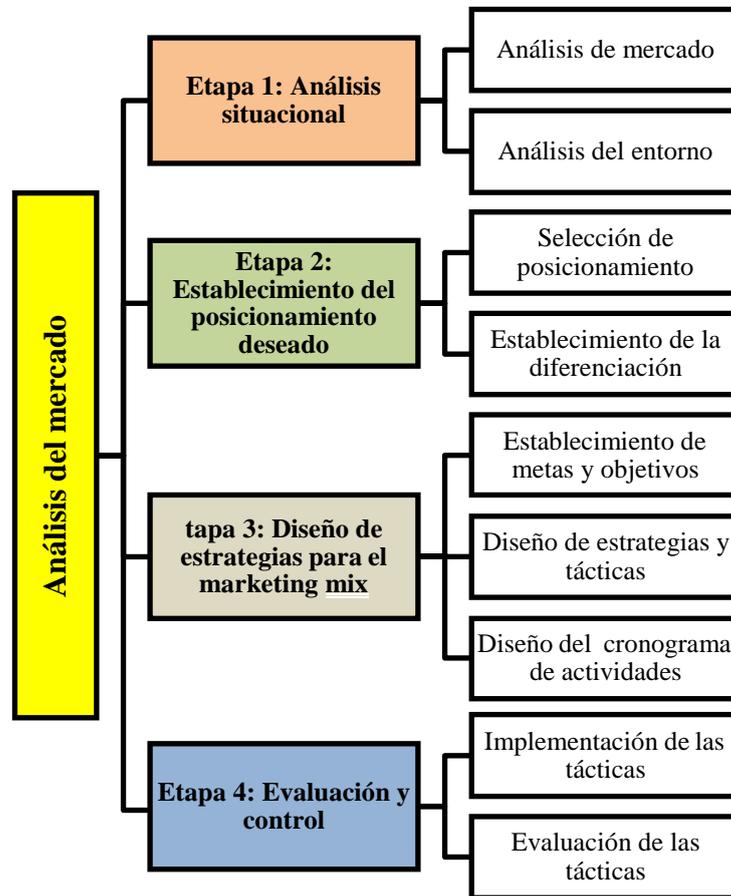
En este sentido Vargas (2017) define al estudio de mercado es una herramienta de marketing cuyo propósito es calcular la cantidad de bienes y servicios que los clientes están dispuestos a adquirir de una unidad de producción a precios específicos durante un período determinado. Su objetivo es destacar información relevante que permita determinar si el producto o servicio resultante de un proyecto es comercializable.

La investigación de mercado se define como el análisis de la oferta y la demanda en relación con los procesos del proyecto. Decisiones cruciales, tales como la fijación del precio inicial y las inversiones destinadas a fortalecer la imagen, entre otras, pueden considerarse como variables significativas que influyen en el resultado de la evaluación. De acuerdo con Ayala (2015), los aspectos esenciales a estudiar comprenden:

- a) las características del consumidor y las demandas del mercado;
- b) la competencia y las ofertas existentes en el mercado;
- c) la estrategia de comercialización del servicio;
- d) la relación con los proveedores y la disponibilidad de recursos;
- e) la estimación del precio de los insumos necesarios para el proyecto

### **2.7.1 Etapas del estudio de mercado**

Bajo la perspectiva de Olivar (2021) el estudio de mercado se desarrolla a través de diversas etapas, cada una de las cuales cumple una función específica en la recopilación, análisis y comprensión de la información relevante para la toma de decisiones:



**Ilustración 2-3:** Análisis del mercado

Fuente: Olivar (2021)

Realizado por: García A., 2024.

La fase inicial del proceso se compone de dos análisis fundamentales: el del mercado y el del entorno. En el análisis del mercado, el primer paso implica la elección de la categoría, grupo y sector al que pertenece el producto, la marca o la entidad que se busca posicionar, considerando sus particularidades.

El segundo paso abarca la caracterización del mercado, es decir, comprender dónde se llevará a cabo la competencia o se está llevando a cabo. El mercado es el espacio compartido donde se ofrecen productos o servicios, conformado por individuos u organizaciones con necesidades, deseos y demandas que pueden ser satisfechas, que poseen recursos económicos y desean invertirlos en dicha satisfacción. (Olivar N. , 2021a)

Para llevar a cabo este paso, resulta crucial realizar un estudio de mercado, la recopilación y análisis de información relacionada con las características, dimensiones y potencial del mercado; la participación existente o potencial en el mismo; el posicionamiento actual de los productos o servicios; así como las características de los clientes, consumidores o usuarios, y sus patrones de compra (quién, qué, cuándo, cómo, dónde, por qué y para quién compran). (Olivar N. , 2021b)

El tercer paso consiste en la segmentación del mercado, que se trata de la subdivisión del mercado en grupos más pequeños y homogéneos, donde los miembros de cada grupo son similares entre sí, considerando factores específicos como identificación de necesidades actuales y potenciales, diferenciación entre segmentos y determinación del tamaño de cada segmento (Munuera & Rodríguez, 2020).

Esta segmentación puede llevarse a cabo considerando una o más de las siguientes variables: geográfica (regiones, país, ciudades, pueblos, densidad poblacional y clima), demográfica (edad, género, ingresos, estado civil, clase social, ocupación, generación, nacionalidad, educación y religión), psicográfica (estilos de vida, personalidad, hábitos de compra, actitudes, motivaciones, influencias, valores, intereses, opiniones, e introversión y extraversión), y conductual (uso esporádico, regular o frecuente; lugares habituales de compra; horarios de compra; lealtad hacia el producto, la marca o la organización; beneficios o valores buscados y exclusividad del producto o servicio) (Delgado, 2020).

El cuarto paso implica la selección de uno o varios segmentos meta, tomando en cuenta los beneficios que pueden generar al dirigirse a estos grupos con productos o servicios que mejor satisfagan sus necesidades, deseos y demandas. Se sugiere seleccionar un número moderado de segmentos meta, ya que un exceso de ellos reduce la probabilidad de lograr el posicionamiento deseado (Olivar N. , 2020a)

El quinto paso requiere la identificación y análisis de los elementos psicoemocionales que los integrantes de los segmentos meta tienen con respecto al producto, servicio, marca u organización. Por ende, implica identificar y analizar sus percepciones, creencias, recuerdos, emociones, pensamientos, asociaciones y actitudes, entre otros (Olivar N., 2020b).

El sexto paso consiste en la identificación y análisis de los competidores, que, según Olivar (2021c), se representan por aquellas organizaciones que ofrecen productos o servicios similares. Estos competidores pueden ser directos, conformados por productos, marcas u organizaciones

con características similares que buscan satisfacer las mismas necesidades, deseos y demandas en los segmentos meta seleccionados; indirectos, que persiguen los mismos objetivos pero con distintas características o productos sustitutos; y potenciales, representados por productos, marcas u organizaciones que aún no están presentes en el mercado, pero podrían ingresar en cualquier momento y ejercer una influencia significativa sobre él.

### **Estudio Legal y Regulatorio**

En el ámbito funerario las empresas deben considerar el Reglamento establecimientos servicios funerarios y manejo cadáveres establecido por el Ministerio de salud pública (2018) de las cuales se consideran importantes para el estudio:

### **Aspectos Legales y Normativas**

- Regulaciones Sanitarias: Cumplimiento de las normativas del Ministerio de Salud Pública, especialmente en lo referente a la instalación y funcionamiento de servicios funerarios.
- Licencias y Permisos: Obtención de todas las autorizaciones necesarias para operar, incluyendo licencias ambientales y permisos de funcionamiento.

### **Instalaciones y Maquinaria**

- Infraestructura Apropiada: Planificación y edificación de las instalaciones de acuerdo con las regulaciones sanitarias y ambientales, asegurando áreas adecuadas para servicios funerarios, cremación o entierro.
- Adquisición de Equipos Especializados: Compra de la maquinaria y tecnología requerida para llevar a cabo los servicios de preservación, embalsamamiento y tratamiento adecuado a los cuerpos. (Ministerio de salud pública, 2018a)

### **Actividades y Funcionamiento**

- Variedad de Servicios: Brindar una amplia selección de servicios que abarquen sala de velación, cremación, entierro tradicional y servicios de tanatopraxia.
- Control de Calidad: Establecer normas de calidad y procedimientos para el tratamiento respetuoso y digno de los cuerpos. (Ministerio de salud pública, 2018b)

## **Promoción y Relaciones Comunitarias**

- Planificación de Mercadeo: Creación de planes de mercadeo para publicitar los servicios, considerando las particularidades culturales y emocionales pertinentes.
- Participación en la Comunidad: Fomento de la interacción con la comunidad vecina, proporcionando respaldo y orientación en situaciones adversas.

## **Aspectos Económicos**

- Evaluación de Gastos y Ganancias: Análisis minucioso de los costos iniciales y en curso, junto con estimaciones y evaluación de la rentabilidad.

## **Administración de Riesgos**

- Identificación y Reducción de Riesgos: Reconocer posibles riesgos vinculados a la gestión de una funeraria y elaborar tácticas para minimizarlos.

## **Deliberaciones Éticas y Culturales**

- Observaciones de las costumbres Regionales: Sensibilidad y ajuste a las prácticas religiosas y culturales de la población de Morona Santiago en relación a los servicios funerarios.

## **Gestión Personal**

- Selección y desarrollo del Equipo: Contratación y entrenamiento de empleados competentes con el fin de ofrecer servicios profesionales y compasivos.

Sin lugar a duda, la regulación legal y normativa de las funerarias en Ecuador desempeña un papel fundamental en asegurar la calidad de los servicios funerarios y la protección de los derechos de las familias en momentos de duelo. Estas regulaciones abarcan desde la elaboración de un Reglamento Interno por parte de las funerarias hasta la obtención de licencias y permisos para operar de manera legal. (Ministerio de salud pública, 2018g)

## **2.8 Análisis financiero**

Según Mejía et al. (2021) menciona que el análisis o diagnóstico financiero se erige como la herramienta más eficaz para evaluar el rendimiento económico y financiero de una empresa durante un periodo específico y para comparar sus resultados con aquellas de otras empresas del mismo sector que estén bien gestionadas y presenten características similares. Su enfoque y

objetivos se centran en obtener relaciones cuantitativas fundamentales para el proceso de toma de decisiones, utilizando técnicas aplicadas a datos proporcionados por la contabilidad, los cuales se transforman para su posterior análisis e interpretación.

Por su parte Pérez (2019) indica que, la realización de un estudio financiero se convierte en una herramienta crucial para evaluar con mayor certeza el desempeño económico y financiero de una organización a lo largo de un ejercicio. Durante este proceso, se pueden visualizar los resultados de otras empresas del mismo sector que estén bien gestionadas y compartan características similares. Su objetivo fundamental es obtener relaciones cuantitativas propicias para la toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas contables que se transforman y analizan

El análisis financiero debe aplicarse de manera universal en todas las empresas, independientemente de su tamaño o actividad. Constituye una medida operativa eficiente para evaluar el rendimiento de la organización y facilita la identificación de puntos fuertes y débiles, permitiendo comparaciones con otras entidades. Esto contribuye a proporcionar datos necesarios para determinar los comportamientos operativos y la situación económica y financiera de la organización, fundamentando así los datos presentes en los estados financieros y permitiendo el cálculo y examen de cada indicador financiero (Cano, 2018).

### ***2.8.1 Viabilidad financiera***

La viabilidad financiera, un elemento crucial en la evaluación de proyectos y empresas, se aborda desde el principio contable de "empresa en marcha". Este principio implica que los estados financieros se preparan considerando que la entidad continuará operando en el futuro previsible. Un informe destaca la inclusión de este principio cuando los estados financieros se han elaborado bajo esta premisa, asegurando así la coherencia y la proyección a largo plazo de la salud financiera de la entidad (Mercapide, 2018).

En el ámbito de los informes financieros, la viabilidad emerge como un indicador crucial. Se analiza la capacidad de la empresa para generar ingresos constantes, cubrir gastos operativos y sostener una situación financiera estable en el tiempo. (Fernández, 2023)

Así mismo Mercapide (2018) indica que, la viabilidad financiera no solo se limita a la contabilidad, sino que también se extiende a la toma de decisiones estratégicas. Los informes financieros proporcionan información valiosa que respalda la toma de decisiones informadas sobre

inversiones, financiamiento y expansión. Este enfoque integral en los informes contribuye a la gestión eficiente y sostenible de los recursos financieros de la entidad.

En efecto, la viabilidad de un proyecto trasciende la simple planificación, siendo esencial llevar a cabo una investigación exhaustiva. Esta investigación es crucial para determinar si el proyecto generará los beneficios esperados. Este proceso se convierte en un instrumento imprescindible para la toma de decisiones al emprender cualquier tipo de negocio o proyecto. (Pérez A. , 2021)

Bajo la perspectiva de Simisterra et al. (2018) iniciar un nuevo proyecto requiere realizar un estudio integral que evalúe su viabilidad. Posteriormente, es necesario valorar o desvalorar el negocio, asegurándose de que sea económica, legal y socialmente factible. En resumen, se busca garantizar que la inversión prevista sea rentable. Esta evaluación profunda permite obtener un juicio válido, lograr mejores resultados y llevar a cabo una gestión clara y eficiente del proyecto.

### ***2.8.2 Estados financieros proyectados***

La elaboración de estos estados financieros se posiciona como un recurso fundamental en la administración financiera efectiva, proporcionando datos significativos para la toma de decisiones estratégicas. Escalona et al. (2018), se destaca que este instrumento agiliza la toma de decisiones relacionadas con la inversión y la financiación, al mismo tiempo que permite identificar tanto los aspectos positivos como los negativos de la empresa. Es fundamental la proyección de los estados financieros en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es fundamental evaluar la situación económica y financiera brindando una perspectiva clara de su avance futuro.

### ***2.8.3 Valor Actual Neto VAN***

Se trata de un indicador financiero que evalúa los flujos de ingresos y egresos proyectados de un proyecto con el objetivo de determinar si, después de descontar la inversión inicial, se obtiene una ganancia neta. Este método implica calcular el valor presente de los flujos de caja futuros, es decir, la diferencia entre ingresos y egresos, descontando una tasa de interés uniforme a lo largo del periodo considerado (Puga, 2018).

La tasa de interés utilizada para descontar el flujo neto proyectado es la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima esperada. Cuando la inversión supera el Beneficio Neto Actualizado (BNA) resultando en un Valor Actual Neto (VAN) negativo, indica que no se ha

alcanzado dicha tasa. Si el BNA es igual a la inversión (VAN igual a cero), se ha cumplido con la tasa. Un VAN positivo, donde el BNA supera la inversión, señala no solo la satisfacción de la tasa requerida, sino también la generación de un beneficio adicional. (Puga, 2018a)

De acuerdo con Torres et al. (2022), encontrar el Valor Actual Neto (VAN) de un proyecto de inversión proporciona información crucial sobre su viabilidad. El VAN no solo determina la viabilidad del proyecto, sino que también sirve para comparar y seleccionar la opción más rentable entre varias inversiones. Incluso en situaciones de oferta de compra de un negocio, el VAN permite evaluar si el precio propuesto supera o queda por debajo de las ganancias esperadas al no vender.

Según Actualidad y Negocios (2024) el cálculo del VAN se convierte así en una herramienta esencial tanto para la evaluación y gestión de proyectos como para la administración financiera en general. La fórmula que nos permite realizar este cálculo se expresa como:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{I_n - E}{(1 + i)^n}$$

Donde "n" representa los ingresos y "E" los egresos, generando así el Flujo Neto. "N" es el número de períodos considerados, siendo el primer período designado con el número 0 en lugar del 1. La expresión "In - En" refleja los flujos de caja estimados para cada periodo. La variable "i" representa la tasa de interés. Al igualar el Valor Actual Neto (VAN) a 0, la tasa de interés "i" se transforma en la Tasa Interna de Retorno (TIR). La interpretación de este proceso es: (Puga, 2018b)

**Tabla 2-2: Análisis del VAN**

<b>Valor VAN</b>	<b>Significado</b>	<b>Decisión a Tomar</b>
<b>VAN &gt; 0</b>	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
<b>VAN &lt; 0</b>	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
<b>VAN = 0</b>	La inversión no produciría ganancias ni pérdidas	Se debe considerar otros criterios para la decisión, como el posicionamiento en el mercado, beneficios sociales, u otros factores.

**Fuente:** Torres et al. (2022)  
**Realizado por:** García A., 2024.

#### **2.8.4 Tasa Interna de Retorno TIR**

En palabras de Fajardo (2019) la Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador clave en la evaluación de proyectos de inversión, representando la tasa de interés que iguala los flujos de efectivo generados por el proyecto con la inversión inicial a lo largo de su vida económica. En términos de toma de decisiones, el criterio de aceptación o rechazo se basa en comparar la TIR con una tasa de corte: si la TIR es mayor, se acepta el proyecto; si es menor, se rechaza; y si es igual, se acepta.

Las ventajas de la TIR son significativas. Permite clasificar proyectos según su rendimiento, considera la variación del valor del dinero con el tiempo y no requiere conocer la tasa de descuento. Sin embargo, presenta desventajas, como cálculos tediosos con flujos no uniformes, favorecimiento de proyectos de bajo valor y posibles conclusiones erróneas ante cambios de signo en los flujos a lo largo de los años (Canales, 2015).

La expresión matemática para calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) se presenta mediante la siguiente fórmula:

$$TIR = i_1 + \frac{[(i_2 - i_1)(VAN_1)]}{ABS(VAN_2 - VAN_1)}$$

En esta ecuación:

- $i_1$  =representa la tasa de interés asociada al Valor Actual Neto (VAN) positivo.
- $i_2$ =es la tasa de interés asociada al VAN negativo.
- $VAN_1$  = es el Valor Actual Neto positivo.
- $VAN_2$  =es el Valor Actual Neto negativo.
- $ABS$  denota el valor absoluto de los VAN, sin considerar el signo negativo.

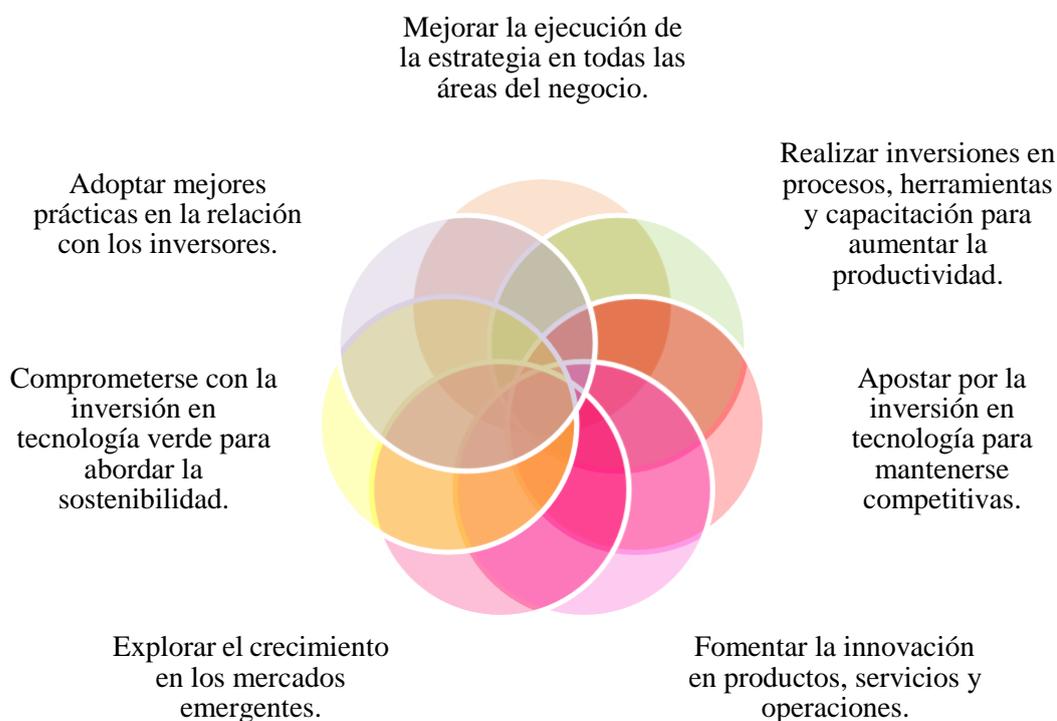
### **Periodo de recuperación**

La importancia de calcular el tiempo necesario para que los flujos de efectivo generados por una inversión igualen su costo inicial, subrayando así la eficiencia y rentabilidad a largo plazo. Por otro lado, Contreras (2020) considera que el PRI como una medida crucial de la eficiencia de una inversión, integrando aspectos económicos y estratégicos. Estas visiones convergentes resaltan la relevancia del periodo de recuperación en la toma de decisiones financieras, proporcionando herramientas valiosas para evaluar la viabilidad y el rendimiento de las inversiones

## Control de riesgos

La gestión efectiva de riesgos en la creación de nuevas empresas se presenta como un elemento crítico para el éxito empresarial. Hernández & Blanco (2017) destacan que las empresas muestran esfuerzos visibles al adoptar la gestión de riesgos como un nuevo enfoque administrativo, evidenciando la importancia de abordar proactivamente los riesgos desde las etapas iniciales de creación. En este contexto, Brito (2018a) subraya la necesidad de comprender los conceptos básicos de los riesgos empresariales, alentando a los directivos y miembros de las empresas a profundizar en esta temática para fortalecer la toma de decisiones.

Así mismo Brito (2018b), indica que para mitigar de manera efectiva los riesgos empresariales y su evolución a lo largo del tiempo, se identifican diez oportunidades clave que las empresas enfrentarán en el futuro:



### **Ilustración 2-4:** Etapas del estudio de factibilidad

**Fuente:** Brito (2018)

**Realizado por:** García A., 2024.

La creación de nuevas empresas implica una serie de riesgos, incluidos problemas financieros y problemas operativos y competitivos. Para reducir estos riesgos, resulta fundamental aplicar

estrategias de control que enfoquen de forma completa las posibles eventualidades. Los autores citados respaldan la idea de que la gestión proactiva de riesgos no solo es una necesidad en el entorno empresarial actual, sino también una estrategia clave para potenciar la fortaleza y el crecimiento sostenible de las nuevas empresas.

## CAPITULO III

### 3. MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1 Enfoque de investigación

##### 3.1.1 *Cualitativo*

Se emplea este enfoque para la recopilación de datos sin medición numérica se utiliza para revelar o aclarar preguntas de investigación a través de un proceso interpretativo, en la búsqueda de obtener información más profunda para comprender el comportamiento y controlar el comportamiento de las variables. Debido a que los resultados de las observaciones y análisis no son medibles, no se les puede atribuir una magnitud. El manejo de estadísticas se utiliza para obtener datos cuantificables (Monroy & Sánchez, 2018a pág. 71).

Se utilizarán métodos cualitativos para comprender las realidades estudiadas en este trabajo de investigación y comprender y explicar las necesidades de la población a través de la observación y la revisión de documentos de fuentes bibliográficas confiables.

##### 3.1.2 *Cuantitativo*

La investigación cuantitativa para Neill & Corte (2018) también conocida como análisis empírico, racionalismo o positivismo, es una investigación que examina, analiza y verifica información y datos basándose en aspectos numéricos.

El propósito de la investigación cuantitativa es determinar la relación o el grado de correlación entre variables y generalizar y objetivar los resultados utilizando una muestra para que se puedan hacer inferencias causales sobre la población para explicar por qué ocurre o no un evento o fenómeno en particular. El propósito de este tipo de investigación es probar o probar deductivamente una proposición propuesta en el estudio, es decir, formar una hipótesis basada en la relación entre variables y luego medirla para confirmarla o refutarla. Neill & Corte (2018a, pág. 69)

### **3.1.3 *Mixto***

Los enfoques mixtos amplían la interpretación y explicación que hace un investigador de un tema de interés y se basan en datos que son cualitativa o cuantitativamente diferentes, o quizás superiores, a los resultados obtenidos al realizar un solo enfoque. Se trata de sacar inferencias y conclusiones. Sin embargo, un detalle muy importante de los enfoques mixtos es cómo los investigadores pueden presentar un argumento convincente de que la integración de los enfoques tuvo lugar en una o más fases del proceso de investigación (conceptualización, diseño, implementación) y en la fase de resultados. mucho que haces. Esto se logra mediante conclusiones confiables y defendibles. (Sojuel, 2021)

Partimos de un enfoque cualitativo que nos permitió medir estas variables describiendo preferencias y situaciones gustativas a través de entrevistas. Además, se utilizó un enfoque cuantitativo, enfocándose en todo lo relacionado con ventas, costos y números internos. Esto se hizo con la ayuda de un cuestionario que ayudó en la recopilación de datos. Es decir, se utilizó un enfoque mixto en el que ambos enfoques estaban correlacionados. (Sojuel, 2021a)

## **3.2 Nivel de investigación**

### **3.2.1 *Descriptivo***

Monroy sostiene que la investigación en este campo implica la descripción, documentación y análisis de los componentes o procesos que definen un fenómeno específico. El objetivo es identificar y comprender las conclusiones predominantes, así como el comportamiento o función actuales de sujetos, grupos o entidades. La investigación descriptiva se enfoca en examinar la realidad en su estado original, y su característica distintiva es su capacidad para proporcionar explicaciones precisas y veraces (Monroy Mejía & Sánchez Llanes, 2018 b pág. 103).

La descripción descriptiva se utiliza en este análisis porque proporciona una descripción inicial de los datos de la encuesta, permite el análisis y la interpretación de la información recogida durante la encuesta, y el análisis y la interpretación de los datos recogidos ayuda a describir el contexto en el que se produce el problema y revela la investigación que tiene lugar en un momento y lugar concretos.

### **3.2.2 Exploratorio**

Según Aria (2020) explica que, “la investigación exploratoria tiene como objetivo la aproximación a fenómenos novedosos. Siendo su objetivo obtener información que permita comprenderlos mejor; aunque posteriormente esta no sea concluyente.”

Esta investigación adopta un enfoque exploratorio, dado que busca identificar y evaluar la carencia de servicios exequiales en la ciudad de Macas, con ello, se pretende abordar de manera efectiva la problemática que enfrentan los residentes en este ámbito.

## **3.3 Diseño de Investigación**

### **3.3.1 Diseño no Experimental**

El enfoque de investigación elegido para este trabajo de titulación es no experimental. Esta metodología se distingue por no manipular deliberadamente las variables objeto de estudio, en su lugar, se centra en la observación de los fenómenos e interés en su entorno natural, con el fin de describirlos y analizarlos, en vez de tratar de replicarlos en un ambiente controlado. (Equipo Editorial, 2021).

## **3.4 Tipo de estudio**

### **3.4.1 Investigación Documental**

La investigación documental constituye una técnica cualitativa centrada en la recopilación, condensación y elección de información mediante el análisis de una variedad de fuentes, incluidos documentos, revistas, libros, discos, películas, periódicos, estudios anteriores y memorias de eventos, entre otros. Este método se caracteriza por la realización de observaciones minuciosas en la fase de análisis de datos, así como por la identificación y el muestreo de datos significativos y el establecimiento de relaciones con los objetos de estudio (Reyes & Carmona, 2020, pág. 1).

### **3.4.2 Investigación de Campo**

De acuerdo con lo expuesto por Arteaga (2022), la finalidad de la investigación de campo radica en comprender, analizar, interactuar y recolectar información cualitativa discretamente de los individuos en su entorno natural. En el ámbito de las ciencias sociales, el término “campo” suele

hacer referencia al mundo real, un contexto donde se observan y estudian las actividades diarias y los sucesos relevantes en la vida de las personas.

Se va a utilizar este estudio ya que recopilará datos a través de una encuesta utilizando la información proporcionada por los residentes de la ciudad de Macas y se utilizará para explicar y analizar los temas planteados y conocer la situación y necesidades de la sociedad a través de este estudio.

### 3.4.3 Análisis de demanda actual

En palabras de Torres (2024) el análisis de la demanda implica comprender las necesidades de un mercado específico de un producto o servicio. Para ingresar con éxito al mercado y lograr los resultados deseados, se utilizan métodos de análisis.

En el ámbito de estos servicios, se considerará como demanda cualquier deceso ocurrido en la Parroquia donde se prestarán los servicios. Para los propósitos de este proyecto, dicho ámbito corresponde específicamente a la parroquia de Macas.

#### Análisis en base al número de defunciones

Utilizando los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2022 relacionados con la tasa de mortalidad, es posible discernir el patrón en el número de defunciones registradas en relación con la población.

La tasa de mortalidad de la población del sector en estudio se mantuvo en una tendencia del 3.3%, pero a razón de la pandemia por el Covid 19, la tasa de mortalidad se incrementó a 8.075% según datos reportados por el INEC.

**Tabla 3-1:** *Proyección de la demanda*

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Difuntos</b>
2014	15.201	501,633
2015	16.100	531,3
2016	18.000	594
2017	18.899	623,667
2018	19.798	653,334
2019	20.697	683,001
2020	21.596	712,668
2021	21.997	1776,2578
2022	22.398	739,134

**Fuente:** (Censo de Población y Vivienda, 2022)

**Realizado por:** García A., 2024.

La tabla previamente presentada detalla el número de decesos, lo que facilita inferir un incremento en la demanda de servicios funerarios.

### **Metodología para cuantificar la demanda**

Para estimar la demanda de servicios funerarios en el sector, se implementaron métodos de investigación como encuestas, estas metodologías ayudan a delimitar el mercado objetivo para el proyecto de creación de una empresa de Servicios Exequiales. Se consideraron los habitantes de la Provincia Morona Santiago, Cantón Morona, Parroquia Macas la cual se cual dispone de distintas características socioeconómicas y sociales. Tras definir la población objetivo, se procedió a elaborar la encuesta, cuyos detalles se presentan en la siguiente sección.

### **3.5 Población y Planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra**

#### **3.5.1 Población**

La investigación es el conocimiento de determinados rasgos de la realidad y de las relaciones que existen entre ellos. Estas características se denominan variables y se examinan en grupos específicos de elementos. Luego, una vez determinadas las variables a analizar, se define población como el conjunto de todos los elementos para los cuales se analizan esas variables (Pilco, 2022, pág. 12). Los resultados y conclusiones del estudio se relacionan con la población. Sin embargo, no siempre se analizan todos los elementos de la población y los resultados se generalizan a partir de un número fijo de observaciones. Si se conoce el número de individuos que componen a una población, esta recibe el nombre de población finita” (Centina & Perez, 2020, pág. 68).

Según los datos facilitados (Censo de Población y Vivienda, 2022) la población es de 22.621, tanto hombres como mujeres. Según la fórmula adecuada, se utilizará una muestra representativa para realizar la investigación, luego se analizarán los resultados y se obtendrá información útil.

**Tabla 3-2:** *Población Total de Macas*

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>NÚMERO</b>
Población de la Parroquia Macas	22.621
Total, de la población	22.621

**Fuente:** (Censo de Población y Vivienda, 2022)

**Realizado por:** García A., 2024.

### 3.5.2 Muestra

La selección de la muestra para esta investigación se realizó utilizando la fórmula específica para calcular el tamaño muestral. Este método se empleó con el fin de determinar la demanda actual de Servicios Exequiales de manera precisa y representativa. (Instituto Nacional de Aprendizaje, 2024, pág. 1)

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

#### DONDE:

- n= Tamaño de la muestra
- Nivel de Confianza: 95%
- Z =Z critico = 1.96
- p = Probabilidad de éxito = 50% = 0.5
- q = Probabilidad de fracaso = 50% = 0.5
- E = Error muestral = 5% = 0.05
- N = Universo o población =22 621

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 22\ 621}{0.05^2(22.621 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 378 \text{ encuestas}$$

La población objetivo consta de 22 621 habitantes. A través de este cálculo, se estableció que el tamaño de la muestra necesaria es de 378 encuestas a efectuarse a la parroquia Macas. Esta muestra se seleccionará y empleará mediante un enfoque no probabilístico, el cual implica elegir aleatoriamente de este conjunto de personas para obtener información suficiente. Dicha información permitirá desarrollar el presente trabajo utilizando diversos métodos investigativos.

## 3.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

### 3.6.1 Métodos

#### 3.6.1.1 Método Inductivo

Hurtado León y Toro Garrido (2006), citado en, Prieto Castellanos, (2018a pág. 10), afirma que “etimológicamente se deriva de la conducción a o hacía es un método basado en el razonamiento, el cual “permite pasar de hechos particulares a los principios generales”

Este método se utilizó en el presente trabajo de investigación porque permitió ordenar desde ideas particulares a conceptos generales utilizando la confirmación de la idea a defender, permitiendo llegar a un resumen general a través del estudio de la información recopilada de la diversa población, partiendo de la observación de datos concretos dentro del área que se va a estudiar.

#### *3.6.2.1 Método deductivo*

Según Prieto Castellanos, (2018b pág. 11), menciona que “el método deductivo basa sus cimientos en determinados fundamentos teóricos, hasta llegar a configurar hechos o prácticas particulares.”

Este enfoque parte de datos generales a lo individual, es decir, llega a una conclusión a partir de una serie de principios que conforman un argumento del análisis e interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas, partiendo de conceptos y definiciones generales relacionadas con las variables de estudio.

#### *3.6.3.1 Método analítico*

Esta técnica "consiste en extraer partes del todo para estudiarlas y examinarlas por separado, por ejemplo, para comprender la relación entre estos”, o sea, representa un enfoque de investigación, que implica el análisis de la totalidad en sus componentes, su único propósito es observar la naturaleza y consecuencias de los fenómenos. No hay duda de que este método puede explicar y además de la creación de nuevos métodos, es posible comprender mejor el fenómeno en estudio. (Bastar, 2019, pág. 15)

Se selecciono esta metodología puesta a que se estudiará la información recopilada en la encuesta a los residentes de diferentes distritos de la ciudad de Macas y así lograr el entendimiento, estudiar e interpretar el comportamiento y las necesidades de los ciudadanos.

### **3.6.2 Técnicas**

#### *3.6.2.1 Observación*

Como menciona Piza, N., Amaiquema, F., Y Beltrán, G., (2019) “que la observación implica a todos los sentidos, no tiene un formato propio, solo las reflexiones y la sensatez del investigador.”

Se utilizará la técnica de observación directa para identificar las necesidades de los ciudadanos en cada sector de la ciudad, la información se registrará para su posterior análisis.

### 3.6.2.2 *Encuesta*

La encuesta es un método para obtener información directamente de las personas relacionadas con el tema de estudio; sin embargo, se diferencia de las entrevistas por el hecho de que las encuestas implican menos interacción (Usehe et al., 2019, pág. 31).

Una de las técnicas más importantes para el trabajo de titulación fue la elaboración, aplicación e interpretación de encuestas, que utilizará preguntas dirigidas a los habitantes de Macas para recopilar información clara y confiable.

### 3.6.3 *Instrumentos*

#### 3.6.3.1 *Documental (Encuestas)*

Según (Castillo, 2020) explicó que “la investigación documental es un tipo de indagación basado en la revisión de documentos escritos y no escritos que guarden relación con el propósito del estudio.”

En el trabajo de grado se utilizó instrumentos documentales específicamente encuestas realizada mediante el programa de Forms, y Excel para tabular los datos mediante gráficos, con preguntas cerradas orientadas a la muestra seleccionada, se logró abarcar información, así como asesoramientos, además de otra información.

#### 3.6.3.2 *Cuestionario*

Un cuestionario se denomina instrumento de investigación y consta de un conjunto preguntas cerradas que deben responderse y escribirse con claridad y concreto. Se utilizará la tecnología

para formular las preguntas que se responsable de cada área revisada para recopilar información suficiente desarrollar evaluaciones de control interno. (Chacha & Morquecho, 2022, pág. 45)

## CAPÍTULO IV

### 4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1 Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

##### 4.1.1 Encuesta realizada a la parroquia Macas sobre la importancia de los servicios exequiales, del cantón Morona.

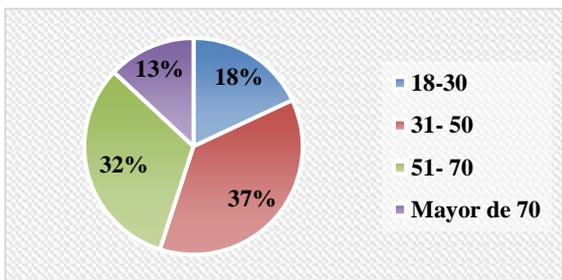
###### 4.1.1.1 Pregunta 1: Edad de la población

**Tabla 4-1:** Respuestas de la pregunta 1.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 - 30	68	18%
31 - 50	140	37%
51 - 70	121	32%
Mayor de 70	49	13%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.  
**Realizado por:** García A., 2024.

Las respuestas a esta interrogante planteada son presentadas en la tabla 4-1 y en el gráfico 4-1.



**Gráfico 4-1:** Análisis de respuestas

**Fuente:** Tabla 4-1.  
**Realizado por:** García A., 2024.

##### **Análisis e interpretación:**

Para determinar la viabilidad del proyecto, se llevó a cabo una encuesta a la parroquia de Macas, así tenemos que el 18 % de los encuestados tiene de 18 a 30 años, el 37% de 31 a 50 años, el 32% de 51 a 70 años, el 13% mayor de 70 años. Estos porcentajes muestran que la mayoría de las personas que se han aplicado esta encuesta tienen un rango de edad comprendidos entre 31 y los 50 años, también podemos inferir la existencia de un segundo grupo de personas de 51 a 70 años de edad. El análisis comparativo entre las investigación realizada por de María Fernanda Coronel González con la encuesta realizada a la parroquia Macas muestra diferencias en la distribución

por edad de los encuestados, la investigación emite porcentajes del 48% de la población encuestada en un rango de edad entre 40 a 59 años, mientras que en la presente investigación se obtuvo un resultado del 37% en el rango de 31 a 50 años, Estas diferencias pueden influir en la interpretación de la viabilidad del proyecto de la implementación de la empresa, es crucial tener en cuenta estas variaciones al tomar decisiones sobre el proyecto.

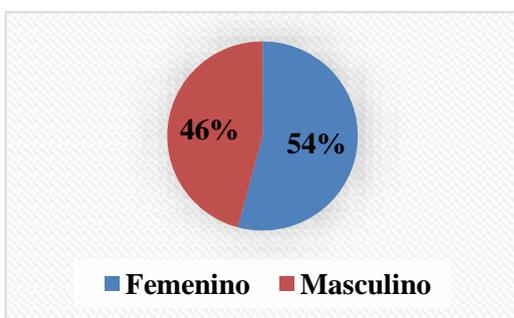
#### 4.1.1.2 Pregunta 2: Género de los habitantes

**Tabla 4-2:** Respuestas de la pregunta 2.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	205	54,20%
Masculino	173	45,80%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta realizada a la población de Macas.

Realizado por: García A., 2024.



**Gráfico 4-2:** Análisis de las respuestas de la pregunta 2

Fuente: Tabla 4-2.

Realizado por: García A., 2024.

#### **Análisis e interpretación:**

En base a los datos recopilados se determina que el 54,2% corresponde al género femenino y el 45,8% corresponde al género masculino; se concluye que la participación en el estudio de mercado el género femenino tuvo una participación alta en los resultados.

En relación entre la interpretación de las encuestas realizadas por el autor Fernando Javier Cuenca Pardo y la presente investigación revela diferencias significativas en cuanto a la distribución por género de los encuestados, se observa que en el género masculino tuvo una frecuencia de 267, lo que representa un 73,15% del total de los encuestados, mientras que el género femenino fue de 98, equivalente de 26,85%. Contrarestando los resultados con la investigación propuesta muestran una tendencia diferente, donde el género femenino tiene una frecuencia de 205 con un porcentaje de 54,20% del total, mientras que el género masculino con el restante de 173. Mientras que en la investigación de Pardo el género masculino tiene una presencia ligeramente mayor, en

mi investigación se observa una distribución más equitativa entre ambos géneros, con una ligera inclinación hacia el femenino.

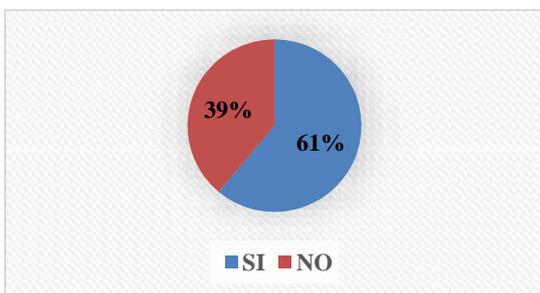
4.1.1.3 *Pregunta 3: ¿Ha utilizado servicios exequiales en los últimos 5 años?*

**Tabla 4-3:** *Respuestas de la pregunta 3.*

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	231	61,10%
No	147	38,90%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-3:** *Porcentaje de las respuestas de la pregunta 3*

**Fuente:** Tabla 4-3.

**Realizado por:** García A., 2024.

***Análisis e interpretación:***

De acuerdo con la encuesta, el 61,11% de los residentes, es decir las 231 personas, han hecho uso de los servicios funerarios en los último 5 años, mientras que el 38,9% representado por 147 habitantes, no lo han hecho. Estos datos indican que un alto porcentaje de individuos ha recurrido a los servicios funerarios para sus seres queridos en el lapso de los últimos años. Ambas investigaciones abordan el tema del uso de servicios funerarios, aunque con enfoques diferentes, según la tesis de Javier Pardo de los 365 encuestados, el 63,56% ha utilizado salas de velación lo que indica un alto porcentaje de personas que han realizado una velación digna para sus seres queridos. Po otro lado en la investigación realizada el 61,11% de los residentes han utilizado servicios funerarios en los últimos 5 años. Esto también sugiere un alto nivel de uso de servicios funerarios en la población. Aunque los porcentajes varían ligeramente ambos estudios demuestran que una parte significativa de la población ha utilizado servicios funerarios recientemente.

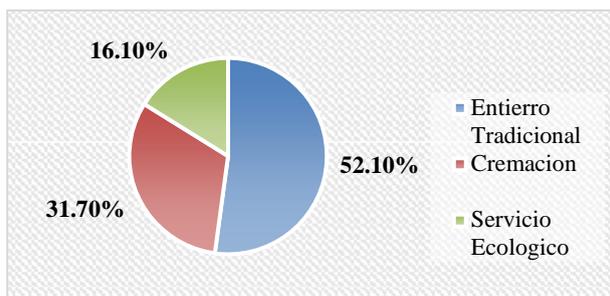
4.1.1.4 *Pregunta 4: ¿Qué tipo de servicio utilizaría?*

**Tabla 4-4:** Respuestas de la pregunta 4.

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entierro Tradicional	120	52,10%
Cremación	197	31,70%
Servicio Ecológico	61	16,10%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-4:** Porcentaje de las respuestas de la pregunta 4

**Fuente:** Tabla 4-4.

**Realizado por:** García A., 2024.

**Análisis e interpretación:**

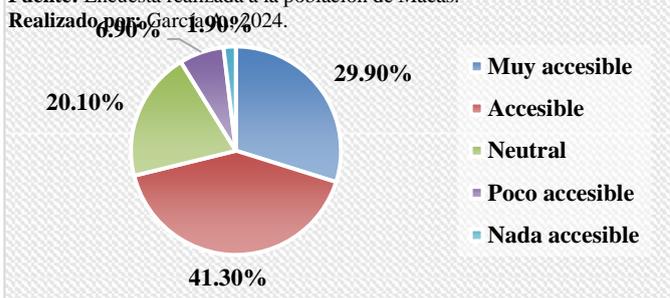
El 52,10% de las personas encuestadas utilizarían el entierro tradicional, el 31,70% de las encuestas utilizarían el servicio de cremación, el 16,10 % han utilizado el servicio de Servicio ecológico. Se confirma el 120 de los habitantes utilizarían el servicio del Entierro tradicional en la parroquia de Macas, lo que muestra que este tipo de servicio es muy solicitado. Los dos estudios analizan las preferencias de las personas en cuanto a los servicios exequiales. La investigación de Miguel Terán se enfoca en la elección entre cremación y entierro tradicional, donde el 54% de los encuestados prefieren la cremación. Por otro lado, la investigación adicional también considera la opción de un servicio ecológico. Según este estudio, el 52,10% prefiere el entierro tradicional, el 31,70% opta por la cremación y el 16,10% considera un servicio ecológico. Además, confirma que 120 habitantes elegirían el entierro tradicional en la parroquia de Macas. En resumen, mientras que ambos estudios indican que el entierro tradicional es popular, el de Miguel Terán destaca una preferencia significativa por la cremación, mientras que la investigación adicional ofrece una visión más completa al incluir también la opción de servicios ecológicos.

4.1.1.5 *Pregunta 5: ¿Cómo calificaría la accesibilidad a los servicios exequiales en su área?*

**Tabla 4-5: Respuestas de la pregunta 5.**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Muy accesible	113	29,90%
Accesible	156	41,30%
Neutral	76	20,10%
Poco accesible	26	6,90%
Nada accesible	7	1,90%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta realizada a la población de Macas.



**Gráfico 4-5: Porcentaje de las respuestas de la pregunta 5**

Fuente: Tabla 4-5.

Realizado por: García A., 2024.

**Análisis e interpretación:**

En el gráfico 4-5 podemos observar que del 100% de las personas encuestadas en la población de Macas, el 41,30% de las personas respondió califica los servicios exequiales como Accesible, el 29,9 % de las personas califica que los servicios exequiales son Muy accesibles, el 20,1% de las personas califica que los servicios exequiales son Neutral, el 6,9% califica que los servicios exequiales es Poco accesible y a diferencia que el 1,90% que cree que los servicios exequiales es Nada accesible. En la investigación de Jorge Morales, se encontró que el 36,63% de los encuestados consideraba los servicios exequiales como "muy buenos", mientras que el 39,60% los calificaba como "buenos". Por otro lado, en la investigación llevada a cabo el 41,30% de los encuestados en Macas los percibía como "accesibles", seguido por el 29,90% que los consideraba "muy accesibles". En resumen, mientras que la investigación de Morales evaluaba la calidad de los servicios exequiales, destacando una calificación de "muy bueno" como la más alta, el estudio realizado por el sujeto se enfocaba en la accesibilidad, donde el mayor porcentaje correspondía a "accesible".

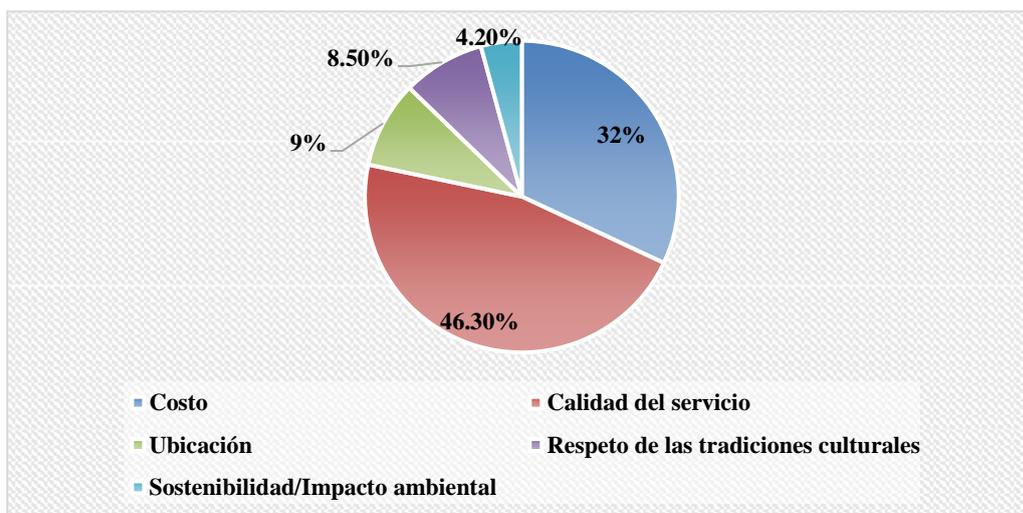
4.1.1.6 *Pregunta 6: ¿Qué factor considera más importante al elegir un servicio exequial?*

**Tabla 4-6:** *Respuestas de la pregunta 6.*

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Costo	121	32%
Calidad del servicio	175	46,30%
Ubicación	34	9%
Respeto de las tradicionales culturales	32	8,50%
Sostenibilidad / Impacto ambiental	16	4,20%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-6:** *Porcentaje de las respuestas de la pregunta 6*

**Fuente:** Tabla 4-6.

**Realizado por:** García A., 2024.

***Análisis e interpretación:***

En el gráfico 4-6 podemos observar que del 100% de las personas encuestadas en la Parroquia de Macas, el 46,30% de las personas respondió que el Costo es un factor importante a considerar al elegir un servicio exequial, el 32% de las personas entrevistadas respondió que la Calidad del servicio deberían ser un factor importante al elegir un servicio exequial, el 9% de las personas evaluadas respondió que la Ubicación es un factor importante en la hora de contratar un servicio exequial, el 8,50% de las personas analizadas contestó que el factor importante es el Respeto a las tradiciones culturales y por último el 4,20% contestó Sostenibilidad / Impacto ambiental es importantes factor en los servicios exequiales. La comparación entre la investigación de la tesis de Andrea Palacios y mi investigación revela diferencias en cuanto a los factores considerados más importantes al elegir un servicio exequial. En la tesis de Andrea Palacios, se destaca la predisposición de los consumidores a considerar especialmente las facilidades de pago y el precio

de los servicios. Sin embargo, en mi investigación, se observa que el costo es el factor más importante para el 46,30% de las personas encuestadas, seguido de la calidad del servicio para el 32%. Estas diferencias sugieren distintas prioridades y consideraciones entre los consumidores al momento de contratar servicios exequiales.

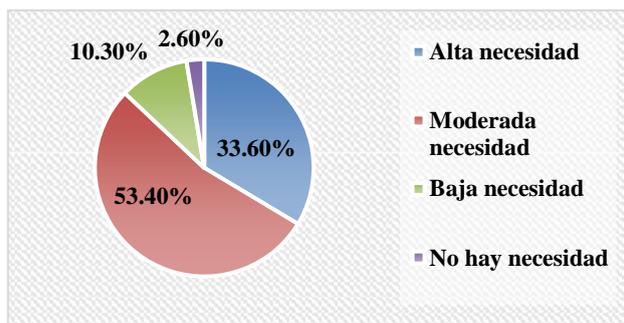
4.1.1.7 *Pregunta 7: ¿Cuál es su percepción sobre la necesidad de nuevos servicios exequiales en su comunidad?*

**Tabla 4-7:** *Respuestas de la pregunta 7.*

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Alta necesidad	127	33,60%
Moderada necesidad	202	53,40%
Baja necesidad	39	10,30%
No hay necesidad	10	2,60%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-7:** *Porcentaje de las respuestas de la pregunta 7*

**Fuente:** Tabla 4-7.

**Realizado por:** García A., 2024.

**Análisis e interpretación:**

De acuerdo con los resultados podemos observar que del 100% de las personas encuestadas, el 53,40% califica que la necesidad del servicios exequiales en la parroquia Macas es de Moderada necesidad, el 33,60% de las personas analizadas respondió que la necesidad de nuevos servicios exequiales en la comunidad es de Alta necesidad, el 10,30% de las personas estudiadas respondió la necesidad de nuevos servicios exequiales en la comunidad es de Baja necesidad y a diferencia que el 2,60% de las personas según su percepción califica la necesidad de nuevos servicios exequiales en la comunidad No hay necesidad. Los dos proyectos de investigación analizan la percepción de la comunidad sobre los servicios funerarios existentes y la necesidad de nuevos servicios exequiales en sus respectivas localidades. En la investigación de Ana Ruíz y María Vaca en Otavalo, se destaca una demanda insatisfecha importante con opiniones variadas sobre la

calidad de los servicios actuales. Por otra parte, dentro de mi estudio en la parroquia Macas, se observa una necesidad más marcada de nuevos servicios exequiales, con una proporción considerable de encuestados que consideran la necesidad alta o moderada. Esto sugiere oportunidades para mejorar y ampliar la oferta de servicios funerarios en ambas comunidades.

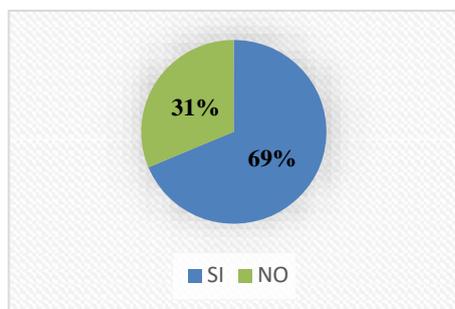
4.1.1.8 *Pregunta 8: ¿Estaría interesado en servicios exequiales con opciones personalizadas?*

**Tabla 4-8:** *Respuestas de la pregunta 8.*

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	117	69%
No	261	31%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-8:** *Porcentaje de las respuestas de la pregunta 8*

**Fuente:** Tabla 4-8.

**Realizado por:** García A., 2024.

***Análisis e interpretación:***

Después de la aplicación de la encuesta se pudo identificar que los habitantes de Macas un 69% están de acuerdo con opciones personalizadas sobre los servicios exequiales, mientras que el 31% no le interesa. La investigación de Katy Eras indica que el 14% de las familias de Catacocha consideran que los féretros, tanatopraxia, sala de velación y servicio religioso son indispensables al contratar servicios mortuorios. Por otro lado, en la investigación propia, se encontró que el 69% de los habitantes de Macas están interesados en opciones personalizadas en los servicios exequiales, mientras que el 31% no lo está. Esto sugiere una diferencia en las preferencias entre ambas poblaciones respecto a los servicios funerarios.

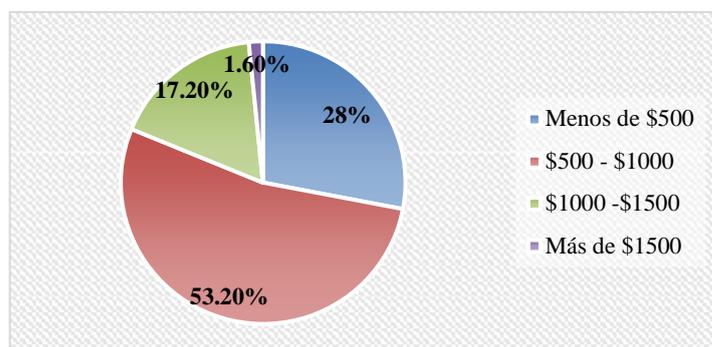
4.1.1.9 *Pregunta 9: ¿Qué rango de precio consideraría adecuado para un servicio exequial básico?*

**Tabla 4-9:** Respuestas de la pregunta 9.

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Menos de \$500	106	28%
\$500 - \$1.000	201	53,20%
\$1.000 - \$1.500	65	17,20%
Mas de \$1.500	6	1,60%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-9:** Porcentaje de las respuestas de la pregunta 9

**Fuente:** Tabla 4-9.

**Realizado por:** García A., 2024.

**Análisis e interpretación:**

Los resultados muestran que del 100% de las personas encuestadas en la población, el 53,20% de las personas evaluadas respondió que pagarían \$500 a \$1000 por un buen servicio, el 28% de las personas indagadas respondió que pagarían menos de \$500 por una buena calidad de servicio, el 17,20% de las personas entrevistadas respondió que pagarían entre \$1000 a \$1500 por un servicio excelente y por último el 1,60% de las personas respondió que pagarían más de \$1500 por un buen servicio exequial básico. La investigación de Santiago Terán Gudiño destaca que la mayoría considera un rango de precios entre \$300 y \$400 como razonable, mientras que en el estudio de investigación detalla una parte importante estaría dispuesta a pagar entre \$500 y \$1000, con una minoría dispuesta a pagar más de \$1500. Comparando ambos análisis, se observa que hay similitudes en los rangos de precios de \$400 a \$600 y \$500 a \$1000, sin embargo en la investigación proporciona una visión más detallada de la disposición a pagar entre \$1000 y \$1500, esto podría ayudar a ajustar estrategias de precios y servicios para la empresa de servicios exequiales.

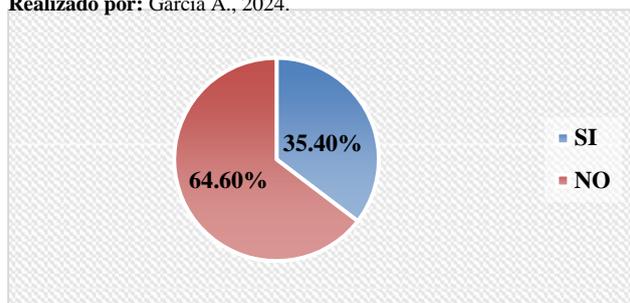
4.1.1.10 *Pregunta 10: ¿Consideraría prepagar su servicio exequial o el de un familiar?*

**Tabla 4-10:** *Respuestas de la pregunta 10.*

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	134	35,40%
No	244	64,60%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-10:** *Porcentaje de las respuestas de la pregunta 10*

**Fuente:** Tabla 4-10.

**Realizado por:** García A., 2024.

***Análisis e interpretación:***

Se puede analizar que del 100% de las personas encuestadas en la población, el 64,60% de los residentes encuestados respondió que prepagarían un servicio exequial o el de un familiar, mientras que el 35,40% no estarían dispuestos a prepagar este servicio.

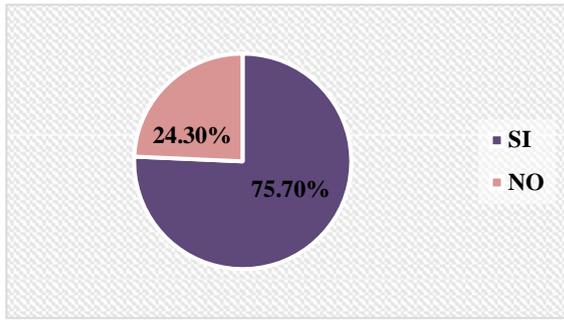
4.1.1.11 *Pregunta 11: ¿Preferiría servicios exequiales que ofrezcan asesoramiento y apoyo emocional?*

**Tabla 4-11:** *Respuestas de la pregunta 11.*

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	286	75,70%
No	92	24,30%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-11:** Porcentaje de las respuestas de la pregunta 11

**Fuente:** Tabla 4-11.

**Realizado por:** García A., 2024.

***Análisis e interpretación:***

El 75,70% de los habitantes prefieren servicios exequiales que ofrezcan asesoramiento y apoyo emocional ya que cuando se encuentra en esa situación tan lamentable es necesario tener un asesoramiento emocional y el 24,30% no prefieren estos asesoramientos ya sea por no expresar los sentimientos o no tener dinero. al comparar las dos investigaciones, se observa una diferencia significativa en las prioridades y preferencias de los encuestados en relación con la preparación para el día de la muerte y los servicios exequiales. Mientras que en la investigación de Santiago Terán se destaca la importancia de la preparación emocional, la planificación del servicio funerario y la solvencia económica, en la investigación adicional se resalta la alta preferencia por los servicios exequiales que ofrecen asesoramiento y apoyo emocional. Esto sugiere una diversidad de necesidades y enfoques en la comunidad en lo que respecta al afrontamiento del fallecimiento. Estos hallazgos podrían ser útiles para orientar el desarrollo de servicios exequiales que satisfagan las necesidades emocionales y financieras de la población, así como para promover una mayor conciencia y preparación para el momento.

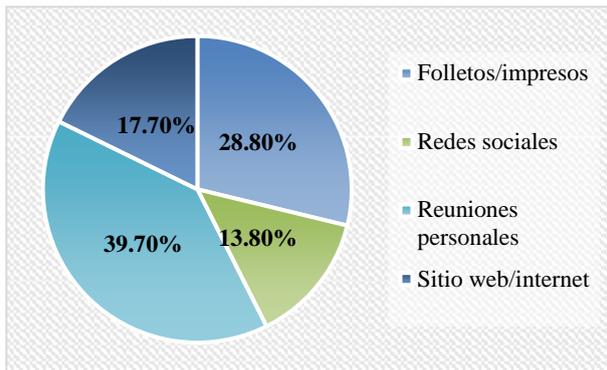
*4.1.1.12 Pregunta 12: ¿Cómo prefiere recibir información sobre servicios exequiales?*

**Tabla 4-12:** Respuestas de la pregunta 12.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Folletos / impresos	109	28,80%
Redes sociales	52	13,80%
Reuniones personales	150	39,70%
Sitio web / internet	67	17,70%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-12:** Porcentaje de las respuestas de la pregunta 12

**Fuente:** Tabla 4-12.

**Realizado por:** García A., 2024.

***Análisis e interpretación:***

De los 378 encuestados el 39,70% prefiere informarse por reuniones personales, el 28,80% por folletos/impresos, el 17,70% por medio del sitio web/internet, el 13,80% en redes sociales. De los porcentajes obtenidos el medio que más aceptación y mayor alcance tiene esta parroquia es las reuniones personales, de esta manera les gustaría recibir información acerca de los servicios exequiales. En la investigación realizada por Ana López y Alicia Quiguango, se concluye que las redes sociales son consideradas el mejor medio para conocer servicios funerarios, con un 90% de conformidad. Por otro lado, en la investigación llevada a cabo, se encontró que las reuniones personales son el medio más aceptado para recibir información sobre servicios exequiales, con un 39,70% de preferencia. Estos resultados resaltan la importancia de ajustar las estrategias de publicidad según las preferencias del público objetivo.

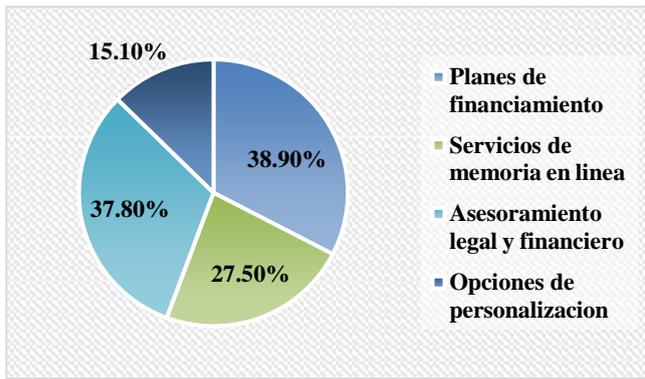
4.1.1.13 *Pregunta 13: ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofreciera una empresa de servicios exequiales? (Seleccione todas las que apliquen)*

**Tabla 4-13:** Respuestas de la pregunta 13.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Planes de financiamiento	147	38,90%
Servicios de memoria en línea	104	27,50%
Asesoramiento legal y financiero	143	37,80%
Opciones de personalización	57	15,10%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a la población de Macas.

**Realizado por:** García A., 2024.



**Gráfico 4-13:** Porcentaje de las respuestas de la pregunta 13

Fuente: Tabla 4-13.

Realizado por: García A., 2024.

**Análisis e interpretación:**

Al aplicar a los 378 encuestados el 38,9% si optaría por planes de financiamiento, el 37,8% prefieren un asesoramiento legal y financiero, el 27,5% son de servicios de memoria en línea, el 15,1% opciones de personalización. Es un alto porcentaje de las personas que desean planes de financiamiento que se debe tener para necesitar los servicios exequiales, las demás opciones son nuevas en el sector. Al comparar las investigaciones de Ana López y Alicia Quiguango sobre los métodos de pago preferidos para adquirir servicios funerarios con la investigación propia sobre servicios adicionales deseados en empresas exequiales, se encontró que, mientras en las primeras la mayoría prefería pagar al contado, en la investigación propia se evidenció una alta demanda de planes de financiamiento 38,9%, seguido por asesoramiento legal y financiero 37,8%, y servicios de memoria en línea 27,5%. Estas diferencias resaltaron la importancia de ofrecer opciones de pago flexibles y una amplia gama de servicios adicionales para satisfacer las necesidades variadas del mercado funerario.

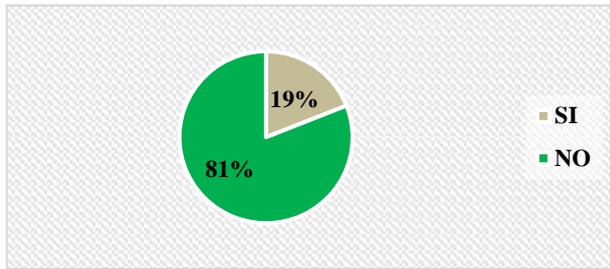
4.1.1.14 *Pregunta 14: ¿Existe en la ciudad de Macas salas de velaciones?*

**Tabla 4-14:** Respuestas de la pregunta 14.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	72	19%
No	306	81%
<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta realizada a la población de Macas.

Realizado por: García A., 2024.



**Gráfico 4-14:** Porcentaje de las respuestas de la pregunta 14

**Fuente:** Tabla 4-14.

**Realizado por:** García A., 2024.

**Análisis e interpretación:** De acuerdo de los datos obtenidos se puede mencionar que la población consultada que un 81% desconoce en la parroquia de Macas existe una sala de velaciones y un 19% que sí. La investigación en Otavalo concluye que no hay una empresa que brinde servicios funerarios completos. De otra manera, en Macas, el 81% de la población desconoce la existencia de salas de velación. Estos hallazgos resaltan una necesidad de mejorar la disponibilidad y la información sobre los servicios funerarios en ambas localidades. En la investigación conducida por María Sarango, se observa que el 75,94% de los encuestados no conocen empresas que ofrezcan servicios funerarios en la ciudad de Zamora, mientras que el 24,06% indicaron que sí. Esto destaca una falta de conocimiento generalizado sobre la disponibilidad de estos servicios en la zona. En cambio, el estudio llevado a cabo se encuentra que el 81% de la población consultada desconoce la existencia de salas de velación en la ciudad de Macas, mientras que solo el 19% está al tanto de su presencia. Estos resultados revelan una necesidad similar de mejorar la disponibilidad y la información sobre los servicios funerarios en ambas localidades.

## CAPÍTULO V

### 5. MARCO PROPOSITIVO

#### 5.1 Título

Proyecto De Factibilidad Para La Creación De Una Empresa De Servicios Exequiales En La Provincia Morona Santiago, Cantón Morona, Parroquia Macas 2023.

#### 5.2 Estudio de Factibilidad

##### 5.2.1 Propuesta

La idea de la empresa surgió de la necesidad existente de servicios funerarios en la parroquia de Macas; El problema es real porque no hay muchas empresas que se especialicen en brindar servicios funerarios, seguros y planes de prevención funeraria.

#### 5.3 Estudio de Mercado

##### 5.3.1 Identificación del producto con análisis cualitativo y cuantitativo

Este servicio se encuentra disponible a nivel global y proporciona una amplia gama de productos y servicios para rendir homenaje y despedir a un ser amado.

En Ecuador, la empresa Memorial es conocida y brinda sus servicios en las principales ciudades del país, como Quito, Guayaquil y Cuenca (Memorial International, 2024). No hay una oferta completa que satisfaga los deseos de los familiares durante la despedida en la parroquia de Macas, donde planeamos ofrecer nuestros servicios, lo cual es comprensible y respetuoso, ya que representa un tributo homenaje de respeto y aprecio.

Después de realizar el análisis de campo mediante encuestas y observación directa, se descubrió que las principales funerarias de la parroquia Macas son las siguientes:

**Funeraria El Edén:** Venta de cofres y alquiler de artefactos de iluminación.

**Funeraria Cristo del Consuelo:** Venta de lápidas y cofres.

##### 5.3.2 Mercado Meta

La American Marketing Association (A.M.A.), define al mercado objetivo (Target Market) o mercado meta, como "el segmento particular de una población total en el que el detallista enfoca su pericia de comercialización para satisfacer ese submercado, con la finalidad de lograr una determinada utilidad" (Thompson, 2006, pág. 1)

El objetivo de nuestro servicio es satisfacer las necesidades de los usuarios que residen en la parroquia Macas y necesitan nuestra asistencia especializada.

Debido a que no hay una funeraria que brinde un servicio completo a la población, con una población total de 22.621 habitantes, nuestro objetivo es cubrir la demanda del área interna de la ciudad de Macas.

### 5.3.3 Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado es una estrategia utilizada para clasificar a los consumidores según comportamientos, características y perfiles similares, para proporcionar productos o servicios adaptados a esas particularidades. (Foullon Inzunza, 2020, pág. 2)

En este momento del proyecto se determina el mercado adecuado, que es el número de personas a las que se les realizará la encuesta. Para lograr este objetivo, se calculó el tamaño de la muestra para comprender los elementos clave para determinar la demanda de servicios exequiales en la ciudad de Macas.

**Tabla 5-1:** Segmentación de mercado.

Segmentación	Criterio
<b>Geográficas</b>	La ciudad de Macas se ubica en la provincia de Morona Santiago, es el objetivo de la Empresa de Servicios Exequiales.
<b>Demográficas</b>	De cualquier género, puesto que la muerte no discrimina por edad, clase social ni raza.
<b>Psicológica</b>	De cualquier clase social.
<b>Económica</b>	Nuestros servicios se adaptarán a las opciones de pago y necesidades de nuestros usuarios, teniendo en cuenta la amplia gama de productos que ofrecemos, manteniendo siempre los estándares de calidad y garantía de nuestra empresa.

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.4 Estudio de la Demanda

Para determinar las necesidades se tuvo en cuenta la población de la ciudad de Macas, que tiene una población de 22 621. Esta información proviene de encuestas que realizamos para probar la demanda del mercado.

**Tabla 5-2:** Crecimiento Poblacional

CRECIMIENTO POBLACIONAL			
AÑOS	POBLACION	FORMULA	CRECIMIENTO GEOMETRICO
<b>2023</b>	22621	$( 1 + 0.017 ) 0 =$	22,621
<b>2024</b> =	22621	$( 1 + 0.017 ) 1 =$	23,006
<b>2025</b> =	22621	$( 1 + 0.017 ) 2 =$	23,397
<b>2026</b> =	22621	$( 1 + 0.017 ) 3 =$	23,794
<b>2027</b> =	22621	$( 1 + 0.017 ) 4 =$	24,199
<b>2028</b> =	22621	$( 1 + 0.017 ) 5 =$	24,610
<b>2029</b> =	22621	$( 1 + 0.017 ) 6 =$	25,029

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.5 Análisis de la demanda

#### Impacto Esperado

Con los datos proporcionados sobre población y defunciones en Macas de 2014 a 2022, podemos hacer un análisis preliminar de la demanda de Servicios Funerarios de la empresa. Este análisis incluirá el cálculo de la tasa de mortalidad anual, la identificación de tendencias significativas y la proyección de la demanda futura de servicios funerarios. Comenzamos calculando la tasa de mortalidad anual y analizando las tendencias.

La tasa de mortalidad se calcula como el número de muertes por mil de habitantes al año, lo que permite comprender mejor la proporción de la población que requiere servicios funerarios anualmente. También analizaremos el pico inusual de defunciones en 2021 para ver cómo puede afectar nuestros proyectos y análisis.

**Tabla 5-3:** Tasa de mortalidad por cada 1.000 habitantes

<b>2014</b>	33.02
<b>2015</b>	32.98
<b>2016</b>	33.00
<b>2017</b>	33.02
<b>2018</b>	32.98
<b>2019</b>	33.00
<b>2020</b>	33.02
<b>2021 (pico inusual)</b>	80.78 (pico inusual)
<b>2022</b>	32.99

Fuente: (García A. , 2021).

Realizado por: García A., 2024.

La tasa de mortalidad se ha mantenido muy constante en torno a 33 muertes por cada 1.000 habitantes, con la notable excepción de 2021, cuando aumentó significativamente hasta 80,78. Este aumento se atribuye a circunstancias excepcionales, como la pandemia del Covid-19 que se dio a nivel mundial, por lo cual ha impactado significativamente la tasa de mortalidad en la ciudad de Macas.

### **Implicaciones para la empresa de Servicios Exequiales.**

- **Consistencia de la demanda:** La consistencia en la tasa de mortalidad por cada 1.000 habitantes hasta el año 2020 implica una demanda constante de servicios funerarios año tras año, lo que representa un factor alentador para la viabilidad del proyecto.
- **Pico en 2021:** Se requiere un análisis exhaustivo del inusual aumento en 2021 para comprender sus orígenes y determinar si se trata de un suceso aislado o si podría señalar una tendencia ascendente que potencialmente impacte la demanda futura de servicios funerarios.
- **Perspectiva a Futura:** Sin embargo el aumento en 2021, si se interpreta como un sesgo anormal ocasionado por el Covid-19, es probable que la demanda de servicios funerarios regrese a niveles de estabilidad, no obstante es esencial mantener adaptabilidad para hacer frente a posibles variaciones.

#### **5.3.6 *Demanda actual***

La evaluación de la demanda actual de servicios funerarios en Macas puede basarse en la tasa de mortalidad, las carencias no satisfechas por los proveedores existentes y la capacidad financiera de las familias para financiar dichos servicios.

#### **5.3.7 *Tamaño del Mercado***

Con una tasa de mortalidad promedio de aproximadamente 33 defunciones por cada mil habitantes (excluyendo el pico anómalo de 2021), y considerando la población de 22.621 en 2022, la demanda actual de servicios funerarios se puede estimar en alrededor de 746 defunciones al año. Este número representa el mercado potencial total para la empresa.

#### **5.3.8 *Necesidades de Servicio***

Las necesidades de servicios funerarios en Macas pueden abarcar desde opciones básicas hasta alternativas más personalizadas y completas, la demanda actual indica la necesidad de:

- Servicios funerarios integrales que abarquen la preparación del cuerpo, ceremonias adaptadas y coordinación de todos los aspectos logísticos y administrativos.
- Programas de previsión funeraria que hagan posible a las familias planificar y costear los servicios funerarios con anticipación.
- Apoyo emocional y orientación para las familias durante el proceso de duelo.
- Servicios complementarios tales como atenciones en línea, selección de urnas y ataúdes y facilidades de traslado.
- Solvencia Financiera.

La capacidad económica de las familias en Macas para afrontar los costos de los servicios funerarios es un factor clave en la demanda actual. La empresa deberá ofrecer paquetes de servicios adaptados a diferentes niveles económicos, asegurando accesibilidad mientras mantiene la calidad del servicio.

### **5.3.9 Competencia**

Aunque la información inicial indica que hay pocas empresas especializadas en servicios funerarios en Macas, es vital realizar un análisis detallado de la competencia para entender su oferta de servicios, precios, y áreas de especialización. Esto permitirá a la empresa identificar brechas en el mercado y oportunidades para diferenciarse.

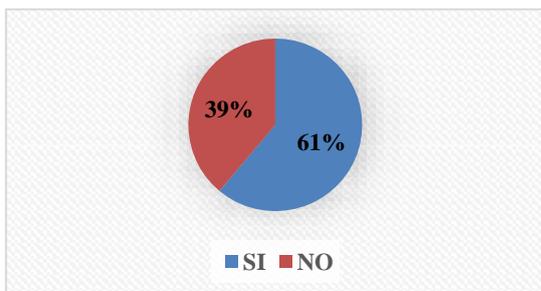
### **5.3.10 Estrategias para Satisfacer la Demanda Actual**

- **Variedad de Servicios:** Brindar una diversidad de servicios funerarios para atender las distintas necesidades y preferencia de las familias en Macas.
- **Planes de pago con Flexibilidad:** Establecer opciones de pago flexibles para facilitar el acceso a los servicios funerarios a todas las familias, sin importar su situación financiera.
- **Marketing y Educación:** Llevar a cabo estrategias de marketing y sesiones educativas, que informen a la comunidad sobre la relevancia y ventajas de la planificación funeraria.

La demanda actual establece un fundamento firme para que la empresa labore e implemente estrategias eficaces para atraer y atender al mercado de servicios funerarios en Macas. La

capacidad de adaptación y la capacidad de responder a las necesidades de desarrollo de la comunidad serán los elementos cruciales para el éxito sosteniendo el negocio.

En relación con la encuesta a la muestra de la población se detalla la importancia de que el 61,1% de los encuestados si han utilizado el servicio de servicios exequiales como se muestra en el gráfico 4-3.



**Gráfico 5-1:** ¿Ha utilizado servicios exequiales en los últimos 5 años?

Fuente: Tabla 4-3

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.11 Demanda proyectada

**Estimación Poblacional:** Se emplearon datos concretos para anticipar la población futura de la parroquia Macas para cada año entre 2023 y 2029, estas cifras reflejan la cantidad estimada de residentes n cada año.

**Porcentaje de Población Objetivo:** Se determinó que el 61% de la población total proyectada podría requerir servicios exequiales. Este porcentaje se basa en la respuesta a la pregunta de su encuesta sobre la utilización de servicios exequiales en los últimos 5 años, lo que sugiere una parte significativa de la población como mercado objetivo para la empresa.

**Determinación de la Población Meta:** Para cada año, se estimó la población objetivo multiplicando la población por el porcentaje objetivo (61%). De este modo, se obtuvo el número aproximado de personas que podrían requerir servicios exequiales durante cada año.

$$Población\ objetivo = Población\ proyectada \times 0.61$$

**Consumo Anual por Persona:** Se estableció valor de consumo anual de \$500 por persona dentro de la población objetivo. Este valor representa el gasto promedio estimado por persona en servicios exequiales.

1. **Demanda Proyectada en Valor:** Para calcular el valor total de la demanda proyectada en dólares para cada año, se multiplicó la población objetivo por el consumo anual por persona. Esto nos da una estimación del ingreso total que podría generarse de la población objetivo si cada persona gasta, en promedio, \$500 en servicios exequiales.

$$\text{Demanda proyectada} = \text{Población objetivo} \times \text{consumo anual}$$

2. **Resultados:** Los resultados muestran la proyección de los años proyectados de la población, el grupo objetivo (aquella que potencialmente requeriría servicios), y la demanda proyectada en valor (el ingreso potencial basado en el gasto promedio por persona).

Este método permite estimar la demanda de servicios exequiales en términos de volumen (número de personas en la población objetivo) y valor (ingresos potenciales basados en el gasto promedio por persona), lo cual es crucial para la planificación estratégica de Camino Celestial. Estas proyecciones ayudan a entender el tamaño y valor del mercado objetivo a lo largo del tiempo, permitiendo a la empresa ajustar su oferta de servicios, estrategias de precios y campañas de marketing para capturar y servir eficazmente a este mercado.

En el contexto de un mercado en constante evolución, Camino Celestial se compromete a satisfacer las necesidades de la comunidad de Macas con servicios exequiales dignos, respetuosos y de calidad. Conscientes de la importancia de anticipar y planificar estratégicamente para el futuro, hemos llevado a cabo un análisis exhaustivo para proyectar la demanda de servicios exequiales en nuestra área de operación.

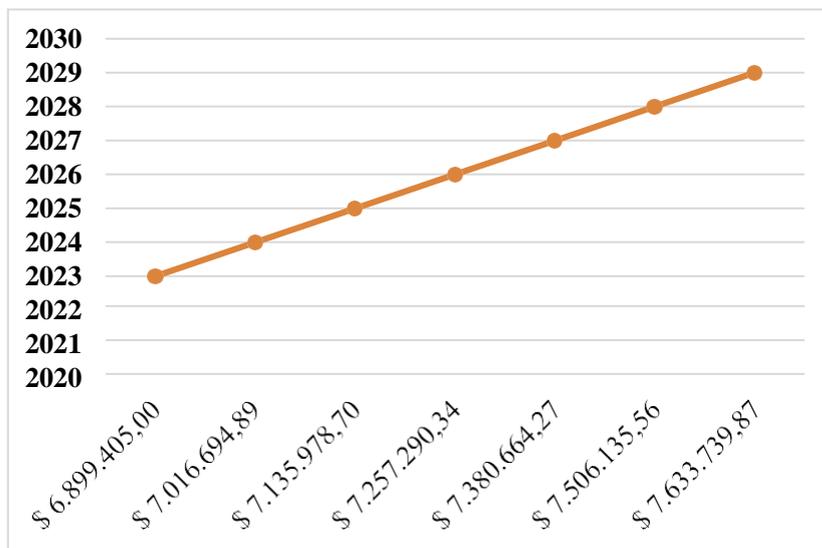
Este análisis se basa en datos demográficos actuales y proyecciones de población, considerando la tendencia de crecimiento y los patrones de consumo de servicios exequiales. Hemos aplicado un enfoque metodológico que integra la población proyectada, el porcentaje de población objetivo que se espera necesite nuestros servicios, y el consumo anual promedio por persona, para estimar la demanda proyectada en valor durante los próximos años, desde 2023 hasta 2029.

La tabla a continuación resume las proyecciones, mostrando un crecimiento sostenido tanto en la población proyectada como en la población objetivo, lo cual se traduce en un aumento constante de la demanda proyectada en valor (\$) de nuestros servicios:

**Tabla 5-4: Proyección de la demanda**

Año	Población	Utilización de servicios exequiales en los últimos 5 años	Población objetivo	Consumo Anual	Demanda Proyectada
2023	22.621	61.00%	13.799	\$500.00	\$6.899.405,00
2024	23.006	61.00%	14.034	\$500.00	\$7.016.694,89
2025	23.397	61.00%	14.272	\$500.00	\$7.135.978,70
2026	23.794	61.00%	14.514	\$500.00	\$7.257.290,34
2027	24.199	61.00%	14.761	\$500.00	\$7.380.664,27
2028	24.610	61.00%	15.012	\$500.00	\$7.506.135,56
2029	25.029	61.00%	15.268	\$500.00	\$7.633.739,87

Realizado por: García A., 2024.



**Gráfico 5-2: Proyección de la demanda**

Fuente: Tabla 5-7 Proyección de la demanda

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.12 Análisis de la oferta

#### 5.3.12.1 Análisis de la competencia

En el análisis competitivo para el negocio, se ha identificado a dos proveedores principales de servicios funerarios en La ciudad de Macas que podrían considerarse competidores indirectos los cuales son:

**Funeraria El Edén:** Ubicada en el sur de la ciudad de Macas, en la Calle 24 de mayo entre Juan de Salinas y Patrocinio Jaramillo, esta funeraria ofrece servicios funerarios tradicionales. A pesar de su presencia en el mercado, no proporciona el mismo nivel de servicios que nuestro proyecto.

**Funeraria Cristo del Consuelo:** Situada en Av. 29 de mayo y Benjamín Delgado (154,10 km), Macas, Funeraria Cristo del Consuelo también proporciona servicios funerarios convencionales y no compete directamente con el negocio de Macas en cuanto a servicios.

**Tabla 5-5:** Competencia funerarias

<b>Funeraria El Edén</b>	Morona Santiago	Morona	Calle 24 de mayo entre Juan de Salinas y Patrocinio Jaramillo
<b>Funeraria Cristo del Consuelo</b>	Morona Santiago	Morona	Av. 29 de mayo y Benjamín Delgado (154.10km)

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.12.2 Proyección de la Oferta

**Tabla 5-6:** Proyección de la Oferta.

Año	Población Objetivo	Oferta Proyectada de Servicios
2023	13.799	No aplicable (65 servicios en 2024)
2024	14.034	65
2025	14.272	68
2026	14.514	71
2027	14.761	74
2028	15.012	77
2029	15.268	80

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.12.3 Análisis de la Oferta Insatisfecha

**Tabla 5-7:** Análisis de la Oferta Insatisfecha.

Año	Oferta Proyectada de Servicios	Oferta Proyectada de Servicios	Demanda Insatisfecha
2024	65	70	5
2025	68	72	4
2026	71	74	3
2027	74	76	2
2028	77	78	1
2029	80	80	0

Realizado por: García A., 2024.

### 5.3.12.4 Participación en el Mercado

La empresa Servicios Exequiales se diferencia en el mercado de servicios funerarios de la parroquia de Macas, principalmente por su acreditación por el IESS, ofreciendo un valor agregado significativo a los clientes. A pesar de la presencia de competidores, los servicios acreditados únicos del negocio la ubican en un nicho de mercado distinto.

**Capitalización de mercado actual:** Con base en la cantidad de servicios ofrecidos y la demanda estimada dentro de la parroquia, la empresa atiende a un determinado sector de la población que busca servicios funerarios con el apoyo del IESS.

La cuota de mercado podría ser determinada como la proporción de servicios funerarios ofrecidos por la empresa en relación con la demanda total proyectada en el entorno.

**Análisis de la Competencia:** La mayoría de los competidores ofrecen servicios funerarios convencionales sin la acreditación del IESS, lo que podría restringir su capacidad para atender ciertas demandas del mercado. Esto otorga la empresa una ventaja competitiva en cuanto calidad y confiabilidad se los servicios proporcionados.

### **Métodos para Incrementar la Presencia en el Mercado**

Puede expandir su presencia en el mercado, el proyecto puede evaluar las siguientes estrategias:

- **Mejora y Ampliación de Servicios:** Seguir desarrollando nuevas opciones en los servicios funerarios, como paquetes adaptados y dando alternativas que se ajusten a las cambiantes necesidades y gustos de la comunidad.
- **Marketing y Sensibilización:** Aumentar las acciones de promoción para destacar la certificación del IESS y los beneficios adicionales de los servicios de la empresa, utilizando medios de comunicación para llegar a un público más extenso.
- **Asociaciones Clave:** Establecer colaboraciones con hospitales, centros médicos, iglesias y otros grupos para dar a conocer más el proyecto los servicios que ofrece.
- **Feedback y Adaptación:** Estar atentos a lo que dicen los clientes para cambiar los servicios según lo que la gente manifiesta, haciendo que los consumidores estén más contentos y motivándolos a recomendar el negocio a demás personas.
- **Disponibilidad y Alternativas de pago accesibles:** Proporcionar formas de pago o financiar los servicios para que sean más accesibles para toda la gente, especialmente para aquellos con el apoyo del IESS pero que tienen límites de dinero.

#### **5.3.13 Mix de Marketing**

Se reconoce como una táctica que utiliza los cuatro elementos principales: producto, precio, plaza y promoción. Su enfoque se centra en la evaluación del comportamiento del mercado y de los

consumidores, lo que permite comprender las necesidades del cliente, los costos asociados con su satisfacción y los canales de distribución y los medios de comunicación utilizados para divulgar las particularidades de los productos o servicios.

Estos elementos conforman:

#### *5.3.13.1 Servicio*

Entre las estrategias propuestas en este estudio, se identificó la necesidad de desarrollar las siguientes alternativas.

- Determinar tarifas apropiadas que satisfagan la condición financiera de los hogares que se encuentran dentro de los segmentos de mercado objetivo a los que atenderá el plan.
- Crear un programa de pago anticipado para brindar ayuda financiera en situaciones de crisis causadas por la muerte de un ser querido.
- Las familias deben recibir servicios funerarios sin problemas mediante la utilización de procedimientos ágiles y efectivos, lo cual es un beneficio adicional en este período que se considera complejo.
- Gestión de recursos, que incluye reuniones personales y la creación de folletos informativos claros y precisos.

#### *5.3.13.2 Precio*

Durante la realización de este estudio, se deben considerar las siguientes consideraciones al implementar la estrategia de precios:

- Los precios deben establecerse teniendo en cuenta la dinámica del mercado para facilitar una penetración rápida en un segmento de mercado específico. Esto llevará a la parroquia de Macas a obtener un volumen de ventas significativo y adecuado en el sector de servicios exequiales.
- El objetivo de una estrategia de precios es atraer los ingresos de las familias del mercado mediante la creación de oportunidades para acceder a un servicio que cubra los requisitos en caso de que una familia sufra la pérdida de un miembro de su familia.
- Para la gestión de precios en la iniciativa, los costos establecidos por los competidores se deben tener en cuenta como punto de referencia; estos precios deben ser

completamente competitivos y ofrecer un beneficio adicional para crear un servicio que satisfaga por completo al cliente.

#### 5.3.13.3 *Plaza.*

El lugar donde se llevarán a cabo los servicios funerarios es la ciudad de Macas, provincia Morona Santiago para llevar a cabo este servicio, se está considerando una ubicación estratégica que sea fácil de acceder, lo que permitirá que las personas acudan a la empresa para solicitar el servicio.

Es importante tener en cuenta que el lugar donde se establecerá la empresa tenga los recursos necesarios para ofrecer y brindar servicios exequiales a la población de Macas.

#### 5.3.13.4 *Promoción*

La empresa utilizará reuniones personales y folletos para promover el servicio. El objetivo es informar a la gente sobre la presencia de esta nueva empresa en la ciudad. Por lo tanto, es esencial establecer los canales que se utilizarán en esta campaña, incluyendo lo siguiente:

- Anunciar el servicio mediante anuncios en la promoción por internet, emisoras radiales, folletos, redes sociales y reuniones personales en toda la ciudad.
- Ofrecer un servicio de alta calidad, rápido y oportuno.
- Destacar el servicio en visitas personales, explicar su naturaleza y los beneficios que aportará.
- El personal debe recibir formación continua para brindar de manera completa los detalles del servicio y para responder a los problemas, objeciones y dudas planteados por los clientes potenciales.

#### 5.3.13.5 *Producto y/o Servicio*

##### **Clasificación del servicio:**

Aunque no hay un documento que describa el servicio en profundidad, se pueden enumerar opcionalmente las siguientes actividades:

**Tabla 5-8:** *Clasificación del servicio*

<b>Tipo de Servicio</b>	<b>Descripción del Servicio</b>
<b>Servicio funerario directo</b>	Son empresas que brindan una amplia gama de servicios sin depender de la externalización.
<b>Servicio funerario indirecto</b>	Se trata de personas que brindan una serie de servicios sin disponer de la infraestructura adecuada, por lo que deben contratar a empresas capaces de brindar estos servicios.
<b>Servicio funerario parcial</b>	Las empresas son aquellas que solo ofrecen una pequeña parte de los servicios que están contratados; por ejemplo, una funeraria puede brindar servicios de velación, pero no tener el servicio de cremación, que está contratado por otra empresa.
<b>Servicio funerario especializado</b>	Son empresas especializadas en servicios funerarios que requieren tecnología especializada, como la cremación, la conversión de cenizas en diamantes o cerámicas, entre otros.

**Fuente:** Tipos de servicios que ofertan las funerarias  
**Realizado por:** García A., 2024.

**El servicio completo incluye:**

**Tabla 5-9:** *Servicio Completo*

<b>Tipo de servicio</b>
Sala de velación
Capilla ardiente
Auto carroza
Tanatopraxia
Ofrendas florales
Servicio de cafetería
Misa de honras
Cremación
Nicho
Cofre mortuario/ cenizario
Formolización/ embalsamamiento
Tramites post mortem

**Fuente:** (Terán, 2015)  
**Realizado por:** García A., 2024.

Además de ofrecer un ambiente cálido, moderno donde los familiares podrán compartir los últimos momentos con su ser querido acompañado de paz y respeto.

El servicio también destacará características como la eficacia y la puntualidad, para que los familiares no estén preocupados. Esto permitirá que sea una opción verdadera y confiable para realizar servicios funerarios de manera respetuosa.

## 5.4 Estudio Técnico

### 5.4.1 Localización

Se eligieron tres áreas específicas para la comercialización para la evaluación de la ubicación:

- la Avenida Desiderio Andramuño,
- la Avenida Natividad Palacios
- y el Barrio Sangay en la Avenida Cromacio Velin.

Debido a su ubicación geográfica, estos lugares podrían ser considerados para establecer una empresa de servicios exequiales.

Se realizan un análisis macro y un análisis micro para determinar la mejor ubicación para el proyecto:

**Tabla 5-10: Matriz de localización**

Factores	Ponderación	Posibles ubicaciones					
		Av. Desiderio Andramuño		Av. Natividad Palacios		Barrio Sangay Av. Cromacio Velin	
		Califi.	Pond.	Califi.	Pond.	Califi.	Pond.
Acceso a servicios básicos	10%	8	0.8	8	0.8	7	0.7
Acceso a internet	25%	7	1.75	8	2	9	2.25
Alquiler del local	10%	6	0.6	8	0.8	7	0.7
Vías de acceso	30%	10	3	2	0.6	6	1.8
Protección social	25%	9	2.25	6	1.5	5	1.25
	<b>100%</b>		<b>8.4</b>		<b>5.7</b>		<b>6.7</b>

En el proceso de calificación, se ha tenido en cuenta que las puntuaciones del 1 al 6 se clasifican como deficientes, mientras que las puntuaciones del 7 al 10 se consideran como satisfactorias.

**Realizado por:** García A., 2024.

Se evaluó la disponibilidad de servicios esenciales, la conexión a Internet, los costos de alquiler del local, la accesibilidad y los beneficios de seguridad social para la comunidad para identificar lugares potenciales. Se asignó una puntuación de 1 a 10 al evaluar estos elementos. Según esta evaluación, la Av. Desiderio Andramuño es la mejor ubicación para establecer una empresa de servicios exequiales, con una calificación de 8,4/10, con el factor más importante para la apertura del negocio.

### 5.4.2 Tamaño

Para determinar el tamaño de la empresa, es importante tener en cuenta que, basándose en el análisis de la demanda insatisfecha, se utilizará una sola sala de velación. Con el fin de satisfacer las necesidades del mercado, esta sala será adecuada y, lo más importante, satisficará completamente la demanda actual del servicio. La empresa ocupará un espacio de 170 metros cuadrados con capacidad para 80 personas.

El estudio técnico de este proyecto debe examinar todos los aspectos relevantes, siendo la sala de velación y el mercado dos elementos esenciales porque sin ellos no sería viable la prestación del servicio.

- Capacidad instalada

La capacidad instalada es el nivel de producción del 100% que una empresa puede alcanzar al utilizar todos sus recursos en el proceso productivo, tomando en cuenta la duración de la jornada laboral.

**Tabla 5-11:** *Capacidad instalada*

Numero de Salas	Capacidad de personas de la sala	Total
1	80	80

Realizado por: García A., 2024.

**La siguiente es una forma de calcular la capacidad instalada:**

Considerando que la vigilia o velatorio dura dos días y medio y que la empresa inicialmente tendrá una sala con capacidad para 80 personas, se puede calcular la cantidad de servicios anuales que la empresa brindará. Se pueden obtener un total de 183 servicios anuales dividiendo los 365 días del año entre los 2 días que dura cada servicio.

**Tabla 5-12:** *Servicios Anuales*

Mes	Cantidad de días por mes
Enero	31
Febrero	28
Marzo	31
Abril	30
Mayo	31
Junio	30
Julio	31
Agosto	31
Septiembre	30
Octubre	31
Noviembre	30
Diciembre	31
<b>Total</b>	<b>365</b>
<b>Duración del velatorio</b>	<b>2</b>
<b>Total, de atenciones al año</b>	<b>183</b>

Realizado por: García A., 2024.

- Capacidad Utilizada

La capacidad efectiva se calcula utilizando la capacidad unitaria y se ajusta en función del porcentaje de tiempo que la empresa espera estar operativa. En este ejemplo, al tratarse de una nueva empresa de servicios, se ha decidido comenzar con el 100% de la capacidad instalada.

**Tabla 5-13:** *Capacidad Utilizada*

<b>Año</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>% capacidad utilizada</b>	<b>Capacidad utilizada</b>
<b>1</b>	183	100%	183
<b>2</b>	183	100%	183
<b>3</b>	183	100%	183
<b>4</b>	183	100%	183
<b>5</b>	183	100%	183
<b>6</b>	183	100%	183
<b>7</b>	183	100%	183
<b>8</b>	183	100%	183
<b>9</b>	183	100%	183
<b>10</b>	183	100%	183

Realizado por: García A., 2024.

### **5.4.3 Ingeniería del proyecto**

Para el diseño del proyecto, es fundamental especificar con precisión el producto y servicio que se planea ofrecer al mercado objetivo. Esto implica la distribución de la planta y la definición de las actividades y procedimientos necesarios para llegar al cliente, este análisis también ayuda a determinar la inversión necesaria para que la empresa funcione.

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

#### **Procesos estratégicos:**

La gestión administrativa y organizativa de la empresa está estrechamente relacionada con los procedimientos estratégicos. Esto implica contar con un equipo capacitado para brindar un servicio de alta calidad y garantizar el logro de los objetivos establecidos para lograrlo, sigue el siguiente proceso:

## **Procesos operativos:**

A continuación, se describen en detalle los diversos procesos clave que afectan la satisfacción del cliente, la rentabilidad y el éxito del proyecto, y brindan valor adicional a los clientes a través de las operaciones de la empresa de servicios funerarios y exequiales.

- *Selección y compra de productos funerarios*

Este procedimiento tiene como objetivo preparar la funeraria con los artículos necesarios para brindar servicio a los clientes y obtener cotizaciones de los mejores proveedores con materiales de alta calidad. Comienza contactando a los proveedores, quienes luego elaboran propuestas detalladas con los mejores productos y precios, la organización solicita al menos tres propuestas y selecciona la más conveniente.

Una vez que se ha seleccionado un proveedor, se verifica la disponibilidad de fondos y se obtiene el permiso del administrador para comprar artículos funerarios. La secretaria es responsable del pago de los materiales recibidos al proveedor y el proveedor emite la factura correspondiente la factura se registra en las cuentas como evidencia de las transacciones del día.

- *Prestación del servicio*

El diseño del servicio debe cumplir completamente con las necesidades del cliente y asegurar la competitividad de la empresa para mantenerse en el mercado. El servicio no se ofrece a un cliente genérico, si no a un individuo o grupo específico que debe ser tratado como tal, esto facilita la personalización del servicio, lo que hace que los clientes se sientan únicos. La atención al cliente se complementa con una política de calidad, ya que los clientes tienen el derecho de saber que esperar del servicio proporcionado por la empresa. (López, 2013)

El proceso inicia cuando el cliente llega a la funeraria y es recibido por una secretaria que indaga sobre el motivo de visita, posteriormente el gerente presenta los productos y servicios disponibles para que el cliente pueda confirmar si ha cubierto su solicitud y decidir si acepta el servicio previamente ofrecido. El usuario elige uno de los servicios ofrecidos y luego el encargado prepara un presupuesto que detalla el costo de cada servicio para que el comprador pueda decidir cual necesita según su presupuesto, después del que el adquirente acepta la oferta y los servicios propuestos, el encargado contable comienza a redactar un contrato que establece las condiciones y los métodos de pago y emitir la factura correspondiente. El empleado en la recepción coordina

el servicio de velación y entierro, mientras que el especialista en tanatopraxia recibe el cuerpo y lo prepara para realizar los procedimientos necesarios, al final el cliente hace la selección del ataúd y los arreglos floral de su gusto.

- *Tratamiento del cadáver*

El cliente solicita la tanatopraxia o el embellecimiento del difunto, un procedimiento que está directamente relacionado con el tratamiento del cuerpo del fallecido. Después de recibir el cuerpo, el especialista en tanatopraxia se dirige al área designada para comenzar la preparación del difunto para el velorio, para lo cual el cliente debe elegir la ropa y el ataque para su ser querido.

Posteriormente, el especialista en tanatopraxia realiza el procedimiento de embalsamamiento del cuerpo, que incluye la identificación, limpieza, desinfección y taponamiento de la boca y la nariz, así como la aplicación de maquillaje al difunto, para su presentación final ante los familiares. Luego, el cuerpo se coloca en el ataque. Finalmente, el personal lleva el cuerpo a la sala de velación, donde los familiares pueden despedirse de acuerdo con sus creencias y tradiciones.

- *Procesos de apoyo*

Los procedimientos de apoyo están relacionados con aspectos esenciales de la empresa, como proporcionar los recursos necesarios para que la empresa funcione de manera efectiva y se adhiera a las regulaciones nacionales actuales. El personal atiende a cada cliente individualmente y satisface sus necesidades este trabajo incluye al contador dentro de estos procedimientos.

#### **5.4.4 Inversión del proyecto.**

Se realiza el cálculo de la inversión requerida en activos físicos e intangibles para continuar con el proyecto actual. Esto implica determinar el capital de trabajo necesario y establecer los recursos necesarios para iniciar el negocio. El inicio de la oferta de servicios requiere la adquisición de bienes tangibles.

##### *5.4.4.1 Inversión tangible*

Para iniciar la prestación de servicios funerarios y exequiales, se requieren los siguientes requisitos:

- ❖ Equipos de computación.
- ❖ Muebles y enseres
- ❖ Equipos de oficina
- ❖ Equipo funerario

**Tabla 5-14:** Requerimientos del proceso productivo.

---

---

**INSUMOS DIRECTOS E INDIRECTOS DEL SERVICIO**

---

---

Ataúd



Capilla Ardiente



Sala de Velación



Coche fúnebre



Arreglo Florales



Cafetería



Libro de condolencias



**EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y MAQUINARIA**

Computadora



Impresora



Microondas



Teléfono Convencional



Horno Crematorio



### **MUEBLES Y ENSERES**

Sillas giratorias



Sillas ejecutivas



Escritorio



Mesa de Reunión



Archivadores



Sillas de espera



Muebles para velación



### UTILES DE OFICINA

Carpetas



Sobres manilla de oficio



Resmas de papel A4



Esferos



Clips



Grapas (caja)



Engrapadora



Perforadora semi industrial



Saca grapas



Archivadores



### UTILES DE ASEO

Escoba



Trapeador



Desinfectante



Papel Higiénico



Jabón



---

Realizado por: García A., 2024.

#### 5.4.5 Macro localización

Se realizan un análisis macro y un análisis micro para determinar la mejor ubicación para el proyecto. La evaluación de la macro localización de la empresa de servicios exequiales considera los siguientes factores:

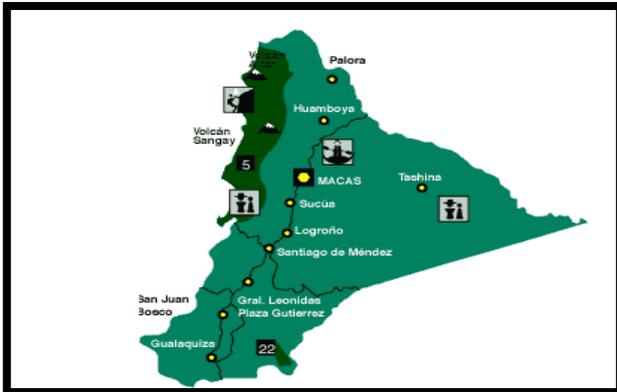
---

**País:** Ecuador  
**Provincia:** Morona Santiago  
**Cantón:** Morona  
**Parroquia:** Macas

---

Realizado por: García A., 2024.

En el centro de la Amazonía ecuatoriana, se encuentra el cantón Morona, donde la calidez humana se combina con el calor de la selva ancestral, la honestidad de sus habitantes con la pureza de sus ríos, la belleza de sus paisajes con la belleza de sus mujeres.



**Ilustración 5-1: Macro localización**

**Fuente:** (Turismo del Ecuador, 2024)

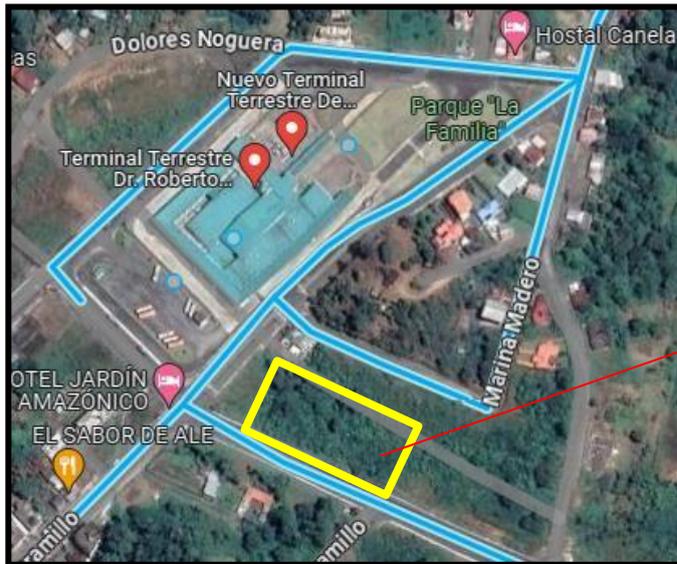
**Realizado por:** García A., 2024.

#### 5.4.6 *Micro localización*

Es la ubicación exacta en la ubicación donde se encuentra la empresa. La elección de su localización dependió de una serie de factores:

Factores geográficos:

- Proximidad al mercado: La empresa está ubicada estratégicamente cerca de la ciudad para que sea evidente y atraiga clientes con su publicidad.
  
- Infraestructura: En la zona donde se encuentra el terreno en la parroquia de Macas, donde se llevará a cabo la edificación de la empresa de servicios exequiales, se dispone de los servicios fundamentales requeridos para su operación, incluyendo electricidad, agua, teléfono y otros servicios específicos necesarios para llevar a cabo las actividades previstas en el proyecto.
  
- Costo de alquiler del local: Se requiere elegir un lugar para prestar el servicio, con un costo mensual de \$200 que se considera razonable y no afectará negativamente el estado financiero del proyecto. Se evalúa cuidadosamente la mejor ubicación para formalizar el contrato y comenzar la operación.



Camino Celestial

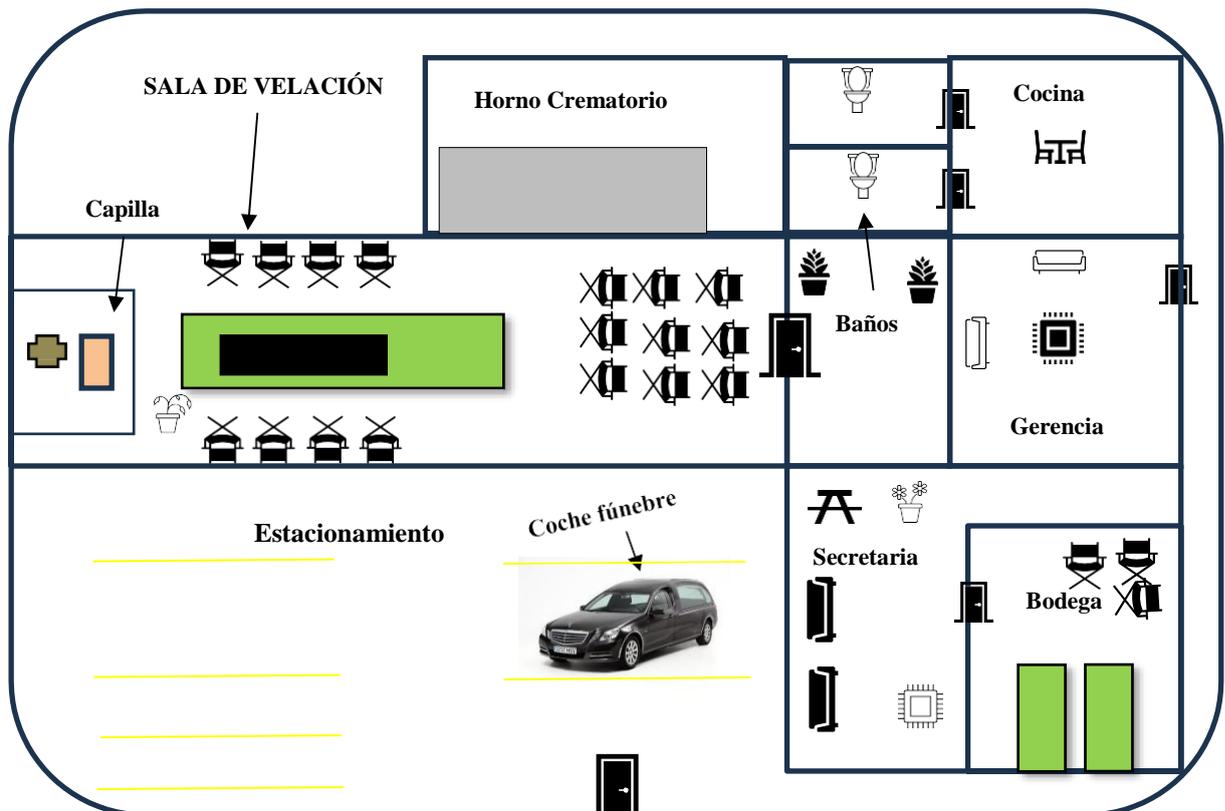
Parroquia Macas  
Calles Av. Desiderio Andramuño

**Ilustración 5-2:** Micro localización

Fuente: Google Maps

Realizado por: García A., 2024.

### 5.5 Diseño de planta



**Gráfico 5-3:** Diseño de planta

Realizado por: García A., 2024.

### 5.5.1 Descripción de los procesos

#### Descripción del proceso de cremación

La cremación se lleva a cabo en una sala llamado crematorio dentro de esta se encuentra lo siguiente:

- ❖ **Hornos de Cremación:** Un horno de cremación es una instalación industrial diseñada para alcanzar altas temperaturas (entre 870 y 980 °C) con ajustes específicos que aseguran una descomposición efectiva del cuerpo.
- ❖ **Recipiente para el cuerpo:** Se emplea un recipiente especial para la cremación de un fallecido, como un ataúd de madera o una caja de cartón, la mayoría de las compañías que fabrican ataúdes ofrecen diversas alternativas para la cremación una de ellas consiste en colocar una caja de cartón dentro de una estructura de madera que simula un tanque convencional. Tras el servicio fúnebre y antes de la cremación, se retira la caja interna, permitiendo que pueda ser reutilizado en otro servicio.
- ❖ **Cremación:** Durante esta fase, el cuerpo es introducido en la cámara de cremación y se somete a temperaturas que oscilan entre 760 y 1150 °C. Durante este proceso, gran parte del cuerpo incluyendo los órganos y tejidos blandos, se vaporiza y se descompone debido al calor, mientras que los gases resultantes son eliminados a través del sistema de ventilación, esto suele durar al menos 2 horas.
- ❖ **Retorta:** La retorta es una cámara especial para el proceso de cremación. Es donde el cuerpo se enciende a altas temperaturas, los materiales resistentes al calor, como los ladrillos refractarios, se utilizan en la construcción de la retorta para retener el calor y los gases producidos durante la cremación es una parte esencial de los hornos crematorios porque proporciona el ambiente controlado necesario para el proceso de cremación. Al finalizar solo quedan pequeños trozos de hueso completamente secos, compuestos principalmente de fosfatos de calcio y otros minerales secundarios.
- ❖ **Cremulación o pulverización de los huesos:** Después de la cremación, se extraen los restos óseos de la retorta, el operador procesa estos fragmentos con un pulverizador conocido como "cremulador" hasta que adquieren una textura similar a la de granos de arena, dependiendo de la eficiencia del equipo. En caso de que el cráneo no pueda pasar por el cremulador debido a su tamaño, se utiliza un instrumento más grande, similar a un rodillo, para golpear y aplastar el cráneo carbonizado hasta que se pulverice y se convierta en cenizas.
- ❖ **Recolección de cenizas:** Después de completar el proceso, las cenizas son recolectadas y depositadas en recipientes (urnas) que pueden haber sido adquiridas previamente por los familiares debido a su significado emocional.

## **Descripción proceso de Formolización**

- ❖ El cuerpo se coloca sobre una superficie de porcelana o acero inoxidable y luego se limpia con un jabón con propiedades anti - germicida y desodorizantes. Además, se utiliza esta mezcla para lavar la lengua, las fosas nasales, las encías y la boca.
- ❖ Los masajes eliminan la rigidez cadavérica, pero en ocasiones, los tendones y músculos que no responden a este tratamiento o que han sufrido atrofia durante un largo período pueden ser cortados para colocar al difunto en una posición adecuada dentro del féretro.
- ❖ El líquido embalsamador, que consiste en una solución de formaldehído, colorantes y una variedad de aditivos, se diluye con agua y se inyecta en el sistema vascular del fallecido.
- ❖ El líquido no debe mezclarse con agua en casos como diabéticos, pacientes con cáncer o personas que han tomado medicamentos o sustancias específicas. En lugar de eso, el cuerpo queda expuesto al líquido durante todo el período de velación.
- ❖ A medida que se dificulta retardar el examen en aquellos que padecieron esta enfermedad específica, debido al completo endurecimiento del cuerpo luego del embalsamo, el embalsamador enfrenta el desafío de cerrar los ojos, la boca y colocar las manos y brazos antes de aplicar líquidos, ya que es prácticamente imposible rectificar estas posiciones posteriormente.
- ❖ Debajo de la costilla izquierda final, se realiza el procedimiento de aspiración de órganos utilizando un tubo hueco conocido como "trocar". Este dispositivo extrae líquidos, gases y partes delicadas de los órganos de la cavidad torácica. Luego, el sistema de drenaje de la funeraria los elimina.
- ❖ El procedimiento se replica en la cavidad abdominal después de completarse en la cavidad torácica el "succionador" se usa para perforar los intestinos, el estómago, los riñones, la vejiga, el útero, los ovarios y otros órganos, extrayendo su contenido. Todo lo que se extrae del abdomen se elimina de manera similar.
- ❖ En este punto, una solución pura del fluido embalsamador se introduce en la cavidad para retrasar el proceso de procesamiento que comenzó al momento del fallecimiento.
- ❖ Después de retirar el trocar del cuerpo, se utiliza un dispositivo llamado "botón de trocar" para cerrar el orificio resultante, que está relleno de un polvo sellador especial.
- ❖ Posterior, si el embalsamador cree que los fluidos corporales podrían escapar antes del entierro, se realiza una última limpieza del cuerpo. Se utilizará una envoltura especial para evitar la filtración de fluidos o malos olores.

### **Descripción proceso de Tanatopraxia**

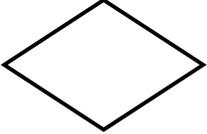
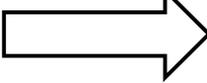
El cuerpo ingresa a la sala de tanatopraxia una vez terminado el proceso de formolización.

- ✓ Se inicia con una crema de masaje que se aplica en rostro y manos, con el objetivo de dejar la piel suave y flexible.
- ✓ Se coloca algodón en la nariz para ajustar las facciones faciales y almohadillas oculares con protuberancias ásperas debajo de los párpados para mantener cerrados. En situaciones más complicadas, se utiliza un adhesivo especial con mayor resistencia.
- ✓ Posteriormente se ubica un dispositivo llamado "formador bucal" en la boca mientras se tapa la tráquea y la garganta con algodón con la finalidad de absorber fluidos que el cadáver pueda expulsar antes su cristiana sepultura.
- ✓ A continuación, se colocan remaches en las mandíbula superior e inferior y se procede a cerrar el orificio bucal, para garantizar un cierre preciso, el embalsamador utiliza alambre galvanizado. Al cadáver se afeita después de cerrar completamente su boca si dispone vello facial.
- ✓ Si el cuerpo presenta partes visiblemente mutiladas por traumatismos, estas se recrean en cera y se maquilla el rostro y partes del cuerpo visibles. Si los dedos no se mantienen en su posición natural, se aplica pegamento hasta que la funeraria obtenga el resultado deseado.
- ✓ Después de llegar a la posición deseada se procede a peinar el cabello de acuerdo con la forma en que el difunto lo llevaba en vida, por lo que se solicita una fotografía reciente.
- ✓ Posteriormente se procede a pintar las uñas con un tono neutro que imita su color natural.
- ✓ Y finalmente, el cuerpo es vestido y colocado dentro del ataúd.

### **Flujograma de actividades**

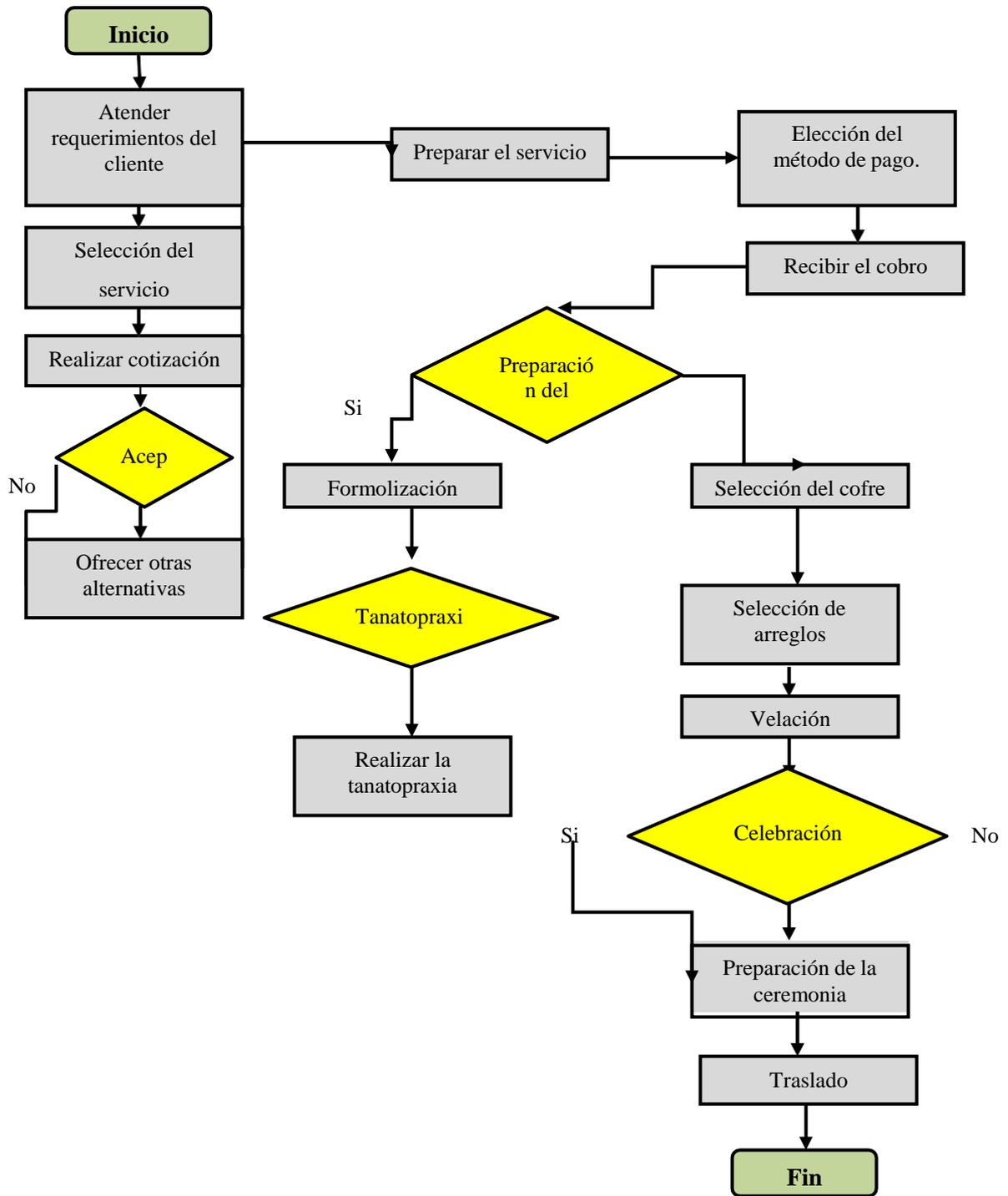
Una vez determinados los pasos de cada proceso, se elaborará el correspondiente diagrama de flujo:

**Tabla 5-15:** *Simbología del diagrama del flujo*

Simbología	Descripción
	Inicio / Fin
	Operación / Actividad
	Inspección / Actividad
	Decisión
	Transporte

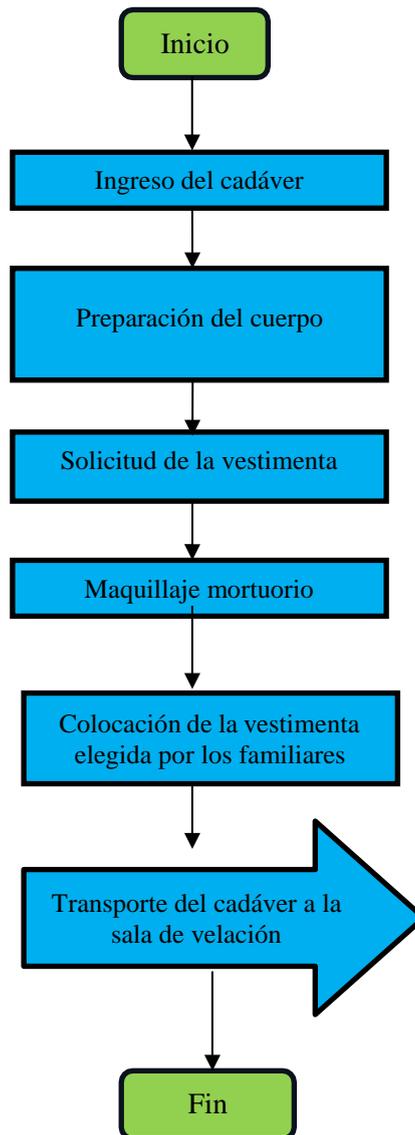
**Fuente:** Símbolos de los flujos a utilizar en procesos de cremación y exequial  
**Realizado por:** García A., 2024.

**Flujograma de entrega de los servicios exequiales**



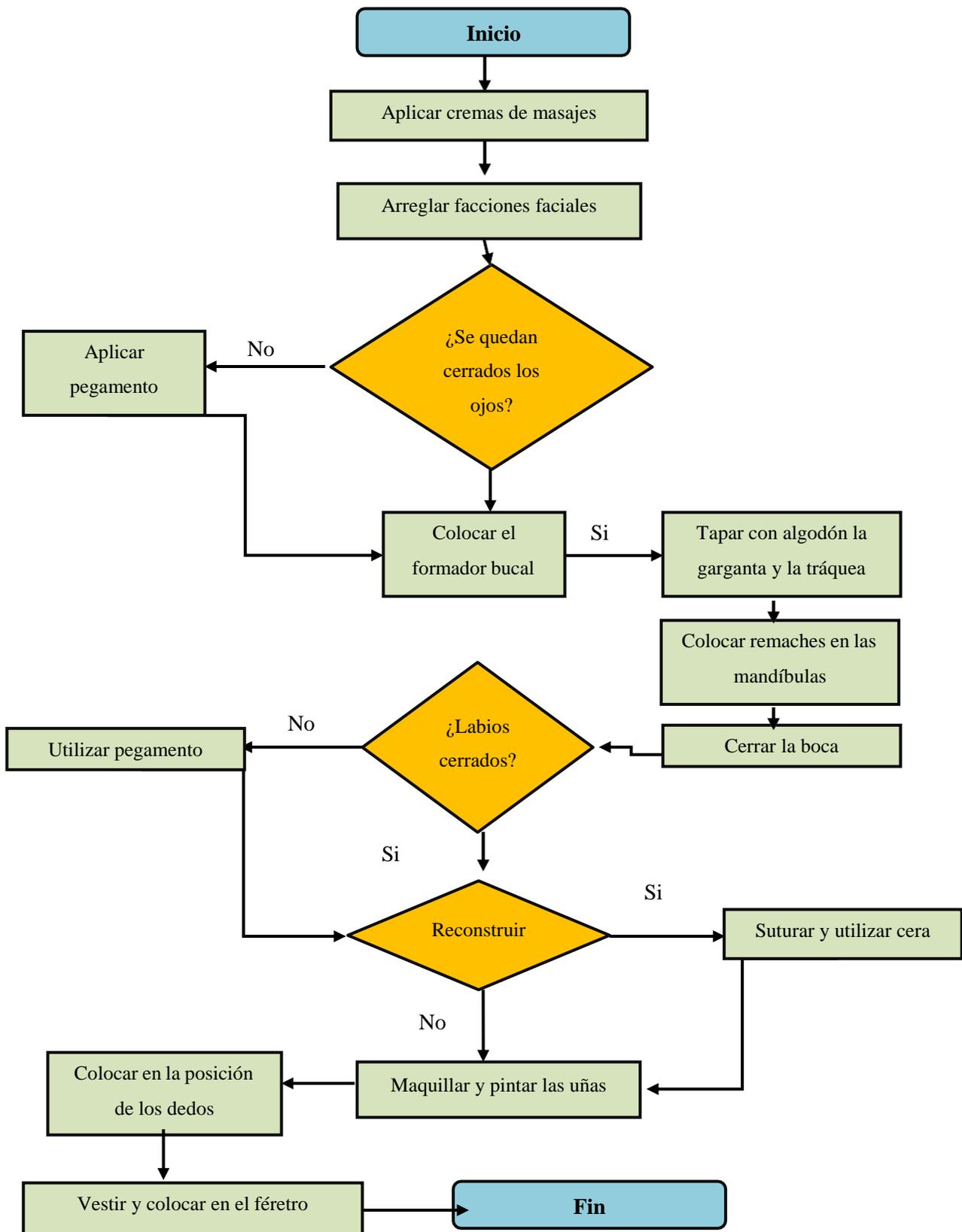
**Ilustración 5-3:** Flujograma del Servicio  
Realizado por: García A., 2024.

### Flujograma de preparación del cadáver



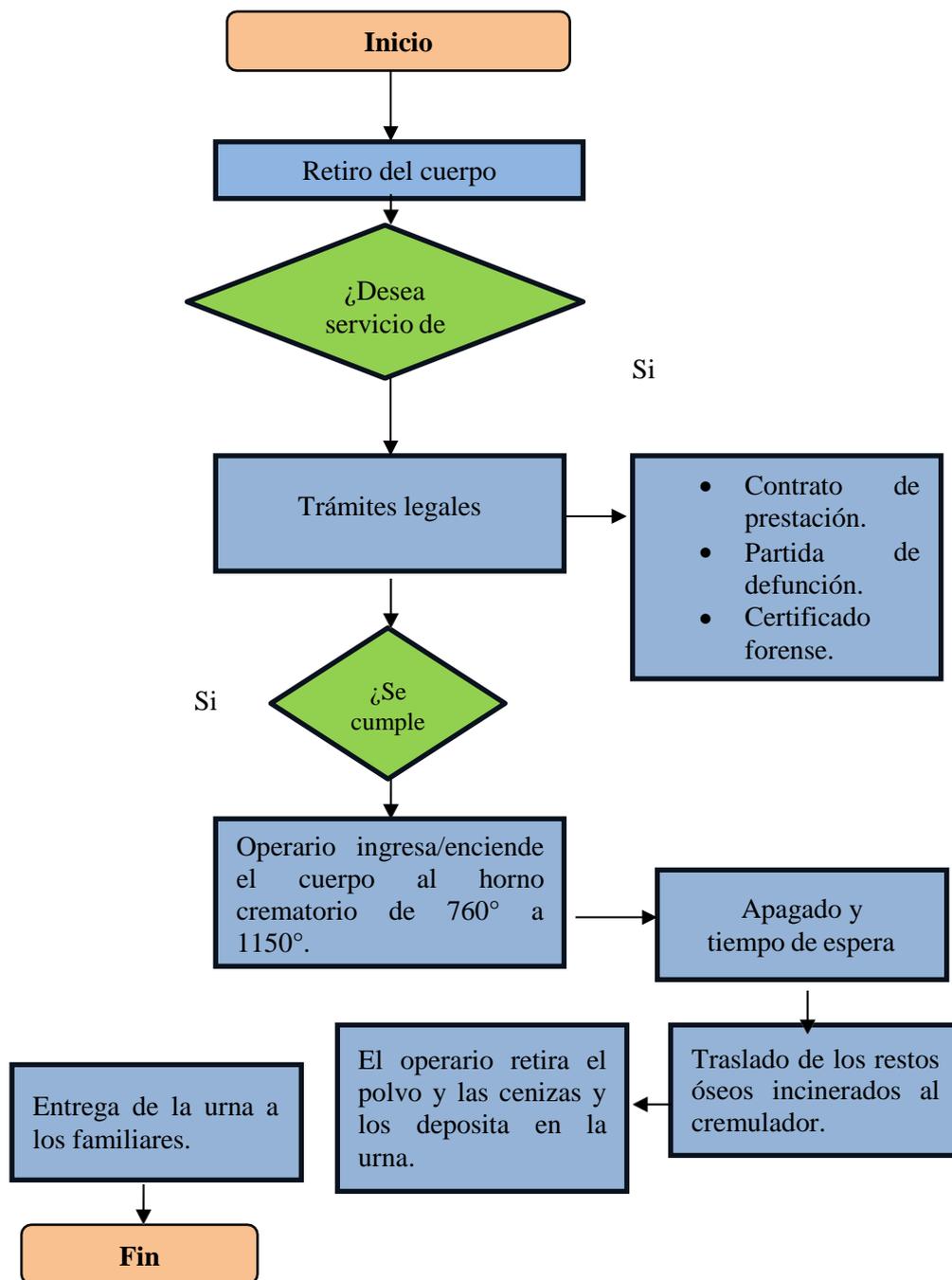
**Ilustración 5-4:** Flujograma de preparación del cadáver  
Realizado por: García A., 2024.

### Flujograma proceso de servicio de Tanatopraxia



**Ilustración 5-5:**Flujograma de procesos de Tanatopraxia  
Realizado por: García A., 2024.

## Flujograma proceso de servicio de Cremación



**Ilustración 5-6:** Flujograma de procesos de cremación

Fuente: (Gómez, 1996)

Realizado por: García A., 2024.

## 5.6 Estudio Administrativo

### 5.6.1 Nombre de la empresa

**Corto:** Simple de recordar y pronunciar.

**Original:** debido a que es único y novedoso en el mercado.

**Llamativo:** El nombre de la empresa debe ser atractivo para atraer la atención del público objetivo, despertar interés y hacer que la empresa sea diferente de la competencia.

Para lo cual se utilizó la matriz ponderada para elegir el nombre del proyecto basándose en los siguientes criterios:

Identificación, Definición, Claridad, Memorable y Atractivo

La elección del nombre del negocio finalizó con "Camino Celestial" como la opción preferida por los encuestados, ya que obtuvo la máxima calificación de 8,62, como se muestra en la tabla 5-16.

**Tabla 5-16:** Evaluación ponderada del nombre la empresa servicios exequiales.

Factores	Ponderación	Posibles Nombres					
		El último Adiós		Camino Celestial		Árbol de la Vida	
		Califi.	Pond.	Califi.	Pond.	Califi.	Pond.
Identificación	30%	9	2.7	10	3	9	2.7
Definición	20%	5	1	7	1.4	9	1.8
Claridad	5%	7	0.35	8	0.4	8	0.4
Memorable	23%	8	1.84	8	1.84	5	1.15
Atractivo	22%	9	1.98	9	1.98	5	1.1
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>7.87</b>		<b>8.62</b>		<b>7.15</b>

En el proceso de calificación, se ha tenido en cuenta que las puntuaciones del 1 al 6 se clasifican como deficientes, mientras que las puntuaciones del 7 al 10 se consideran como satisfactorias.

**Realizado por:** García A., 2024.

### 5.6.2 Logotipo

El logotipo es crucial para nuestra empresa, ya que lo identifica en el sector funerario, como se puede observar en la ilustración 5-7, incluyendo elementos simbólicos relacionados con nuestro proyecto, por esta razón se presenta el siguiente emblema, el cual fue cuidadosamente diseñado.



**Ilustración 5-7:** Logotipo Servicios Exequiales.

**Fuente:** (Desing, 2024)

**Realizado por:** García A., 2024.

### **5.6.3 Slogan.**

“Un recorrido hacia la eternidad”

### **5.6.4 Estudio Legal y Organizacional**

En este capítulo se desarrollan recomendaciones legales y organizativas para el estudio de planes para el establecimiento de una funeraria en la parroquia de Macas. La propuesta contiene principios, reglas, normas, funciones y un organigrama.

Las empresas deben cumplir con ciertos procedimientos legales antes de registrarse como personas naturales o jurídicas en una institución estatal. Recorrer, por lo tanto, es crucial obtener asesoramiento de expertos. Aspectos relacionados a: contratos públicos corporativos, pagos Impuestos, leyes laborales, regulaciones ambientales, contratos variables como los proveedores

### **5.6.5 Requisitos de GAD de cantón Morona**

#### *5.6.5.1 Uso de suelo*

- Solicitud dirigida al Director de Avalúos y Catastros, adjuntando su número telefónico
- Cédula y certificado de votación del propietario de la actividad comercial
- Certificado de no adeudar al municipio del propietario de la actividad comercial
- Copia del pago del impuesto predial donde funcionara la actividad comercial
- Certificado del Ministerio del Ambiente (para actividades comerciales especiales: mecánicas, talleres automotrices, lavadoras de vehículos y similares)
- Protocolo de bioseguridad.

#### *5.6.5.2 Permiso de funcionamiento de cuerpo de bomberos*

- RUCO RIMPE completo (Certificado Único de Contribuyente y Certificado de establecimiento registrado)
- Copia de permiso de año anterior
- Copia de certificado de uso de suelo 2024.
- Afiliación artesanal actualizada (en caso de artesanos)
- Copia de pago del impuesto predial 2024.

#### *5.6.5.3 Medidas de Seguridad contra incendios*

- Letrero del ECU 911 y letreros de no fumar.
- Lámpara de emergencia.
- Detector de humo.

- Extintor de 10 LB y señalización del extintor.
- Letrero de capacidad máxima (aforo).
- Plan de evaluación y emergencia actualizado.
- Instalaciones eléctricas cubiertas con canaletas o mangueras.
- Instalaciones de GLP en buen estado.
- Plan de contingencia firmado (caso turístico)

#### 5.6.5.4 *Patente Municipal*

Para operar en Macas, es necesario obtener la licencia municipal, esta licencia se otorgará al proyecto si cumple con los siguientes requisitos:

- Formulario de la declaración de patente para persona natural, debidamente llenado y firmado.
- Copia de RUC
- Original y copia o copia de certificado del documento que sustente la creación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad.
- Copia de la cedula y certificado de votación del representante legal.

#### 5.6.6 *Fundamento o Marco Legal*

La Empresa de Servicios Exequiales cumplirá con todas las regulaciones legales de la República del Ecuador.

El marco legal que sustenta el estudio del proyecto para la implementación de la empresa de servicios funerarios es:

##### 5.6.6.1 *Reglamento Establecimientos Servicios Funerarios y Manejo Cadáveres*

La conformidad legal del presente reglamento se encuentra en: El Acuerdo Ministerial 3523 se publicó en el Registro Oficial el 3 de julio de 2013. La última modificación fue el 1 de agosto de 2013. El estado es actual.

#### 5.6.7 ***DE LAS EMPRESAS QUE OFRECEN SERVICIOS FUNERARIOS:***

**Art. 3.-** Todos los establecimientos que prestan servicios de salas de velación, crematorios, tanatorios, criptas y columbarios, inclusive aquellos que presten servicios exequiales fuera de sus instalaciones, deberán obtener el respectivo permiso de funcionamiento otorgado por la Agencia

Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, o quien ejerza sus competencias.

**Art. 4.-** Para construir, ampliar o remodelar cementerios, crematorios, tanatorios, criptas, columbarios o salas de velación y funerarias, se requiere la autorización otorgada por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, o quien ejerza sus competencias dentro de su jurisdicción, previa la aprobación de los proyectos, diseños, planos, uso de suelo y más especificaciones por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado(GAD) Municipal de la localidad y del Plan de Manejo Ambiental o Buenas Prácticas Ambientales, según corresponda, otorgado por la Autoridad Ambiental competente.

**Art. 6.-** Los establecimientos que prestan servicios funerarios, llevarán un registro de sus servicios, determinando el nombre del fallecido y el lugar donde se recoja y deposite el cadáver. Adicionalmente deberán llevar un registro de los deudos que solicitaron el servicio, señalando los nombres completos, parentesco con el fallecido, dirección, cédula de ciudadanía y número telefónico de contacto.

**Art. 7.-** Los servicios funerarios públicos y privados, prestarán todos o alguno de los servicios que se detallan a continuación, mismos que estarán a cargo de personal capacitado en el área correspondiente:

- a) Inhumaciones en tierra o en nichos;
- b) Depósito de cenizas en columbarios;
- c) Traslados nacionales;
- d) Traslados internacionales;
- e) Exhumaciones;
- f) Capillas o salas de velación;
- g) Crematorios;
- h) Servicio de tanatopraxia; y,
- i) Venta de ataúdes. (Ministerio de Salud Pública, 2013a, pág. 2)

Para establecer una empresa de servicios exequiales, es necesario obtener el permiso de funcionamiento correspondiente de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, del Municipio de la localidad y del Plan de Manejo Ambiental o Buenas Prácticas Ambientales, según corresponda. Además, es importante contar con personal capacitado que registre adecuadamente los servicios que se ofrecen.

### **5.6.8 DE LAS SALAS DE VELACIÓN Y FUNERARIAS**

**Art. 7.-** Las salas de velación y funerarias ubicadas en las zonas urbanas, cumplirán con los siguientes requisitos:

- a) Paredes, pisos, techos y pedestales de material lavable, impermeable, no poroso ni absorbente para garantizar normas higiénico sanitarias;
- b) Iluminación y ventilación naturales y artificiales en cumplimiento a lo dispuesto en la normativa de Seguridad Laboral vigente;
- c) Instalaciones eléctricas funcionales protegidas;
- d) Disposición de desechos, en condiciones sanitarias adecuadas conforme a la normativa vigente;
- e) Contar con reportes de fumigación y control de plagas;
- f) Contar con protección contra insectos y roedores;
- g) En cada sala de velación, de acuerdo a la capacidad de los servicios otorgados, se contará con servicios higiénicos o baterías sanitarias, diferenciadas para hombres y mujeres, mismos que contarán con todos los implementos de aseo necesarios; y,
- h) Disponer de un plan de emergencia.

**Art. 11.-** Después de cada servicio funerario se procederá a la limpieza y desinfección de las salas de velación, capillas y vehículos empleados para el traslado del cadáver, utilizando productos con notificación sanitaria obligatoria o registro sanitario, de lo cual se llevará un registro en el que constará: el nombre del responsable de estas actividades, día, hora y fecha de realización, lo que se comprobará en las inspecciones correspondientes. (Ministerio de Salud Pública, 2013b, pág. 3)

### **5.6.9 DE LA FORMOLIZACIÓN**

**Art. 57.-** La formolización de cadáveres será realizado por médicos capacitados, cuyos títulos se encuentren registrados en el Ministerio de Salud Pública, quienes estarán facultados para suscribir el certificado de conservación.

**Art. 58.-** Para autorizar la formolización de cadáveres, el o la requirente deberá presentar los siguientes documentos:

1. Solicitud dirigida a la autoridad sanitaria competente;
2. Fotocopia del informe estadístico de defunción otorgado por el INEC; y,

3. Cédula de ciudadanía y certificado de votación del solicitante”.

(Ministerio de Salud Pública, 2013c, pág. 11)

La empresa de servicios exequiales utiliza el Reglamento de Establecimientos de Servicios Funerarios y Manejo de Cadáveres como guía legal para la operación cotidiana del servicio.

#### ***5.6.10 EL IMPACTO Y MANEJO AMBIENTAL***

Esto incluye la realización de estudios de impacto ambiental para identificar, valorar, e implementar acciones relacionadas con aspectos ambientales y ecológicos de la regulación ambiental nacional y locales existentes.

Para que una empresa de servicios exequiales sea clasificada, debe registrarse en el Sistema Único de Información Ambiental (SUIA). La clasificación del Sistema Único de Información Ambiental determina la emisión de certificados ambientales en las funerarias. Para obtenerlo, se debe seguir el siguiente proceso:

1. Obtener el Usuario y Clave del Sistema Único de Información Ambiental.
2. Ingresar la información completa de la empresa de servicios exequiales al sistema.
3. Generación de comprobante de pago con un valor de 180 dólares americanos.
4. Solicitar la emisión del certificado en 48 horas.

#### ***5.6.11 MANEJO DE LOS DESECHOS ESPECIALES Y PELIGROSOS***

##### **Desechos sólidos**

Debido a las actividades domésticas, como la limpieza de la sala de velación, etc., se generan desechos no peligrosos, sólidos domésticos durante el servicio.

##### **Desechos líquidos**

Se produce durante todas las fases de operación del proyecto y puede ser agua de procesamiento de cadáveres, grises negros o ríos.

En cuanto a su destino, estas aguas serán conducidas al sistema de alcantarillado público de la comunidad.

##### **Desechos gaseosos**

La generación de residuos gaseosos es casi nula y sólo está presente ya que el impacto de la entrada de vehículos es mínimo y el efecto del viento dispersará los vehículos sin impactar el medio ambiente.

## **5.7 LA ORGANIZACIÓN**

Para establecer una empresa de servicios exequiales en Ecuador, es necesario seguir los siguientes pasos:

### **1) Darle un nombre a la Empresa:**

Dirigirse a la Superintendencia de Compañías para reservar el nombre o hacerlo a través de Internet. Hay un plazo de 30 días para reservar si alguien más no está registrado.

### **2) Escritura de la Constitución de la Compañía:**

Por su gran cantidad de información detallada, este documento debe ser redactado por un abogado. Posteriormente, se elevará a un documento público y se registrará en una notaría.

### **3) Registro Mercantil:**

Después de que el órgano oficial haya aprobado el Acta de Constitución de la Compañía, se debe enviar a su departamento legal a la Superintendencia de Compañías. Será devuelto para corregir cualquier error. Si se desea que el documento sea aprobado, debe enviarse al Registro Mercantil junto con una carta que especifique el nombre del representante legal de la empresa. La empresa habrá nacido legalmente antes de que se registre en esta dependencia. La empresa habrá nacido legalmente al momento de estar registrada en esta dependencia.

### **4) Superintendencia de Compañías:**

Después de la inscripción en el Registro Mercantil, la constitución de la empresa debe ser enviada a la Superintendencia de Compañías para que la registre en su libro de registro.

### **5) Solicitar el Registro Único de Contribuyentes:**

El representante Legal apertura un registro como contribuyente en el Servicio de Rentas Internas del Ecuador.

#### **5.7.1 PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**

##### **5.7.1.1 Permisos de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud Pública**

El permiso de funcionamiento es un documento otorgado por la autoridad de salud a los establecimientos que están sujetos a control y vigilancia sanitaria y cumplen con los requisitos establecidos de acuerdo con su tipo. La renovación o la primera renovación se pueden completar en la Dirección Provincial y en las áreas de salud más cercanas.

El Representante Legal de la Empresa debe presentar una solicitud al titular de la Dirección Provincial de Salud con los siguientes datos: nombre, número de cédula o RUC; nombre o razón social o denominación de la empresa; actividad que se realiza y ubicación.

En la mayoría de los casos, dependiendo de cada empresa, se deberá adjuntar al formulario el Registro Único de Contribuyentes, una copia de la cédula de ciudadanía o la identidad del propietario o representante legal del establecimiento; documentos que respalden la identidad legal; plano del establecimiento; croquis de su ubicación; permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos, así como copias de certificados ocupacionales de los empleados que trabajan en el establecimiento, otorgados por un centro de salud pública.

El Reglamento de Funcionamiento de Establecimientos Sujetos a Control Sanitario establece el procedimiento de cálculo detallado en el artículo 20 para determinar el valor a cancelar para obtener el permiso de funcionamiento para el establecimiento comercial y de servicio.

DERECHOS POR PERMISO DE FUNCIONAMIENTO AÑO 2013  
DERECHOS POR PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO AÑO 2013

Establecimientos	Coefficiente de Cálculo	Costo de Permiso de Funcionamiento (Dólares Americanos)
1.0 Establecimientos de servicios de salud públicos y privados:		
1.1 Laboratorios de Diagnóstico:		
1.1.1 Rayos X, ultrasonido, tomografía, resonancia magnética	5	38.16
1.1.2 Médico patológico	5	38.16
1.1.3 Hematológicos	5	38.16
1.1.4 Endocrinológico	5	38.16
1.1.5 Inmunológico	8	61.06
1.1.6 Bioquímico clínico y microbiológico	1	7.63
1.1.7 Dedicados a la internación, cultivo o conservación de bacterias y otros microorganismos, virus, hongos y parásitos transmisores	1	7.63
1.1.8 Genética	5	38.16
1.19 Hospital del Día - Clínico o Quirúrgico o Unidad Médico-Quirúrgica de Corta Estancia o Unidad de Cirugía Ambulatoria, coeficiente de cálculo	6	45.79
Nota: Numeral 1.19 agregado por Acuerdo Ministerial No. 458, publicado en Registro Oficial 483 de 4 de Julio del 2011 (ver...).		
1.2 Clínicas:		
1.2.1 De más de 30 camas	20	152.64
1.2.2 De 15 a 30 camas	10	76.32
1.2.3 De menos de 15 camas (no inferior a 10 camas)	8	61.06
1.3 Hospitales:		

### Ilustración 5-8: Derechos Del Permiso De Funcionamiento

**Fuente:** (Ministerio de Salud Pública, 2024)

**Realizado por:** García A., 2024.

“Cabe recordar que ningún funcionario que participe durante el proceso de renovación o entrega del permiso de funcionamiento no está autorizado a solicitar algún valor adicional a los

establecidos por la ley. El pago debe ser respaldado por factura o comprobante de pago.” (Ministerio de Salud Pública , 2024)

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera para solicitar por primera vez el Permiso de Funcionamiento del establecimiento deberá ingresar su solicitud a través del formulario único en el sistema automatizado de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA o de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

- a) Comprobante de pago cuando corresponda después de haber completado la solicitud y adjuntar los requisitos solicitados.

Los siguientes requisitos NO son necesarios adjuntarlos porque serán verificados en línea con las instituciones pertinentes.

- b) Número de Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- c) Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren.
- d) Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC/RISE)
- e) Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad, categorización otorgada por el Ministerio de Turismo.

**NOTA 1** “para el caso de extranjeros que no se encuentren registrados deberán acercarse a las oficinas de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA a nivel nacional o enviar al correo soporte.permisos@controlsanitario.gob.ec adjuntado la documentación que lo habilita para su respectivo registro de su cédula de ciudadanía, identidad, carnet de refugiado o documento equivalente del propietario o representante legal del establecimiento.

**NOTA 2:** En caso de que alguno de los requisitos mencionados anteriormente no se encuentre registrados en el sistema, el usuario deberá acercarse a las oficinas de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA a nivel nacional o enviar al correo soporte.permisos@controlsanitario.gob.ec la documentación que lo habilite” (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2014, pág. 3)

### 5.7.2 REQUISITOS ESPECIFICOS DE CADA ESTABLECIMIENTO:

Además de los requisitos mencionados anteriormente será necesario en algunos de los establecimientos adjuntar requisitos específicos de acuerdo con cada código.

A continuación, se enlistan los requisitos específicos por tipo de establecimiento:

REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIOS FUNERARIOS		
C Ó D I G O	REQUISITOS	Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos, o LVAE en el caso de establecimientos ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito (1)
	TIPO DE ESTABLECIMIENTO	Requisito que se debe adjuntar en el sistema
16.0	SERVICIOS FUNERARIOS	
16.1	SALAS DE VELACIONES	✓ S
16.2	CEMENTERIOS	✓ S
16.3	CREMATORIOS	✓ S
16.4	COLUMBARIOS	✓ S
16.5	TANATORIOS	✓ S

1. Reglamento sustitutivo para otorgar Permisos de Funcionamiento a los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control Sanitario; Acuerdo ministerial N° 4712, Suplemento del Registro Oficial 202, 13-III-2014 y su reforma Acuerdo 4907, Registro Oficial 294, 22-VII-2014;

**Ilustración 5-9:** Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos de servicios

**Fuente:** (Ministerio de Salud Pública, 2024)

**Realizado por:** García A., 2024.

## 5.8 FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

### 5.8.1 VISIÓN

Ser la empresa más destacada en la parroquia Macas en términos de calidad, compromiso en la prestación de servicios funerarios y alto nivel de satisfacción de sus clientes, convirtiéndose en un modelo de eficacia, empatía y apoyo solidario a la población que lo solicita.

### 5.8.2 MISIÓN

Somos una compañía especializada en la organización y prestación de servicios funerarios, nos comprometemos a proporcionar un acompañamiento integral durante todo el proceso, desde la organización de la ceremonia hasta la gestión de trámites legales, con un enfoque a la dignidad, respeto y la empatía hacia nuestros clientes.

### 5.8.3 Principios y Valores

**Ética:** Ejecutar de manera completa, mantenemos nuestros principios y demostramos constantemente la honestidad de nuestras acciones.

**Honestidad:** Mostrar transparencia en sus acciones tanto dentro como fuera de la organización. Actuar con coherencia y ser fiel a los clientes.

**Valoración y Consideración hacia los difuntos y las personas:** Sostenemos la certeza de que los fallecidos merecen ser tratados con el máximo respeto y consideración, por lo que implementamos para asegurarles un trato digno, asimismo demostramos respeto hacia nuestros semejantes al reconocer y valorar las diferencias y particularidades de cada individuo.

**Solidaridad:** Ser una organización con la comunidad y dedicada a brindar apoyo a las personas en momentos de pérdida de sus familiares cercanos.

**Seguridad:** Llevar a cabo los trabajos teniendo en cuenta el autocuidado.

**Pertenencia:** Se considera una parte esencial de la empresa y opera con armonía la misión, visión y objetivos establecidos.

**Sostenibilidad Ambiental:** Trabajar de manera responsable para asegurar que la realización de las actividades no comprometa la salud del medio ambiente.

**Empelo justo y decente:** El personal realiza las acciones con consideración, respeto y sostenibilidad hacia las necesidades individuales.

#### ***5.8.4 Objetivos estratégicos***

- ❖ Cambiar e introducir una nueva cultura de gestión y desarrollo con una política clara para la prestación de servicios funerarios y de entierro.
- ❖ Ofrecer una amplia gama de servicios funerarios de calidad para satisfacer sus necesidades y superar sus expectativas.
- ❖ Brindar un servicio profesional, oportuno, calificado, respetuoso, concienzudo y transparente.
- ❖ Abastecer una variedad de opciones de servicios funerarios y opciones de pago.

#### ***5.8.5 Políticas de Calidad de la Empresa de Servicios Exequiales***

La política de calidad y los servicios funerarios se basan en los siguientes pilares, que deben incrementar la satisfacción del cliente:

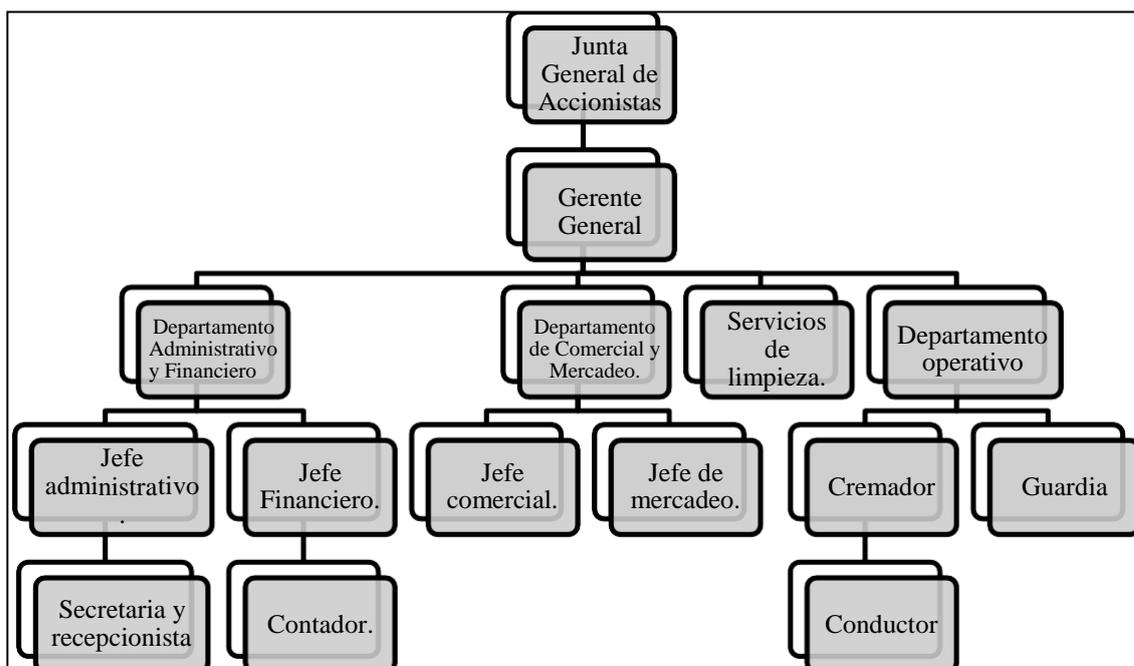
- Todas las áreas deben recibir la máxima atención.
- Sostener la justicia, el sentido humano, la estabilidad laboral, la capacitación, el respeto mutuo, la remuneración y el reconocimiento según el desempeño.
- En el día a día, el trabajo debe desarrollarse con ética, lealtad, honradez, responsabilidad y una actitud metal positiva.
- Conservar al cliente informado en todo momento de la evolución del servicio.
- Ser flexible y adaptarse a las necesidades del cliente durante la prestación de los servicios siempre y cuando no se viole la legislación vigente.
- Llevar a cabo seguimientos de la satisfacción del cliente con los bienes y servicios que se ofrecen.

## **5.9 DISEÑO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA**

### ***5.9.1 Asignación de funciones de gestión en una empresa funeraria***

Para asegurar la rentabilidad de la empresa, el dueño debe supervisar las tareas directivas, administrativas y logísticas del proyecto. Sin embargo, las responsabilidades de recursos humanos, compras, contabilidad, finanzas y asuntos legales se organizarán. Para lograr esto, es crucial separar las actividades de las socias y colaboradores, que serán los primeros en incorporarse a la estructura administrativa.

El organigrama estructural indicará los departamentos que contribuyen al desempeño de las funciones de la empresa.



**Ilustración 5-10:** Organigrama Estructural.  
Realizado por: García A., 2024.

### 5.9.2 Funciones

La función de un empleado se define en base a la descripción que la empresa necesita para contratar personas. Sobre la base de la estructura organizativa, se presentan las funciones y la descripción general.

**Tabla 5-17:** Descripción de las funciones.

<b>Junta General de Accionistas:</b>	Crear políticas, normas y reglamentos que toda la organización debe cumplir.
<b>Gerencia General:</b>	Defender legalmente a la empresa, planifica, organiza, dirige y controla todas las actividades de la organización.
<b>Secretaria y recepcionista:</b>	Atención telefónica, recepción de visitantes, gestión de correspondencia, coordinación de agendas y apoyo en tareas administrativas son funciones de secretaria y recepcionista.
<b>Contador:</b>	El contador es responsable de registrar y analizar todas las transacciones financieras de la empresa, preparar informes contables y financieros, administrar impuestos y contribuciones, hacer presupuestos, realizar análisis de costos y ayudar con la planificación financiera de la empresa.
<b>Jefe comercial:</b>	El jefe comercial dirige y coordina las actividades del equipo de ventas, establece estrategias para aumentar las ventas y la cartera de clientes, supervisa el cumplimiento de los objetivos comerciales y analiza el mercado para encontrar oportunidades comerciales.
<b>Jefe de marketing:</b>	El jefe de marketing es responsable de desarrollar estrategias de marketing para promocionar los bienes o servicios de la empresa, planificar campañas publicitarias, analizar el mercado y la competencia, administrar la presencia de la empresa en redes sociales y medios digitales y supervisar el desempeño del equipo de marketing.
<b>Cremador:</b>	El Cremador es responsable de operar y mantener los equipos de cremación, así como de cumplir con los procedimientos establecidos y los protocolos de

	seguridad. Además, supervisa el proceso de cremación, asegurándose de que los cuerpos sean tratados de manera adecuada y se cumplan los estándares legales y éticos.
<b>Conductor:</b>	Para garantizar un traslado seguro, puntual y respetuoso, el conductor se encarga de transportar los cuerpos y los materiales necesarios para los servicios funerarios. Además, puede ayudar con la coordinación logística de los servicios, lo que garantiza una entrega y recogida eficientes para los clientes.
<b>Guardia:</b>	El guardia es responsable de proteger las instalaciones y el personal de la empresa funeraria. Vigilar el acceso a las instalaciones, controlar la entrada y salida de personas y vehículos, y mantener la tranquilidad y el orden en el lugar son algunos de los ejemplos de estas tareas. Además, tiene la capacidad de realizar rondas de inspección para identificar y prevenir cualquier situación de riesgo o emergencia.

Realizado por: García A., 2024.

## 5.10 Estudio Financiero

Tiene que ver con la identificación de los recursos financieros necesarios para llevar a cabo el proyecto.

### 5.10.1 Inversiones Y Financiamiento

#### Inversiones

#### Inversiones en Activos Fijos

Todos los desembolsos en activos tangibles propiedad de la empresa contribuyen a las actividades de la empresa.

**Gasto Arriendo:** El pago del alquiler del local es un recurso necesario para asegurar un inmueble adecuado para servicios funerarios y exequiales. Se busca una ubicación convenientemente localizada y un espacio físico amplio para crear un entorno laboral positivo.

**Tabla 5-18:** *Arriendo del Local*

Denominación	Espacio m2	Valor Mensual	Valor Anual
Alquiler Local	170	200	2,400.00
<b>Total</b>		<b>200</b>	<b>2,400.00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Realizado por: García A., 2024.

**Muebles y Enseres:** Esta iniciativa requiere la adquisición de la siguiente maquinaria utilizada para brindar el servicio:

**Tabla 5-19:** *Muebles y Enseres*

Cantidad	Denominación	Precio unitario	Precio total
1	<b>Servicio</b> Capilla Ardiente	200.00	200.00

80	Sillas plásticas	9.70	776.00
2	Mesa para centro	30.00	60.00
1	Sofá para cafetería	130.00	130.00
<b>Total, de muebles y enseres área de servicio</b>			<b>1,166.00</b>
<b>Área Administrativa</b>			
3	Escritorios	150.00	450.00
3	Sillas de escritorio	26.00	78.00
9	Sillas de espera	23.00	207.00
3	Archivadores	145.00	435.00
<b>Total de muebles y enseres área administrativo</b>			<b>1,170.00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>2,336.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

Para realizar las diferentes compras, se necesitan 2.336,00 dólares para comprar los diferentes muebles y utensilios.

**Equipo de Oficina:** Los elementos y utensilios requeridos para llevar a cabo las labores habituales en entornos de oficina son conocidos como activos de oficina. Entre ellos se encuentran Teléfono inalámbrico que contribuyen a mejorar la eficiencia del personal y a garantizar un servicio de calidad dentro de este apartado, incluimos la compra de:

**Tabla 5-20:** *Equipo de Oficina*

<b>Cantidad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
2	Teléfono inalámbrico	89.00	178.00
<b>TOTAL</b>			<b>178.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

El costo total del conjunto de equipo de oficina que se compra es de \$89.00.

**Herramientas:** Los siguientes elementos son necesarios para mantener el mobiliario y los aparatos en buen estado:

**Tabla 5-21:** *Herramientas*

<b>Cantidad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
1	Kit de herramientas	150.00	150.00
<b>TOTAL</b>			<b>150.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

Para comprar las diversas herramientas, se destinan 150,00 dólares.

**Vehículo:** Se trata de comprar un vehículo funerario para llevar el ataúd desde el lugar de la muerte hasta la funeraria y luego al cementerio.

**Tabla 5-22: Vehículo**

<b>Cantidad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
1	Coche fúnebre	16,500.00	16,500.00
	<b>TOTAL</b>		<b>16,500.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

Para comprar el automóvil, se está calculando un precio de \$16,500.00.

**Equipo de Cómputo:** En particular, se trata de los empleados que realizan las tareas administrativas del despacho, para este proyecto en particular, creo que es fundamental adquirir dos computadoras y una impresora multifunción.

**Tabla 5-23: Equipo de Computo**

<b>Cantidad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
1	Computadora HP	449.00	449.00
1	Impresora Hp	560.00	560.00
	<b>TOTAL</b>		<b>1,009.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

Para llevar a cabo las actividades, la empresa debe pagar 1.009,00 dólares para comprar los dispositivos informáticos.

#### **Resumen de Activos Fijos:**

Los siguientes son los diversos bienes duraderos necesarios para que la empresa funcione:

**Tabla 5-24: Activos fijos**

<b>Activos Fijos</b>	<b>Valor total</b>
Muebles y Enseres	2,336.00
Equipo de Oficina	178.00
Herramientas	150.00
Vehículo	16,500.00
Equipo de computo	1,009.00
<b>TOTAL</b>	<b>20,173.00</b>

Fuentes: Tabla: 5-18, 5-20, 5-21, 5-22, 5-23, 5-24

Realizado por: García A., 2024.

Para obtener los bienes duraderos se requiere una suma de 20.173,00 dólares, los cuales posibilitarán el funcionamiento de la empresa.

#### **Inversión en Activos Diferidos**

Los recursos que son esenciales para las operaciones comerciales pero que no pueden ser contabilizados se denominan bienes diferidos, esto es cierto, aunque su presencia es necesaria para llevar a cabo las operaciones comerciales.

**Tabla 5-25:** *Activos Diferidos*

<b>Activos diferidos</b>	<b>Valor</b>
Permiso de funcionamiento	200.00
Patente municipal	120.00
Uso de suelo	20.00
Bomberos	20.00
Permisos de Dirección de Medio Ambiente	180.00
Gastos de Superintendencia	300.00
Permisos de Dirección de Salud	20.00
<b>TOTAL</b>	<b>860.00</b>

**Realizado por:** García A., 2024.

Para realizar el desembolso de los recursos diferidos, se requiere la cancelación de \$ 860,00.

### **Inversión en Capital de Trabajo**

Los activos necesarios para que la empresa brinde servicios se denominan recursos circulantes o fondos de operación.

#### *5.10.2 Costo del Servicio*

### **Costo Primo**

#### **Insumos Directos**

Se refiere a los productos esenciales cuya falta impide el servicio.

**Tabla 5-26:** *Insumos indirectos*

<b>Cantidad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
5	Cofres	50.00	250.00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			250.00
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>3,000.00</b>

**Fuente:** Obras fúnebres

**Realizado por:** García A., 2024.

Se compone de los féretros, sin los cuales la empresa no puede brindar sus servicios, y se requiere una suma de \$ 3.000,00.

### **Mano de Obra Directa**

Esto se refiere a los gastos que están directamente relacionados con la prestación del servicio.

**Tabla 5-27: Mano de Obra Directa**

Cantidad	Cargo	Sueldo básico	Total
1	Chofer	450.00	450.00
	<b>TOTAL</b>		<b>450.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

Se necesitan \$450,00 mensuales para pagar el trabajo manual directamente relacionado con el servicio.

### Costos Indirectos del Servicio

#### Insumos Indirectos

Estos elementos complementarios existen porque no se integran físicamente en el producto o servicio final:

**Tabla 5-28: Insumos Indirectos**

Cantidad	Denominación	Precio unitario	Precio total
6	Kit de maquillaje para tanatopraxia	200.00	1,200.00
8	Libro de condolencias	15.00	120.00
10	Arreglos florales	20.00	200.00
5	Servicio de cafetería	20.00	100.00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>1,620.00</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>19,440.00</b>

Fuente: Investigación Directa

Realizado por: García A., 2024.

Para poder ofrecer el servicio, se requieren \$1,620.00 mensuales, los cuales posibilitarán la compra de materias primas indirectas asociadas con la actividad de la empresa.

### Servicio Religioso

Está compuesto por todo lo que complementa la prestación de servicios.

**Tabla 5-29: Servicio Religioso**

Cantidad	Denominación	Precio unitario	Precio total
12	Ceremonias	50.00	600.00
12	Música de fondo	35.00	420.00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>1,020.00</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>12,240.00</b>

Fuente: Investigación Directa

Realizado por: García A., 2024.

Para brindar este servicio se requieren \$1,020.00 mensuales para gastos de servicio religioso.

### Mano de Obra Indirecta

Incluye a todas las personas que no participan directamente en la prestación de servicios.

**Tabla 5-30: Mano de Obra Indirecta**

Cantidad	Cargo	Sueldo básico	Total
1	Secretaria	650.00	650.00
1	Recepcionista	650.00	650.00
<b>TOTAL</b>			<b>1,300.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

### Gastos Administrativos

Son los gastos realizados en el ámbito administrativo.

### Sueldos y Salarios

Son gastos que no tienen relación directa con el servicio prestado y se originan en el área administrativa.

**Tabla 5-31: Sueldos y Salarios**

Cantidad	Cargo	Sueldo básico	Total
1	Gerente General	900.00	900.00
1	Contador	800.00	800.00
<b>TOTAL</b>			<b>1,700.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

### Servicios Básicos

Estos son elementos que se utilizan en las actividades administrativas y no están directamente relacionados con la prestación del servicio, como el suministro de agua, electricidad y teléfono.

**Energía Eléctrica:** Los costos de iluminación necesarios para las oficinas de la empresa determinan esto.

**Tabla 5-32: Energía Eléctrica**

Denominación	Valor mensual	Valor anual
Energía Eléctrica	25.00	300.00
<b>TOTAL</b>		<b>300.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

**Servicio Telefónico:** Se basa en cómo se realizan las tareas comerciales y administrativas de la empresa.

**Tabla 5-33: Servicio Telefónico**

Denominación	Valor mensual	Valor anual
Servicio Telefónico	20.00	240.00
<b>TOTAL</b>		<b>240.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

**Agua Potable:** La forma en que se realizan las actividades de prestación del servicio determina esto.

**Tabla 5-34:** *Agua Potable*

<b>Denominación</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Agua Potable	10.00	120.00
<b>TOTAL</b>		<b>120.00</b>

**Realizado por:** García A., 2024.

El suministro de agua potable cuesta 10,00 dólares al mes.

**Internet:** La realización de las tareas administrativas determina el resultado.

**Tabla 5-35:** *Internet*

<b>Denominación</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Internet	30.00	360.00
<b>TOTAL</b>		<b>360.00</b>

**Realizado por:** García A., 2024.

El servicio de Internet cuesta 30,00 dólares al mes.

### Útiles de Oficina

Se refieren a los elementos básicos que apoyan el cumplimiento de las responsabilidades administrativas de la empresa. Esto representa 125,61.

**Tabla 5-36:** *Útiles de Oficina*

<b>Cantidad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
4	Resmas de papel A4	3.67	14.68
6	Folder	2.50	15.00
4	Grapadora	38.00	152.00
4	Perforadora	5.00	20.00
6	Caja de Clips	4.00	24.00
6	Caja de esferos	3.50	21.00
3	Sello	9.50	28.50
3	Tinta	5.00	15.00
3	Esponja para sellar	4.00	12.00
3	Cartucho para impresora negro	15.00	45.00
3	Cartucho para impresora de color	14.00	42.00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>389.18</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>4,670.16</b>

**Fuente:** Mercado Libre

**Realizado por:** García A., 2024.

## Útiles de Aseo

Todos los equipos y materiales necesarios para mantener la limpieza en los diferentes departamentos de la empresa están incluidos en este rubro. El saldo actual es de 590,18.

**Tabla 5-37: Útiles de Aseo**

Cantidad	Denominación	Precio unitario	Precio total
4	Escobas	4.00	16.00
5	Recogedor de basura	3.98	19.90
6	Basureros de plástico	4.88	29.28
4	Trapeador	3.20	12.80
12	Guantes	5.00	60.00
8	Paquetes de funda de basura	4.00	32.00
3	Trapeadores	7.00	21.00
4	Ambientadores	10.00	40.00
5	Papel Higiénico Jumbo	14.50	72.50
4	Jabón Liquido	4.01	16.04
6	Toallas de papel de baño	7.61	45.66
3	Cloro - Clorox (galón)	20.00	60.00
6	Dispensador de jabón	12.50	75.00
6	Dispensador de toallas de mano	15.00	90.00
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>590.18</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>7,082.16</b>

Realizado por: García A., 2024.

## Gastos de Venta

### Gastos de Publicidad

Este rubro incluye los gastos previstos en publicidad para aumentar el conocimiento del servicio y establecer su posición en el mercado. El saldo actual es de 113,90.

**Tabla 5-38: Gasto de Publicidad**

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor total
10	Reuniones personales	10.00	100.00
278	Folletos	0.05	13.90
	<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>113.90</b>
	<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>1,366.80</b>

Realizado por: García A., 2024.

## Combustible y Lubricantes

Se refiere al componente que permite el movimiento del vehículo.

**Tabla 5-39: Combustible y Lubricantes**

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor total
20	Gasolina Diesel (galón)	1.75	35.00
2	Aceite	70.00	140.00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			<b>175.00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>2,100.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

### Resumen del Capital de Trabajo

Tras analizar gastos relacionados con producción, gestión, comercialización y finanzas, se proporciona información detallada respectivamente. Posteriormente, se menciona el capital laboral que requiere la empresa para mantener sus operaciones funcionando.

**Tabla 5-40: Resumen del Capital de Trabajo**

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
Insumos Directos	250.00	3,000.00
Mano de obra Directa	450.00	5,400.00
<b>TOTAL DE COSTOS PRIMOS</b>	<b>700.00</b>	<b>8,400.00</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO</b>		
Insumos Indirectos	1,620.00	19,440.00
Mano de Obra Indirecta	1,300.00	15,600.00
Servicio Religioso	1,020.00	12,240.00
<b>TOTAL INDIRECTOS DEL SERVICIO</b>	<b>3,940.00</b>	<b>47,280.00</b>
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
Sueldos y Salarios	1,700.00	20,400.00
Arriendo Local	200.00	2,400.00
Útiles de Oficina	389.18	4,670.16
Útiles de Aseo	590.18	7,082.16
Energía Eléctrica	25.00	300.00
Agua Potable	10.00	120.00
Servicio Telefónico	20.00	240.00
Internet	30.00	360.00
<b>TOTAL DE GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>2,964.36</b>	<b>35,572.32</b>
<b>GASTO DE VENTA</b>		
Publicidad	113.90	1,366.80
Combustible y Lubricantes	175.00	2,100.00
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>288.90</b>	<b>3,466.80</b>
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>7,893.26</b>	<b>94,719.12</b>

Realizado por: García A., 2024.

**Inversiones:** Las inversiones para el proyecto actual se han determinado de la siguiente manera:

**Tabla 5-41: Inversiones**

<b>Descripción</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b><u>ACTIVOS FIJOS</u></b>		
Muebles y Enseres	2,336.00	
Equipo de Oficina	178.00	
Herramientas	150.00	
Vehículo	16,500.00	
Equipo de computo	1,009.00	
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>20,173.00</b>	<b>70%</b>
<b><u>ACTIVOS DIFERIDOS</u></b>		
Permiso de funcionamiento	200.00	
Patente municipal	120.00	
Uso de suelo	20.00	
Bomberos	20.00	
Permisos de Dirección de Medio Ambiente	180.00	
Gastos de Superintendencia	300.00	
Permisos de Dirección de Salud	20.00	
<b>TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>860.00</b>	<b>5%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b><u>COSTOS PRIMOS</u></b>		
Insumos Directos	250.00	
Mano de Obra Directa	450.00	
<b>TOTAL DE COSTOS PRIMOS</b>	<b>700.00</b>	
<b><u>COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO</u></b>		
Insumos Indirectos	1,620.00	
Mano de Obra Indirecta	1,300.00	
Servicio Religioso	1,020.00	
<b>TOTAL INDIRECTOS DEL SERVICIO</b>	<b>3,940.00</b>	
<b><u>COSTOS OPERATIVOS</u></b>		
<b><u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u></b>		
Sueldos y Salarios	1,700.00	
Útiles de Oficina	389.18	
Útiles de Aseo	590.18	
Energía Eléctrica	25.00	
Agua potable	10.00	
Servicio Telefónico	20.00	
Internet	30.00	
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVO</b>	<b>2,764.36</b>	
<b><u>GASTOS DE VENTA</u></b>		
Combustibles y Lubricantes	175.00	
Publicidad	113.90	
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTA</b>	<b>288.90</b>	
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>7,893.26</b>	<b>26%</b>
<b>TOTAL DEL MONTO DE LA INVERSION</b>	<b>28,926.26</b>	<b>100%</b>

Fuente: Tabla 5-29, 5-30, 5-45

Realizado por: García A., 2024.

Para que la empresa comience a funcionar, necesita 28.926,26 dólares en inversión inicial.

### 5.10.3 Financiamiento

#### Financiamiento:

Para respaldar el proyecto actual, es necesario recursos financieros esenciales de instituciones financieras que apoyan emprendimientos, como BanEcuador, que ofrece tasas de interés nominales del 11,25% al 15,30% para montos que oscilan entre \$50 y \$150,000. (BanEcuador, 2024).

El negocio se financiará con un 70 % de capital propio y un 30 % con un préstamo bancario.

**Tabla 5-42:** *Calculo Financiamiento*

Descripción	Total	Propio (30%)	Prestado (70%)
Activos fijos	20,173.00	6,051.90	14,121.10
Activos diferidos	860.00	258.00	602.00
Capital de trabajo	7,893.26	2,367.98	5,525.28
<b>Total</b>	<b>28,926.26</b>	<b>8,677.88</b>	<b>20,248.38</b>

Realizado por: García A., 2024.

**Tabla 5-43:** *Financiamiento*

Capital	%	Monto	tasa de interés	KP
Financiamiento propio	30.000000	8,677.88	7.43%	5.20%
Financiamiento externo	70.000000	20,248.38	11.25%	3.38%
Riesgo del inversionista				5.00%
<b>Total</b>	<b>100.000000</b>	<b>28,926.26</b>		<b>13.58%</b>

Realizado por: García A., 2024.

### 5.10.4 Análisis de Costos

El análisis de costos examina los siguientes elementos:

#### Depreciaciones de Activos Fijos

La depreciación se aplica mediante el método de línea recta, para lo cual se realizan los cálculos siguientes.

**Tabla 5-44:** *Depreciación*

Activos Fijos	Valor	Número de Años	Valor residual =10%	Dep. año 1	Dep. año 2	Dep. año 3	Dep. año 4	Dep. año 5	Dep. año 6	Dep. año 7	Saldo en Libros
<b>SERVICIO</b>											
Muebles y Enseres	1,166.00	10	116.60	104.94	104.94	104.94	104.94	104.94	104.94	104.94	431.42
Herramientas	150.00	10	15.00	13.50	13.50	13.50	13.50	13.50	13.50	13.50	55.50
<b>ADMINISTRATIVA</b>											
Equipo de Oficina	178.00	10	17.80	16.02	16.02	16.02	16.02	16.02	16.02	16.02	65.86
Vehículo	16,500.00	5	1,650.00	2,970.00	2,970.00	2,970.00	2,970.00	2,970.00	-	-	1,650.00
Equipo de Computo	1,009.00	3	100.90	302.70	302.70	302.70	-	-	-	-	100.90
Muebles y Enseres	1,170.00	10	117.00	105.30	105.30	105.30	105.30	105.30	105.30	105.30	432.90
<b>Total, depreciación</b>				<b>3,512.46</b>	<b>3,512.46</b>	<b>3,512.46</b>	<b>3,209.76</b>	<b>3,209.76</b>	<b>239.76</b>	<b>239.76</b>	<b>2,736.58</b>

Realizado por: García A., 2024.

### 5.10.5 Costos Totales del Servicio

#### Costos del Servicio

Los costos del servicio se determinan mediante los siguientes valores:

**Tabla 5-45:** Costo del Servicio

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Insumos Directos	3,000.00
Mano de Obra Directa	5,400.00
Insumos Indirectos	19,440.00
Mano de Obra Indirecta	15,600.00
Servicio Religioso	12,240.00
Depreciación de Herramientas	13.50
Depreciación de Muebles y Enseres	104.94
<b>TOTAL</b>	<b>55,798.44</b>

Fuente: 5-45, 5-47

Realizado por: García A., 2024.

#### Costos Operativos

Estos gastos provienen del departamento administrativo.

#### Gastos Administrativos

**Tabla 5-46:** Gastos Administrativos

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Sueldo y Salarios	20,400.00
Arriendo Local	2,400.00
Útiles de Oficina	4,670.16
Útiles de Aseo	7,082.16
Energía Eléctrica	300.00
Agua Potable	120.00
Internet	360.00
Servicio Telefónico	240.00
Depreciación de Muebles y Enseres	105.30
Depreciación de Equipo de Oficina	16.02
Depreciación de Equipo de Computo	302.70
<b>TOTAL</b>	<b>35,996.34</b>

Realizado por: García A., 2024.

#### Gastos de Venta

**Tabla 5-47:** Gastos de Ventas

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Publicidad	1,366.80
Combustibles y Lubricantes	2,100.00
Depreciación de Vehículo	2,970.00
<b>TOTAL DE GASTOS VENTA</b>	<b>6,436.80</b>

Realizado por: García A., 2024.

### 5.10.6 Gastos Financieros

#### Amortización del Préstamo

Este término se refiere a la cantidad que se debe pagar por un préstamo durante un período de tiempo determinado conocer la cantidad prestada, la duración del préstamo y la tasa de interés para calcularlo correctamente.

#### DATOS:

C= \$ 20.248,31  
t= 7 AÑOS  
i= 11,25% Anual  
m= 12 Mensuales

**Tabla 5-48:** *Tabla De Amortización Crédito Bancario*

FECHA	DETALLE	CAPITAL PERIODICO	INTERES PERIODO	MONTO PERIODICO	SALDO INSOLUTO
1/1/2023	PRESTAMO		\$ -	\$ -	20,248.38
31/1/2023	cuota # 1 /84	\$ 241.05	\$ 189.83	\$ 430.88	\$ 20,007.33
2/3/2023	cuota # 2 /84	\$ 241.05	\$ 187.57	\$ 428.62	\$ 19,766.28
1/4/2023	cuota # 3 /84	\$ 241.05	\$ 185.31	\$ 426.36	\$ 19,525.23
1/5/2023	cuota # 4 /84	\$ 241.05	\$ 183.05	\$ 424.10	\$ 19,284.17
31/5/2023	cuota # 5 /84	\$ 241.05	\$ 180.79	\$ 421.84	\$ 19,043.12
30/6/2023	cuota # 6 /84	\$ 241.05	\$ 178.53	\$ 419.58	\$ 18,802.07
30/7/2023	cuota # 7 /84	\$ 241.05	\$ 176.27	\$ 417.32	\$ 18,561.02
29/8/2023	cuota # 8 /84	\$ 241.05	\$ 174.01	\$ 415.06	\$ 18,319.96
28/9/2023	cuota # 9 /84	\$ 241.05	\$ 171.75	\$ 412.80	\$ 18,078.91
28/10/2023	cuota # 10 /84	\$ 241.05	\$ 169.49	\$ 410.54	\$ 17,837.86
27/11/2023	cuota # 11 /84	\$ 241.05	\$ 167.23	\$ 408.28	\$ 17,596.81
27/12/2023	cuota # 12 /84	\$ 241.05	\$ 164.97	\$ 406.02	\$ 17,355.76
26/1/2024	cuota # 13 /84	\$ 241.05	\$ 162.71	\$ 403.76	\$ 17,114.70
25/2/2024	cuota # 14 /84	\$ 241.05	\$ 160.45	\$ 401.50	\$ 16,873.65
27/3/2024	cuota # 15 /84	\$ 241.05	\$ 158.19	\$ 399.24	\$ 16,632.60
26/4/2024	cuota # 16 /84	\$ 241.05	\$ 155.93	\$ 396.98	\$ 16,391.55
26/5/2024	cuota # 17 /84	\$ 241.05	\$ 153.67	\$ 394.72	\$ 16,150.50
25/6/2024	cuota # 18 /84	\$ 241.05	\$ 151.41	\$ 392.46	\$ 15,909.44
25/7/2024	cuota # 19 /84	\$ 241.05	\$ 149.15	\$ 390.20	\$ 15,668.39

24/8/2024	cuota # 20 /84	\$ 241.05	\$ 146.89	\$ 387.94	\$ 15,427.34
23/9/2024	cuota # 21 /84	\$ 241.05	\$ 144.63	\$ 385.68	\$ 15,186.29
23/10/2024	cuota # 22 /84	\$ 241.05	\$ 142.37	\$ 383.42	\$ 14,945.23
22/11/2024	cuota # 23 /84	\$ 241.05	\$ 140.11	\$ 381.16	\$ 14,704.18
22/12/2024	cuota # 24 /84	\$ 241.05	\$ 137.85	\$ 378.90	\$ 14,463.13
21/1/2025	cuota # 25 /84	\$ 241.05	\$ 135.59	\$ 376.64	\$ 14,222.08
20/2/2025	cuota # 26 /84	\$ 241.05	\$ 133.33	\$ 374.38	\$ 13,981.03
21/3/2025	cuota # 27 /84	\$ 241.05	\$ 131.07	\$ 372.12	\$ 13,739.97
20/4/2025	cuota # 28 /84	\$ 241.05	\$ 128.81	\$ 369.86	\$ 13,498.92
20/5/2025	cuota # 29 /84	\$ 241.05	\$ 126.55	\$ 367.60	\$ 13,257.87
19/6/2025	cuota # 30 /84	\$ 241.05	\$ 124.29	\$ 365.34	\$ 13,016.82
19/7/2025	cuota # 31 /84	\$ 241.05	\$ 122.03	\$ 363.08	\$ 12,775.76
18/8/2025	cuota # 32 /84	\$ 241.05	\$ 119.77	\$ 360.82	\$ 12,534.71
17/9/2025	cuota # 33 /84	\$ 241.05	\$ 117.51	\$ 358.57	\$ 12,293.66
17/10/2025	cuota # 34 /84	\$ 241.05	\$ 115.25	\$ 356.31	\$ 12,052.61
16/11/2025	cuota # 35 /84	\$ 241.05	\$ 112.99	\$ 354.05	\$ 11,811.56
16/12/2025	cuota # 36 /84	\$ 241.05	\$ 110.73	\$ 351.79	\$ 11,570.50
15/1/2026	cuota # 37 /84	\$ 241.05	\$ 108.47	\$ 349.53	\$ 11,329.45
14/2/2026	cuota # 38 /84	\$ 241.05	\$ 106.21	\$ 347.27	\$ 11,088.40
16/03/2026	cuota # 39 /84	\$ 241.05	\$ 103.95	\$ 345.01	\$ 10,847.35
15/04/2026	cuota # 40 /84	\$ 241.05	\$ 101.69	\$ 342.75	\$ 10,606.30
15/05/2026	cuota # 41 /84	\$ 241.05	\$ 99.43	\$ 340.49	\$ 10,365.24
14/6/2026	cuota # 42 /84	\$ 241.05	\$ 97.17	\$ 338.23	\$ 10,124.19
14/7/2026	cuota # 43 /84	\$ 241.05	\$ 94.91	\$ 335.97	\$ 9,883.14
13/8/2026	cuota # 44 /84	\$ 241.05	\$ 92.65	\$ 333.71	\$ 9,642.09
12/9/2026	cuota # 45 /84	\$ 241.05	\$ 90.39	\$ 331.45	\$ 9,401.03
12/10/2026	cuota # 46 /84	\$ 241.05	\$ 88.13	\$ 329.19	\$ 9,159.98
11/11/2026	cuota # 47 /84	\$ 241.05	\$ 85.87	\$ 326.93	\$ 8,918.93
11/12/2026	cuota # 48 /84	\$ 241.05	\$ 83.61	\$ 324.67	\$ 8,677.88
10/1/2027	cuota # 49 /84	\$ 241.05	\$ 81.36	\$ 322.41	\$ 8,436.83
9/2/2027	cuota # 50 /84	\$ 241.05	\$ 79.10	\$ 320.15	\$ 8,195.77
11/3/2027	cuota # 51 /84	\$ 241.05	\$ 76.84	\$ 317.89	\$ 7,954.72

10/4/2027	cuota # 52	\$	\$	\$	\$
7	/84	241.05	74.58	315.63	7,713.67
10/5/2027	cuota # 53	\$	\$	\$	\$
7	/84	241.05	72.32	313.37	7,472.62
9/6/2027	cuota # 54	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	70.06	311.11	7,231.56
9/7/2027	cuota # 55	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	67.80	308.85	6,990.51
8/8/2027	cuota # 56	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	65.54	306.59	6,749.46
7/9/2027	cuota # 57	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	63.28	304.33	6,508.41
7/10/2027	cuota # 58	\$	\$	\$	\$
7	/84	241.05	61.02	302.07	6,267.36
6/11/2027	cuota # 59	\$	\$	\$	\$
7	/84	241.05	58.76	299.81	6,026.30
6/12/2027	cuota # 60	\$	\$	\$	\$
7	/84	241.05	56.50	297.55	5,785.25
5/1/2028	cuota # 61	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	54.24	295.29	5,544.20
4/2/2028	cuota # 62	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	51.98	293.03	5,303.15
6/3/2028	cuota # 63	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	49.72	290.77	5,062.10
5/4/2028	cuota # 64	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	47.46	288.51	4,821.04
5/5/2028	cuota # 65	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	45.20	286.25	4,579.99
4/6/2028	cuota # 66	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	42.94	283.99	4,338.94
4/7/2028	cuota # 67	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	40.68	281.73	4,097.89
3/8/2028	cuota # 68	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	38.42	279.47	3,856.83
2/9/2028	cuota # 69	\$	\$	\$	\$
/84		241.05	36.16	277.21	3,615.78
2/10/2028	cuota # 70	\$	\$	\$	\$
8	/84	241.05	33.90	274.95	3,374.73
1/11/2028	cuota # 71	\$	\$	\$	\$
8	/84	241.05	31.64	272.69	3,133.68
1/12/2028	cuota # 72	\$	\$	\$	\$
8	/84	241.05	29.38	270.43	2,892.63
31/12/2028	cuota # 73	\$	\$	\$	\$
28	/84	241.05	27.12	268.17	2,651.57
30/1/2029	cuota # 74	\$	\$	\$	\$
9	/84	241.05	24.86	265.91	2,410.52
29/02/2029	cuota # 75	\$	\$	\$	\$
29	/84	241.05	22.60	263.65	2,169.47
31/1/2029	cuota # 76	\$	\$	\$	\$
9	/84	241.05	20.34	261.39	1,928.42
29/4/2029	cuota # 77	\$	\$	\$	\$
9	/84	241.05	18.08	259.13	1,687.37
29/5/2029	cuota # 78	\$	\$	\$	\$
9	/84	241.05	15.82	256.87	1,446.31
28/6/2029	cuota # 79	\$	\$	\$	\$
9	/84	241.05	13.56	254.61	1,205.26
28/7/2029	cuota # 80	\$	\$	\$	\$
9	/84	241.05	11.30	252.35	964.21
27/8/2029	cuota #	\$	\$	\$	\$
9	81/84	241.05	9.04	250.09	723.16
26/9/2029	cuota #	\$	\$	\$	\$
9	82/84	241.05	6.78	247.83	482.10
26/10/2029	cuota #	\$	\$	\$	\$
29	83/84	241.05	4.52	245.57	241.05

25/11/20	cuota #	\$	\$	\$	\$	-
29	84/84	241.05	2.26	243.31		0.00
		\$	\$	\$		
		<b>20,248.38</b>	<b>8,067.71</b>	<b>28,316.10</b>		

Realizado por: García A., 2024.

## Resumen de Gastos Financieros

**Tabla 5-49: Intereses**

Años	Detalle	Intereses
1	\$	2,128.79
2	\$	1,803.37
3	\$	1,477.95
4	\$	1,152.53
5	\$	827.11
6	\$	501.69
7	\$	176.27
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>8,067.71</b>

Realizado por: García A., 2024.

## Otros Gastos

En esta categoría se incluye el reembolso de los activos diferidos, que no son una devolución inmediata de dinero, sino que se desvanecen anualmente de acuerdo con las regulaciones legales, con un período de amortización de 5 años.

**Tabla 5-50: Amortización de Activos Diferidos**

Activos Diferidos	Valor	Número de Años	Amortización				
			1	2	3	4	5
Permiso de funcionamiento	200.00	5	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Patente municipal	120.00	5	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
Uso de suelo	20.00	5	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Bomberos	20.00	5	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Permisos de Dirección de Medio Ambiente	180.00	5	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
Gastos de Superintendencia	300.00	5	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Permisos de Dirección de Salud	20.00	5	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
<b>TOTAL, AMORTIZADO</b>			<b>172.00</b>	<b>172.00</b>	<b>172.00</b>	<b>172.00</b>	<b>172.00</b>

Realizado por: García A., 2024.

### 5.10.7 Clasificación de Costos

Es importante señalar que al estimar los gastos para los primeros siete años de operación, se demostró un aumento del 5% debido a la tasa de inflación.

**Tabla 5-51: Clasificación de Costos**

DETALLE	AÑOS							
	1		2		3		4	
	C. Fijo	C. Variable						
<b>Costos del Servicio</b>								
Insumos Directos		\$3,000.00		\$3,150.00		\$3,307.50		\$3,472.88
Manos de Obra Directa		\$5,400.00		\$5,670.00		\$5,953.50		\$6,251.18
Insumos Indirectos		\$19,440.00		\$20,412.00		\$21,432.60		\$22,504.23
Mano de Obra Indirecta		\$15,600.00		\$16,380.00		\$17,199.00		\$18,058.95
Servicio Religioso		\$12,240.00		\$12,852.00		\$13,494.60		\$14,169.33
<b>Total del Costo del Servicio</b>		<b>\$55,680.00</b>		<b>\$58,464.00</b>		<b>\$61,387.20</b>		<b>\$64,456.56</b>
<b>Costos Operativos</b>								
<b>Gastos Administrativos</b>								
Sueldos y Salarios	\$20,400.00		\$21,420.00		\$22,491.00		\$23,615.55	
Arriendo Local	\$2,400.00							
Útiles de Oficina	\$4,670.16		\$4,903.67		\$5,148.85		\$5,406.29	
Útiles de Aseo	\$7,082.16		\$7,436.27		\$7,808.08		\$8,198.49	
Energía Eléctrica	\$300.00		\$315.00		\$330.75		\$347.29	
Agua Potable	\$120.00		\$126.00		\$132.30		\$138.92	
Servicio Telefónico	\$240.00		\$252.00		\$264.60		\$277.83	
Internet	\$360.00		\$378.00		\$396.90		\$416.75	
Combustible y Lubricante	\$2,100.00		\$2,205.00		\$2,315.25		\$2,431.01	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$104.94		\$102.24		\$102.24		\$102.24	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$105.30		\$406.00		\$406.00		\$406.00	
Depreciación de Equipo de Oficina	\$16.02		\$109.35		\$109.35		\$109.35	
Depreciación de Equipo de Computo	\$302.70		\$300.00		\$300.00		\$0.00	
Depreciación de Vehículo	\$2,970.00		\$2,970.00		\$2,970.00		\$2,970.00	
Depreciación de Herramientas	\$13.50		\$102.24		\$102.24		\$102.24	
Publicidad	\$1,366.80		\$1,366.80		\$1,366.80		\$1,366.80	
Intereses	\$2,128.79		\$1,803.37		\$1,477.95		\$1,152.53	
Amortización de Activos Diferidos	\$172.00		\$172.00		\$172.00		\$172.00	
<b>Total de Costos de Operación</b>	<b>\$44,852.37</b>		<b>\$44,367.94</b>		<b>\$45,894.31</b>		<b>\$47,213.28</b>	
<b>Subtotal</b>	<b>\$44,852.37</b>	<b>\$55,680.00</b>	<b>\$44,367.94</b>	<b>\$58,464.00</b>	<b>\$45,894.31</b>	<b>\$61,387.20</b>	<b>\$47,213.28</b>	<b>\$64,456.56</b>
<b>Totales</b>	<b>\$100,532.37</b>		<b>\$102,831.94</b>		<b>\$107,281.51</b>		<b>\$111,669.84</b>	

DETALLE	AÑOS					
	5		6		7	
	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable
<b>Costos del Servicio</b>						
Insumos Directos		\$3,646.52		\$3,828.84		\$4,020.29
Manos de Obra Directa		\$6,563.73		\$6,891.92		\$7,236.52
Insumos Indirectos		\$23,629.44		\$24,810.91		\$26,051.46
Mano de Obra Indirecta		\$18,961.90		\$19,909.99		\$20,905.49
Servicio Religioso		\$14,877.80		\$15,621.69		\$16,402.77
<b>Total del Costo del Servicio</b>		<b>\$67,679.39</b>		<b>\$71,063.36</b>		<b>\$74,616.53</b>
<b>Costos Operativos</b>						
<b>Gastos Administrativos</b>						
Sueldos y Salarios	\$24,796.33		\$26,036.14		\$27,337.95	
Arriendo Local						
Útiles de Oficina	\$5,676.61		\$5,960.44		\$6,258.46	
Útiles de Aseo	\$8,608.41		\$9,038.83		\$9,490.77	
Energía Eléctrica	\$364.65		\$382.88		\$402.03	
Agua Potable	\$145.86		\$153.15		\$160.81	
Servicio Telefónico	\$291.72		\$306.31		\$321.62	
Internet	\$437.58		\$459.46		\$482.43	
Combustible y Lubricante	\$2,552.56		\$2,680.19		\$2,814.20	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$102.24		\$102.24		\$102.24	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$406.00		\$406.00		\$406.00	
Depreciación de Equipo de Oficina	\$9.00		\$9.00		\$9.00	
Depreciación de Equipo de Computo	\$0.00		\$0.00		\$0.00	
Depreciación de Vehículo	\$2,970.00		\$0.00		\$0.00	
Depreciación de Herramientas	\$13.50		\$13.50		\$13.50	
Publicidad	\$1,366.80		\$1,366.80		\$1,366.80	
Intereses	\$827.11		\$501.69		\$176.27	
Amortización de Activos Diferidos	\$172.00		\$172.00		\$172.00	
<b>Total de Costos de Operación</b>	<b>\$48,740.38</b>		<b>\$47,588.64</b>		<b>\$49,514.09</b>	
<b>Subtotal</b>	<b>\$48,740.38</b>	<b>\$67,679.39</b>	<b>\$47,588.64</b>	<b>\$71,063.36</b>	<b>\$49,514.09</b>	<b>\$74,616.53</b>
<b>Totales</b>		<b>\$116,419.76</b>		<b>\$118,652.00</b>		<b>\$124,130.62</b>

Realizado por: García A., 2024.

### 5.10.8 Determinación de Costos

Para calcular los gastos, se emplearon las siguientes fórmulas:

**Tabla 5-52: Representación Costos**

<b>Representación:</b>	
<b>CTP=</b>	Costo Total de Producción o Servicio
<b>CP=</b>	Costo de Producción o Servicio
<b>GOP=</b>	Gasto de Operación
<b>GV=</b>	Gasto de Venta
<b>GF=</b>	Gastos Financieros
<b>OTG=</b>	Otros Gastos

Realizado por: García A., 2024.

$$CTP=CP+GOP+GV+GF+OTG$$

$$CTP= 55.798,44+ 35.996,34+ 6.936,80+ 2.128,79+ 172,00$$

$$CTP= 101.032,37$$

#### Costo Unitario del Servicio

$$CU = \frac{\text{COSTOS TOTALES DEL SERVICIO}}{\# \text{ DE SERVICIOS A OFRECER}}$$

$$CU= \frac{101.032,37}{183}$$

$$CU= 552,09$$

**Tabla 5-53: Costo unitario del servicio**

<b>Años</b>	<b>Costo Total Del Servicio</b>	<b>Servicios Total</b>	<b>Costo del Servicio</b>
<b>1</b>	100,532.37	183	549.36
<b>2</b>	102,831.94	183	561.92
<b>3</b>	107,281.51	183	586.24
<b>4</b>	111,669.84	183	610.22
<b>5</b>	116,419.76	183	636.17
<b>6</b>	118,652.00	183	648.37
<b>7</b>	124,130.62	183	678.31

Fuente: Tabla 5-12

Realizado por: García A., 2024.

Este cálculo implica un aumento uniforme del 5% anual tanto en los costos unitarios del servicio como en los costos totales.

### 5.10.9 Establecimiento De Ingresos

#### Determinación del Precio de Venta

El costo unitario del servicio se divide con un margen de ganancia para determinar el precio al que se venderá al público. El precio de venta al público se establece a continuación:

**Tabla 5-54: Precio de Venta**

<b>Costo del Servicio</b>	<b>Margen de Utilidad</b>	<b>Precio de Venta</b>
549.36	10%	604.00
561.92	12%	629.00
586.24	14%	668.00
610.22	16%	707.00
636.17	18%	750.00
648.37	20%	778.00
678.31	22%	827.00

Fuente: Tabla 5-12, 5-55

Realizado por: García A., 2024.

Redondeando al número entero más cercano, el precio de venta sería de \$ 604,00.

### **Establecimiento de Ingresos**

La prestación de servicios es la principal fuente de ingresos del proyecto. Para calcular los ingresos por ventas, el precio de venta al público se multiplica por la cantidad de servicios prestados.

**Tabla 5-55: Ingresos**

<b>Año</b>	<b>Precio de Venta</b>	<b>Total Servicios</b>	<b>Ingresos</b>
<b>1</b>	604.00	183	110,532.00
<b>2</b>	629.00	183	115,107.00
<b>3</b>	668.00	183	122,244.00
<b>4</b>	707.00	183	129,381.00
<b>5</b>	750.00	183	137,250.00
<b>6</b>	778.00	183	142,374.00
<b>7</b>	827.00	183	151,341.00

Fuente: Tabla 5-12, 5-56

Realizado por: García A., 2024.

#### **5.10.10 Presupuesto Proyectado**

Con la ayuda de esta herramienta, podemos calcular el costo por unidad de servicio y la proyección se ajustará según la tasa de inflación y las posibles variaciones en la economía nacional. Se establece una proyección del 5% en este caso para tomar precauciones adicionales y permitir un margen.

**Tabla 5-56: Presupuesto Proyectado**

DETALLE	AÑOS						
	1	2	3	4	5	6	7
<b>Costos del Servicio</b>							
Insumos Directos	\$3,000.00	\$3,150.00	\$3,307.50	\$3,472.88	\$3,646.52	\$3,828.84	\$4,020.29
Manos de Obra Directa	\$5,400.00	\$5,670.00	\$5,953.50	\$6,251.18	\$6,563.73	\$6,891.92	\$7,236.52
Insumos Indirectos	19,440.00	\$20,412.00	\$21,432.60	\$22,504.23	\$23,629.44	\$24,810.91	\$26,051.46
Mano de Obra Indirecta	15,600.00	\$16,380.00	\$17,199.00	\$18,058.95	\$18,961.90	\$19,909.99	\$20,905.49
Servicio Religioso	12,240.00	\$12,852.00	\$13,494.60	\$14,169.33	\$14,877.80	\$15,621.69	\$16,402.77
Depreciación de Herramientas	\$13.50	\$13.50	\$13.50	\$13.50	\$13.50	\$13.50	\$13.50
Depreciación de Muebles y Enseres	\$104.94	\$104.94	\$104.94	\$104.94	\$104.94	\$104.94	\$104.94
<b>Total del Costo del Servicio</b>	<b>\$55,798.44</b>	<b>\$58,582.44</b>	<b>\$61,505.64</b>	<b>\$64,575.00</b>	<b>\$67,797.83</b>	<b>\$71,181.80</b>	<b>\$74,734.97</b>
<b>Costos Operativos</b>							
<b>Gastos Administrativos</b>							
Sueldos y Salarios	\$20,400.00	\$21,420.00	\$22,491.00	\$23,615.55	\$24,796.33	\$26,036.14	\$27,337.95
Arriendo Local	\$2,400.00	\$2,520.00	\$2,646.00	\$2,778.30	\$2,917.22	\$3,063.08	\$3,216.23
Útiles de Oficina	\$4,670.16	\$4,903.67	\$5,148.85	\$5,406.29	\$5,676.61	\$5,960.44	\$6,258.46
Útiles de Aseo	\$6,918.00	\$7,263.90	\$7,627.10	\$8,008.45	\$8,408.87	\$8,829.32	\$9,270.78
Energía Eléctrica	\$300.00	\$315.00	\$330.75	\$347.29	\$364.65	\$382.88	\$402.03
Agua Potable	\$120.00	\$126.00	\$132.30	\$138.92	\$145.86	\$153.15	\$160.81
Servicio Telefónico	\$240.00	\$252.00	\$264.60	\$277.83	\$291.72	\$306.31	\$321.62
Internet	\$360.00	\$378.00	\$396.90	\$416.75	\$437.58	\$459.46	\$482.43
Depreciación de Muebles y Enseres	\$105.30	\$105.30	\$105.30	\$105.30	\$105.30	\$105.30	\$105.30
Depreciación de Equipo de Oficina	\$16.02	\$16.02	\$16.02	\$16.02	\$16.02	\$16.02	\$16.02
Depreciación de Equipo de Computo	\$302.70	\$302.70	\$302.70	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>\$35,832.18</b>	<b>\$37,602.59</b>	<b>\$39,461.52</b>	<b>\$41,110.69</b>	<b>\$43,160.16</b>	<b>\$45,312.10</b>	<b>\$47,571.64</b>
<b>Gastos de Venta</b>							
Publicidad	\$1,366.80	\$1,435.14	\$1,506.90	\$1,582.24	\$1,661.35	\$1,744.42	\$1,831.64
Combustibles y Lubricantes	\$2,100.00	\$2,205.00	\$2,315.25	\$2,431.01	\$2,552.56	\$2,680.19	\$2,814.20
Depreciación de Vehículo	\$2,970.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00
<b>Total de Gastos de Venta</b>	<b>\$6,436.80</b>	<b>\$5,140.14</b>	<b>\$5,322.15</b>	<b>\$5,513.25</b>	<b>\$5,713.92</b>	<b>\$5,924.61</b>	<b>\$6,145.84</b>
<b>Gastos Financiero</b>							
Intereses	\$2,128.79	\$1,803.37	\$1,477.95	\$1,152.53	\$827.11	\$501.69	\$176.27
<b>Total de Gastos Financieros</b>	<b>\$2,128.79</b>	<b>\$1,803.37</b>	<b>\$1,477.95</b>	<b>\$1,152.53</b>	<b>\$827.11</b>	<b>\$501.69</b>	<b>\$176.27</b>
<b>Otros Gastos</b>							
Amortización de Activos Diferidos	\$172.00	\$172.00	\$172.00	\$172.00	\$172.00	\$172.00	\$172.00
<b>Total de Costos de Operación</b>	<b>\$44,569.77</b>	<b>\$44,718.10</b>	<b>\$46,433.61</b>	<b>\$47,948.48</b>	<b>\$49,873.19</b>	<b>\$51,910.40</b>	<b>\$54,065.75</b>
<b>Costo Total del Servicio</b>	<b>\$549.36</b>	<b>\$561.92</b>	<b>\$586.24</b>	<b>\$610.22</b>	<b>\$636.17</b>	<b>\$648.37</b>	<b>\$678.31</b>

Realizado por: García A., 2024

## Estado De Pérdidas y Ganancias

Se trata de unir los costos operativos del proyecto con los ingresos generados por la prestación del servicio, lo que permitirá calcular la utilidad antes de la participación de los trabajadores, que equivale al 15%. Esto conduce a la utilidad antes de impuestos y luego a la utilidad neta.

**Tabla 5-57:** Estado de pérdidas y ganancias proyecta

PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
<b>INGRESOS</b>	110,532.00	115,107.00	122,244.00	129,381.00	137,250.00	142,374.00	151,341.00
Otros Ingresos							
Valor Residual							
<b>Total de Ingresos</b>	<b>110,532.00</b>	<b>115,107.00</b>	<b>122,244.00</b>	<b>129,381.00</b>	<b>137,250.00</b>	<b>142,374.00</b>	<b>151,341.00</b>
<b>Egresos</b>							
(-) Costos del Servicio	55,798.44	58,582.44	61,505.64	64,575.00	67,797.83	71,181.80	74,734.97
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>54,733.56</b>	<b>56,524.56</b>	<b>60,738.36</b>	<b>64,806.00</b>	<b>69,452.17</b>	<b>71,192.20</b>	<b>76,606.03</b>
(-) Costos Operativos	44,569.77	44,718.10	46,433.61	47,948.48	49,873.19	51,910.40	54,065.75
<b>(=) Utilidad en Operación</b>	<b>10,163.79</b>	<b>11,806.46</b>	<b>14,304.75</b>	<b>16,857.52</b>	<b>19,578.98</b>	<b>19,281.80</b>	<b>22,540.28</b>
(-) 15% Trabajadores	1,524.57	1,770.97	2,145.71	2,528.63	2,936.85	2,892.27	3,381.04
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>8,639.22</b>	<b>10,035.49</b>	<b>12,159.03</b>	<b>14,328.90</b>	<b>16,642.14</b>	<b>16,389.53</b>	<b>19,159.24</b>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	2,159.80	2,508.87	3,039.76	3,582.22	4,160.53	4,097.38	4,789.81
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>6,479.41</b>	<b>7,526.62</b>	<b>9,119.28</b>	<b>10,746.67</b>	<b>12,481.60</b>	<b>12,292.15</b>	<b>14,369.43</b>
(-) 10% Reserva Legal	647.94	752.66	911.93	1,074.67	1,248.16	1,229.21	1,436.94
<b>(=) UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>5,831.47</b>	<b>6,773.96</b>	<b>8,207.35</b>	<b>9,672.00</b>	<b>11,233.44</b>	<b>11,062.93</b>	<b>12,932.49</b>

Fuente: Tabla 5-57

Realizado por: García A., 2024.

## **5.11 EVALUACIÓN FINANCIERA**

### ***5.11.1 Evaluación de Proyectos***

La evaluación de proyectos es un procedimiento organizado que tiene como objetivo determinar la efectividad, eficacia, pertinencia, viabilidad y perdurabilidad de una iniciativa. Su objetivo principal es optimizar la toma de decisiones proporcionando datos objetivos y fiables sobre el proyecto en cuestión. Este análisis puede llevarse a cabo antes del inicio del proyecto (evaluación preliminar), durante su ejecución (evaluación en curso) o después de su conclusión (evaluación post-implementación). ( IMF Smart Education, 2023)

### ***5.11.2 Flujo de Caja***

Tal como sostiene (Ortiz & Ortiz, 2009), El flujo de efectivo es un informe financiero (también conocido como estado de flujo de efectivo) que muestra cómo los ingresos y los gastos de una empresa cambiaron durante un período de tiempo determinado, así como la disponibilidad de efectivo al final del período de tiempo.

**Tabla 5-58: Flujo de Caja**

DETALLE	AÑOS							
	0	1	2	3	4	5	6	7
<b><u>Ingresos</u></b>								
Ventas		110,532.00	115,107.00	122,244.00	129,381.00	137,250.00	142,374.00	151,341.00
Otros Ingresos								
Valor Residual								
Banco Nacional de Fomento	20,248.38							
Capital Propio	8,677.88							
<b>Total Ingresos Efectivos</b>	<b>28,926.26</b>	<b>110,532.00</b>	<b>115,107.00</b>	<b>122,244.00</b>	<b>129,381.00</b>	<b>137,250.00</b>	<b>142,374.00</b>	<b>151,341.00</b>
<b><u>Egresos</u></b>								
Activos fijos	20,173.00							
Activos diferidos	860.00							
Capital de trabajo	7,893.26	100,532.37	102,831.94	107,281.51	111,669.84	116,419.76	118,652.00	124,130.62
Reinversión								
(+) 15% Trabajadores	-	1,524.57	1,770.97	2,145.71	2,528.63	2,936.85	2,892.27	3,381.04
(+) 25% Impuesto a la Renta	-	2,159.80	2,508.87	3,039.76	4,384.18	4,160.53	4,097.38	4,789.81
(-) Depreciaciones		3,512.46	3,512.46	3,512.46	3,209.76	3,209.76	239.76	239.76
(-) Amortizaciones		172.00	172.00	172.00	172.00	172.00	172.00	172.00
(+) Amortizaciones de crédito		2,734.06	2,734.06	2,734.06	2,734.06	2,734.06	2,734.06	2,734.06
<b>Total de Egresos Efectivo</b>	<b>28,926.26</b>	<b>103,266.34</b>	<b>106,161.38</b>	<b>111,516.58</b>	<b>117,934.95</b>	<b>122,869.44</b>	<b>127,963.95</b>	<b>134,623.77</b>
<b>(=) Flujo de Caja</b>		<b>7,265.66</b>	<b>8,945.62</b>	<b>10,727.42</b>	<b>11,446.05</b>	<b>14,380.56</b>	<b>14,410.05</b>	<b>16,717.23</b>

Fuente: Tabla 5-54, 5-24, 5-25, 5-40, 5-44, 5-48

Realizado por: García A., 2024.

### 5.11.3 Valor Actual Neto

En términos matemáticos, el Valor Actual Neto (VAN) se obtiene sumando los beneficios netos multiplicando por el factor de descuento o descontando la tasa de interés que se paga por el préstamo. Los siguientes son los criterios de decisión utilizados para el VAN:

- Si el Valor Actual Neto (VAN) es positivo, el proyecto puede ser considerado para su aprobación.
- Si el valor de mercado (VAN) es negativo, la inversión se elimina.
- Cuando el valor de mercado (VAN) es igual a cero, el empresario es el responsable de tomar la decisión de realizar la inversión.

**Tabla 5-59: Valor Actual Neto**

<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>			
	<b>Kp=</b>	13.58%	
	<b>Inversión Inicial</b>	\$ 28,926.26	
Año	Flujo de Efectivo	Factor de Actualización	Valor Actualizado
<b>1</b>	\$ 7,265.66	0.8804366966015	\$ 6,396.95
<b>2</b>	\$ 8,945.62	0.7751687767226	\$ 6,934.36
<b>3</b>	\$ 10,727.42	0.6824870370863	\$ 7,321.32
<b>4</b>	\$ 11,446.05	0.6008866324056	\$ 6,877.78
<b>5</b>	\$ 14,380.56	0.5290426416672	\$ 7,607.93
<b>6</b>	\$ 14,410.05	0.4657885557908	\$ 6,712.04
<b>7</b>	\$ 16,717.23	0.4100973373752	\$ 6,855.69
	<b>Flujo Actualizado</b>		<b>\$ 48,706.07</b>
	<b>(-) Inversión Inicial</b>		<b>\$ 28,926.26</b>
	<b>VAN1</b>		<b>\$ 19,779.81</b>

Fuente: Tabla 5-58

Realizado por: García A., 2024.

Su fórmula es:

$$VAN = \sum VAN - Inverion$$

$$VAN = \sum 48.706,07 - 28.926,26$$

$$VAN = 19.779,81$$

**Donde:**

VAN= Valor Neto Actual

$\sum$ VA= Suma de los Valores Netos Actuales

El análisis realizado restringe el costo inicial de la inversión y suma los flujos de efectivo actuales durante los siete años del proyecto. Como resultado, los flujos de efectivo cubren la inversión inicial y quedan \$19.779,81 de excedente. Por consiguiente, se llega a la conclusión de que el proyecto es factible y aceptable.

### 5.11.4 Tasa Interna de Retorno

**Tabla 5-60: Tasa Interna de Retorno**

<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>					
<b>Morona - Ecuador</b>					
	<b>Kp=</b>	13.58%		<b>Kp=</b>	25.00%
	<b>Inversión Inicial</b>	\$ 28,926.26			
Año	Flujo de Efectivo	Factor de Actualización	Valor Actualizado	Factor de Actualización	Valor Actualizado
1	\$ 7,265.66	0.880436696601514	\$ 6,396.95	0.800000000000	\$ 5,812.53
2	\$ 8,945.62	0.775168776722587	\$ 6,934.36	0.640000000000	\$ 5,725.20
3	\$ 10,727.42	0.682487037086271	\$ 7,321.32	0.512000000000	\$ 5,492.44
4	\$ 11,446.05	0.600886632405592	\$ 6,877.78	0.409600000000	\$ 4,688.30
5	\$ 14,380.56	0.529042641667188	\$ 7,607.93	0.327680000000	\$ 4,712.22
6	\$ 14,410.05	0.465788555790798	\$ 6,712.04	0.262144000000	\$ 3,777.51
7	\$ 16,717.23	0.410097337375240	\$ 6,855.69	0.209715200000	\$ 3,505.86
	Flujo Actualizado		\$ 48,706.07	Flujo Actualizado	\$ 33,714.05
	(-) Inversión Inicial		\$ 28,926.26	(-) Inversión Inicial	\$ 28,926.26
	<b>VAN1</b>		<b>\$ 19,779.81</b>	<b>VAN 2</b>	<b>\$ 4,787.79</b>

Realizado por: García A., 2024.

$$\text{TIR} = r1 + (r2 - r1) * (\text{VAN1} / (\text{VAN1} - \text{VAN2}))$$

$$\text{TIR} = 28.647\%$$

Realizado por: García A., 2024.

La proyección de rentabilidad alcanza un 28,647%, lo que sugiere que el proyecto es viable y ofrece un atractivo potencial para la empresa.

**Tabla 5-61: Razón beneficio Costo**

<b>Razón beneficio Costo</b>	
<b>Razón B / C =</b>	<b><u>Flujo Neto de caja Actualizado</u></b>
	<b><u>Inversión Inicial</u></b>
<b>Razón B / C =</b>	\$ 48,706.07
<b>Razón B / C =</b>	\$ 28,926.26
<b>Razón B / C =</b>	\$ 1.68

Realizado por: García A., 2024.

### Periodo Real de Recuperación

El tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a través de los ingresos generados por un proyecto o activo se conoce como Periodo de Recuperación de Capital, es una medida crucial para evaluar la viabilidad financiera de una inversión porque indica la cantidad de tiempo que recuperará el dinero invertido. Es preferible un período más corto porque implica una recuperación más rápida de la inversión.

**Tabla 5-62: Periodo Real de Recuperación**

Año	Flujos de efectivo	Flujos de efectivo actualizados	Ingresos actualizados
<b>0</b>		<b>\$ 28,926.26</b>	<b>\$ 28,926.26</b>
<b>1</b>	\$ 7,265.66	\$ 6,396.95	\$ 22,529.31
<b>2</b>	\$ 8,945.62	\$ 6,934.36	\$ 15,594.95
<b>3</b>	\$ 10,727.42	\$ 7,321.32	\$ 8,273.62
<b>4</b>	\$ 11,446.05	\$ 6,877.78	\$ 1,395.84
<b>5</b>	\$ 14,380.56	\$ 7,607.93	-\$ 6,212.09
<b>6</b>	\$ 14,410.05	\$ 6,712.04	-\$ 12,924.12
<b>7</b>	\$ 16,717.23	\$ 6,855.69	-\$ 19,779.81

Realizado por: García A., 2024.

<b>PRR=</b>	Año anterior a la recuperación	+	<u>Costo no recuperado</u>
			Recuperación total
<b>PRR=</b>	4	+	\$ 1,395.84
<b>PRR=</b>	<b>4.21</b>	<b>Años</b>	\$ 6,712.04
	2.52	meses	
	15.6	días	
<b>PRR=</b>	4 años, 2 meses, 15 días		

Realizado por: García A., 2024.

### 5.11.5 Determinación Del Punto De Equilibrio

Establece el nivel de ventas necesario para que la empresa alcance el equilibrio, es decir, cuando los ingresos son iguales a los costos totales. Para comprender las interacciones entre los costos fijos, los costos variables y las ganancias, este análisis es crucial.

#### Basándose en las ventas o los ingresos obtenidos.

El punto de equilibrio se puede calcular dividiendo los costos fijos entre uno menos el cociente de los costos variables entre las ventas totales.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{44.852,37}{1 - \left(\frac{55.68,00}{107.604,00}\right)}$$

$$PE = \frac{44.852,37}{1 - (0,503745522)}$$

$$PE = \frac{44.852,37}{0,496254478}$$

$$PE = 90.381,80$$

### **En función de la producción**

Se basa en la cantidad de producción y determina el mínimo necesario para producir, lo que permite costear los gastos al comercializarlo.

**CVu**= Costo Variable Unitario

Total del Costo del Servicio (variable): 55.680,00 se les divide a las atenciones al año que es de 183.

$$\begin{aligned}PE &= \frac{CFT}{PVu - CVu} \\PE &= \frac{44.852,37}{604,00 - 304,26} \\PE &= \frac{44.852,37}{299,74} \\PE &= 150\end{aligned}$$

### **En función de la capacidad instalada**

El punto de equilibrio en función de la capacidad instalada es el nivel de producción en el que los ingresos totales igualan los costos totales fijos y variables, teniendo en cuenta la máxima capacidad de producción de la empresa.

$$\begin{aligned}PE &= \frac{CFT}{VT - CVT} * 100 \\PE &= \frac{44.852,37}{110.532,00 - 55.680,00} * 100 \\PE &= \frac{44.852,37}{54.852,00} * 100 \\PE &= 0,8177 * 100 \\PE &= 81,77\%\end{aligned}$$

**Interpretación:** La capacidad instalada, que equivale al 81,77% de esta, y los ingresos por ventas, que alcanzan un total de 90.381,80. Esto significa que la empresa comenzará a perder dinero por debajo de este punto mientras que ganará dinero después de superarlo. En otras palabras, si la empresa brinda 150 servicios anuales, llegará a un estado en el que no tendrá pérdidas ni ganancias.

## CONCLUSIONES

Después de completar el estudio de viabilidad para establecer una empresa de servicios funerarios en la ciudad de Macas, se determinará que el proyecto es viable por las siguientes razones.

Se encontró que en la ciudad de Macas no hay lugares que ofrezcan una variedad de servicios exequiales capaces de satisfacer todas las necesidades y deseos de los familiares al despedirse de sus seres queridos. Durante el estudio técnico, se inició que el 100% de la capacidad se utilizaría en el primer año, gracias a la implementación de variables tales como espacio físico, servicios básicos, protección social y vías de acceso, de esta manera se determinará el lugar ideal para la empresa, que es la avenida Desiderio Andramuño cerca del terminal de la ciudad. Además, la ingeniería del proyecto se describieron los servicios que ofrecerán la empresa y las prestaciones exequiales que proporcionará. De acuerdo con el análisis financiero, se prevé una inversión inicial de 28.926,26, con un financiamiento de 8.677,88 aportado por los socios, lo que equivale al 70%, y 19.138,41 obtenidos a través de un préstamo del Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 11,25% durante 7 años. Se prevén costos totales de 100.532,37 e ingresos totales de 110.532,00 durante el primer año.

Finalmente, la evaluación financiera demuestra que el proyecto es viable y cómodo. El Valor Actual Neto (VAN) de 19.779,81 es positivo, lo que indica que su rentabilidad, la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 28,647%, supera la tasa de interés del préstamo bancario del 11,25%. Se espera que la inversión se recupere en 4 años, 2 meses y 15 días debido a la relación costo-beneficio de 1,68.

## **RECOMENDACIONES**

Es aconsejable que después de analizar los factores externos que afectan el proyecto, se sugiere establecer esta empresa porque sería bien recibida por los habitantes de Macas.

Es crucial disminuir la deuda buscando entidades financieras locales que ofrezcan préstamos con tasas de interés favorables.

Implementar ofertas periódicas para atraer nuevos consumidores y reforzar la lealtad. Es esencial emplear tácticas publicitarias efectivas para promover el servicio y consolidar una presencia destacada en la mente del público objetivo.

Se recomienda la ampliación de salas de velación en respuesta al crecimiento y proyección de la empresa de servicios exequiales, considerando el potencial del mercado.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abad, J., Narváez, C., & Erazo, J. (2019). Gestión contable de propiedad, planta y equipo bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para el sector funerario y de servicios exequiales. *Empresa & Gestión (Volumen Especial)*, 3(2.1). <https://doi.org/https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.1..543>
- Actualidad y Negocios. (2024). *Valor Actual Neto*. <https://actualidadnegocios.blogspot.com/2014/07/valor-actual-neto-van.html>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (julio de 2014). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Guía de Requisitos que se requieren para la Obtención del Permiso de Funcionamiento de los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control Sanitario: <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Anexo-3.-IE-D.2.2-PF-01-Guia-Requisitos-que-se-requieren-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento-2.pdf>
- Aguagallo, G. A. (2022). Estudio de factibilidad para la implementación de un sistema de estacionamiento rotativo tarifado, en el centro urbano del cantón la libertad, provincia de santa elena, período 2022-2023. *Tesis Pregrado*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba. <http://dspace.esepoch.edu.ec/bitstream/123456789/18674/1/112T0384.pdf>
- Alberto, M., & Saavedra, M. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores. <https://acortar.link/VFWzgD>
- Arias, E. (1 de noviembre de 2020). *Economipedia*. Investigación exploratoria: <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-exploratoria.html>
- Arteaga, G. (28 de febrero de 2022). *TestSiteForMe*. Qué es la investigación de campo: Definición, métodos, ejemplos y ventajas: <https://www.testsiteforme.com/investigacion-de-campo/>
- BanEcuador. (2024). *BanEcuador*. a quienes financia BanEcuador: <https://www.banecuador.fin.ec/historia-banecuador/a-quienes-financia-banecuador/>
- Barbosa, M., Castañeda, J., & Lombardo, D. (2020). Sustainable Strategic Management (GES): Sustainability in small business. *Journal of Cleaner Production*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120880>
- Barrera, M. (2022). Profesionales del sector funerario. Percepciones sobre la muerte. *Revista de Ciencias Sociales*, 35(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.26489/rvs.v35i51.9>
- Bastar, G. S. (2019). *Metodología de la investigación*. (M. E. López, Ed.) [https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/735/1/Metodologia\\_de\\_la\\_investigacion.pdf](https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/735/1/Metodologia_de_la_investigacion.pdf)

- Brito, D. (2018). El riesgo empresarial. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(1).  
[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202018000100269](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000100269)
- Canales, R. (2015). Criterios para la toma de decisión de inversiones. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*.  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5140002.pdf>
- Cano, G. (2018). Las TICs en las empresas: evolución de la tecnología y cambio estructural en las organizaciones. *Dom. Cien*, 499-510.  
<http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>
- Castillo, I. (24 de agosto de 2020). *Instrumentos de Investigación Documental*. Liferder:  
<https://www.liferder.com/instrumentos-investigacion-documental/>
- Censo de Población y Vivienda. (2022). INEC. Censo Ecuador Cuenta Conmigo:  
<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiNWUzMjQwOWMtZjFhOS00NjcZLTk0YTItNjcwZmRmY2YxMjkyIiwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMTNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJkYTExMiJ9>
- Centina, D. C., & Perez, S. R. (2020). *Matemáticas V. Soluciones Educativas*.
- Cevallos, V. O., Esparza, P. F., Balseca, C. E., & Chafla, G. J. (2022). *Formulación y Evaluación de Proyectos para Financiamiento*. Guayaquil, Ecuador : CIDE.  
<https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/2073/5/Libro%20Formulacion%20y%20Evaluacion%20de%20Proyectos%20VF.pdf>
- Chacha, C., & Morquecho, S. (2022). *DSPACE ESPOCH*. Evaluación de control interno a la empresa comercial la bahía, ubicada en la ciudad de Macas, provincia de Morona Santiago: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/18501/1/82T01382.pdf>
- Charles, H., Sánchez, R., & Ramírez, A. (2019). Formulación y evaluación de proyectos, una reflexión para las pymes agroindustriales de México. *Redalyc*.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.24215/23143738e067>
- Coll, M. F. (1 de septiembre de 2020). *Préstamo personal*.  
<https://economipedia.com/definiciones/prestamo-personal.html>
- Congreso Nacional. (2021). *Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI*.  
<https://www.infancia.gob.ec/wp-content/uploads/2023/02/14-Ley-Organica-de-Regimen-Tributario-Interno.pdf>
- Contreras, R. (2020). *Libro de Finanzas*. <https://www.librodefinanzas.com/2020/05/periodo-de-recuperacion.html>
- Corrillo, M. F., & Gutiérrez, Q. M. (30 de marzo de 2016). *Estudio de Localización de un proyecto*. Técnicos de Unidad de Planificación Universitaria UAJMS:  
<https://dicyt.ujms.edu.bo/revistas/index.php/ventana-cientifica/article/view/8/8>

- Da Silva, D. (10 de agosto de 2020). *¿Qué es el seguimiento postventa? fases y tips para el mantenimiento de un cliente satisfecho*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/seguimiento-postventa/>
- Del Alcazar, J. (2018). *Cambios y tendencias del sector funerario en América Latina*. <https://allfuner.com/es/tendencias-del-sector-funerario-en-america-latina/>
- Delgado, A. (17 de Febrero de 2020). *Te explicamos todos los tipos de Segmentación de Mercado*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/tipos-de-segmentacion-de-mercado-20200217-0073.html>
- Desing. (10 de mayo de 2024). *Logo Marker*. [https://www.design.com/s/logo-maker?code=25OFFSEM&utm\\_medium=cpc&utm\\_source=google&utm\\_campaign=south\\_america\\_top\\_tier&utm\\_adgroup=logo\\_design&utm\\_content=698005583750&utm\\_keyword=logo+design&utm\\_network=g&gad\\_source=1&gclid=Cj0KCQjw6auyBhDzARIsALIo6v9BbT](https://www.design.com/s/logo-maker?code=25OFFSEM&utm_medium=cpc&utm_source=google&utm_campaign=south_america_top_tier&utm_adgroup=logo_design&utm_content=698005583750&utm_keyword=logo+design&utm_network=g&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjw6auyBhDzARIsALIo6v9BbT)
- Equipo Editorial. (21 de agosto de 2021). *Concepto*. Investigación no experimental: <https://concepto.de/investigacion-no-experimental/>
- Escalona, K., Patricia, M., & Vilorio, M. (2018). Proyección de los estados financieros básicos a objeto de medir la situación económica y financiera en las pequeñas y medianas empresas (pymes). *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*. <https://www.redalyc.org/journal/6219/621968096004/html/>
- Estrategias de Inversión. (2024). *Capacidad Instalada*. <https://www.estrategiasdeinversion.com/herramientas/diccionario/economia/capacidad-instalada-t-1613>
- Fajardo, L., Girón, M., Vásquez, C., & Fajardo, A. (2019). Valor actual neto y tasa interna de retorno como parámetros de evaluación de las inversiones. *Revista Investigación Operacional*, 40(4), 469-474. [https://sga.unemi.edu.ec/media/evidenciasiv/2019/07/30/articulo\\_2019730122917.pdf](https://sga.unemi.edu.ec/media/evidenciasiv/2019/07/30/articulo_2019730122917.pdf)
- FasterCapital. (23 de mayo de 2023). *¿Cuáles son los pros y los contras de utilizar ahorros personales para financiar mi Start-up?* <https://fastercapital.com/es/contenido/Cuales-son-los-pros-y-los-contras-de-utilizar-ahorros-personales-para-financiar-mi-Start-up.html#:~:text=Los%20ahorros%20personales%20son%20una,de%20inversores%20o%20prestamistas%20externos.>
- fastercapital. (2024). *¿en Qué Se Diferencia La Búsqueda De Inversión Privada De La Búsqueda De Financiación Tradicional?* <https://fastercapital.com/es/tema/%C2%BFen-qu%C3%A9-se-diferencia-la-b%C3%BAqueda-de-inversi%C3%B3n-privada-de-la-b%C3%BAqueda-de-financiaci%C3%B3n-tradicional.html>

- Fernández, M. (17 de septiembre de 2023). *Viabilidad Financiera*. Linked in: <https://es.linkedin.com/pulse/viabilidad-financiera-margarita-fernandez-sanchez>
- Ferro, J. (2020). *La muerte es el final La industria de la muerte S.A.* España. [https://www.google.com.ec/books/edition/La\\_muerte\\_es\\_el\\_final/M\\_XJDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0](https://www.google.com.ec/books/edition/La_muerte_es_el_final/M_XJDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0)
- Financiera. (2024). *¿Cuál es la definición de los costos del equipo en una empresa de servicio?* <https://www.obalearn.com/es/q-and-a/cual-es-la-definicion-de-los-costos-del-equipo-en-una-empresa-de-servicio/>
- Finanzas. (2 de abril de 2020). *Apoyo a la economía de los ciudadanos y microempresas.* <https://www.finanzas.gob.ec/apoyo-a-la-economia-de-los-ciudadanos-y-microempresas/>
- Foullon Inzunza, J. J. (abril de 2020). *Segmentación de mercado.* [http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3432/1/Segmentaci%C3%B3n\\_mercado.PDF](http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3432/1/Segmentaci%C3%B3n_mercado.PDF)
- García, A. (2021). Estudio de viabilidad de proyectos: ¿Por qué es importante? <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/estudio-de-viabilidad-de-proyectos-por-que-es-importante#:~:text=El%20estudio%20de%20viabilidad%20es,ayudar%C3%A1n%20a%20su%20%C3%A9xito%20comercial.>
- García, J., Galarza, S., & Altamirano, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia Unemi.* <https://www.redalyc.org/journal/5826/582661260003/html/>
- Gómez, B. F. (1996). *El análisis antropológico de las cremaciones.* CORE: <https://core.ac.uk/download/pdf/38828686.pdf>
- Guasco, C., & Luna, K. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2541>
- Hernández, R., & Blanco, M. (2017). Gestión de riesgos: reflexiones desde un enfoque de gestión empresarial emergente. *Revista Venezolana de Gerencia.* <https://www.redalyc.org/journal/290/29055967009/html/>
- Herrera, L. (2 de mayo de 2022). *Qué es un organigrama y cuál es su importancia.* <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-un-organigrama/>
- IESS. (18 de enero de 2017). *Empleadores están obligados a afiliarse a los trabajadores desde el primer día.* [https://www.iess.gob.ec/es/sala-de-prensa/-/asset\\_publisher/4DHq/content/empleadores-estan-obligados-a-afiliarse-a-los-trabajadores-desde-el-primer-dia-/10174?redirect=https://www.iess.gob.ec/es/sala-de](https://www.iess.gob.ec/es/sala-de-prensa/-/asset_publisher/4DHq/content/empleadores-estan-obligados-a-afiliarse-a-los-trabajadores-desde-el-primer-dia-/10174?redirect=https://www.iess.gob.ec/es/sala-de)
- INEC, I. N. (2024). *Clasificación Nacional de Actividades Económicas.* <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/metodologias/CIU%204.0.pdf>

- IMF Smart Education. (19 de febrero de 2023). *Blog de MBA*. La evaluación de proyectos: qué es y cómo se hace: <https://blogs.imf-formacion.com/blog/mba/la-evaluacion-de-proyectos-que-es-y-como-se-hace/>
- Instituto Nacional de Aprendizaje. (2024). *Fórmulas para calcular la muestra*. [https://www.inapidte.ac.cr/pluginfile.php/15090/mod\\_resource/content/10/idm-2/pdf/pdf-formulas.pdf](https://www.inapidte.ac.cr/pluginfile.php/15090/mod_resource/content/10/idm-2/pdf/pdf-formulas.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (16 de diciembre de 2005). *Código del Trabajo*. [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2017/DIJU/diciembre/LA2\\_OCT\\_DIJU\\_CODIGO%20TRABAJO.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2017/DIJU/diciembre/LA2_OCT_DIJU_CODIGO%20TRABAJO.pdf)
- Krause, G. (27 de noviembre de 2021). *Definicion.com*. Definición de empresa: <https://definicion.com/empresa/>
- Ley de Compañías . (2018). *Sercop*. [https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley\\_de\\_companias.pdf](https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf)
- López, P. E. (30 de diciembre de 2013). *Instituto Tecnológico de Sonora*. Importancia de Calidad del Servicio al cliente: <https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/documents/no82/pacioli-82.pdf>
- Maldonado, C. P. (2023). Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa comercializadora de productos de aseo y limpieza en el cantón alausí, provincia de chimborazo, año 2022. *Tesis Pregrado*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo , Riobamba. <http://dspace.espech.edu.ec/bitstream/123456789/19501/1/22T01057.pdf>
- Mejía Ayavaca, J., J. G. V., Barrezueta, S. A., & Cervantes, A. (2021). Análisis financiero de la asociación de agricultores 3 de julio, cantón el Guabo. *Metropolitana de Ciencias Aplicadas*. <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/download/375/395>
- Memorial International. (2024). *¿Qué ofrecemos?* <https://memorial.ec/>
- Mercapide, M. (2018). Principio de empresa en marcha en el informe del auditor. <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/download/1826/1053/5549>
- MicroBank. (15 de junio de 2023). *Alternativas de financiación para emprendedores*. <https://www.microbank.com/es/blog/p/alternativas-de-financiacion-para-emprendedores.html>
- Ministerio de Salud Pública . (2024). *Ministerio de Salud Pública* . Conozca los requisitos y valores a pagar para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos comerciales y de servicios: <https://www.salud.gob.ec/conozca-los-requisitos-y-valores-a-pagar-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento-de-establecimientos-comerciales-y-de-servicios/>
- Ministerio de salud pública. (2018). Reglamento establecimientos servicios funerarios y manejo cadáveres . <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2018/05/Reglamento-establecimiento-de-servicios-funerarios-y-manejo-de-cada%CC%81veres.pdf

- Ministerio de salud pública. (2022). *Reglamento para el manejo de cadáveres y servicios funerario*. <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=9552&force=1>
- Munguía, L., & Protti, M. A. (2013). *Investigación de Operaciones*. Universidad Estatal a Distancia. <https://books.google.com.ec/books?id=6NHEmmbHGcoC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Munuera, J., & Rodríguez, A. (2020). *Estrategias de marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección*. ESIC Editorial. [https://www.google.com.ec/books/edition/Estrategias\\_de\\_marketing\\_Un\\_enfoque\\_basa/tgneDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0](https://www.google.com.ec/books/edition/Estrategias_de_marketing_Un_enfoque_basa/tgneDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0)
- Ocampo, W. (2019). La estructura organizacional en función del comportamiento del capital humano en las organizaciones. *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*. <https://doi.org/http://recimundo.com/index.php/es/article/view/655>
- Olivar, N. (2021). El proceso de posicionamiento en el marketing: pasos y etapas. *Revista Academia & Negocios*, 7(1), 55-64. <https://www.redalyc.org/journal/5608/560865631007/html/>
- Oliveira, É., Breno, C., dos Santos, J., dos Santos Lotério, L., Accoroni, A., & dos Santos, M. (2020). Efectos de la supresión de rituales fúnebres durante la pandemia de COVID-19 en familiares enlutados. *Rev. Latino-Am. Enfermagem*. <https://www.scielo.br/j/rlae/a/TmXZcXpFLPFPK5Vbzrc3YKv/?lang=es&format=pdf>
- Ore, H., Olortegui, E., & Ponce, D. (2020). Planeamiento estratégico como instrumento de gestión en las empresas: Revisión bibliográfica. *Revista Pakamuros*, 31-44. <https://revistas.unj.edu.pe/index.php/pakamuros/article/view/119/119>
- Ortiz, A., & Ortiz, N. D. (2009). *Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo* (3a edición ed.).
- Óscar, B. (23 de mayo de 2022). *Servicios funerarios, ¿qué son y cómo funcionan?* LAFM: <https://www.lafm.com.co/colombia/servicios-funerarios-que-son-y-como-funcionan>
- Parque de la Paz. (12 de junio de 2022). *Parque de la Paz*. servicios funerarios, todo lo que debes saber: <https://blog.parquedelapaz.com/blog/servicios-funerarios>
- Pérez, A. (2021). *Estudio de viabilidad de un proyecto: ¿qué es y cómo hacerlo?* <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-de-viabilidad-de-un-proyecto-estructura-e-importancia>

- Pérez, L. (01 de julio de 2021). *¿Cuál es la importancia de las alianzas estratégicas entre empresas?* UNITEC: <https://blogs.unitec.mx/vida-universitaria/emprendedores/la-importancia-de-las-alianzas-estrategicas-entre-empresas/>
- Pérez, O. (14 de mayo de 2021). *¿Qué es la descripción de puestos y qué beneficios trae a tu empresa?* Blog PeopleNext: <https://blog.peoplenext.com/descripcion-de-puestos-talento-humano>
- Perez, R. (2019). *Las finanzas: una mirada desde el enfoque ciencia, tecnología y sociedad*. Cofin Habana. *Cofin Habana*. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2073-60612019000200014](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612019000200014)
- Pilco, S. J. (2022). *Orientaciones para la selección y el cálculo del tamaño de la muestra en investigación*. Lima, Perú : Primera edición digital. [https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3096/1/Orientaciones\\_para\\_seleccion\\_y\\_calculo\\_del\\_tama%C3%B1o\\_de\\_muestra\\_de\\_investigacion.pdf](https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3096/1/Orientaciones_para_seleccion_y_calculo_del_tama%C3%B1o_de_muestra_de_investigacion.pdf)
- Piza Burgos, N., Amaquema Marquez, F., & Beltrán Baquerizo, G. (2019). *Scielo*. Métodos y técnicas en la investigación cualitativa. Algunas precisiones necesarias: <http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v15n70/1990-8644-rc-15-70-455.pdf>
- Puga, M. (2018). VAN y TIR. *Departamento de Auditoría y Sistemas de Información*. [http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir\\_1563977885.pdf](http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf)
- Registro Oficial del Ecuador. (2024). *Quienes somos*. <https://www.registroficial.gob.ec/index.php/quienes-somos/quienes-somos/vision-y-mision>
- Reyes, R., & Carmona, A. (2020). *Universidad Simón Bolívar*. Investigación Documental: <https://acortar.link/IZrads>
- Rodriguez, J. (09 de noviembre de 2022). *Qué es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos*. HubSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-factibilidad>
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América latina*. CEPAL. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf>
- Ruiz, D. E. (12 de septiembre de 2019). *El desarrollo de las finanzas colaborativas y el efecto de la capacitación financiera, las relaciones sociales y la confianza*. Economía y empresa: <https://blogs.uoc.edu/economia-empresa/es/el-desarrollo-de-las-finanzas-colaborativas-y-el-efecto-de-la-capacitacion-financiera-las-relaciones-sociales-y-la-confianza/>

- Rusell Bedford. (14 de octubre de 2022). *¿De qué se encarga un asesor tributario?*  
<https://russellbedford.com.ec/de-que-se-encarga-un-asesor-tributario-en-ecuador-2022/>
- Russell Bedford . (04 de diciembre de 2023). *Requisitos para constituir una empresa en Ecuador.*  
<https://russellbedford.com.ec/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/>
- Santamaría , M. (2018). Los servicios funerarios y los seguros exequiales: ¿realmente son productos diferentes?, ¿Qué implicaciones acarrea el ofrecimiento simultáneo de este tipo de productos en el mercado? *Revist@ E-Mercatoria*, 17(1).  
<https://doi.org/https://doi.org/10.18601/16923960.v17n1.04>
- Santamaría, N. M. (1 de junio de 2018). *Los servicios funerarios y los seguros exequiales: ¿realmente son productos diferentes?, ¿Qué implicaciones acarrea el ofrecimiento simultáneo de este tipo de productos en el mercado?1.* Dialnet-LosServiciosFunerariosYLosSegurosExequiales:  
[file:///D:/respaldos/Downloads/Dialnet-LosServiciosFunerariosYLosSegurosExequiales-7015193%20\(4\).pdf](file:///D:/respaldos/Downloads/Dialnet-LosServiciosFunerariosYLosSegurosExequiales-7015193%20(4).pdf)
- Sarmiento, P. G., & Torres, N. d. (2023). *Marco tributario ecuatoriano y planificación fiscal en la intermediación financiera del sector popular y solidario.*  
<file:///D:/respaldos/Downloads/Dialnet-MarcoTributarioEcuatorianoYPlanificacionFiscalEnLa-8931777.pdf>
- Simisterra, É., Rosa, R., & Suárez, S. (2018). a viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *Revista de producción, ciencias e investigación* , 9-15.  
<https://pdfs.semanticscholar.org/e5c7/514a716672daaec48fc3d538be07becfd910.pdf>
- SimpleSAS. (15 de septiembre de 2023). *Crear una empresa en Ecuador – Guía básica para emprendedores.* <https://sasecuador.com/crear-una-empresa-en-ecuador/>
- Sistema Contable Perseo. (2024). *Permisos Municipales: qué son y cómo obtenerlos.*  
<https://perseo.ec/permisos-municipales-que-son-y-como-obtenerlos/>
- Sojuel, D. (29 de julio de 2021). *Validez y confiabilidad en la investigación con enfoque mixto.*  
 Datos De Psicología DT:  
<https://datosdepsicologiagt.wordpress.com/2021/07/29/validez-y-confiabilidad-en-la-investigacion-con-enfoque-mixto/>
- Solís, C. K. (2021). *Proyecto de Prefactibilidad para creación de unasucursal de la microempresa “Funeraria Cardozo”, en la parroquia Tarifa, del cantón Samborondón .* Universidad San gregorio de PortoViejo, Guayaquil.  
<http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/2219/1/SOL%C3%8DS%20>

CARDOZO%20KERLY%20ANAL%C3%8DA%20-%20Trabajo%20de%20titulaci%C3%B3n.pdf

- Superintendencia de Compañías. (28 de Noviembre de 2023). *Ley de Compañías*.  
<https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-companias>
- Terán, G. S. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que ofrezca servicios exequiales de cremación, ubicado en el sector industrial de carcelen en la ciudad de Quito. destinado a los centros funerarios del distrito metropolitano de Quito*. Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito , Quito. Ministerio de Salud Pública :  
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9088/1/UPS-QT06692.pdf>
- Thompson, I. (abril de 2006). *El Mercado Meta*. Fundamentos de marketing:  
[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/60475342/Articulo\\_MERCADO\\_META\\_OBJETIVO\\_120190903-117056-ygtl91-libre.pdf?1567522236=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DArticulo\\_MERCADO\\_META\\_OBJETIVO\\_1.pdf&Expires=1709875180&Signature=RWN0trL8wiFeXps](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/60475342/Articulo_MERCADO_META_OBJETIVO_120190903-117056-ygtl91-libre.pdf?1567522236=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DArticulo_MERCADO_META_OBJETIVO_1.pdf&Expires=1709875180&Signature=RWN0trL8wiFeXps)
- Torres, D. (21 de febrero de 2024). *Qué es un análisis de la demanda y cómo hacerlo en tu empresa (incluye ejemplos)*. Blog de HubSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-demanda>
- Torres, D., Cordero, D., Tonon, L., & Fernandez, E. (2022). Análisis Financiero para la Implementación de un Bus Eléctrico Urbano en la Ciudad de Cuenca. *Economía y Negocios*. <https://doi.org/https://doi.org/10.29019/eyn.v13i1.939>
- Turismo del Ecuador. (01 de enero de 2024). *Vive ecuador*. Turismo del Ecuador:  
[https://viveecuador.com/html2/esp/morona\\_es.htm](https://viveecuador.com/html2/esp/morona_es.htm)
- Unir. (1 de diciembre de 2021). *Capital riesgo: ¿en qué consiste esta fuente de financiación empresarial?* Universidad en Internet: <https://www.unir.net/empresa/revista/capital-riesgo/>
- United Nations Development Programme. (12 de enero de 2022). *Invitación a Participar en Concurso de Subvenciones*.  
<https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/co/ce678fc3a468a7ac232159f5bfc81868d8c1b0ad0b6601de6952295e606d723b.pdf>
- Vakkas, D. (7 de diciembre de 2020). *COVID-19, la enfermedad que cambió los ritos funerarios alrededor del mundo*. <https://www.aa.com.tr/es/mundo/covid-19-la-enfermedad-que-cambi%C3%B3-los-ritos-funerarios-alrededor-del-mundo/2068401#>
- Valencia, M. N. (2023). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de artículos informáticos en el cantón Riobamba, provincia de

Chimborazo, período 2022 -2026. *Tesis Pregado*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba.

Varela, M., & Salazar, G. (4 de diciembre de 2022). *Políticas fiscales progresivas para empresas en el Ecuador: evidencia en supervivencia y recaudación*. *Cuestiones Económicas*: <https://estudioeconomicos.bce.fin.ec/index.php/RevistaCE/article/view/408/325>

Vargas, A. (2017). *Investigación de Mercados*. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://core.ac.uk/download/pdf/326425903.pdf>

Velázquez, A. (2024). *Estudio de factibilidad del mercado: Qué es, ventajas y cómo realizarlo*. Questionpro : <https://www.questionpro.com/blog/es/factibilidad-del-mercado/>

**Total 105 referencias bibliográficas.**

## ANEXOS

### ANEXO A: MODELO DE ENCUESTA APLICADA A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA MICROSOFT FORMS A LOS HABITANTES DE MACAS.

## ENCUESTA SOBRE LA IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE MACAS

*Objetivo:* Identificar las causas de cual sería el nivel de insatisfacción en los servicios exequiales en la ciudad de Macas

**1. Edad**

18 - 30

31 - 50

51 - 70

Mayor de 70

**2. Género**

Femenino

Masculino

\*\*\*

**3. ¿Ha utilizado servicios exequiales en los últimos 5 años?**

- Sí
  - No
- 

**4. ¿Qué tipo de servicio utilizaría?**

- Entierro tradicional
  - Cremación
  - Servicio ecológico
- 

\*\*\*

**5. ¿Cómo calificaría la accesibilidad a los servicios exequiales en su área?**

- Muy accesible
  - Accesible
  - Neutral
  - Poco accesible
  - Nada accesible
- 

**6. ¿Qué factor considera más importante al elegir un servicio exequial?**

- Costo
- Calidad del servicio
- Ubicación
- Respeto a las tradiciones culturales
- Sostenibilidad / Impacto ambiental

7. ¿Cuál es su percepción sobre la necesidad de nuevos servicios exequiales en su comunidad?

- Alta necesidad
  - Moderada necesidad
  - Baja necesidad
  - No hay necesidad
- 

8. ¿Estaría interesado en servicios exequiales con opciones personalizadas?

- Si
- No

9. ¿Qué rango de precio consideraría adecuado para un servicio exequial básico?

- Menos de \$500
  - \$500 - \$1000
  - \$1000 - \$1500
  - Más de \$1500
- 

10. ¿Consideraría prepagar su servicio exequial o el de un familiar?

- Si
  - No
- 

11. ¿Preferiría servicios exequiales que ofrezcan asesoramiento y apoyo emocional?

- Si
- No

**12. ¿Cómo prefiere recibir información sobre servicios exequiales?**

- Reuniones personales
  - Folletos/impresos
  - Sitio web/internet
  - Redes sociales
- 

**13. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofreciera una empresa de servicios exequiales?**  
(Seleccione todas las que apliquen)

- Planes de financiamiento
- Servicios de memoria en línea
- Asesoramiento legal y financiero
- Opciones de personalización

**13. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofreciera una empresa de servicios exequiales?**  
(Seleccione todas las que apliquen)

- Planes de financiamiento
  - Servicios de memoria en línea
  - Asesoramiento legal y financiero
  - Opciones de personalización
- 

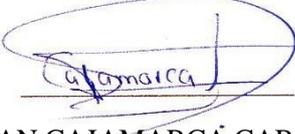
**14. ¿Existe en la ciudad de Macas salas de velaciones?**

- Si
- No



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA PARA**  
**NORMALIZACIÓN DE TRABAJOS DE FIN DE GRADO**

**Fecha de entrega:** 17/06/2024

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> GARCÍA LLANOS JENNIFER ANDREA
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> ADMINISTRACIÓN DE EMRESAS
<b>Carrera:</b> CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
<b>Título a optar:</b> LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
 ING. DIEGO IVAN CAJAMARCÁ CARRAZCO. MGS. <b>Director del Trabajo de Titulación</b>
 ING. DANILO FERNANDO FERNÁNDEZ VINUEZA. MGS. <b>Asesor del Trabajo de Titulación</b>

