



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA  
DE IMBABURA”**

**PREVIÓ A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTORA: CIFUENTES T. Evelyn C.**

**TUTOR: Ing. VALLEJOS Marcelo.**

**Ibarra, Febrero 2014**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios exequiales en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura; fue elaborado con el propósito de favorecer al desarrollo social, económico, empresarial y al mejoramiento del servicio funerario; y así satisfacer las necesidades de la población. La propuesta que se presenta de los diversas opciones de servicios exequiales, da solución en gran medida a la problemática que tiene la población de no contar con una empresa especializada en este tipo de servicios. La información de la presente investigación se resumen en: Diagnóstico Situacional aplicado al entorno del proyecto, que permitió determinar la existencia de situaciones positivas y negativas en la zona. Se desarrolló el capítulo del Marco Teórico a través del cual se enuncian definiciones bibliográficas con el fin de sustentar el desarrollo del proyecto planteado. En el Estudio de Mercado se fortalece la aceptación de los servicios que se intentan ofertar, por lo tanto la factibilidad tiene una buena probabilidad de éxito. El Estudio Técnico establece la macro y micro localización de la empresa. A su vez plantea la propuesta que expone la estructura orgánica de la empresa de servicios exequiales y la planificación estratégica de la misma. El estudio también está respaldado por un correcto Análisis Financiero utilizando las herramientas más adecuadas que demuestran la factibilidad del proyecto. Finalmente se evaluaron los posibles Impactos que se van a generar con la implantación de la nueva empresa. Por los argumentos anteriormente expuestos se puede aseverar que el presente proyecto es económico y socialmente factible de emprenderlo, contribuye a dinamizar la economía de la ciudad y del país, así como crear nuevas fuentes de empleo y sobre todo permite generar una rentabilidad financiera social importante.

## **SUMMARY**

The feasibility study for the creation of a funeral services company in the city of Ibarra, Imbabura Province, was developed with the purpose of promoting the social, economic, business and funeral service improvement, and thus meet the needs of the population. The proposal presented to the various options of funeral services, largely solves the problem that the population has not having a company specializing in such services. The details of this research are summarized as: Situational Diagnosis applied to the environment of the project, which identified the existence of positive and negative situations in the area. He developed the Theoretical Framework chapter through which bibliographic definitions set forth in order to sustain the development of the proposed project. In the Market Study strengthens the acceptance of services that try to bid therefore the feasibility has a good chance of success. The Technical Study provides the macro and micro business location. In turn raises the proposal that exposes the organizational structure of the funeral services business and strategic planning of it. The study is also supported by a proper financial analysis using the best tools that demonstrate the feasibility of the project. Finally, we evaluated the potential impacts that will be generated with the implementation of the new company. By the above arguments it can be stated that this project is economical and socially feasible to undertake it, helping to boost the economy of the city and the country, as well as create new jobs and above all to generate significant social financial returns.

## AUTORÍA

Yo, Evelyn Carolina Cifuentes Tafur, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100328940-0, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y, se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



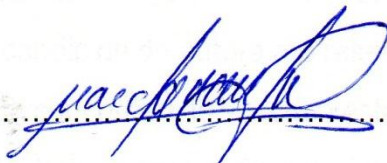
Srta. Evelyn Carolina Cifuentes Tafur

C.C. 100328940-0

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la Egresada Evelyn Carolina Cifuentes Tafur para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 14 días del mes de Febrero del 2013.4



Ing. Marcelo Vallejos.

C.I.1001813821

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**CESIÓN DE DERECHOS DE LA AUTORA DEL TRABAJO DE GRADO**  
**A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Evelyn Cifuentes, con cédula de identidad N° 100328940-0, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma:  .....

**Autora:** Evelyn Cifuentes

**C.I.** 100328940-0

Ibarra, a los 14 días del mes de febrero del 2014

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS PERSONALES		
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD</b>	100328940-0	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	Cifuentes Tafur Evelyn Carolina	
<b>DIRECCIÓN</b>	Velasco 7-40 y Bolívar	
<b>EMAIL</b>	<a href="mailto:evect-90@hotmail.es">evect-90@hotmail.es</a>	
<b>TELÉFONO FIJO</b> 2958-869	<b>TELÉFONO MÓVIL</b>	0982609886

DATOS DE LA OBRA		
<b>TÍTULO</b>	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA."	
<b>AUTOR (ES)</b>	Cifuentes Tafur Evelyn Carolina	
<b>FECHA:</b>	02 de Julio del 2013	
<b>PROGRAMA</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b>	<input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA</b>	Ingeniera en Contabilidad y Auditoria	
<b>ASESOR/DIRECTOR</b>	Ing. Marcelo Vallejos	

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Cifuentes Tafur Evelyn Carolina, con cédula de ciudadanía N° 100328940-0, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

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

En la ciudad de Ibarra a los 14 días del mes de Febrero del 2014.

**LA AUTORA:**

(Firma)  .....

**Nombre:** Evelyn Cifuentes

**C.I.** 100328940-0

**ACEPTACIÓN:**

(Firma) .....

**Nombre:** Ing. Betty Chavez

**Cargo:** JEFA DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres por todo el apoyo que me han dado en todos momentos y por darme la oportunidad de prepararme académicamente.

A mis hermanos quienes han sido parte importante en mi vida y han compartido junto a mí momentos llenos de alegría y tristes.

A mis tías, que con su apoyo incondicional han inculcado en mí deseos de superación.

A todos las personas que han sido parte importante en mi vida y han contribuido directa e indirectamente a cumplir esta importante meta.

A la Universidad Técnica del Norte en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por haberme acogido en sus aulas, dándome la oportunidad de prepararme académicamente para alcanzar la superación personal y contribuir al desarrollo de la sociedad.

A todos mis profesores quienes supieron compartirme sus enseñanzas y experiencias profesionales para ponerlas en práctica en la vida laboral, en especial al Ing. Marcelo Vallejos por la paciencia en la elaboración de este importante trabajo de grado.

Evelyn.

## **DEDICATORIA**

A toda mi familia, en especial a mi madre que siempre confió en mí y por ser el motor de mi vida y la motivación para alcanzar una de mis mayores metas el ser una profesional.

Y a todas aquellas personas que de cierta manera han formado parte importante en mi vida y han ayudado para que este reto sea cumplido.

Evelyn

## **PRESENTACIÓN**

El presente trabajo de grado denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”, está compuesto por los siguientes capítulos que se detallan a continuación:

El primer capítulo consiste en el estudio del diagnóstico que se desarrollará para determinar y conocer el entorno en donde se va a realizar el proyecto sea este interno o externo.

En el segundo capítulo se refiere al marco teórico donde se desarrollarán los elementos teóricos y conceptuales sobre el tema y subtemas que contiene el proyecto, mediante información obtenida en libros, revistas, periódicos y páginas web, utilizando la técnica de fichaje.

En el tercer capítulo se encuentra el estudio de mercado, será para escoger el grado de aceptación de esta nueva propuesta en la ciudad de Ibarra, con el fin de obtener y analizar información acerca de los clientes, el producto, el precio, el tipo de distribución, las promociones, los competidores y los proveedores; para así determinar la ejecución del proyecto, obteniendo esta información por medio de encuestas y entrevistas realizadas a la población y a personas que se relacionen con el tema como propietarios de funerarias.

El cuarto capítulo se refiere al estudio técnico, donde se puede encontrar una descripción detallada de la propuesta operativa; ubicación óptima del proyecto, distribución y diseño de la planta de la empresa, identificación de los servicios y productos ofertados, así como también los requerimientos de infraestructura, equipamiento para iniciar con el proyecto; todo esto se realizará con la ayuda de expertos, como es el de un arquitecto.

El quinto capítulo es el estudio financiero, este capítulo da a conocer la inversión fija, diferida y el capital de trabajo, analiza la estructura de financiamiento planteada para cubrir con la inversión inicial y gastos que se generarán para poner en marcha el proyecto; se especifica el financiamiento del proyecto tanto de una institución financiera y el capital propio, depreciaciones; también contiene los ingresos y egresos tanto operacionales y no operacionales del proyecto es muy importante para este capítulo los costos de cada servicio, tomando en consideración las particulares características de cada uno de ellos, para proyectar a 5 años sus ventas, información base para el flujo de efectivo y evaluación económica que nos permite conocer en que medida es rentable el proyecto.

El sexto capítulo referente a estructura administrativa y legal contiene todo el proceso legal requerido para la conformación de la empresa como es misión, visión, organización estructural y funcional.

El séptimo capítulo es el análisis de impactos, que nos muestra a través de la valoración de indicadores la afectación que tiene el proyecto en los ámbitos: social, cultural, ambiental y económico. El análisis de los mismos aportará para mitigar el nivel de impacto negativo y consolidar mejoras que eleve el nivel positivo alcanzado para beneficio de los involucrados.

El trabajo de grado se concluye con las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

## ÍNDICE

<b>TEMAS</b>	<b>PÁGINAS</b>
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN	vii
AGRADECIMIENTO	ix
DEDICATORIA	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xix
ÍNDICE DE CUADROS	xx

## CAPÍTULO I

<b>DIAGNÓSTICO SITUACIONAL</b>	
ANTECEDENTES	26
OBJETIVOS	27
MATRIZ RELACIÓN DIAGNÓSTICA	28
FUENTES DE INFORMACIÓN	29
ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS	29
DIAGNÓSTICO EXTERNO	42
DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN	43

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

EMPRESAS	45
Definición	45
TIPOS DE EMPRESAS	45
Empresas de Producción	45
Empresa Comercial	46
Empresa de Servicios	46
Características de las Empresas	46
Importancia de las Empresas	47
SERVICIOS EXEQUIALES	48
Definición	48
Características de los Servicios Exequiales	49
Tipos de Servicios Exequiales	50
Ventajas de Los Servicios Exequiales	50
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	51
PROCESO ADMINISTRATIVO	51
Planificación	51
Organización	52
Dirección	52
Control	53
ESTUDIO DE MERCADO	53
Segmentación Del Mercado	54
Mercado Meta	54
Consumidor	54
La Demanda	55
Demanda Insatisfecha	55
La Oferta	55
Comercialización	56
Precio	56
Publicidad	56
ESTUDIO TÉCNICO	57
Macrolocalización	57
Microlocalización	58
Inversión Fija	58
Inversión diferida	58
Capital de Trabajo Inicial	59
Inversión Total	59

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	59
CONTABILIDAD	59
Concepto	59
Objetivos	60
ESTADOS FINANCIEROS	61
Estado de Situación Financiera Inicial	61
Estado de Resultados Proyectado	61
Estado de Flujos de Efectivo	62
ANÁLISIS FINANCIERO	62
Valor Actual Neto (VAN)	63
Tasa Interna De Retorno (TIR)	63
Relación Beneficio-Costo	64
Período de Recuperación	64

### **CAPÍTULO III**

<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	
IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	65
OBJETIVOS	65
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	66
POBLACIÓN Y MUESTRA INVESTIGADAS	66
Identificación de la Población	66
Determinación del Tamaño de la Muestra	67
ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN	69
Análisis de la entrevista mantenida con los propietarios de las funerarias	69
Encuesta aplicada a los demandantes del servicio	72
PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS	84
Descripción de Productos	84
Descripción de Servicios Exequiales	84
PAQUETES DE SERVICIOS	85
Servicio Económico	85
Servicio Integral	85
Servicio Premium	86
LA OFERTA	87
ANÁLISIS DE LA OFERTA	87
SERVICIOS QUE OFRECEN LAS FUNERARIAS EXISTENTES	87

PROYECCIÓN DE LA OFERTA	88
COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA	89
DEMANDA ACTUAL	91
DEMANDA PROYECTADA	91
DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER	92
DEMANDA A CUBRIR LA EMPRESA DE SERVICIOS	
EXEQUIALES	92
ANÁLISIS DE PRECIOS	93
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	94
ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN	94
ESTRATEGIAS DE VENTA	95
CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO	95

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO	96
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	97
Macrolocalización del Proyecto	97
Microlocalización del Proyecto	98
MATRIZ DE FACTORES	100
INGENIERÍA DEL PROYECTO	101
PROCESO DE ENTREGA DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES	102
Diseño de las Instalaciones	103
Distribución de la Planta	104
PRESUPUESTO TÉCNICO	107
INVERSIÓN FIJA	107
RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA	111
INVERSIÓN VARIABLE	111
CÁLCULO CAPITAL DE TRABAJO	114
CAPITAL DE TRABAJO	114
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	115
FINANCIAMIENTO	115

## **CAPÍTULO V**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	117
-----------------------------	-----



DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS	118
DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS	119
PROYECCIÓN DE COSTOS SERVICIO	119
GASTOS ADMINISTRATIVOS	121
GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS	122
GASTOS DIFERIDOS	123
DEPRECIACIONES	123
GASTOS FINANCIEROS	124
Total gastos financieros	125
ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	125
Estado de Resultados	126
Flujo de Efectivo	127
EVALUACIÓN FINANCIERA	127
DETERMINACIÓN DE LA TASA DE REDESCUENTO	127
VALOR ACTUAL NETO	128
TASA INTERNA DE RETORNO	129
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO	130
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	132

## **CAPÍTULO VI**

### **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y LEGAL**

LA EMPRESA	133
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	133
LOGOTIPO DE LA EMPRESA	133
CONFORMACIÓN JURÍDICA	134
PROPUESTA ADMINISTRATIVA	136
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	138
MANUAL DE FUNCIONES	138

## **CAPÍTULO VII**

### **IMPACTOS**

IMPACTO SOCIAL	146
IMPACTO CULTURAL	147
IMPACTO AMBIENTAL	148
IMPACTO ECONÓMICO	150

IMPACTO GENERAL	151
CONCLUSIONES	152
RECOMENDACIONES	153
BIBLIOGRAFÍA	154
LINKOGRAFÍA	156
ANEXOS	157

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁGINA</b>
N° 1	Mapa del Ecuador resaltando la provincia de Imbabura	31
N° 2	Imbabura: Ciudad de Ibarra	32
N° 3	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	72
N° 4	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	73
N° 5	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	74
N° 6	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	75
N° 7	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	76
N° 8	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	77
N° 9	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	78
N° 10	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	79
N° 11	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	80
N° 12	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	81
N° 13	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	82
N° 14	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	83
N° 15	Macrolocalización del Proyecto	98
N° 16	Microlocalización del Proyecto	99
N° 17	Flujo grama de entrega del servicio	102
N° 18	Distribución de la Planta	104
N° 19	Logotipo de la Empresa	133
N° 20	Estructura Organizacional	138

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CUADRO</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁGINA</b>
N° 1	Matriz de Relación Diagnóstica	28
N° 1	Imbabura: Población según género	30
N° 3	Población de Ibarra	33
N° 2	Imbabura: Población total por cantones	34
N° 5	Parroquia de Ibarra: Población por grupos de edad	35
N° 6	Establecimientos Económicos	37
N° 7	Ciudad de Ibarra: Cultura	38
N° 8	Ciudad de Ibarra: Características Educativas	39
N° 9	Defunciones Totales	41
N° 10	Defunciones Totales	42
N° 11	Matriz de Relación Diagnóstica	66
N° 12	Ibarra: Población Económicamente Activa, Según Género	67
N° 13	Proyección De La Pea	67
N° 14	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	72
N° 15	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	73
N° 16	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	74
N° 17	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	75
N° 18	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	76
N° 19	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	77
N° 20	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	78
N° 21	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	79
N° 22	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	80
N° 23	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	81
N° 24	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	82
N° 25	Encuesta aplicada a la población de la ciudad de Ibarra	83
N° 26	Servicios Funerarios en la Ciudad de Ibarra	88
N° 27	Proyección de la Oferta	89
N° 28	Cantidad de personas fallecidas en la ciudad de Ibarra	90
N° 29	Proyección de la Demanda de fallecidos en la Ciudad de Ibarra	91
N° 30	Demanda potencial a satisfacer	92
N° 31	Proyección de la demanda empresa servicios exequiales	93
N° 32	Proyección de Precio	94
N° 33	Factores de Localización	100
N° 34	Priorización de Factores	101

N° 35 Distribución de la Planta	105
N° 36 Valoración de la superficie de terreno	107
N° 37 Construcción	108
N° 38 Muebles y Enseres	108
N° 39 Equipos	109
N° 40 Equipos de Oficina	109
N° 41 Equipos de Computación	110
N° 42 Implementos	110
N° 43 Vehículo	111
N° 44 Total Inversión Fija	111
N° 45 Costos Servicio 1	112
N° 46 Costo servicio 2	112
N° 47 Costo Servicio 3	113
N° 48 Resumen Costo Servicio	113
N° 49 Gastos Administrativos	113
N° 50 Gastos Generales Administrativos	114
N° 51 Cálculo Capital de Trabajo	114
N° 52 Capital de Trabajo	115
N° 53 Inversión Total del Proyecto	115
N° 54 Financiamiento	116
N° 55 Estado de Situación Inicial	117
N° 56 Proyección de Ingresos	118
N° 57 Proyección de Costos Servicio 1	119
N° 58 Proyección de Costos Servicio 2	120
N° 59 Proyección de Costos Servicio 3	120
N° 60 Total Costo Servicio	121
N° 61 Gastos Administrativos	121
N° 62 Gastos Generales Administrativos	122
N° 63 Gastos Diferidos	123
N° 64 Porcentaje Depreciaciones	123
N° 65 Cálculo de Depreciaciones	124
N° 66 Tabla de amortización	125
N° 67 Total gastos financieros	125
N° 68 Estado de Resultados Proyectado	126
N° 69 Flujo de Efectivo Proyectado	127
N° 70 Tasa de Redescuento	127
N° 71 Simbología	128
N° 72 Flujos Netos de Efectivo Actualizados	129
N° 73 Flujos Netos de Efectivo	130

N° 74 Beneficio-Costo	131
N° 75 Beneficio-Costo	131
N° 76 Tiempo de Recuperación de la Inversión	132
N° 77 Niveles de Impacto	145
N° 78 Impacto Social	146
N° 79 Impacto Cultural	147
N° 80 Impacto Ambiental	148
N° 81 Impacto Económico	150
N° 82 Impacto General	151

## JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto tiene importancia brindar a la población de Ibarra servicios exequiales integrales de excelente calidad, con tecnología avanzada, para cumplir con las expectativas y necesidades que la ciudadanía necesita.

Sera factible la creación de esta empresa, ya que la ciudad aceptaría el desarrollo de esta nueva alternativa por las características de los servicios que se ofrecería.

Los principales beneficiarios serán los habitantes de la ciudad de Ibarra, debido que el proyecto estará dirigido aquellas personas que deseen ofrecer otra forma de honrar y recordar a sus seres queridos, por ello pondremos a la disposición de todos los ciudadanos sin importar el estrato social, para ayudarles en todo lo que estimen oportuno con asesoramiento calificado y personalizado brindando servicios de alta calidad.

El proyecto genera gran interés en los ciudadanos y en las autoridades de la ciudad, porque es elaborado con el propósito de favorecer al desarrollo social, económico, empresarial y al mejoramiento del servicio funerario que se ofrece en el presente. Este es un proyecto original en la ciudad de Ibarra, ya que solucionará las incomodidades e insatisfacciones que se han venido sufriendo en la actualidad, por no contar con servicios exequiales especializados.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Realizar el estudio de factibilidad para la creación y ejecución de una empresa de servicios exequiales en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Efectuar un diagnóstico situacional para conocer el entorno en donde se va a realizar el proyecto.
- Realizar un marco teórico que permita sustentar las bases bibliográficas y teóricas para el desarrollo del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para obtener información acerca de los clientes, el producto, el precio y los competidores.
- Efectuar un estudio técnico para definir el tamaño y localización de las instalaciones.
- Realizar un estudio económico financiero que permita determinar la viabilidad financiera del proyecto.
- Elaborar una propuesta que considere la estructura organizacional, los procesos administrativos, así como el plan estratégico para la empresa.
- Identificar los principales impactos que se encuentren al realizar la investigación del proyecto.



## **METODOLOGÍA APLICADA**

Para finalizar con éxito la formulación del presente proyecto, todas sus etapas fueron planteadas siguiendo procedimientos metodológicos, como los siguientes: tipo de investigación, métodos y técnicas de recopilación de información.

### **TIPOS DE INVESTIGACIÓN EFECTUADA**

#### **Investigación Inductiva:**

Este método fue utilizado en la investigación de la siguiente manera, partió de una observación de la realidad, experimentamos con la realidad y sus habitantes para comparar dicha realidad con los conocimientos adquiridos en la parte académica, luego se desglosó las semejanzas y diferencias para determinar las generalizaciones, por lo tanto se utilizó técnicas como: la encuesta y entrevista para recopilar información.

#### **Investigación Deductiva:**

El método deductivo se aplicó para demostrar, comprender y aplicar las fases de la investigación, así se pudo visualizar de mejor manera la aceptación o no del problema de estudio, permitiendo desglosarlo y analizarlo, la técnica que se utilizó para recopilar información fue la entrevista la misma que ayudó a establecer conclusiones del proyecto.

#### **Investigación Analítica:**

Este método se empleó en el presente proyecto para realizar la exploración de cada una de las partes de estudio, a través de la tabulación de las encuestas y entrevistas realizadas tanto a personas expertas en el tema, como a los habitantes del cantón, también nos permitió conocer a través de los análisis financieros aplicados la factibilidad del proyecto.

# CAPÍTULO I

## 1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

### 1.1 ANTECEDENTES

Los servicios exequiales son una forma de dar cristiana sepultura a un familiar o amigo, donde se ofrece todo los servicios integrales necesarios que se requieren solucionar en estos momentos llenos de dolor y tristeza, este tipo de empresas se encarga de cumplir con todos los trámites precisos para realizar la despedida del difunto.

Con el pasar de los años las costumbres de velación y sepelio de un cadáver han ido evolucionando, es imposible olvidar los nombres de funerarias que han prestado tal servicio que es inevitable en el círculo vital de cualquier ser humano.

Los primeros cofres o féretros que existían eran únicamente de madera cubiertos con terciopelo, más tarde para la fabricación de los mismos se dio paso al metal, es así que en la actualidad existen cofres de los dos tipos de materiales. Muchas cosas han quedado solo en recuerdos como son los cortinajes largos de color negro, plomo o blanco que se ubicaban en la entrada de una casa para anunciar que se velaba a alguna persona, así mismo ha ido desapareciendo la utilización del botón negro o blanco en el brazo como símbolo de que esa persona estaba de luto.

En la ciudad de Ibarra existen pocas funerarias que oferten servicios adicionales a los de velación, lo que con lleva a que los parientes del fallecido no cuenten con opciones para ofrecer el último adiós que merece el ser querido.

Por este motivo el presente proyecto pretende ofrecer una gama de servicios exequiales que se pueden ofertar en la localidad, los mismos que constan

de cofre, sala de velación, cafetería, carroza, formolización, capilla ardiente, trámites necesarios, arreglos florales, ceremonia religiosa, música ambiental, maquillaje, rosario, publicaciones en radios y periódicos, para satisfacer las expectativas en cuanto a calidad y excelencia en este tipo de servicio.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 GENERAL**

Efectuar un diagnóstico situacional para determinar y conocer el entorno en donde se va a realizar el proyecto.

### **1.2.2 ESPECÍFICOS**

- Investigar los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra.
- Identificar la ubicación geográfica de la zona objeto de estudio.
- Analizar las características socio demográficas del área de investigación.

**Cuadro N° 1**

**1.3 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
<ul style="list-style-type: none"> <li>Investigar los antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra.</li> </ul>	Antecedentes Históricos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Datos Históricos</li> </ul>	Secundaria  Secundaria	Investigación Bibliográfica  Documental	Biblioteca Municipio de Ibarra Revista Diario El Norte
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar la ubicación geográfica de la zona objeto de estudio.</li> </ul>	Aspectos Geográficos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ubicación</li> <li>Límites</li> <li>Distribución poblacional</li> </ul>	Secundaria  Secundaria  Secundaria	Investigación Bibliográfica  Investigación Bibliográfica Investigación Bibliográfica	INEC IMI INEC IMI INEC
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar las características socio demográficas del área de investigación.</li> </ul>	Aspectos Socio-Demográficos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Demografía</li> <li>Cultura</li> <li>Educación</li> <li>Aspectos Económicos</li> <li>Salud</li> <li>Envejecimiento</li> <li>Mortalidad</li> </ul>	Secundaria  Secundaria  Secundaria  Secundaria  Secundaria  Secundaria  Secundaria	Investigación Bibliográfica Investigación Bibliográfica Investigación Bibliográfica Investigación Bibliográfica  Investigación Bibliográfica Investigación Bibliográfica Investigación Bibliográfica	INEC  INEC  INEC  INEC  INEC  INEC  INEC

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

## **1.4 FUENTES DE INFORMACIÓN**

Para sustentar el desarrollo del diagnóstico situacional se acudió a información proporcionada por el Ilustre Municipio de Ibarra, datos estadísticos otorgados en la página web del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC).

## **1.5 ANÁLISIS DE VARIABLES DIAGNÓSTICAS**

Con el fin de desarrollar el presente diagnóstico situacional, se investigarán detalladamente cada una de las variables propuestas. Las variables están sustentadas con sus respectivos indicadores los mismos que permiten medir la situación actual de la ciudad, toda la información fue investigada principalmente en fuentes secundarias, internet.

### **1.5.1 Antecedentes Históricos**

Muestran datos e información de interés que ayudarán a determinar las condiciones actuales favorables y desfavorables de la zona.

### **1.5.2 Provincia de Imbabura**

Imbabura es una provincia de la Sierra Norte del Ecuador, conocida como la "Provincia de los Lagos", según datos del INEC (2010) la población es de 398.244 habitantes, se encuentra rodeada de grandes lagos y de montañas sagradas con mágicas leyendas, destacándose el solemne volcán "Taita Imbabura" y el famoso "lago de sangre" más conocido como "Yahuarcocha" ; Imbabura es la provincia con más diversidad étnica y demográfica del Ecuador, se estima que el 66% corresponde a la población mestiza , seguido por el 26% la población indígena, 5% de población afro ecuatoriana y el 3% en población blanca.

**Cantones:** Ibarra, Antonio Ante (Atuntaqui), Cotacachi, Pimampiro, San Miguel de Urucuquí y Otavalo.

Entre los 6 cantones que constituyen la provincia de Imbabura se localizan los lagos más grandiosos y hermosos del país, destacándose el Lago San Pablo y las lagunas de Cuicocha, Yaguarcocha, los mismos que internacionalmente son muy conocidos por los turistas. Además de sus lagos, la provincia tiene otros parajes de interés, por ejemplo: la Cascada de Peguche, los volcanes Imbabura y Cotacachi, la plaza de ponchos en Otavalo, el hermoso Valle del Chota, balnearios termales Nangulví y Chachimbiro y la Reserva Ecológica Cotacachi-Cayapas.

**Clima:** Imbabura posee un clima muy variado, la temperatura varía en las diversas regiones de la provincia, el sector más cálido y seco está situado en el valle del Chota, un poco menos en la ciudad de Ibarra y como los lugares más fríos se encuentran Otavalo y Cotacachi. La temperatura oscila entre los 8 y 28 grados centígrados.

**Orografía:** Imbabura está localizada en la hoya del Chota, en la provincia sobresalen las elevaciones de los volcanes Imbabura (4.560m), Cotacachi (4.944m), Yanahurco de Piñán (4.535m) y otros.

**Límites Provinciales:**

**Norte:** Carchi

**Sur:** Pichincha

**Este:** Sucumbíos

**Oeste:** Esmeraldas

**Cuadro N° 2**  
**Imbabura: Población según género**

DETALLE	HABITANTES	%
<b>TOTAL</b>	398.244	100,00
<b>MUJERES</b>	204.580	51,37
<b>HOMBRES</b>	193.664	48,63

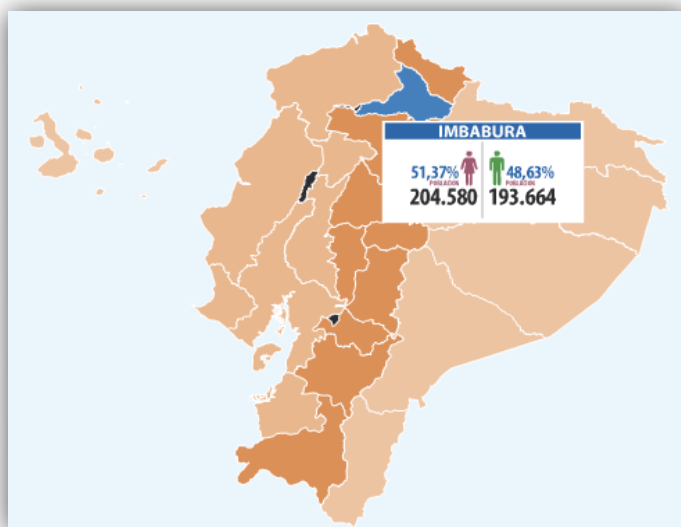
**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

**Industrias:** La provincia es muy reconocida por su producción artesanal, textil, del cuero, de cemento, alimentaria y de bebidas, tallado en madera; uno de los principales centros industriales es el ingenio de azúcar de Tababuela, la fábrica de cemento Selva Alegre, San Antonio de Ibarra, que es el primer centro artístico del país y Cotacachi que se destaca por sus hermosas artesanías elaboradas en cuero.

**Gráfico N° 3**  
**Mapa del Ecuador resaltando la provincia de Imbabura**



**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

**Comercio:** Exportación de artesanías, prendas de vestir y artículos de cuero, mientras que internamente se comercializa productos agrícolas, alimentos y bebidas.

**Condiciones Demográficas:** La tasa de crecimiento urbano que experimenta la provincia es creciente y se estima es del 1,63%, que se concentra mayoritariamente en la ciudad de Ibarra. Por otro lado el sector rural experimenta el fenómeno habitual de la migración campo-ciudad. Según datos del INEC la población urbana representa el 53% y la población rural el 47%, confirmando así la migración campo-ciudad.

### 1.5.3 Ciudad de Ibarra

San Miguel de Ibarra es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador; se la conoce comúnmente como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles y portugueses en la villa. Una de las frases con las que más se la identifica es "ciudad a la que siempre se vuelve" por su pintoresca campiña, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes, es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia.

Ibarra es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura, la pintura, el teatro y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona.

Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura y la Región Norte (Ecuador). Por eso es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona. La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606 por orden de Miguel de Ibarra y Mallea. Por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

**Gráfico N° 4**  
**Imbabura: Ciudad de Ibarra**



**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013



Según datos del INEC (2010) su población es de **181.175 habitantes**, distribuidos en 8 parroquias rurales: Ambuquí, Angochahua, Carolina, Ibarra, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio y 5 parroquias urbanas: La Dolorosa de Priorato, Caranqui, Alpachaca, San Francisco y El Sagrario.

**Cuadro N° 3  
Población de Ibarra**

<b>GÉNERO</b>	<b>HABITANTES</b>	<b>%</b>
<b>TOTAL</b>	181.175	100,00
<b>MUJERES</b>	93.389	51,55
<b>HOMBRES</b>	87.786	48,45

**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

### **1.5.3.1 Información Geográfica**

Ibarra, se encuentra ubicada en la zona norte de Ecuador. Se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. La ubicación de la ciudad de Ibarra está casi a mitad distancia entre Tulcán y Quito; es también parte del corredor Tulcán-Riobamba, Ibarra geográficamente es una ciudad dividida en 5 partes principales, El Volcán Imbabura, la Laguna de Yahuarcocha, el Macizo Floral, La Campiña Ibarreña y la Llanura de Caranqui.

**Altura:** De acuerdo a su topografía, se encuentra entre los 2.225 msnm (metros sobre nivel del mar). La ciudad consta con las coordenadas geográficas: 00° 21' de latitud norte y 078°07' de longitud oeste.

**Clima:** La ciudad de Ibarra se caracteriza por la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina, esta variedad hace que Ibarra cuente con un clima templado y agradablemente campañesco. Los registros promedian una temperatura máxima media entre los 20 y 25° C y una mínima media entre los 7 y 11° C.

### 1.5.3.2 Datos Socio-Demográficos

Es importante identificar la población meta con el fin de caracterizar al área de influencia del presente proyecto en sus aspectos socio-demográficos.

**Cuadro N° 4**  
**Imbabura: Población total por cantones**

<b>CANTÓN</b>	<b>Aporte provincial 2010</b>	<b>Población Total</b>
IBARRA	45,50%	181.175
OTAVALO	26,30%	104.874
ANTONIO ANTE	10,90%	43.518
COTACACHI	10,10%	40.036
SAN MIGUEL DE URCUQUÍ	3,90%	15.671
PIMAMPIRO	3,30%	12.970

**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

Como se puede observar notoriamente el cantón Ibarra, ocupa el primer lugar de toda la provincia en cuanto al alto número de habitantes que posee, convirtiéndose así en una ciudad llamativa para el desarrollo económico, social, educacional y cultural, dando así la oportunidad a la población para que emprendan con empresas que permitan satisfacer las variadas necesidades que demandan los habitantes.

La ciudad de Ibarra en los últimos años ha tenido un considerable crecimiento en su población, sobresaliendo el grupo de edad de los 10 a 14 años seguido por el grupo de 5 a 9 años considerándoles así como una parte de la PEA.

A continuación se presenta la población de la parroquia por grupos de edad y sexo:

**Cuadro N° 5**  
**Parroquia de Ibarra: Población por grupos de edad**

<b>GRUPOS DE EDAD</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Menores de 1 año	2.823	1,56
De 1 a 4 años	13.767	7,60
De 5 a 9 años	18.220	10,06
De 10 a 14 años	18.937	10,45
De 15 a 19 años	17.643	9,74
De 20 a 24 años	16.009	8,84
De 25 a 29 años	14.650	8,09
De 30 a 34 años	12.915	7,13
De 35 a 39 años	11.970	6,61
De 40 a 44 años	10.804	5,96
De 45 a 49 años	9.771	5,39
De 50 a 54 años	7.599	4,19
De 55 a 59 años	6.508	3,59
De 60 a 64 años	5.436	3,00
De 65 a 69 años	4.555	2,51
De 70 a 74 años	3.582	1,98
De 75 a 79 años	2.675	1,48
De 80 a 84 años	1.781	0,98
De 85 a 89 años	979	0,54
De 90 a 94 años	405	0,22
De 95 a 99 años	129	0,07
De 100 y más años	17	0,01
<b>TOTAL</b>	<b>181.175</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

## **ACTIVIDADES ECONÓMICAS**

La ciudad se mantiene próspera gracias al sector terciario que supone el 70% de los empleos en la ciudad, la agroindustria y la procesación de alimentos, son también crecientes, el sector artesano y secundario es ampliamente dedicado como otras ciudades imbabureñas a la moda, así mismo otro factor importante es la transformación de la cal y la gastronomía, así pues el sector más próspero es el turismo.

Ibarra no cuenta con una industria productiva fuerte. La poca tradición productora del cantón está concentrada en la explotación azucarera en

los valles al norte de la ciudad. La importancia de la ciudad radica en la actividad comercial, Ibarra es el punto de acopio, comercialización y distribución de productos al resto de la provincia y al Carchi.

Los datos del Censo Económico permiten determinar que Ibarra es una ciudad dedicada al comercio. Esta actividad genera el 72 % del total de ingresos anuales, que bordean los 178 millones de dólares; según datos de la Cámara de Comercio de Ibarra hay 398 establecimientos por cada 10 mil habitantes.

La mayoría de los ibarreños se dedican a la compra y venta de bienes; los pequeños negocios como tiendas de abastos que tiene Ibarra, bordean el 23%, de un total de cinco mil 682 establecimientos afincados en la ciudad.

Las actividades productivas son la fabricación de muebles y la elaboración de productos de panadería, en actividades del comercio es la venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos; en servicios: actividades de restaurante, servicios de comida y telecomunicaciones.

Al nivel de ingresos el sector de servicios genera en el cantón Ibarra 1.063 millones de dólares, el comercio 517 millones de dólares y 115 millones el sector de la manufactura.

Contrario a lo que pueda parecer, hoy en día los servicios exequiales representan una oportunidad para suplir las necesidades inmediatas en los momentos difíciles de muchas familias que lo que más desean es ser atendidas con sensibilidad y respeto en estos momentos tan dolorosos; y de una mano amiga que cumpla con todos los trámites necesarios que exigen en estos momentos.

A continuación se muestra los principales establecimientos económicos de la ciudad de Ibarra:

**Cuadro N° 6**  
**Establecimientos Económicos**

<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	<b>#</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	6	0,06
Industrias manufactureras.	814	8,67
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	2	0,02
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	9	0,10
Construcción.	14	0,15
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	5.360	57,12
Transporte y almacenamiento.	85	0,91
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	1.084	11,55
Información y comunicación.	433	4,61
Actividades financieras y de seguros.	64	0,68
Actividades inmobiliarias.	24	0,26
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	193	2,06
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	81	0,86
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	56	0,60
Enseñanza.	177	1,89
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	210	2,24
Artes, entretenimiento y recreación.	90	0,96
Otras actividades de servicios.	682	7,27
<b>TOTAL</b>	<b>9.384</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

Dentro de la ciudad de Ibarra la población se dedica a diferentes actividades económicas, es por esto que existen un gran número de establecimientos económicos de los cuales, el 57,12% son establecimientos dedicados al comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, mientras que el 11,55% realizan actividades de alojamiento y de servicio de comida. Para cumplir los diferentes actividades económicas es importante la preparación académica es por esto que las personas se están

preparando profesionalmente, con el propósito de contribuir al desarrollo económico del país.

## **CULTURA**

La pluralidad de etnias o grupos humanos que existen dentro de la ciudad lo hacen multiétnico, estos grupos están determinados ya sea por sus costumbres, tradiciones, vestimenta y actividades, aunque la población ha recibido una numerosa influencia de sus alrededores lo que provocado una disminución en su organización social y en sus tradiciones, con lo cual se han ido adecuando a la población mestiza. Las cifras que muestra el último censo de población y vivienda indica que aproximadamente 8,84% de la población es indígena; un 8,69% es afroecuatoriano, y el 0,33% es montubio, pero la mayor parte de la población es mestiza con un 78,20%, el 3,78% blanca y otras el 0,16%.

**Cuadro N° 7**  
**Ciudad de Ibarra: Cultura**

<b>CULTURA</b>	<b>URBANO</b>	<b>RURAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Indígena	3.208	12.799	16.007	8,84
Afroecuatoriano	9.753	5.995	15.748	8,69
Montubio	448	146	594	0,33
Mestizo	112.287	29.388	141.675	78,20
Blanco	5.921	936	6.857	3,78
Otro/a	239	55	294	0,16
<b>TOTAL</b>	<b>131.856</b>	<b>49.319</b>	<b>181.175</b>	<b>100,00</b>

**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

## **EDUCACIÓN**

La mayor parte de los habitantes de la ciudad de Ibarra han completado su instrucción primaria, seguidos por la educación secundaria y muy cerca el nivel superior; esto porque actualmente la educación es primordial, por tanto todos tienen igual derecho de ingresar a establecimientos educacionales.

El gobierno en turno está mejorando la educación tanto cuantitativamente como cualitativamente, destinando así el mayor porcentaje del PIB a este

factor, hoy en día la educación es gratuita y muy importante por lo que toda la población tiene la oportunidad para que se preparen profesionalmente y así podamos aportar al crecimiento y desarrollo del país.

En el siguiente cuadro podemos observar el nivel educacional de la ciudad:

**Cuadro N° 8**  
**Ciudad de Ibarra: Características Educativas**

<b>NIVEL DE EDUCACIÓN</b>	<b>URBANO</b>	<b>RURAL</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Ninguno	2732	738	3470	2,73
Centro de Alfabetización	281	83	364	0,29
Preescolar	1249	64	1313	1,03
Primario	38603	3178	41781	32,85
Secundario	28985	901	29886	23,50
Educación Básica	8343	1237	9580	7,53
Bachillerato Educación Media	9429	222	9651	7,59
Ciclo pos bachillerato	1090	55	1145	0,90
Superior	25772	236	26008	20,45
Postgrado	1899	7	1906	1,50
Se ignora	1822	261	2083	1,64
<b>TOTAL</b>	<b>120205</b>	<b>6982</b>	<b>127187</b>	<b>100</b>

FUENTE: INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

## **SALUD**

La principal causa de muerte en Ibarra son los problemas cardio-cerebrales y los respiratorios, siendo este la principal causa de muerte. El estrés es otra de las enfermedades que se apoderado de la ciudad, ya que ha causado grandes estragos en su población, ya que los problemas nerviosos y psicológicos han sido crecientes desde el 2007.

## **ENVEJECIMIENTO**

La ciudad de Ibarra tiene una población bastante envejecida, más del 35% de la población pasa de los 45 años, un 25% son menores de 25 y el

restante 40% son personas adultas de entre los 25 y los 45 años. Ibarra se ha enfrentado en los últimos años a un envejecimiento acelerado y descontrolable, que incluso ha hecho del cuidado de ancianos, la gerontología y los ancianatorios como algunos de los mejores negocios de la ciudad, desde el 2003 se empezaron a reemplazar las guarderías de infantes por hogares gerontológicos, ancianatorios y centros de veteranos; está desplazando actualmente a los pediatras (la pediatría) por gerontólogos (la geriatría), y a las niñeras por nanas, y cuidadoras de veteranos. La vejez en Ibarra es la segunda más alta tras Loja.

## **MORTALIDAD**

En la actualidad la ciudad de Ibarra cuenta con una tasa de mortalidad que va entorno al 3,2%, según el INEC (2010), donde el sexo masculino ocupa el 51% y el femenino 49%; el sector más afectado por diversos tipos de muerte es el área urbana.

Por todos estos factores antes mencionados, tanto hombres como mujeres de todas las edades, etnias y condición social demandan este tipo de servicios.

En el siguiente cuadro se presenta el número total de defunciones en la provincia de Imbabura, donde se puede observar las principales causas de muerte y las más frecuentes que afectan a la ciudadanía de la provincia.



**Cuadro N° 9**  
**Defunciones totales, por provincias y áreas de residencia habitual de**  
**la persona fallecida, según causas de muerte**

Código	Causas de Muerte	Imbabura			
		Total	Urbana	Rural	Sin Información
	<b>Total</b>	<b>2.066</b>	<b>1.195</b>	<b>869</b>	<b>2</b>
001	Ciertas enfermedades infecciosas y parasitarias	48	28	20	-
026	Tumores (neoplasias)	362	248	114	-
048	Enfermedades de la sangre y de los órganos hematopoyéticos, y ciertos trastornos que afectan el mecanismo de la inmunidad	20	13	7	-
051	Enfermedades endocrinas, nutricionales y metabólicas	94	65	29	-
055	Trastornos mentales y del comportamiento	21	10	11	-
058	Enfermedades del sistema nervioso	35	17	18	-
063	Enfermedades del oído y de la apófisis mastoides	-	-	-	-
064	Enfermedades del sistema circulatorio	362	223	139	-
072	Enfermedades del sistema respiratorio	152	108	44	-
078	Enfermedades del sistema digestivo	85	50	35	-
082	Enfermedades de la piel y del tejido subcutáneo	-	-	-	-
083	Enfermedades del sistema osteomuscular y del tejido conjuntivo	9	6	3	-
084	Enfermedades del sistema genitourinario	52	37	15	-
087	Embarazo, parto y puerperio	11	6	3	2
092	Ciertas afecciones originadas en el período perinatal	46	33	13	-
093	Malformaciones congénitas, deformidades y anomalías cromosómicas	31	20	11	-
094	Síntomas, signos y hallazgos anormales clínicos y de laboratorio, no clasificados en otra parte	389	118	271	-
095	Causas externas de morbilidad y de mortalidad	349	213	136	-

**FUENTE:** INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

A continuación se presenta las defunciones conforme a cada una de las edades y el sexo. Se puede observar que el rango más alto de fallecimientos esta de los 85 años en adelante afectando mas en las mujeres.

**Cuadro N° 10**  
**Defunciones totales, por grupos de edad, según regiones,**  
**provincias de residencia habitual de la persona fallecida y sexo**

Regiones, Provincias y Sexo	Total	Grupos de Edad											
		- de 1 mes	1 - 11 meses	1 año	2 años	3 años	4 años	5 - 9 años	10 - 14 años	15 - 19 años	20 - 24 años	25 - 29 años	30 - 34 años
Imbabura	2.066	49	41	25	12	9	9	30	20	43	57	50	47
Hombres	1.074	31	28	12	6	4	2	9	13	22	44	36	34
Mujeres	992	18	13	13	6	5	7	21	7	21	13	14	13

Regiones, Provincias y Sexo	Grupos de edad											
	35 - 39 años	40 - 44 años	45 - 49 años	50 - 54 años	55 - 59 años	60 - 64 años	65 - 69 años	70 - 74 años	75 - 79 años	80 - 84 años	85 años y más	Ignorada
Imbabura	56	53	56	62	89	106	122	160	244	228	495	3
Hombres	32	32	29	33	55	62	67	80	110	119	212	2
Mujeres	24	21	27	29	34	44	55	80	134	109	283	1

FUENTE: INEC, Censo de Población y de Vivienda. Año 2010

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

## 1.6 DIAGNÓSTICO EXTERNO

### 1.6.1 Aliados

- Atención personalizada y de acuerdo a los requerimientos de los clientes.
- Existe el asesoramiento de casas comerciales que ofrecen materiales, insumos y equipos.
- Costumbre de la ciudadanía para utilizar los servicios funerarios.
- Seguro Social con el sistema de fondo mortuario, con el cual se realizaría convenio.
- Alta tasa de mortalidad.
- Población que profesa la fe católica.

### 1.6.2 Oponentes

- Existencia de funerarias que ofertan una variedad de servicios relacionados con los del proyecto.

- Altos costos de arrendamiento y alza de precios en equipos, materiales e insumos que se emplean para ejecutar dicha actividad.
- Ciertos sectores de la población prefieren las funerarias normales.
- Para la ejecución de este proyecto se requiere de una fuerte inversión.

### **1.6.3 Oportunidades**

- Aceptación de la población de la ciudad de Ibarra.
- Diversificación en los servicios ofrecidos y mejor atención al cliente, supliendo en todo momento sus necesidades.
- Disponibilidad de espacios para cada servicio ofertado.
- Crecer y afianzarse como empresa en el sector de servicios exequiales.

### **1.6.4 Riesgos**

- El mercado quede saturado por la competencia.
- No se posee el conocimiento suficiente para implementar un sistema de costos en el servicio.
- No contar con el personal idóneo para este tipo de trabajo que requiere de un tratamiento especial.

## **1.7 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN**

Una vez que se ha realizado el respectivo análisis de los diferentes factores que tienen ocurrencia directa e indirecta en el proyecto se ha planteado la matriz AOOD en la que se puede ver, que actualmente el problema de mayor incidencia en la ciudad de Ibarra, es que exista un sitio que brinde de manera conjunta servicios exequiales como son: sala de velaciones, cafetería, cofres, auto carroza, arreglos florales, servicio religioso, parte mortuario, libro recordatorio, cremaciones, formolización. En muchos de los casos las personas se ven forzadas a realizar por su

propia cuenta todos los trámites necesarios para dar el último adiós a su ser querido, por esto es indispensable que dentro de la ciudad se cree un lugar exclusivo que oferte una gama completa en servicios exequiales.

Considerando la tasa de mortalidad que tiene la ciudad, es necesario satisfacer todas las exigencias que demanda la población. Por lo tanto el presente proyecto propone una solución que contendrá lineamientos básicos para la creación de una empresa de servicios exequiales que proyecte paz y satisfacción.

Después de haber realizado el diagnóstico situacional general y externo; se puede afirmar que la ciudad de Ibarra es óptima para implantar un proyecto económico-productivo. Teniendo esta oportunidad a ser aprovechada, se ha planteado el siguiente tema, motivo de la presente investigación:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
DE SERVICIOS EXEQUIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA,  
PROVINCIA DE IMBABURA.**

## **CAPÍTULO II**

### **2 MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 EMPRESAS**

##### **2.1.1 DEFINICIÓN**

Según Pedro Zapata Sánchez (2008), manifiesta: *“Empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general”*. Pág. 5.

Luego de haber analizado como define el autor puedo expresar que: una empresa es una organización conformada por un grupo de personas, que oferta bienes y servicios con el propósito de satisfacer las necesidades de las personas, obteniendo ingresos económicos que benefician al ámbito empresarial y social.

##### **2.1.2 TIPOS DE EMPRESAS**

###### **2.1.2.1 Empresas de Producción**

Mercedes Bravo Valdivieso (2008), expresa: *“Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos”*. Pág. 3.

Para las empresas industriales o de producción la actividad primordial es la transformación o extracción de materias primas en nuevos productos, mismos que serán ofertados en el mercado para el consumo de las personas según sean sus necesidades.

### **2.1.2.2 Empresa Comercial**

Mercedes Bravo Valdivieso (2008), dice: *“Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores”*. Pág. 3.

Las empresas comerciales son aquellas que son intermediarias entre el productor y consumidor, su función principal es la compra-venta de productos terminados, para luego ofertarlas en el mercado ya sea local e internacional. Estas pueden ser mayoristas, minoristas o comisionistas.

### **2.1.2.3 Empresa de Servicios**

Mercedes Bravo Valdivieso (2008), enuncia: *“Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad”*. Pág.3.

Son aquellas empresas que se dedican a la prestación de servicios de forma directa o indirecta, este tipo de empresas son las que ofrecen todo tipo de prestaciones con el fin de satisfacer las necesidades de acuerdo a los gustos y preferencias de la comunidad, mediante la venta de servicios.

### **2.1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS**

Según <http://www.buenastareas.com/ensayos/Caracteristicas-Generales-De-Las-Empresas/2919271.html>, entre las características más significantes se puede destacar las siguientes:

- a) Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros
- b) Efectúan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfagan las necesidades humanas.
- c) Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- d) Proyectan sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar como organización.

- e) Son una estructura social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.
- f) Son una herramienta primordial para el proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- g) Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.
- h) El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.
- i) Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la entidad.
- j) La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.
- k) Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad trasciende en la propia dinámica social.

#### **2.1.4 IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS**

<http://es.scribd.com/doc/13483227/La-Importancia-de-la-Empresa>, dice lo siguiente:

##### **Aspecto Económico**

- Aumenta puestos de trabajo.
- Genera ingresos o recursos financieros para un individuo, la empresa y para un país.
- Unidad productiva y que desplaza bienes y servicios a un mercado.
- Transformadora de productos y servicios nuevos.
- Mecanismo de crecimiento empresarial.
- Componente de generación y aplicación tecnológica.
- Distribución de las riquezas.

## **Aspecto Social**

- Generadora de Empleos
- Satisface necesidades sociales.
- Permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales.
- Individuos que permite darle fuerza en la toma de decisiones.
- Genera status.

## **Aspecto Político**

- Progreso nacional al trabajar en forma conjunta o grupal, para aspirar entrar a un mercado competitivo.
- Genera divisas para un país
- Mejora la estabilidad económica de todo un país.
- Ayuda en el intercambio comercial, al exportar e importar productos y servicios.
- Elemento de intercambio monetario.
- Permite estrechar relaciones internacionales.
- Generadora de expansión empresarial.

La importancia de las empresas es necesaria porque de esta forma tendrá muy claro a dónde quiere llegar y lo que quiere cumplir en cada ámbito sea económico, político y social, para de esta manera llegar a satisfacer cada una de las necesidades que tenga el público en general.

## **2.2 SERVICIOS EXEQUIALES**

### **2.2.1 DEFINICIÓN**

<http://www.consumoteca.com/familia-y-consumo/muerte/servicios-funerarios/>, en relación a los servicios funerarios expresa: *“Todos los servicios prestados por empresas funerarias legalmente autorizadas, incluidos los tanatorios y los cementerios”*.



<http://es.wikipedia.org/wiki/Funeraria>, dice: *“Una funeraria es un negocio que presta servicios de inhumación y de cremación para los fallecidos y servicios funerales y de velación para sus familiares. Estos servicios pueden incluir la preparación del velatorio y el funeral, y facilitar una capilla ardiente para el funeral”*.

Luego de haber analizado varios puntos de vista, se define como:

Los servicios exequiales es un negocio donde asisten los familiares y amigos del fallecido para acompañarle y darle el último adiós, este tipo de empresas brinda una gama de servicios que ayudan que estos momentos de dolor se conviertan en un momento de paz y tranquilidad para sus allegados, ya que la empresa se encarga de realizar y preparar todos los trámites y servicios como son: papeleos de defunción, cofres, velación, tanatopraxia, traslados del difunto, música ambiental, rosario, ceremonia religiosa, cafetería entre otros.

### **2.2.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES**

Según <http://www.sic.gov.co/servicios-funerarios>, algunas de las características más importantes son:

- a)** Ofrecer un servicio que satisfaga plenamente los requerimientos y condiciones de cada uno de los clientes que lo adquieran, de forma veraz, efectiva, y suficiente.
- b)** Brindar precios que estén de acorde a las necesidades y situaciones económicas de cada una de las personas que oferten este servicio.
- c)** Disponer de servicios personalizados.
- d)** Dan una solución integral que proporciona alternativas de acuerdo a las necesidades de los consumidores.
- e)** Tienen un alto compromiso de apoyo y servicio.
- f)** Se dirige a toda la sociedad en general sin ningún tipo de prejuicios.

- g) Su atención es permanente durante las 24 horas, los 365 días del año.
- h) Existen diversos tipos de paquetes exequiales de acuerdo a las costumbres de cada persona.

### **2.2.3 TIPOS DE SERVICIOS EXEQUIALES**

<http://www.consumoteca.com/familia-y-consumo/muerte/servicios-funerarios/> en relación a los tipos de servicios expresa:

#### **Servicio Económico**

En este tipo de servicio se ofrece lo esencial para despedir al difunto como es, sala de velación por 24 horas, cofre metálico sin adornos, servicio de auto carroza, cafetería.

#### **Servicio Integral**

El servicio integral es uno de los más completos que la empresa ofrece a sus clientes y está compuesta por: trámites legales, sala de velación por 24 horas, cofre de madera, cafetería, servicio de auto carroza, servicio religioso, música ambiental, libro recordatorio, arreglos florales, publicación parte mortuario diario de la localidad y radio.

#### **Servicio Prémium**

En el Premium el cliente cuenta con la totalidad de servicios que ofrece la empresa, es el más completo y consta de: trámites legales, sala de velación por 24 horas, cofre de madera con adornos, cafetería, servicio de auto carroza, libro recordatorio, música ambiental, servicio religioso, arreglos florales, servicio de parte mortuario, tanatopraxia, maquillaje.

### **2.2.4 VENTAJAS DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES**

Según [www.sic.gov.co/servicios-funerarios](http://www.sic.gov.co/servicios-funerarios), a continuación se presentan algunas de las ventajas de una empresa de servicios exequiales.

- Atención personalizada

- Cómodas y modernas instalaciones
- Servicio completo y especializado
- Los familiares del difunto evitarán hacer los papeleos necesarios.
- Ofrecer un ambiente de elegancia y comodidad a los familiares y amigos del fallecido
- Planes de financiamiento con cómodas cuotas mensuales
- Plan de protección integral acorde a su preferencia
- Seguridad y bienestar familiar
- Evita recurrir a endeudamientos altos
- Existen contrataciones individuales o corporativas
- Al contratar el servicio pre pagado existe desgravamen para el titular y es transferible para cualquier familiar.

## **2.3 ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

Todas las empresas grandes o pequeñas, necesitan definir alguna forma de administración interna y distribuir las tareas y responsabilidades entre los propietarios y empleados de la empresa.

### **2.3.1 PROCESO ADMINISTRATIVO**

LOURDES, M. G. (2010) dice: *"Por sencilla que parezca la actividad en la empresa, las etapas de la administración le ayudan a mantener el control y le permiten hacer bien las cosas"*. Pág. 39

Las etapas del proceso administrativo son:

#### **2.3.1.1 Planificación**

LOURDES, M. G. (2010) manifiesta: *"Determinación de escenarios futuros y del rumbo a donde se dirige la empresa, y de los resultados que se pretenden obtener para minimizar riesgos y definir las estrategias para*

*lograr la misión de la organización con una mayor probabilidad de éxito”.*  
*Pág. 39.*

Cuando los administradores piensan anticipadamente sus objetivos y acciones se basan en algún plan, esto es planificación. Los planes presentan los objetivos de la organización y se establecen los procedimientos para alcanzarlos. Además es la guía para que la organización obtenga y comprometa los recursos que se requieren alcanzar los objetivos, los miembros de la organización desempeñan actividades congruentes con los objetivos y procedimientos elegidos, y pueda ser controlado y evaluado el avance del plan de tal manera que cuando no sea satisfactorio se pueda tomar medidas correctivas.

#### **2.3.1.2 Organización**

LOURDES, M. G. (2010) expresa: *“Consiste en el diseño y determinación de las estructuras, procesos, funciones y responsabilidades, así como del establecimiento de métodos, y la aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo”.* Pág. 39.

Este es el proceso de ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estas puedan cumplir las metas de la organización satisfactoriamente. Los administradores deben adaptar la estructura de la organización de acuerdo a sus objetivos y recursos.

#### **2.3.1.3 Dirección**

LOURDES, M. G. (2010) menciona: *“Es la ejecución de todas las etapas del proceso administrativo mediante la conducción y orientación del factor humano, y el ejercicio del liderazgo hacia el logro de la misión y visión de la empresa”.* Pág. 39.

Este proceso implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen sus actividades adecuadamente. Las relaciones y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección. La dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes y con cada una de las personas que trabajan con ellas.

#### **2.3.1.4 Control**

LOURDES, M. G. (2010) enuncia: *“Establecimiento de los estándares para evaluar los resultados obtenidos, con el objeto de comparar, corregir desviaciones, prevenirlas y mejorarlas continuamente”*. Pág. 39.

El control consiste en vigilar el proceso basándose en los objetivos y normas obtenidas de la planeación. El control cierra el ciclo de los procesos gerenciales pues relaciona el progreso o avance real con el que se planificó.

#### **2.4 ESTUDIO DE MERCADO**

Según CAMPOY, (2010) Expresa: “El estudio de mercado es una etapa básica en el proyecto. No podemos considerar nuestros productos o servicios sin tener en cuenta a los clientes, ya que en última instancia, todas nuestras acciones se encaminarán a ellos, analizar quiénes son esos clientes, cuáles son sus necesidades, deseos, demandas y expectativas, y cómo responden a todo ello es el objetivo prioritario del estudio de mercado a realizar.” Pág. 2.

En el contenido de este capítulo encontraremos algunas variables que nos servirán para determinar la aceptación del proyecto dentro de la ciudad, efectuando una acertada recolección de datos y análisis de los mismos que ayuden a conocer las necesidades insatisfechas de la población dentro de estas variables podemos encontrar los precios,

gustos y preferencias, entre otros; y con los resultados podremos saber si es necesario o no la aplicación del proyecto.

#### **2.4.1 Segmentación Del Mercado**

Según KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008) la segmentación de mercado se considera como: *“Dividir un mercado en grupos definidos con necesidades, características o comportamientos distintos los cuales podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos”*. Pág. 165

Como segmentación de mercado, se conoce al nicho de mercado que nos vamos a enfocar para realizar el estudio necesario sobre nuestro servicio, es decir es el lugar donde se va a realizar las encuestas y entrevistas necesarias.

#### **2.4.2 Mercado Meta**

Según KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008) el mercado meta consiste: *“En un conjunto de compradores que tienen necesidades y características comunes a los que la empresa u organización decide servir.”* Pág. 8.

El mercado meta es un segmento de mercado al cual esta dirigido la empresa para ofertar un bien o servicio y así captar la mayor cantidad de clientes.

#### **2.4.3 Consumidor**

Según KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008) consumidor es: *“Todos los individuos y hogares que compran o adquieren bienes y servicios para consumo personal”*. Pág. 128.

Es aquella persona que de acuerdo a sus necesidades demanda bienes o servicios, de alguna organización que se los facilita, a través de la compra u obtención de determinados productos, para lo cual debe llevar a cabo algún tipo de operación económica.

#### **2.4.4 La Demanda**

GUADLUPO, (2009), dice: *“El concepto de la demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o un servicio. Pág. 169.*

Es la cuantificación de la necesidad real de una población de compradores con poder adquisitivo para comprar el producto o servicio que llene sus requerimientos de satisfacción.

#### **2.4.5 Demanda Insatisfecha**

TAYLOR, (2012), menciona: *“Aquella parte de la demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios”. Pág. 54.*

La demanda insatisfecha es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado, y que puede ser cubierta por el proyecto. Son aquellos productos y servicios que no han logrado acceder al público.

#### **2.4.6 La Oferta**

VIDAL, (2008), enuncia: *“Es la cantidad de productos y servicios para ser consumidos, también se puede decir que es la cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas en un momento determinado”. Pág. 46.*

La oferta está constituida por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio concreto, también puede decirse que la oferta es la cantidad de productos y servicios que se encuentran disponibles para ser consumidos.

#### **2.4.7 Comercialización**

CAMPOY, (2010), menciona: *“La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales”*. Pág. 6.

La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de una determinada organización. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y servicios desde el productor hasta el consumidor.

#### **2.4.8 Precio**

LIMAS, (2011), expresa: *“El precio del producto es el valor monetario fiado para vender un producto al cliente y/o consumidor”*. Pág. 169.

Es el valor expresado en términos monetarios como un medio de intercambio, hay factores que determinan el precio de un producto o servicio como: costos de producción, demanda del producto o servicio, participación del mercado, reacciones competitivas, situación económica.

#### **2.4.9 Publicidad**

KOTLER, Philip y ARMSTRONG, Gary, (2008), *“La Publicidad es toda forma de comunicación no personal que es pagada por una empresa identificada para presentar y promocionar ideas, productos o servicios.”* Pág. 363.



Publicidad es todos los medios necesarios que se utiliza para que el producto o servicio pueda llegar a los posibles clientes, y así lograr posesionar la marca en el mercado.

## **2.5 ESTUDIO TÉCNICO**

PRIETO, (2009), dice: *“Un estudio técnico de un proyecto permiten verificar la posibilidad de la fabricación del producto o servicio definido, analizar el tamaño óptimo, la localización más favorable, los equipos, las instalaciones y la organización necesaria para su ejecución.” Pág. 100.*

El estudio técnico sirve para analizar cuál es el lugar más estratégico para la construcción del presente proyecto determinando los factores necesarios para descubrir la ubicación más factible; así como también establecer el tamaño de la inversión que necesita el proyecto tomando en cuenta su infraestructura y la adecuación necesaria. Este estudio también indica el capital propio y financiado que requiere el proyecto.

### **2.5.1 Macrolocalización**

Según PRIETO, (2009), enuncia: *“Entorno en el que se desarrolla la empresa. Es importante señalar que está compuesto por factores demográficos, económicos, tecnológicos, políticos, legales y socioculturales”.* Pág. 117.

La macrolocalización es determinar el lugar donde se va a ubicar y desarrollar el proyecto dentro del país, la región y ciudad y para llegar a este lugar se debe a una serie de investigaciones y análisis profundo.

### **2.5.2 Microlocalización**

Según PRIETO (2009), manifiesta: *“Mercado en que operará la empresa.”* Pág. 115.

La microlocalización es establecer el lugar específico donde se va a desarrollar la empresa por diversos factores como es la contacto con los clientes potenciales para constituirse en el mercado y en la mente del consumidor.

### **2.5.3 Inversión Fija**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) la inversión fija son: *“Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliaria, vehículos, herramientas etc.”* Pág. 191.

Se conoce como inversión fija a todos aquellos activos tangibles con los que cuenta la empresa, para su funcionamiento.

### **2.5.4 Inversión diferida**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) define a la inversión diferida como: *“Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, instalaciones, puestas en marcha, estructura organizativa, etc.”.* Pág. 192.

La inversión diferida se refiere a lo que es propio de la empresa, son todos los activos intangibles necesarios para su perfecto funcionamiento.

### **2.5.5 Capital de Trabajo Inicial**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) dice que el capital de trabajo inicial es: *“La diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesarios para que funcione una empresa, es decir los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa.”* Pág. 192.

### **2.5.6 Inversión Total**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) manifiesta que la inversión total es: *“La realización de una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de los costos correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto.”* Pág. 192.

## **2.6 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO**

### **2.6.1 CONTABILIDAD**

#### **2.6.1.1 CONCEPTO**

Según el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA), define a la contabilidad como: *“El arte de registrar, clasificar y resumir en forma significativa y en términos de dinero, las operaciones y los hechos que son cuando menos de carácter financiero, así como el de interpretar sus resultados”.*

De acuerdo a esto se puede decir que la contabilidad es el arte y la técnica de resumir, registrar, analizar e interpretar datos financieros para satisfacer necesidades de información y control. A través de la contabilidad las organizaciones pueden orientarse sobre el curso que siguen sus negocios y sobre las decisiones que deben tomar para alcanzar sus objetivos.

### **2.6.1.2 OBJETIVOS**

Según el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA), los objetivos son:

#### **a) Planificación y Control**

La contabilidad sirve para asignar responsabilidades, efectuando una mejor distribución de las labores de la empresa procurando el mejoramiento de los recursos humanos, económicos y materiales de la empresa. Además controla el cumplimiento de planes y programas que nos conducen hacia un objetivo determinado.

#### **b) Información**

La contabilidad proporciona información adecuada y oportuna a todos los niveles jerárquicos de la empresa ayudando a una adecuada toma de decisiones tanto para el presente como para el futuro.

#### **c) Protección Legal**

Los comprobantes y registros contables no solo permiten el pago oportuno y adecuado de impuestos y contribuciones fiscales, municipales, obligaciones patronales, entre otros, sino que en juicios legales sirven como documentos de fé.

## **2.6.5 ESTADOS FINANCIEROS**

Según ORTEGA, (2009) indica: *“Los estados financieros son medios de comunicación que utilizan las empresas para reportar cambios económicos y financieros que experimentan en un periodo determinado”.*

*Pág. 264.*

Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período.

### **2.6.5.1 Estado de Situación Financiera Inicial**

Según FIERRO, Ángel (2011) concluye que: *“Es el primer estado financiero y está compuesto por siete clases de cuentas las cuales son: Activos, Pasivos, Patrimonio, Cuentas de orden deudoras, Cuentas de orden Acreedoras, Cuentas de orden deudoras por contra y cuentas de orden acreedoras por contra.”* Pág. 370.

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

### **2.6.5.2 Estado de Resultados Proyectado**

Según CÓRDOBA, Marcial (2011) este estado mide: *“Las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el periodo proyectado. Como ingresos usualmente se toman en cuenta las ventas realizadas y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de administración y ventas e intereses por concepto de préstamos;*

*igualmente se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos.” Pág. 209.*

Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable, está compuesto por las cuentas de ingresos, gastos y costos.

### **2.6.5.3 Estado de Flujos de Efectivo**

Según REY, (2009) expresa: *“El estado de flujo de efectivo pondrá de manifiesto, debidamente ordenados y agrupados por categorías o tipos de actividades, los cobros y los pagos realizados por la empresa, con el fin de informar acerca de los movimientos de efectivo producidos en el ejercicio.*

*El estado de flujos defectivo informa sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes, clasificando los movimientos por actividades e indicando la variación neta de dicha magnitud en el ejercicio.” Pág. 404.*

El objetivo de este estado es presentar información pertinente y concisa, relativa a las recaudaciones y desembolsos de efectivo de un ente económico durante un período, a fin de que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales para examinar la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo, para evaluar la capacidad para cumplir con sus obligaciones, determinar el financiamiento interno y externo, analizar los cambios presentados en el efectivo.

### **2.6.6 ANÁLISIS FINANCIERO**

TENNENT J. (2010), expresa: *“El análisis financiero es una herramienta o técnica que aplica el administrador financiero para la evaluación histórica de un organismo social público o privado. El método de análisis como la*

*técnica aplicable a la interpretación, muestra el orden que sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.” Pág. 38.*

El análisis financiero puede definirse como el uso de los estados financieros para diagnosticar la situación económica actual de una entidad y evaluar su desempeño, el análisis financiero permite a la dirección de la empresa tomar decisiones que corrijan las partes débiles de la organización que puedan amenazar su futuro, al mismo tiempo que aprovecha al máximo los puntos fuertes para el alcance de sus objetivos. También es de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa, tales como: entidades crediticias, accionistas, proveedores, clientes, empleados, organismos de control, entre otros.

#### **2.6.6.1 Valor Actual Neto (VAN)**

ORTEGA, (2009), manifiesta: *“El valor presente neto VPN de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos presentes y futuros que constituyen el proyecto.” Pág. 302.*

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si el VAN es positivo existe rentabilidad y si este es negativo la inversión es no rentable.

#### **2.6.6.2 Tasa Interna De Retorno (TIR)**

ORTEGA, (2009), expresa: *“Es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero.” Pág. 304.*

Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad. La TIR es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

#### **2.6.6.3 Relación Beneficio-Costo**

Según SAPAG, Nassier (2008), expresa: *“El análisis de costo – beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto.” Pág. 278.*

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

#### **2.6.6.4 Período de Recuperación**

Según OCHOA, (2009) afirma que: *“El periodo de recuperación de un proyecto indica cuanto tiempo es necesario para recuperar, o por medio de los flujos de efectivo o entradas, los recursos invertidos al inicio del proyecto, es decir, la inversión.” Pág. 353.*

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.



## **CAPÍTULO III**

### **3 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO**

En el presente proyecto se busca determinar por medio de la investigación de mercado, si el servicio que vamos a ofertar va a estar correctamente enfocado, para esto se debe tener un conocimiento claro de los posibles consumidores que están interesados en adquirir los servicios a ofertarse en la empresa de servicios exequiales, para así responder de acuerdo a los gustos y preferencias que demanda cada cliente, todos estos datos los obtendremos mediante la encuesta y entrevista que se aplique a una muestra de la población y a los propietarios de las funerarias, lo que ayudará a determinar el nivel de aceptación del proyecto, por parte de la población en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

El estudio de mercado también permite obtener información apropiada en relación a precios, plaza, promoción y la competencia existente en el mercado; lo que nos permitirá encontrar las estrategias más adecuadas para alcanzar una diferenciación del servicio y así lograr posicionamiento en el mercado de servicios exequiales.

#### **3.2 OBJETIVOS**

##### **3.2.1 OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de mercado para obtener información acerca de la oferta, demanda, precio, canales de promoción y publicidad.

##### **3.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar el grado de aceptación de los servicios exequiales en la ciudad de Ibarra.

- Identificar las características del servicio funerario prestado por la competencia.
- Definir la ubicación, los servicios y precios que sean factibles para el Proyecto.
- Identificar la publicidad que se llevará a cabo para dar a conocer el servicio y posicionamiento en el mercado.

### 3.3 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Cuadro N° 11

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
• Determinar el grado de aceptación de los servicios exequiales en la ciudad de Ibarra.	Servicios exequiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado</li> <li>• Edad</li> <li>• Genero</li> <li>• Ocupación laboral</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Población
• Identificar las características del servicio funerario prestado por la competencia.	Servicios Funerarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios</li> <li>• Precios</li> </ul>	Primaria Primaria	Entrevista Entrevista	Propietarios Funerarias Propietarios Funerarias
• Definir la ubicación, los servicios y precios que sean factibles para el Proyecto.	Ubicación, servicios y precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro localización del proyecto.</li> <li>• Nivel de precios</li> <li>• Necesidades de los clientes.</li> </ul>	Primaria  Primaria  Primaria	Encuesta  Encuesta  Encuesta	Población  Población  Población
• Identificar la publicidad que se llevará a cabo para dar a conocer el servicio y posicionamiento en el mercado.	Publicidad y Promoción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategias de Marketing.</li> <li>• Medios de Publicidad.</li> </ul>	Primaria  Primaria	Encuesta  Encuesta	Población  Población

ELABORACIÓN: La autora

AÑO: 2013

### 3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA INVESTIGADAS

#### 3.4.1 Identificación de la Población

##### a) Para la Demanda

Para la proyección de la población se considerara la población económicamente activa del sector urbano de la ciudad de Ibarra.

Para identificar la población de la ciudad de Ibarra, se realizó una proyección con la información del INEC obtenida en el censo del año 2010, para obtener la tasa de crecimiento poblacional que es del 1,52%, que se utilizó para determinar el número de habitantes a los que se aplicó la encuesta para recolectar la información necesaria. Tomando en cuenta que la población de la ciudad es quien adquirirá el servicio exequial.

**CUADRO No. 12**  
**IBARRA: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, SEGÚN GÉNERO**

ÁREA	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
<b>TOTAL</b>	80.482	46.695	33.787

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

ELABORACIÓN: La autora

AÑO: 2013

### 3.4.2 Proyección de la Población

**Cuadro No. 13**  
**PROYECCIÓN DE LA PEA**

DATO	TCP	2011	2012	2013	2014	2015
<b>80.482</b>	<b>1.52%</b>	81.705	82.947	84.208	85.488	86.787

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

ELABORACIÓN: La autora

AÑO: 2013

### 3.4.3 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

El cálculo de la muestra se lo realiza a través de la siguiente fórmula:

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

**Donde:**

**n=** Tamaño de la muestra

**N=** Tamaño de la población

**d=** Varianza de población, con el valor constante de 0,25

**z=** Valor obtenido mediante niveles de confianza, su valor constante es de 95%, equivalente a 1,96

**E=** Nivel de error (5% para población finita hasta 1000, 3% para población infinita mas de mil)

Aplicando la fórmula tenemos:

### **Población Económicamente Activa**

$$n = \frac{84.208 \times 0,25 \times (1,96)^2}{(0,05)^2(84.208 - 1) + (0,25)^2 \times (1,96)^2}$$

$$n = \frac{80873,3632}{210,7576}$$

$$n = 384$$

Para la aplicación de la encuesta se realizo un muestreo donde indica que se tomo un porcentaje del total de la población de la ciudad de Ibarra, dando como resultado 384 habitantes quienes contribuirán para la presente investigación.

### **b) Para la Oferta**

Considerando la información proporcionada por el Ilustre Municipio de la ciudad de Ibarra en el sistema de rentas se encuentran registrados 5 salas de velaciones, la muestra de propietarios de servicios funerarios a investigar corresponde a cinco por lo que se realizará un censo, es decir, serán muestreados en su totalidad mediante la entrevista.

Para el análisis de la oferta se realizo un censo, dado que el número a investigar es limitado por consiguiente se aplico la entrevista.

### **3.4.4 ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

#### **3.4.4.1 Análisis de la entrevista a los propietarios de las funerarias**

**PERSONAS ENTREVISTADAS:** Alfonso Monje (Sindicato de Choferes)

Jorge Andrade (Sociedad de Artesanos)

Verónica Portilla (La Merced)

Adriana Patiño (Divino Niño)

Merci Cadena (Bosmediano)

**LUGAR Y FECHA:** Ibarra, 22 de mayo del 2013.

#### **1. ¿Desde hace cuántos años presta usted el servicio funerario en la ciudad de Ibarra?**

##### **Análisis**

Después de realizar las entrevistas respectivas se puede decir que la funeraria más antigua con 100 años de funcionamiento es la sala de velación de los Artesanos, otra sala de velación que lleva mucho tiempo en el mercado con 32 años de funcionamiento es la del Sindicato de Choferes, mientras que la del Divino Niño tiene 10 años, sala de velaciones La Merced y Bosmediano ofrecen sus servicios ya hace 6 años.

#### **2. ¿Qué tipo de servicio brinda?**

##### **Análisis**

En la información obtenida la totalidad de las funerarias de la ciudad ofrecen el servicio de sala de velación, cofre mortuario, auto carroza, cafetería; hay otros tipos de servicios que ofrecen como son el de formolización, arreglos florales, partes mortuorios, servicio religioso, todos

estos servicios conocidos como adicionales lo brinda casi todas las funerarias con excepción el Sindicato de Choferes.

**3. ¿Qué otros servicios funerarios implementaría de acuerdo a la demanda de la ciudadanía?**

**Análisis**

Analizando todos los puntos de vista de cada entrevistado, tres de los propietarios no implementarían ningún otro servicio pues dicen contar con los necesarios, mientras que los otros incluirían el maquillaje y la cremación respectivamente.

**4. ¿Cuál es la estructura orgánica de su empresa?**

**Análisis**

En el mayor porcentaje las funerarias existentes están constituidas como persona natural, cumpliendo la misma persona con todos los servicios; cada funeraria cuenta con un contador particular que ayuda realizando ese tipo de trabajo.

**5. ¿Considera usted que la funeraria es rentable?**

**Análisis**

Respecto a la rentabilidad de las funerarias los entrevistados manifiestan que si es rentable, por lo que han seguido ofreciendo este tipo de servicio a la población.

**6. ¿Cuál es el promedio mensual de ingresos que genera la funeraria?**

**Análisis**

Con respecto a esta información la mayoría de los propietarios concuerdan que los ingresos mensuales que obtienen oscilan entre los \$3.000 y \$5.000, estos ingresos pueden variar según la cantidad de servicios que presten mensualmente.

**7. ¿Cuáles son los servicios funerarios de mayor costo?**

**Análisis**

Cada una de las funerarias ofrece servicios y paquetes diferentes, es por esto que cada una oferta sus propios costos, el paquete de mayor costo es el que incluye la totalidad de los servicios que ofrece la funeraria y se encuentra en un estimado de \$1.000, según sea el gusto del cliente.

**8. ¿Cómo promociona los servicios funerarios a la población de la ciudad de Ibarra?**

**Análisis**

La mayor parte de los propietarios no cuentan con una promoción para su servicio, pues manifiestan que la población ya los conoce. Únicamente el servicio funerario La Merced efectúa propaganda radial y televisiva.

**9. ¿Para el desarrollo de su empresa que control contable y financiero utiliza?**

**Análisis**

En su totalidad las funerarias de la ciudad realizan registro de ingresos y gastos mensuales, no cuentan con un sistema contable estructurado.

**10. ¿Es de fácil adquisición los implementos necesarios para la prestación de sus servicios?**

**Análisis**

Para la adquisición de los implementos que necesitan las funerarias, los entrevistados manifiestan que no existe ningún problema para obtenerlos, pues lo pueden hacer en Quito o Ambato.

## 11. ¿La atención que brinda a la ciudadanía considera usted que es de calidad?

### Análisis

Las entrevistas realizadas dan como resultado que no existe queja alguna por parte de la población, ya que lo hacen de excelente manera y la atención que brindan es de primera.

### 3.4.4.2 Encuesta aplicada a los demandantes del servicio

Aplicadas las encuestas a los consumidores se obtuvo los siguientes resultados:

#### DATOS PERSONALES:

##### a. Edad

**Cuadro N° 14**

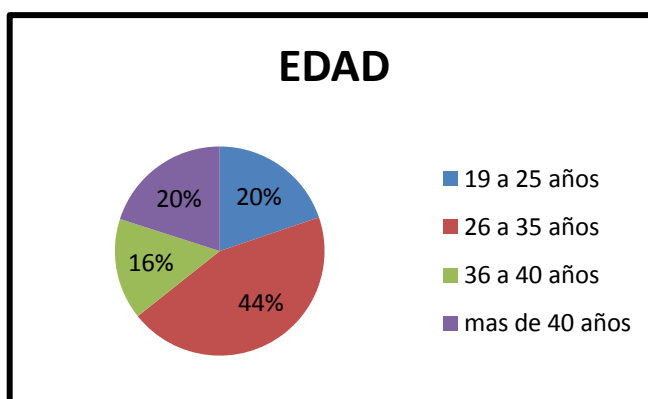
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
19 a 25 años	76	20
26 a 35 años	171	45
36 a 40 años	60	16
más de 40 años	77	20
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**Gráfico N° 3**



FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**ANÁLISIS:** La mayoría de los encuestados se encuentran de los 25 a 35 años.



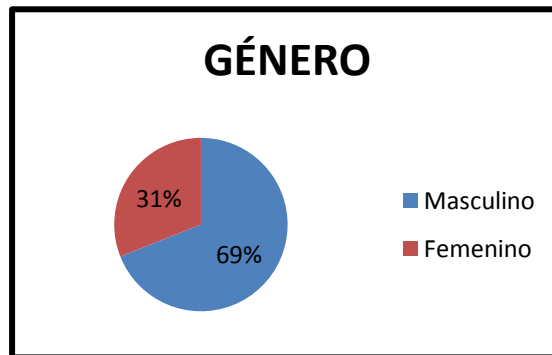
**b. Género**

**Cuadro N° 15**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Masculino	265	69
Femenino	119	31
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

**FUENTE:** Encuestas  
**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

**Gráfico N° 4**



**FUENTE:** Encuestas  
**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

**ANÁLISIS:** La mayoría de las personas encuestadas corresponden al sexo masculino, el resto de encuestados pertenece al sexo femenino.

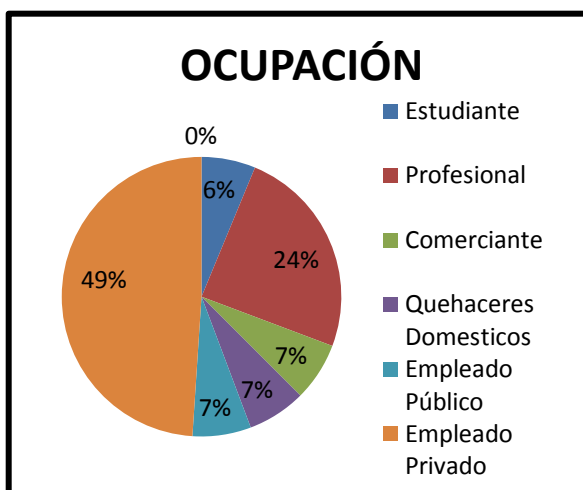
### c. Ocupación laboral

**Cuadro N° 16**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Estudiante	24	6
Profesional	94	24
Comerciante	26	7
Quehaceres domésticos	26	7
Empleado público	26	7
Empleado privado	188	49
Otros	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**Gráfico N° 5**



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** El mayor porcentaje de los encuestados son empleados privados, en cambio un número considerable corresponde a profesionales, con números pequeños se encuentran los empleados públicos, comerciantes, quehaceres domésticos y estudiantes.

## PREGUNTA N° 1

¿Cree que los servicios funerarios existentes en la ciudad cumplen con los requerimientos de espacio, infraestructura y accesibilidad acorde a sus expectativas?

**Cuadro N° 17**

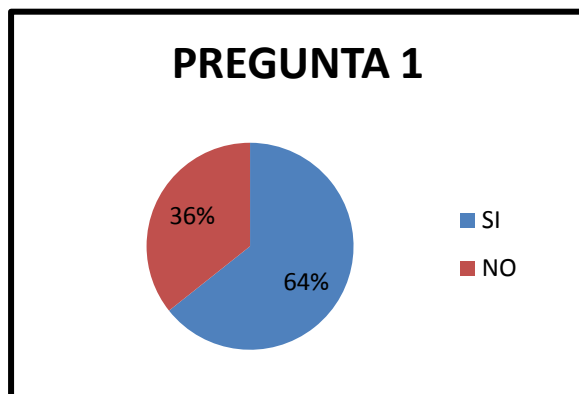
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	247	64
NO	137	36
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**Gráfico N° 6**



FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** La mayoría de personas encuestadas si están de acuerdo con los requerimientos de espacio, infraestructura y accesibilidad que ofrecen las funerarias; un porcentaje considerado no están de acuerdo con esto.

## PREGUNTA N° 2

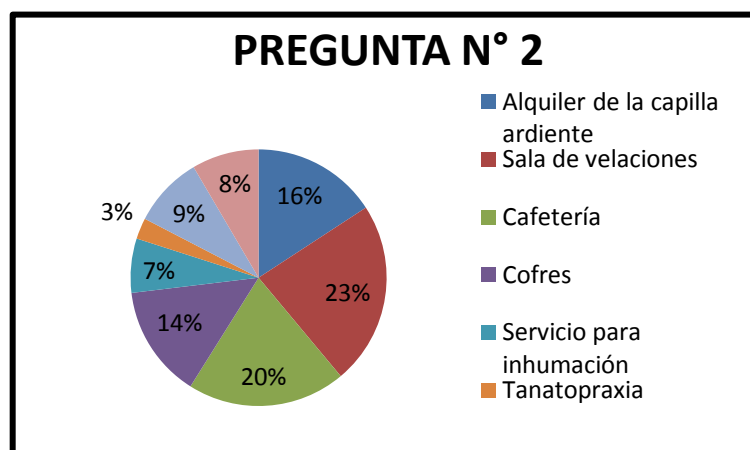
¿Conoce usted que servicios ofrecen las funerarias?

**Cuadro N° 18**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA		TOTAL	%
	SI	NO		
Alquiler de la capilla ardiente	256	128	384	16
Sala de velaciones	375	9	384	23
Cafetería	324	60	384	20
Cofres	230	154	384	14
Servicio para inhumación	111	273	384	7
Tanatopraxia	43	241	384	3
Libro recordatorio	145	239	384	9
Maquillaje	137	247	384	8
<b>TOTAL</b>				<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**Gráfico N° 7**



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** Los servicios más conocidos por la ciudadana son: sala de velaciones, cafetería y alquiler de la capilla ardiente.

### PREGUNTA N° 3

¿Cómo considera usted, los servicios existentes de las funerarias en la localidad?

**Cuadro N° 19**

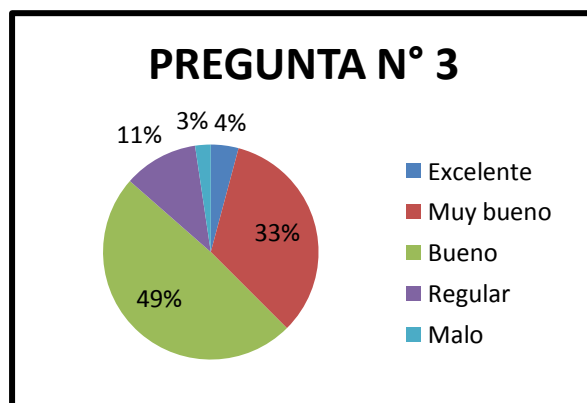
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Excelente	16	4
Muy bueno	128	33
Bueno	188	49
Regular	43	11
Malo	9	2
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**Gráfico N° 8**



FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** El porcentaje mayor está entre bueno y muy bueno, y un porcentaje mínimo como excelente y malo.

#### PREGUNTA N° 4

¿Le gustaría que exista en la ciudad de Ibarra una empresa de servicios exequiales?

Cuadro N° 20

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	376	98
NO	8	2
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

Gráfico N° 9



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** Casi a la totalidad de las personas encuestadas les gustaría que exista una nueva empresa de servicios exequiales en la ciudad, esta información muestra que la población aceptará una nueva empresa que brinde estos servicios lo cual es beneficioso para el presente proyecto.

## PREGUNTA N° 5

¿Desearía que la nueva empresa de servicios exequiales se encargue de realizar todos los trámites legales correspondientes en el momento del fallecimiento?

Cuadro N° 21

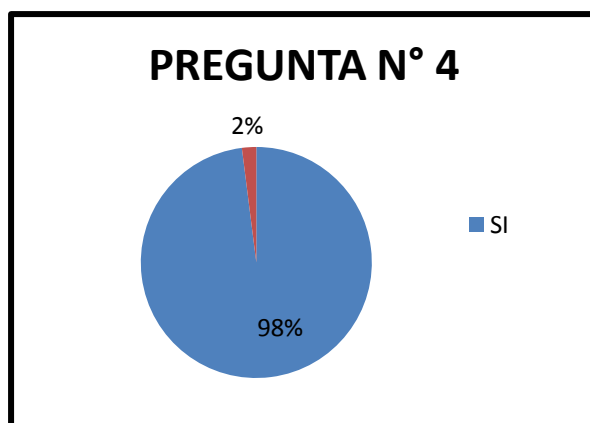
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	376	98
NO	8	2
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

Gráfico N° 10



FUENTE: Encuestas

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** Casi la totalidad de las personas encuestadas manifiestan que les agradaría que la empresa de servicios exequiales realice todos los trámites legales.

## PREGUNTA N° 6

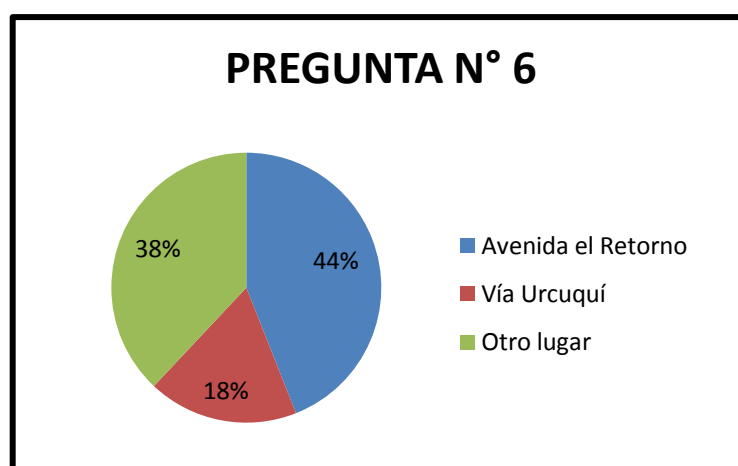
¿Dónde le gustaría que este ubicada la empresa de servicios exequiales?

Cuadro N° 22

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Avenida el Retorno	170	44
Vía Urcuquí	69	18
Otro lugar	145	38
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

Gráfico N° 11



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS:** A la mayoría de las personas les gustaría que la empresa de servicios exequiales esté ubicada en la avenida el Retorno, principalmente debido a la facilidad de transporte; un porcentaje menor le agradaría en otro lugar, finalmente un reducido porcentaje en la vía Urcuquí.



## PREGUNTA N° 7

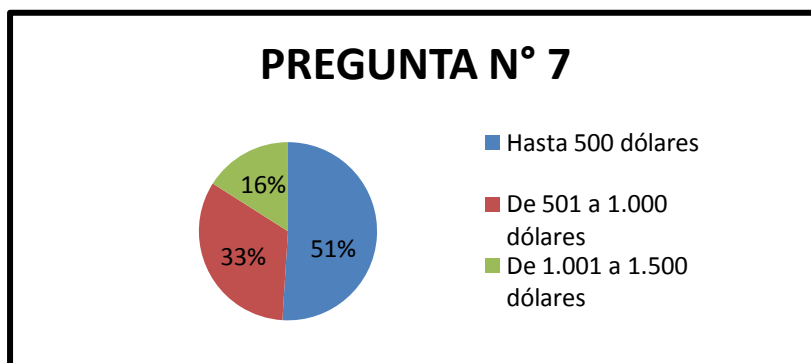
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios exequiales?

Cuadro N° 23

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
500 dólares	196	51
De 501 a 1.000 dólares	128	33
De 1.001 a 1.500 dólares	60	16
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

Gráfico N° 12



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS:** Un porcentaje significativo está de acuerdo a pagar por los servicios exequiales 500 dólares, en un porcentaje menor se encuentran las personas que adquirirían este servicio de 501 a 1.000 dólares, y en una mínima proporción se encuentran las personas que estarían de acuerdo con que el valor de los servicios sean de 1.001 a 1.500 dólares.

## PREGUNTA N° 8

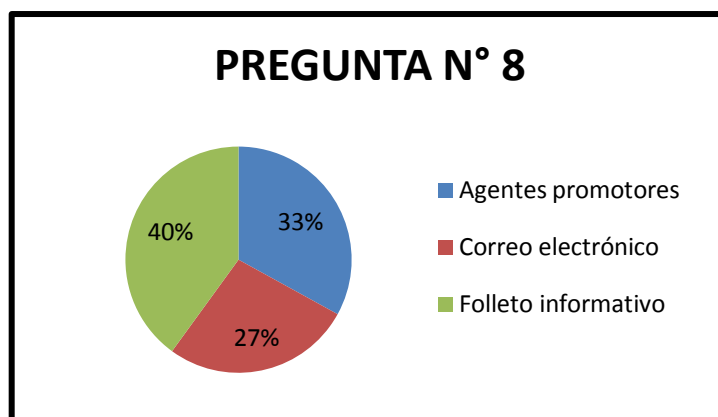
Para conocer todos los detalles sobre los servicios que ofertaría una nueva empresa de servicios exequiales, preferiría que la información se la haga llegar por medio de:

**Cuadro N° 24**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Agentes promotores	128	33
Correo electrónico	102	27
Folleto informativo	154	40
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**Gráfico N° 13**



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** La distribución es casi equitativa en cómo les gustaría conocer acerca de la nueva empresa de servicios exequiales.

## PREGUNTA N° 9

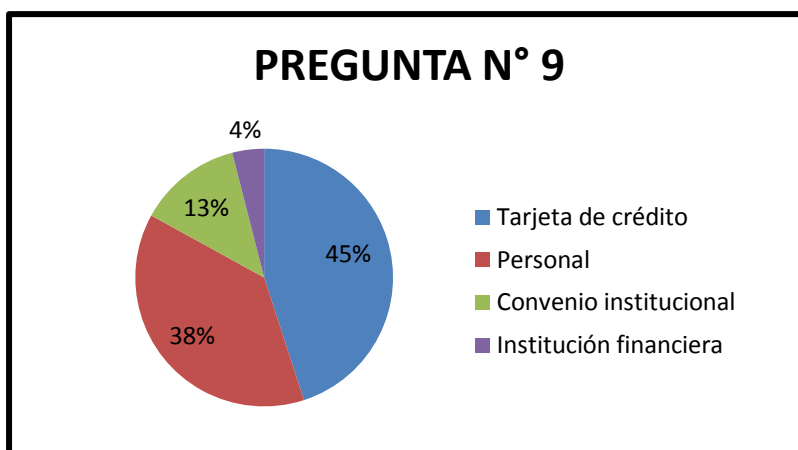
¿A cuál de estas formas de financiamiento acudiría usted?

Cuadro N° 25

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Tarjeta de crédito	171	45
Personal	145	38
Convenio institucional	51	13
Institución financiera	17	4
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

Gráfico N° 14



FUENTE: Encuestas  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**ANÁLISIS.-** El porcentaje más alto de los encuestados acudirían a utilizar tarjeta de crédito, un porcentaje reducido opta por el financiamiento personal, y números menores por convenio institucional e institución financiera.

### **3.5 PRODUCTOS Y SERVICIOS OFERTADOS**

#### **3.5.1 DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS**

- **Cofres (Ataúd)**

Confeccionados en madera o metal, con finos terminados disponible en tipo redondo y cuadrado.

#### **3.5.2 DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS EXEQUIALES**

- **Trámites legales**

Se procede a realizar los trámites correspondientes.

- **Auto carroza**

Traslado a la sala de velación y al camposanto.

- **Tanatopraxia**

Se refiere a la formolización que se realiza al cuerpo, para evitar la descomposición y que previene el contagio de enfermedades.

- **Sala de velación**

Es un espacio apropiado que cuenta con la capilla ardiente y su respectiva amplificación, cuenta con una pequeña sala de recibimiento para familiares. La capacidad de la sala de velación es de 60 personas.

- **Servicio religioso**

En la sala de velación se puede realizar el servicio religioso de todos los cultos (rosario).

- **Acompañamiento Musical**

En el momento de la velación.

- **Obituarios**

Publicación del parte mortuario en un diario de la localidad.

- **Partes radiales**

Contratar en una radio local que acostumbre a dar a conocer los partes mortuorios.

- **Arreglos florales**

Permite al cliente escoger personalmente entre una variedad de arreglos.

- **Servicio de cafetería**

Brindar a los acompañantes un servicio de cafetería durante la velación, consiste en café o aromática y ciertos bocaditos.

- **Libro recordatorio**

En este se hará constar los datos de la persona fallecida, las tarjetas de condolencia, partes de condolencia de los diarios.

- **Maquillaje**

Técnica para presentar al cadáver.

### **3.5.3 PAQUETES DE SERVICIOS**

#### **3.5.3.1 Servicio Económico**

El servicio económico comprende lo siguiente:

- Sala de velación por 24 horas.
- Cofre metálico sin adornos.
- Cafetería
- Servicio de auto carroza completo (hacia la sala de velación, iglesia y cementerio).

#### **3.5.3.2 Servicio Integral**

El servicio integral comprende lo siguiente:

- Trámites legales
- Sala de velación por 24 horas

- Cofre de madera
- Cafetería
- Servicio de auto carroza ( hacia la sala de velación, iglesia y cementerio)
- Libro recordatorio
- Música ambiental
- Servicio religioso ( 3 rosarios y misa religiosa)
- Arreglos florales ( 4 laterales y un cubre féretro)
- Servicio de parte mortuario (publicación diario de la localidad y 3 menciones en la radio).

### **3.5.3.3 Servicio Prémium**

El servicio Premium comprende lo siguiente:

- Trámites legales
- Sala de velación por 24 horas
- Cofre de madera con adornos
- Cafetería
- Servicio de auto carroza ( hacia la sala de velación, iglesia y cementerio)
- Libro recordatorio
- Música ambiental
- Servicio religioso ( 3 rosarios y misa religiosa)
- Arreglos florales ( 6 laterales y un cubre féretro)
- Servicio de parte mortuario (publicación diario de la localidad y 3 menciones en la radio).
- Tanatopraxia
- Maquillaje

## **3.6 LA OFERTA**

### **3.6.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta de servicios exequiales está constituido por las funerarias existentes en el mercado, las mismas que representan la competencia actual a la que se debe desafiar la nueva empresa de servicios exequiales que se quiere implantar; en los últimos años no se ha mostrado variaciones significativas en lo referente al número existente de este tipo de establecimientos dentro de la ciudad de Ibarra.

Es preciso enfocarse en las funerarias que cuentan con la totalidad de servicios exequiales; para así examinar sus características y espacios, montos de inversión, condiciones de los terrenos y sus instalaciones.

A través de los datos proporcionados por el Ilustre Municipio de la ciudad de Ibarra en el sistema de rentas se encuentran registrados 5 salas de velaciones en la ciudad de Ibarra.

### **3.6.2 SERVICIOS QUE OFRECEN LAS FUNERARIAS EXISTENTES**

Los servicios que actualmente ofrecen las funerarias de la ciudad de Ibarra, son las que se presentan en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 26**  
**Servicios Funerarios en la Ciudad de Ibarra**

<b>Establecimientos</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Servicios que oferta</b>
Sala de velaciones "Sindicato de Choferes de Imbabura"	Flores y Chica Narváez	Sala de velación Cofre mortuario Auto-carroza Cafetería
Funeraria Sociedad de Artesanos	Pedro Moncayo y Maldonado	Sala de velaciones Cafetería Arreglos florales Auto-carroza Cofres Servicios religiosos Partes mortuorios
Sala de velaciones "La Merced"	Flores y Sánchez y Cifuentes	Sala de velaciones Cafetería Cofres Auto carroza Arreglos Florales Servicio Religioso Parte Mortuario Libro Recordatorio Cremaciones Formolización
Sala de velaciones "Bosmediano"	Av. Teodoro Gómez	Sala de velación Cofres Auto-carroza Formolización Cafetería
Funeraria "Divino Niño"	Av. El Retorno	Sala de velación Cofres Auto-carroza Asesoramiento legal Arreglos florales Cafetería Servicio religioso Formolización

**FUENTE:** Entrevistas

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

Mediante las encuestas realizadas se establece que a la población de la ciudad de Ibarra, les gustaría que exista una empresa de servicios exequiales que se encarguen de realizar todos los trámites legales.

### **3.6.3 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Para realizar la proyección de la oferta se ha tomado en cuenta los datos obtenidos de la investigación directa a los propietarios de las funerarias existentes de la ciudad. Donde supieron manifestar que a la semana prestan sus servicios funerarios alrededor de 3 a 6 difuntos, y en ocasiones al mes llegan hasta 30 atenciones.



Por ello para la proyección de la oferta del año 2014 se tomo como base 5 atenciones semanales multiplicadas por cuatro semanas del mes, y para obtener el número anual se multiplico por los 12 meses del año. Para la proyección de los siguientes años se toma como referencia el año actual multiplicando con la tasa de mortalidad que es del 3,2%.

**Cuadro N° 27**  
**Proyección de la Oferta**

<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD</b>
2014	240
2015	248
2016	256
2017	264
2018	272

**FUENTE:** Investigación Directa  
**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

### **3.7 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA**

La demanda de servicios funerarios en la actualidad se ha incrementado en la ciudad, esto se debe a que la tasa de mortalidad ha aumentado por diversos tipos sean enfermedades de hipertensión, accidentes de tránsito, entre otros.

El número de decesos anualmente en la ciudad de Ibarra es el siguiente:

### Cuadro N° 28

#### Cantidad de personas fallecidas en la ciudad de Ibarra

AÑO	CANTIDAD
2009	885
2010	891
2011	867
2012	906
2013	947

FUENTE: INEC

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

#### Tasa de Crecimiento de la Demanda Histórica

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

**Donde:**

**M** = Año proyectado final

**c** = Año proyectado inicial

**r** = Tasa de crecimiento proyectada

**n-1** = Número de períodos proyectados

Despejando la fórmula se tiene:

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

$$r = \sqrt[4]{\frac{947}{885}} - 1$$

$$r = 1,7071$$

$$r = 1,71\%$$

### 3.8 DEMANDA ACTUAL

Después de haber realizado la investigación correspondiente en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), se determinó que la ciudad cuenta con un alto porcentaje de mortalidad, y que el mayor número de fallecidos se encuentran en la parte urbana con el 57,85%, donde se va a implantar el proyecto; y el 42,15% al área rural.

### 3.9 DEMANDA PROYECTADA

Para la proyección de la demanda se tomará como base el crecimiento de fallecidos en la ciudad de Ibarra, analizados mediante las funciones de proyección exponencial.

**Cuadro N° 29**

**Proyección de la Demanda de fallecidos en la Ciudad de Ibarra**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>
2014	963
2015	979
2016	992
2017	1.013
2018	1.030

**FUENTE:** Proyección de la Demanda

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

Como se puede observar la tendencia de crecimiento de fallecidos en la ciudad de Ibarra es favorable lo que significa una gran oportunidad para la ejecución del proyecto.

### 3.10 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

Cuadro N° 30

#### Cálculo Demanda Potencial a Satisfacer

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>
<b>2014</b>	963	240	723
<b>2015</b>	979	248	731
<b>2016</b>	996	256	740
<b>2017</b>	1.013	264	749
<b>2018</b>	1030	272	758

**FUENTE:** Proyección demanda y oferta

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

Se puede observar en el cuadro anterior, que existe una demanda potencial a satisfacer alta, por lo que la creación de una empresa de servicios exequiales en la ciudad será conveniente para así cubrir la demanda insatisfecha que tiene la población.

### 3.11 DEMANDA A CUBRIR LA EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES

Por todas las características que posee la nueva empresa de servicios exequiales, se ha considerado como base obtener para el año 2013 y para los siguientes años, un 40% de la demanda potencial a satisfacer.

### Cuadro N° 31

#### Proyección de la Demanda de la Empresa de Servicios Exequiales

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>	<b>EMPRESA DE SERVICIOS EXEQUIALES (40%)</b>
<b>2014</b>	723	289
<b>2015</b>	731	292
<b>2016</b>	740	296
<b>2017</b>	749	300
<b>2018</b>	758	303

**FUENTE:** Proyección de la Demanda

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

La demanda a cubrir por parte de la nueva empresa es del 40% de la demanda potencial a satisfacer, esto se debe por la capacidad que tendrá la empresa en sus inicios.

### 3.12 ANÁLISIS DE PRECIOS

La determinación de precios de los diferentes tipos de servicios exequiales que se pretende ofrecer es muy compleja ya que se toma en cuenta algunas variables como: las condiciones económicas, el precio referencial de la competencia, las características de los servicios que se van a ofertar y los costos de la ejecución del proyecto. Se considero el precio de los paquetes funerarios que existen en el mercado, sirvieron de base para establecer el precio de los servicios.

Para ejecutar la proyección de precios de los próximos 5 años se realizará con un incremento del 3,82% que es el porcentaje de la inflación proyectada de los últimos 5 años para el año 2013 por el Banco Central del Ecuador, este incremento se realizará a partir del segundo año.

**Cuadro N° 32**  
**Proyección de Precio**

<b>SERVICIOS</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Servicio Económico</b>	500,00	519,10	538,93	559,52	580,89
<b>Servicio Integral</b>	900,00	934,38	970,07	1.007,13	1.045,60
<b>Servicio Prémium</b>	1.200,00	1.245,84	1.293,43	1.342,84	1.394,14

**FUENTE:** Encuestas y Entrevistas

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

### **3.13 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

Dado que la competencia es un término que sirve para precisar situaciones del mercado como una forma de actividad económica, hay que indicar que en la ciudad de Ibarra existen cinco funerarias que ofrecen servicios similares a los del presente proyecto.

### **3.14 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN**

Para la comercialización de los servicios que prestará la empresa, será de manera directa, ya que así podemos llegar a los posibles clientes finales y a la población en general.

Con el objeto de dar a conocer los servicios que ofrecerá la empresa de servicios exequiales a la ciudad de Ibarra se empleará las siguientes estrategias publicitarias:

- Realizar publicidad adecuada de los servicios que se ofrece; se introducirá el servicio al mercado a través de agentes promotores que indiquen a la ciudadanía todas las características que tienen los servicios, además se entregarán folletos informativos acerca de los mismos.

- Utilización de medios de comunicación como prensa y radio mediante los cuales se generalizará todos los servicios con los que contará la empresa.

### **3.15 ESTRATEGIAS DE VENTA**

- Descuentos del 10% en los servicios por apertura.
- Facilidades crediticias (aceptación de tarjetas de crédito)
- Ejecutar convenios institucionales con empresas públicas y privadas, y que estos cuenten con el 15% de descuento en el precio de los servicios.

### **3.16 CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO**

En la ciudad de Ibarra, se determina un alto consumo de este tipo de servicios, dado que hace muchos años atrás se tiene la costumbre de dar el ultimo adiós a un ser querido en salas de velaciones donde puedan acudir todos los familiares y amigos del difunto.

Con el análisis profundo que se ha realizado tanto a la oferta y la demanda se puede establecer que existe una demanda potencial a satisfacer muy alta, razón por la cual el servicio exequial tendrá acogida y logrará posesionarse en el mercado.

Con la investigación realizada, se pudo determinar que en la ciudad de Ibarra no se cuenta con la oferta necesaria capaz de cubrir todo el mercado local en lo referente a los servicios funerarios; siendo esta otra oportunidad para que el presente proyecto alcance un nivel alto de posicionamiento.

Luego de haber analizado cada uno de los factores que intervienen en el estudio de mercado se puede establecer que el presente proyecto es viable con una aceptación del 98% por parte de la población, esto demuestra que la empresa de servicios exequiales es factible para su ejecución.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico estará dirigido a determinar tanto la macrolocalización como la microlocalización y el tamaño más adecuado que tendrán las instalaciones de la empresa de servicios exequiales, así como los requerimientos de talento humano, equipos e insumos necesarios.

#### **4.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO**

Existen limitaciones en cuanto al tamaño del proyecto, estas limitaciones obedecen algunos factores como son:

- La demanda
- Disponibilidad de equipos y suministros
- La tecnología
- El financiamiento

##### **4.1.1 La demanda y el tamaño del proyecto**

La demanda del proyecto estará determinada por el número de clientes a atender, en base a los datos que nos arrojó en el estudio de mercado, en el cual se determinó que en el primer año la demanda a cubrir por la empresa de servicios exequiales será de 289 clientes.

##### **4.1.2 Disponibilidad de equipos, suministros y el tamaño del proyecto**

Para el caso de la empresa de servicios exequiales las necesidades y disponibilidad de equipos y suministros no es un obstáculo y no establece el tamaño del proyecto, ya que existen un sinnúmero de proveedores,



tanto nacionales como extranjeros en lo referente a cofres (ataúdes) e insumos químicos para las prácticas pre velatorios.

#### **4.1.3 La tecnología, equipos y el tamaño del proyecto**

Por su entorno el presente proyecto, no requiere de tecnología demasiada avanzada y esta tecnología no cambia de forma significativa con el pasar del tiempo, lo que realmente es importante e interesa es el cambio de actualización y técnicas, considerado esto mas como un factor secundario.

#### **4.1.4 El financiamiento y el tamaño del proyecto**

En la actualidad el sistema financiero del país presenta diversas instituciones que ofrecen créditos con tasas accesibles para financiar proyectos orientados a la prestación de servicios, tanto las corporaciones pertenecientes a la banca privada como entidades de desarrollo sectorial como es la Corporación Financiera Nacional, por tal motivo el financiamiento no es un limitante para establecer el tamaño del proyecto.

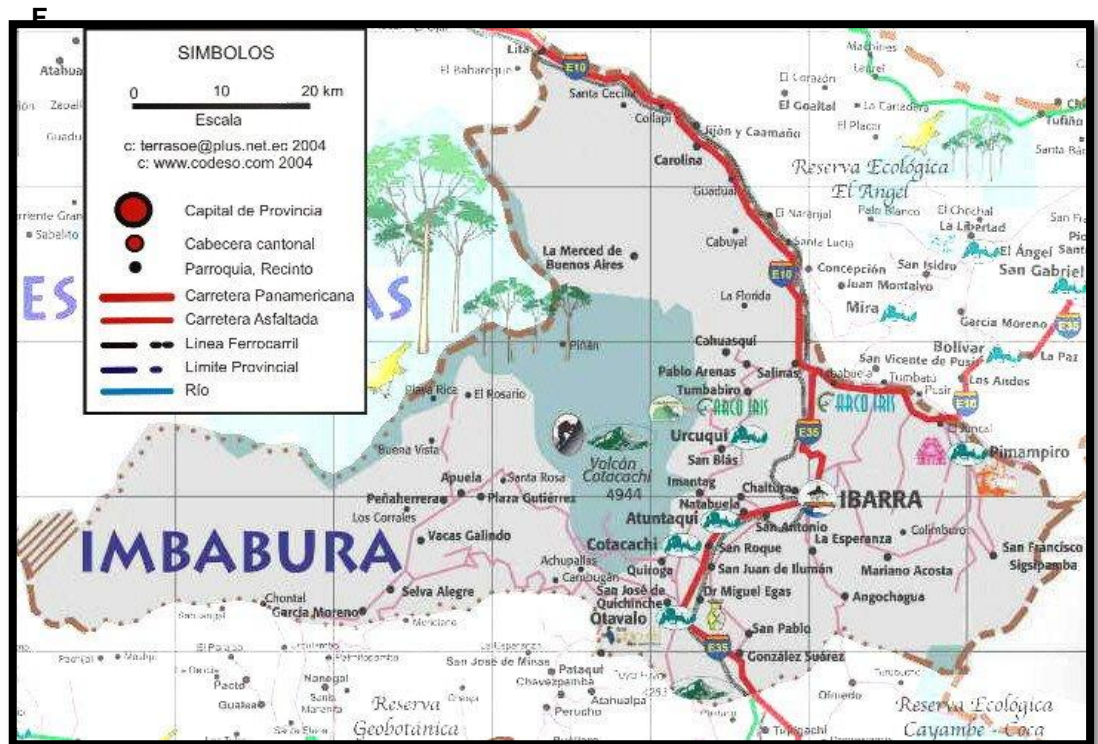
Por todo lo mencionado anteriormente la inversión para el presente proyecto será financiado con el 30% con fondos propios y el 70% restante se realizará un crédito al sistema financiero, los cuales estarán destinados a la inversión de la infraestructura de la empresa, adquisición de activos fijos, gastos operativos y capital de trabajo.

### **4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

#### **4.2.1 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

El presente proyecto estará ubicado en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra. Se encuentra ubicado a 115 km, al noroeste de Quito, capital del Ecuador, en la provincia de Imbabura.

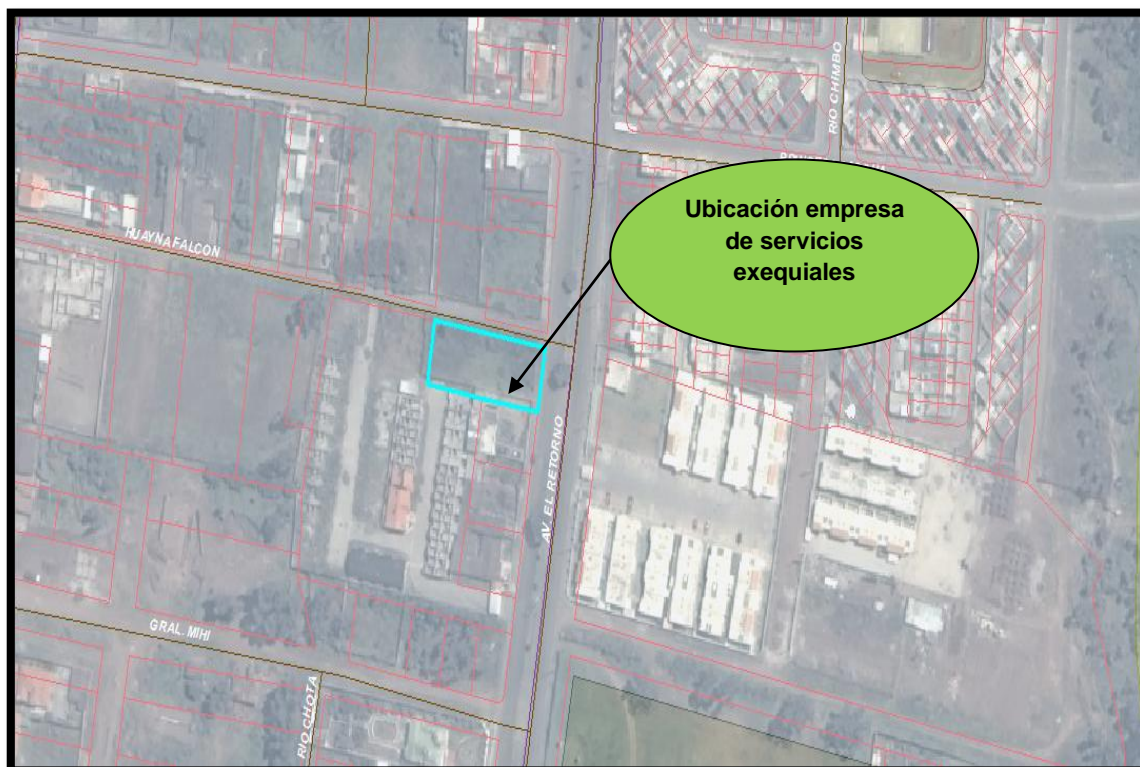
## Gráfico N° 15 Macrolocalización del Proyecto



### 4.2.2 MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El lugar donde va a estar ubicada la empresa de servicios exequiales es en la ciudad de Ibarra, cantón Ibarra, en la avenida El Retorno y Huaynafalconi.

**Gráfico N°16**  
**Microlocalización del Proyecto**



**FUENTE:** MUNICIPIO DE IBARRA (Depto. Planificación)  
**AÑO:** 2013

Este paso constituye una de las etapas más importantes dentro del estudio técnico, ya que permite un análisis y una exploración de los factores más significativos de la microlocalización para el proyecto, para ello se debe considerar algunos factores en la ciudad de Ibarra que sobresaltan en la ubicación del proyecto, entre los que se puede mencionar:

- Disponibilidad del terreno
- Agua potable
- Teléfono
- Energía Eléctrica
- Alcantarillado Sanitario
- Facilidad de vías de acceso

- Seguridad policial
- Transporte
- Aceptación de la población

Para optar por el lugar donde se instaurara la empresa de servicios exequiales se consideraron inicialmente las siguientes opciones:

- a) Avenida el Retorno
- b) Vía Urcuquí.
- c) Afueras de la ciudad

#### 4.2.2.1 MATRIZ DE FACTORES

A fin de determinar la mejor ubicación, el proyecto aplicará los siguientes factores que influyen en la ubicación del mismo:

**Cuadro N° 33**  
**Factores de Localización**

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	PORCENTAJE
Disponibilidad del terreno	15
Agua potable	11
Teléfono	10
Energía Eléctrica	10
Alcantarillado Sanitario	12
Facilidad de vías de acceso	10
Seguridad policial	9
Transporte	9
Aceptación de la población	14

**ELABORACIÓN: La Autora**  
**AÑO: 2013**

Se han analizado cada uno de los factores expuestos en el cuadro anterior y previo a un meticuloso análisis se ha ponderado cada uno de ellos, permitiendo así identificar a simple vista el lugar más apto para la ejecución de la empresa.

**Cuadro N° 34**  
**Priorización de Factores**

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	%	Ponderación	A		B		C	
			%	Valor	%	Valor	%	Valor
Disponibilidad del terreno	15	15,00	12	1,80	12	1,80	11	1,65
Agua potable	11	11,00	11	1,21	11	1,21	11	1,21
Teléfono	10	10,00	10	1,00	8	0,80	10	1,00
Energía Eléctrica	10	10,00	10	1,00	9	0,90	10	1,00
Alcantarillado Sanitario	12	12,00	12	1,44	11	1,32	11	1,32
Facilidad de vías de acceso	10	10,00	9	0,90	8	0,80	8	0,80
Seguridad policial	9	9,00	9	0,81	8	0,72	7	0,63
Transporte	9	9,00	8	0,72	7	0,63	7	0,63
Aceptación de la población	14	14,00	12	1,68	12	1,68	11	1,54
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>93</b>	<b>10,56</b>	<b>86</b>	<b>9,86</b>	<b>86</b>	<b>9,78</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

Luego de haber realizado la priorización de los factores, se ha escogido a la avenida el Retorno como el sector más adecuado para la ubicación de la empresa.

#### **4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO**

En este punto se examinará todo lo relativo a distribución y diseño de instalaciones, para ello se realizará una estimación de presupuesto para la construcción de la empresa de servicios exequiales.

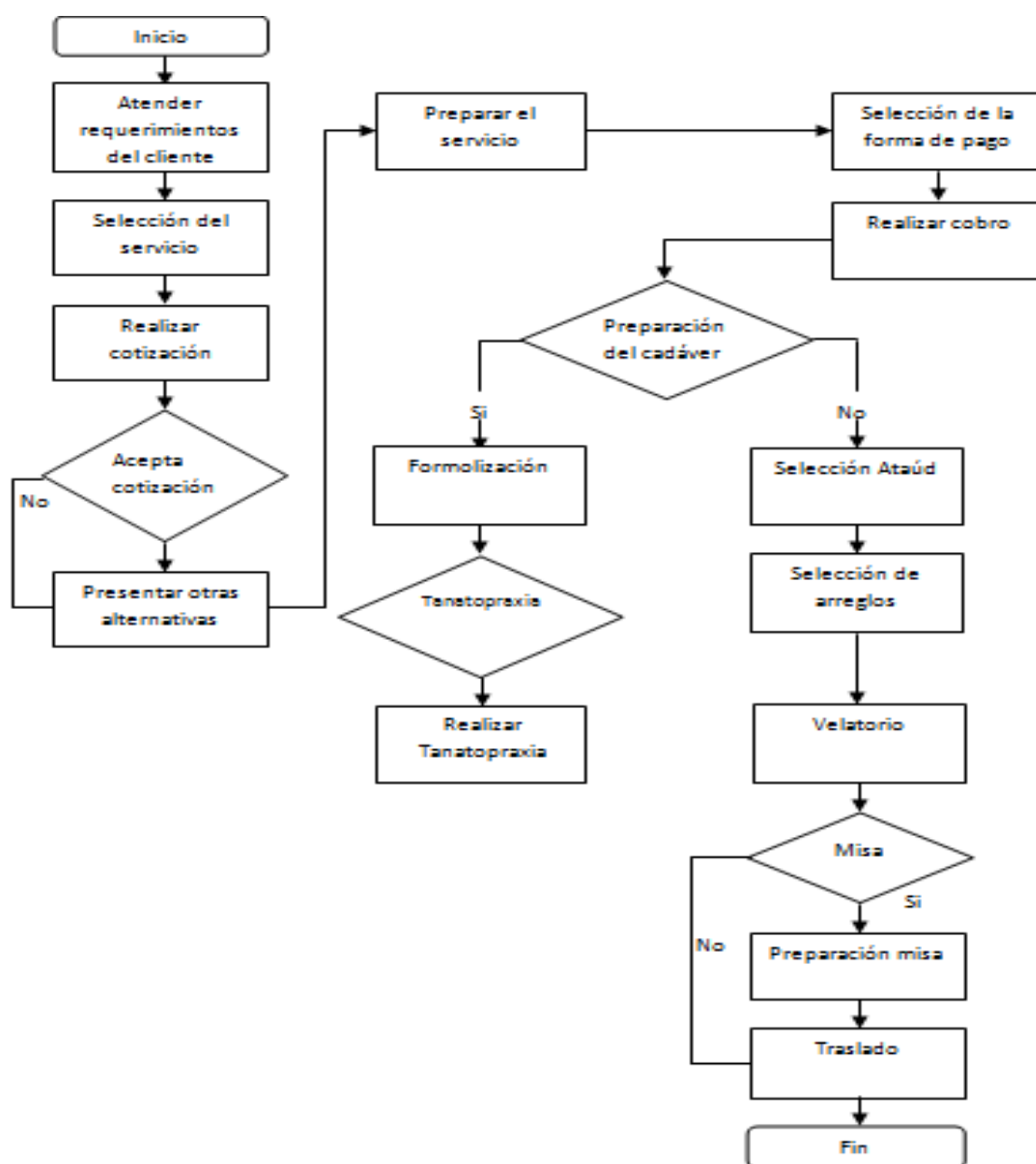
El proyecto está diseñado en base a los resultados obtenidos en la encuesta del estudio de mercado y los gustos y preferencias de las personas en materia de funerarias, en donde se ofrecen los servicios mencionados en el estudio de mercado.

### 4.3.1 PROCESO DE ENTREGA DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES

El proceso de entrega de los servicios exequiales, se lo representa mediante un flujograma de proceso, siendo:

Gráfico N°17

Flujograma de entrega del servicio



ELABORACIÓN: LA AUTORA  
AÑO: 2013

#### **4.3.2 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES**

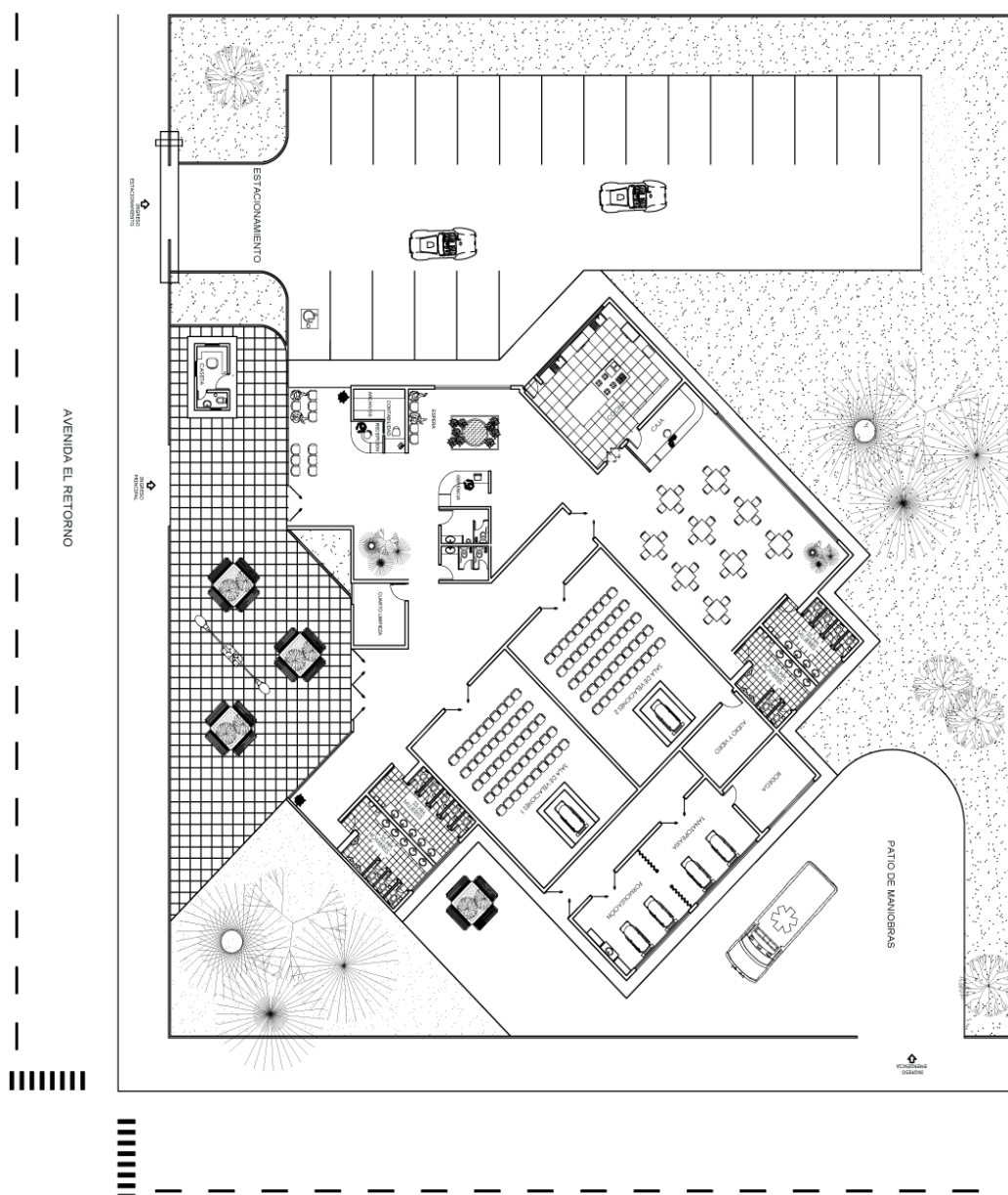
El diseño de las instalaciones de la empresa se realizó en base a un análisis de todos los servicios que se ofrece, en el plano se destacan las características de cada área a implementarse.

Cada espacio está debidamente diseñado, considerando las mediciones y espacios adecuados con el fin de proyectar a los clientes un lugar que transmita paz y tranquilidad.

A continuación se presenta el diseño arquitectónico del proyecto:

## Gráfico N° 18

### Distribución de la Planta



**ELABORACIÓN:** ESTUDIANTE DE ARQUITECTURA Tania Mejía (PUCE-SI)  
**AÑO:** 2013

#### 4.3.3 Distribución de la Planta

Para la distribución de la planta se tomó en cuenta las condiciones necesarias que permitan cumplir con todas las operaciones y servicios



que oferta la empresa, de manera eficiente, también se consideró el bienestar de los clientes.

Cada uno de los espacios se distribuye de la siguiente manera:

**Cuadro N° 35**  
**Distribución de la Planta**

ÁREAS	M <sup>2</sup>
Administrativa	28,17
Salas de velaciones	175,06
Sala de audio y video	14,47
Cafetería	183,24
Sala de espera	9,27
Área de formolización	24,30
Área de tanatopraxia	24,30
Baños	40,83
Bodega	14,47
Cuarto de limpieza	10,68
Caseta Vigilancia	6,21
<b>TOTAL ÁREA CONSTRUIDA</b>	<b>531,00</b>
20% Circulación	106,20
Área de recreación	247,7
Patio de maniobras	230,80
Parqueadero	487,42
<b>TOTAL ÁREA</b>	<b>1.603,12</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Estudiante de arquitectura Tania Mejía (PUCE-SI)

**AÑO:** 2013

El lugar donde se estableció la empresa de servicios exequiales, tiene un total de 1.603 m<sup>2</sup>, a continuación se detalla cada una de las áreas:

- **Área Administrativa:** En esta área se encuentra ubicada la gerencia, contabilidad e información y recepción, que son parte fundamental para el buen funcionamiento de la empresa.

- **Área sala de estar:** La sala de estar es el lugar idóneo donde familiares y amigos podrán descansar y mantener conversaciones, está situada en la parte delantera de las salas de velaciones.
- **Área de Sala de velaciones:** Esta es la área más principal de la empresa, se encuentra situada en la parte principal de la construcción, aquí se brindarán los servicios de velación.
- **Área de formolización:** Este espacio se encuentra ubicado en la parte posterior de las salas de velaciones junto al área de tanatopraxia, es el lugar donde se realiza la formolización de los cuerpos.
- **Área de tanatopraxia:** Dentro de esta área se encuentra lo referente a los insumos necesarios para realizar la reconstrucción de los cuerpos y el maquillaje del mismo, y está ubicado en la parte posterior de las salas de velaciones.
- **Área de audio y video:** En esta área se encuentran todos los equipos necesarios para el audio de las salas de velación, se ubica tras la sala de velación.
- **Área de Cafetería:** La zona de cafetería se ubica al lado derecho de las salas de velación, es un espacio perfecto para compartir con las amistades y familiares.
- **Área de parqueadero:** Este espacio se encuentra ubicado a la parte exterior del terreno. Es de uso exclusivo para los clientes de la empresa.
- **Área de bodega:** Esta área se encuentra en la parte posterior de la salas de velación, es un espacio asignado para guardar todos los insumos y equipos con los que cuenta la empresa.
- **Área cuarto de limpieza:** Este espacio está asignado para guardar todos los implementos de aseo y limpieza de toda la empresa, está ubicada en la parte delantera del área administrativa.
- **Área de servicios sanitarios:** Estos servicios están ubicados en la cafetería, junto a las salas de velación y otros en el área administrativa.

- **Caseta de vigilancia:** Esta área está ubicada en la parte delantera del edificio, es para el control de la vigilancia.
- **Área de recreación:** En este espacio los clientes pueden despejar la mente y encontrar la tranquilidad que en estos momentos de dolor se necesita.

#### 4.4 PRESUPUESTO TÉCNICO

##### 4.4.1 INVERSIÓN FIJA

Constituyen aquellos activos tangibles necesarios para arrancar con la actividad de servicios exequiales, en este tipo de inversión se identifican los siguientes activos:

##### 4.4.1.1 Terreno

Para la construcción de la empresa se cuenta con una superficie de terreno de:

**Cuadro N° 36**  
**Valoración de la superficie de terreno**

CONCEPTO	Valor m2	Extensión	Valor Comercial
Terreno	\$22,805	1.749 m <sup>2</sup>	39.886,00

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Municipio de Ibarra (Dpto. Planificación)

**AÑO:** 2013

El terreno está ubicado en la avenida el Retorno, las dimensiones del lote son de 1.749 m<sup>2</sup>.

#### 4.4.1.2 Edificio

##### Cuadro N° 37

##### Construcción

<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Edificio	80.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>80.000,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Estudiante de arquitectura Tania Mejía

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.3 Muebles y Enseres

##### Cuadro N° 38

##### Muebles y Enseres

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Escritorio	4	Unidad	260,00	1.040,00
Silla	4	Unidad	45,00	180,00
Archivador	3	Unidad	80,00	240,00
Estanterías	4	Unidad	220,00	880,00
Sillas sala de velación	100	Unidad	25,00	2.500,00
Mueble de cocina	1	Unidad	220,00	220,00
Juego de sala	2	Unidad	500,00	1.000,00
Juegos de mesas y sillas	9	Unidad	80,00	720,00
<b>TOTAL</b>				<b>6.780,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Mercado Libre Ecuador

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.4 Equipos

**Cuadro N° 39**

#### **Equipos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Refrigeradora pequeña	1	Unidad	250,00	250,00
Cafeteras	2	Unidad	100,00	200,00
Dispensador de agua	2	Unidad	70,00	140,00
Amplificador	1	Unidad	200,00	200,00
Parlantes	4	Unidad	25,00	100,00
Ventiladores	4	Unidad	85,00	340,00
Altar de velación	2	Unidad	400,00	800,00
Camilla para formolización	1	Unidad	600,00	600,00
Camilla para tanatopraxia	1	Unidad	250,00	250,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.880,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Su Casa - Mercado libre Ecuador

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.5 Equipos de Oficina

**Cuadro N° 40**

#### **Equipos de Oficina**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Teléfono	2	Unidad	50,00	100,00
Fax	1	Unidad	70,00	70,00
Wireless	1	Unidad	50,00	50,00
<b>TOTAL</b>				<b>220,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Su Casa

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.6 Equipo de Computación

**Cuadro N° 41**

#### **Equipos de Computación**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Equipo de computación + impresora.	4	Unidad	847,00	3.388,00
<b>TOTAL</b>				<b>3.388,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Word Computers

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.7 Implementos

**Cuadro N° 42**

#### **Implementos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Charoles	4	Unidad	10,00	40,00
Tasas y platos	10	Juego	12,00	120,00
Cucharas	4	Docenas	3,50	14,00
Basureros Grandes	4	Unidad	7,50	30,00
Basureros Pequeños	5	Unidad	4,00	20,00
Extintor	4	Unidad	25,00	100,00
<b>TOTAL</b>				<b>324,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Mi vajilla - Kiwi

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.8 Vehículo

**Cuadro N° 43**

##### **Vehículo**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO USD</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Auto-carroza	1	Unidad	30.000,00	30.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>30.000,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Mercado libre Ecuador

**AÑO:** 2013

#### 4.4.1.9 RESUMEN TOTAL INVERSIÓN FIJA

**Cuadro N° 44**

##### **Total Inversión Fija**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Terreno	39.886,00
Edificio	80.000,00
Muebles y Enseres	6.780,00
Equipos y Accesorios	2.880,00
Equipos de Oficina	220,00
Equipos de Computación	3.388,00
Implementos	324,00
Vehículo	30.000,00
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>	<b>163.478,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

#### 4.4.2 INVERSIÓN VARIABLE

La inversión variable tendrá un incremento del 3,82% por cada año, tomando en cuenta que es la tasa de inflación proyectada por el Banco Central del Ecuador para el año 2013, a excepción de aquellos rubros que provienen de las tablas preestablecidas como depreciaciones y gastos financieros.

#### 4.4.2.1 Costos Servicio 1

**Cuadro N° 45**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
<b>Féretros</b>			
Metálicos	173	80,00	13.840,00
Madera	116	100,00	11.600,00
<b>COSTO SERVICIO 1</b>	<b>289</b>		<b>25.440,00</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**FUENTE:** Talleres Tonato  
**AÑO:** 2013

**Cuadro N° 46**  
**Costos Servicio 2**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Candeleros	16	Unidad	48,00	768,00
Arreglos florales	120	Unidad	8,00	960,00
Velas	100	Unidad	1,20	120,00
Formol	250	Litros	0,36	90,00
Colorantes	20	Litros	0,25	5,00
Jabón desinfectante	20	Litros	0,62	12,40
Agujas hipodérmicas	5	Cajas	3,00	15,00
Guantes	5	Cajas	20,00	100,00
Maquillaje	5	Cajas	25,00	125,00
Hilo de suturar	5	Rollos	34,00	170,00
Plástico estrech	5	Rollos	15,00	75,00
Pega transparente	1	Caja	7,50	7,50
Cartón o espuma	1	Paca	29,00	29,00
Contenedores para el cuerpo	5	Unidad	35,00	175,00
Cera liquida	10	Litros	2,50	25,00
Libros recordatorios	60	Unidad	5,50	330,00
<b>COSTO SERVICIO 2</b>				<b>3.006,90</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**FUENTE:** Investigación Directa  
**AÑO:** 2013



**Cuadro N° 47  
Costos Servicio 3**

DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL	IESS PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	TOTAL
Personal en Tanatopraxia	1	450,00	5.400,00	656,10	450,00	318,00	6.824,10
<b>COSTO SERVICIO 3</b>							<b>6.824,10</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**Cuadro N° 48  
Total Costo Servicios**

DETALLE	VALOR
COSTO SERVICIO 1	25.440,00
COSTO SERVICIO 2	3.006,90
COSTO SERVICIO 3	6.824,10
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>35.271,00</b>

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

**4.4.2.2 Gastos Administrativos**

**Cuadro N° 49  
AÑO 1**

DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL	IESS PATRONAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	TOTAL
Gerente	1	500,00	6.000,00	729,00	500,00	318,00	7.547,00
Secretaria-Contadora	1	380,00	4.560,00	554,04	380,00	318,00	5.812,04
Recepcionista	1	318,00	3.816,00	463,64	318,00	318,00	4.915,64
Aux. de Servicios	1	318,00	3.816,00	463,64	318,00	318,00	4.915,64
Persona Vigilancia	1	450,00	5.400,00	656,10	450,00	318,00	6.824,10
<b>TOTAL</b>							<b>30.014,43</b>

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

#### 4.4.2.3 Gastos Generales Administrativos

**Cuadro N° 50**

<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Insumos de Limpieza	25,00	300,00
Materiales de Oficina	10,00	120,00
Electricidad	25,00	300,00
Agua potable	20,00	240,00
Mantenimiento	15,00	180,00
Combustible vehículo	50,00	600,00
Teléfono	40,00	480,00
Publicidad	80,00	960,00
<b>TOTAL</b>	<b>265,00</b>	<b>3.180,00</b>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

#### 4.4.2.4 CÁLCULO CAPITAL DE TRABAJO

**Cuadro N° 51**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Costos Servicio	35.271,00
Gastos Administrativos	30.014,43
Gastos Generales Administrativos	3.180,00
<b>TOTAL</b>	<b>68.465,43</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

#### 4.4.2.5 CAPITAL DE TRABAJO

Como capital de operación, el proyecto ha programado, establecerlo para un mes a fin de poder entrar en operación, asignando un presupuesto de arranque, siendo un tiempo considerable, el mismo que queda estructurado en los siguientes rubros:

**Cuadro N° 52**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
Costos Servicios	35.271,00	2.939,25
Gastos Administrativos	30.014,43	2.501,20
Gastos Generales Administrativos	3.180,00	265,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>5.705,45</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

#### **4.4.3 INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO**

**Cuadro N° 53**

<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>
Inversión Fija	163.478,00
Capital de Trabajo	5.705,45
<b>TOTAL</b>	<b>169.183,45</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

#### **4.4.5 FINANCIAMIENTO**

La inversión total de proyecto alcanza un valor de 169.183,45 dólares, de los cuales un 30% del monto total de la inversión es financiado por recursos propios esto es 50.755,04 dólares y el otro restante que es el 70% es financiado con recursos externos mediante préstamo al sistema financiero por un valor de 118.428,42 dólares.

El financiamiento para cubrir la inversión se lo obtendrá con recursos de la Corporación Financiera Nacional mediante un crédito, a una tasa activa del 8,17% anual a 5 años plazo, la amortización de la deuda se realiza mediante pagos trimestrales de capital e interés.

**Cuadro N° 54**

		<b>FINANCIAMIENTO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>	<b>PROPIO (30%)</b>	<b>CRÉDITO (70%)</b>
Inversión Fija	163.478,00	49.043,40	114.434,60
Capital de Trabajo	5.705,46	1.711,64	3.993,82
<b>TOTAL</b>	<b>169.183,46</b>	<b>50.755,04</b>	<b>118.428,42</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

## CAPÍTULO V

### 5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

#### 5.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El presente proyecto de servicios exequiales, de acuerdo a los resultados iniciales establece el siguiente estado de situación inicial:

#### Cuadro N° 55

#### Estado de Situación Inicial

<b>INVERSIÓN</b>		<b>APORTE FINANCIADO</b>	
<b>Inversión Variable:</b>		Aporte Financiado	\$ 118.428,42
Capital de trabajo	<b>5.705,46</b>		
<b>Total Inversión Variable</b>	<b>\$ 5.705,46</b>	<b>Total Aporte Financiado</b>	<b>\$ 118.428,42</b>
<b>Inversión Fija:</b>			
Terreno	39.886,00		
Edificio	80.000,00		
Equipos	2.880,00		
Muebles y enseres	6.780,00	<b>INVERSIÓN PROPIA:</b>	
Equipo de computación	3.388,00	Inversión propia	<b>50.755,04</b>
Equipo de oficina	220		
Accesorios	324	<b>Total Inversión Propia</b>	<b>\$ 50.755,04</b>
Vehículo	30.000,00		
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>\$ 163.478,00</b>		
		<b>TOTAL APORTE FINANCIADO E INVERSIÓN PROPIA</b>	<b>\$ 169.183,46</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 169.183,46</b>		

FUENTE: Costos Estudio Técnico

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

## 5.2 DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS

Son los valores obtenidos por la venta de cada uno de los servicios que brindará la empresa de servicios exequiales en su vida útil; los mismos que servirán para cubrir todos los gastos que se incurrirán en la misma.

Para determinar los ingresos que proporciona la empresa, se procedió de la siguiente manera: la cantidad de fallecidos que harán uso de los servicios exequiales multiplicados por el precio. Este proceso se lo efectuará en todos los años considerados como vida útil del proyecto y estableciendo tanta lo cantidad como el precio, los mismos que se detallan en el estudio de mercado.

**Cuadro N° 56**

### Proyección de Ingresos

<b>AÑOS</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>SERVICIOS</b>					
<b>Servicio Económico</b>					
Cantidad	148	149	151	153	155
Precio	500,00	519,10	538,93	559,52	580,89
<b>Ingresos</b>	<b>74.000,00</b>	<b>77.345,90</b>	<b>81.378,37</b>	<b>85.606,06</b>	<b>90.037,99</b>
<b>Servicio Integral</b>					
Cantidad	95	96	98	99	100
Precio	900,00	934,38	970,07	1.007,13	1.045,60
<b>Ingresos</b>	<b>85.500,00</b>	<b>89.700,48</b>	<b>95.067,18</b>	<b>99.705,88</b>	<b>104.560,25</b>
<b>Servicio Prémium</b>					
Cantidad	46	47	47	48	48
Precio	1.200,00	1.245,84	1.293,43	1.342,84	1.394,14
<b>Ingresos</b>	<b>55.200,00</b>	<b>58.554,48</b>	<b>60.791,26</b>	<b>64.456,33</b>	<b>66.918,56</b>
<b>TOTAL</b>	<b>214.700,00</b>	<b>225.600,86</b>	<b>237.236,82</b>	<b>249.768,27</b>	<b>261.516,80</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**FUENTE:** Estudio de mercado  
**AÑO:** 2013

### 5.3 DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS

Son todos los gastos que tiene la empresa, para cumplir con las necesidades y expectativas de los clientes, con el propósito de brindar un servicio de calidad.

La determinación de costos y gastos se lo efectuó en base a todas las transacciones que se efectuarán en el proyecto.

#### 5.3.1 PROYECCIÓN DE COSTOS SERVICIO

**Cuadro N° 57**

**Proyección Costo Servicio 1**

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO 2014	2015	2016	2017	2018
<b>COSTOS DIRECTOS</b>							
<b>FÉRETROS</b>							
Metálicos	173	80,00	13.840,00	14.368,69	14.917,57	15.487,42	16.079,04
Madera	116	100,00	11.600,00	12.043,12	12.503,17	12.980,79	13.476,65
<b>COSTO SERVICIO1</b>	<b>289</b>		<b>25.440,00</b>	<b>26.411,81</b>	<b>27.420,74</b>	<b>28.468,21</b>	<b>29.555,70</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

### Cuadro N° 58

#### Proyección Costo Servicio 2

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO 2014	2015	2016	2017	2018
<b>OTROS COSTOS</b>							
Candeleros	16	48,00	768,00	797,34	827,80	859,42	892,25
Arreglos florales	120	8,00	960,00	996,67	1.034,74	1.074,27	1.115,31
Velas	100	1,20	120,00	124,58	129,34	134,28	139,41
Formol	250	0,36	90,00	93,44	97,01	100,71	104,56
Colorantes	20	0,25	5,00	5,19	5,39	5,60	5,81
Jabón desinfectante	20	0,62	12,40	12,87	13,37	13,88	14,41
Agujas hipodérmicas	5	3,00	15,00	15,57	16,17	16,79	17,43
Guantes	5	20,00	100,00	103,82	107,79	111,90	116,18
Maquillaje	5	25,00	125,00	129,78	134,73	139,88	145,22
Hilo de suturar	5	34,00	170,00	176,49	183,24	190,24	197,50
Plástico estrech	5	15,00	75,00	77,87	80,84	83,93	87,13
Pega transparente	1	7,50	7,50	7,79	8,08	8,39	8,71
Cartón o espuma	1	29,00	29,00	30,11	31,26	32,45	33,69
Contenedores para el cuerpo	5	35,00	175,00	181,69	188,63	195,83	203,31
Cera liquida	10	2,50	25,00	25,96	26,95	27,98	29,04
Libros recordatorios	60	5,50	330,00	342,61	355,69	369,28	383,39
<b>COSTO SERVICIO 2</b>			<b>3.006,90</b>	<b>3.121,76</b>	<b>3.241,01</b>	<b>3.364,82</b>	<b>3.493,36</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

### Cuadro N° 59

#### Proyección Costo Servicio 3

DETALLE	VALOR TOTAL AÑO 2014	2015	2016	2017	2018
<b>PERSONAL DIRECTO</b>	<b>6.824,10</b>	<b>7.590,90</b>	<b>7.880,88</b>	<b>8.181,93</b>	<b>8.494,47</b>
Salario mensual	450,00	467,19	485,04	503,57	522,80
Salario anual	5.400,00	5.606,28	5.820,44	6.042,78	6.273,61
Aporte Patronal	656,10	681,16	707,18	734,20	762,24
Décimo Tercer sueldo	450,00	467,19	485,04	503,57	522,80
Décimo Cuarto sueldo	318,00	330,15	342,76	355,85	369,45
Vacaciones		38,93	40,42	41,96	43,57
Fondos de Reserva		467,19	485,04	503,57	522,80
<b>COSTO SERVICIO 3</b>	<b>6.824,10</b>	<b>7.590,90</b>	<b>7.880,88</b>	<b>8.181,93</b>	<b>8.494,47</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013



**Cuadro N° 60**  
**Total Costo Servicio**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR TOTAL AÑO 2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
COSTO SERVICIO 1	25.440,00	26.411,81	27.420,74	28.468,21	29.555,70
COSTO SERVICIO 2	3.006,90	3.121,76	3.241,01	3.364,82	3.493,36
COSTO SERVICIO 3	6.824,10	7.590,90	7.880,88	8.181,93	8.494,47
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>35.271,00</b>	<b>37.124,47</b>	<b>38.542,63</b>	<b>40.014,96</b>	<b>41.543,53</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**5.3.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS**

**Cuadro N° 61**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR TOTAL AÑO 2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Gerente</b>	<b>7.547,00</b>	<b>8.397,65</b>	<b>8.718,44</b>	<b>9.051,49</b>	<b>9.397,26</b>
Salario mensual	500,00	519,10	538,93	559,52	580,89
Salario anual	6.000,00	6.229,20	6.467,16	6.714,20	6.970,68
Aporte Patronal	729,00	756,85	785,76	815,78	846,94
Décimo Tercer sueldo	500,00	519,10	538,93	559,52	580,89
Décimo Cuarto sueldo	318,00	330,15	342,76	355,85	369,45
Vacaciones		43,26	44,91	46,63	48,41
Fondos de Reserva		519,10	538,93	559,52	580,89
<b>Secretaria-Contador</b>	<b>5.812,04</b>	<b>6.034,06</b>	<b>6.264,56</b>	<b>6.503,87</b>	<b>6.752,31</b>
Salario mensual	380,00	394,52	409,59	425,23	441,48
Salario anual	4.560,00	4.734,19	4.915,04	5.102,79	5.297,72
Aporte Patronal	554,04	575,20	597,18	619,99	643,67
Décimo Tercer sueldo	380,00	394,52	409,59	425,23	441,48
Décimo Cuarto sueldo	318,00	330,15	342,76	355,85	369,45
Vacaciones		32,88	34,13	35,44	36,79
Fondos de Reserva		394,52	409,59	425,23	441,48
<b>Recepcionista</b>	<b>4915,644</b>	<b>5.461,08</b>	<b>5.669,69</b>	<b>5.886,28</b>	<b>6.111,13</b>
Salario mensual	318	330,15	342,76	355,85	369,45
Salario anual	3816	3.961,77	4.113,11	4.270,23	4.433,35
Aporte Patronal	463,644	481,36	499,74	518,83	538,65
Décimo Tercer sueldo	318	330,15	342,76	355,85	369,45

Décimo Cuarto sueldo	318	330,15	342,76	355,85	369,45
Vacaciones		27,51	28,56	29,65	30,79
Fondos de Reserva		330,15	342,76	355,85	369,45
<b>Aux. de Servicios</b>	<b>4915,644</b>	<b>5.461,08</b>	<b>5.669,69</b>	<b>5.886,28</b>	<b>6.111,13</b>
Salario mensual	318	330,15	342,76	355,85	369,45
Salario anual	3816	3.961,77	4.113,11	4.270,23	4.433,35
Aporte Patronal	463,644	481,36	499,74	518,83	538,65
Décimo Tercer sueldo	318	330,15	342,76	355,85	369,45
Décimo Cuarto sueldo	318	330,15	342,76	355,85	369,45
Vacaciones		27,51	28,56	29,65	30,79
Fondos de Reserva		330,15	342,76	355,85	369,45
<b>Persona Vigilancia</b>	<b>6824,1</b>	<b>7.590,90</b>	<b>7.880,88</b>	<b>8.181,93</b>	<b>8.494,47</b>
Salario mensual	450	467,19	485,04	503,57	522,80
Salario anual	5400	5.606,28	5.820,44	6.042,78	6.273,61
Aporte Patronal	656,1	681,16	707,18	734,20	762,24
Décimo Tercer sueldo	450	467,19	485,04	503,57	522,80
Décimo Cuarto sueldo	318	330,15	342,76	355,85	369,45
Vacaciones		38,93	40,42	41,96	43,57
Fondos de Reserva		467,19	485,04	503,57	522,80
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>30.014,43</b>	<b>32.944,78</b>	<b>34.203,27</b>	<b>35.509,84</b>	<b>36.866,31</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

### 5.3.3 GASTOS GENERALES ADMINISTRATIVOS

Cuadro N° 62

DETALLE	MENSUAL	AÑO 2014	2015	2016	2017	2018
Insumos de Limpieza	25,00	300,00	311,46	323,36	335,71	348,53
Materiales de Oficina	10,00	120,00	124,58	129,34	134,28	139,41
Electricidad	25,00	300,00	311,46	323,36	335,71	348,53
Agua potable	20,00	240,00	249,17	258,69	268,57	278,83
Mantenimiento	15,00	180,00	186,88	194,01	201,43	209,12
Combustible vehículo	50,00	600,00	622,92	646,72	671,42	697,07
Teléfono	40,00	480,00	498,34	517,37	537,14	557,65
Publicidad	80,00	960,00	996,67	1.034,74	1.074,27	1.115,31
<b>TOTAL</b>	<b>265,00</b>	<b>3.180,00</b>	<b>3.301,48</b>	<b>3.427,59</b>	<b>3.558,53</b>	<b>3.694,46</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

### 5.3.4 GASTOS DIFERIDOS

Constan los gastos iniciales para la creación de la empresa, como los gastos que se incurre en los trámites como son: patentes, registro sanitario, bomberos, entre otros; así como los gastos del estudio de factibilidad para el arranque del proyecto.

**Cuadro N° 63**

#### **Gastos Diferidos**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL USD</b>
Gastos de constitución	500,00
Estudio de factibilidad	700,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.200,00</b>
Imprevistos	<b>60,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.200,60</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

### 5.3.5 DEPRECIACIONES

Las depreciaciones de los activos fijos de la empresa, se calcularán en base al método de línea recta, de acuerdo al Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (SRI), aplicando los siguientes porcentajes:

**Cuadro N° 64**

#### **Porcentaje Depreciaciones**

<b>DETALLE</b>	<b>VIDA ÚTIL AÑOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Edificio</b>	<b>20</b>	<b>5%</b>
<b>Muebles y Enseres</b>	<b>10</b>	<b>10%</b>
<b>Equipos</b>	<b>10</b>	<b>10%</b>
<b>Equipos de Oficina</b>	<b>10</b>	<b>10%</b>
<b>Equipos de Computación</b>	<b>3</b>	<b>3,33%</b>
<b>Implementos</b>	<b>5</b>	<b>20%</b>
<b>Vehículo</b>	<b>5</b>	<b>20%</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**FUENTE:** SRI  
**AÑO:** 2013

## Cuadro N° 65

### Cálculo de Depreciaciones

AÑOS	COSTO ANUAL	VALOR RESIDUAL	1	2	3	4	5
ACTIVOS							
Edificio	80.000,00	4.000,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00
Muebles y Enseres	6.780,00	678,00	610,20	610,20	610,20	610,20	610,20
Equipos	2.880,00	288,00	259,20	259,20	259,20	259,20	259,20
Equipos de Oficina	220,00	22,00	19,80	19,80	19,80	19,80	19,80
Equipos de Computación	3.388,00	1.129,33	752,89	752,89	752,89		
Implementos	324,00	64,80	51,84	51,84	51,84	51,84	51,84
Vehículo	30.000,00	6.000,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>123.592,00</b>	<b>12.182,13</b>	<b>10.293,93</b>	<b>10.293,93</b>	<b>10.293,93</b>	<b>9.541,04</b>	<b>9.541,04</b>

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

### 5.3.6 GASTOS FINANCIEROS

El crédito en la Corporación Financiera Nacional es de 118.428,42 dólares, a una tasa de interés del 8,17% pagadero a 5 años plazo con cuotas trimestrales de 7.272,43 dólares.

**Monto:** 118.428,42

**Tasa de Interés:** 8,17%

**Plazo:** 5 años (trimestrales)

**Cuadro N° 66**  
**Tabla de Amortización**

No.	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	118.428,42			
1	113.574,89	2.418,90	4.853,53	7.272,43
2	108.622,22	2.319,77	4.952,67	7.272,43
3	103.568,40	2.218,61	5.053,82	7.272,43
4	98.411,35	2.115,38	5.157,05	7.272,43
5	93.148,97	2.010,05	5.262,38	7.272,43
6	87.779,11	1.902,57	5.369,86	7.272,43
7	82.299,56	1.792,89	5.479,54	7.272,43
8	76.708,10	1.680,97	5.591,46	7.272,43
9	71.002,43	1.566,76	5.705,67	7.272,43
10	65.180,22	1.450,22	5.822,21	7.272,43
11	59.239,09	1.331,31	5.941,13	7.272,43
12	53.176,62	1.209,96	6.062,47	7.272,43
13	46.990,32	1.086,13	6.186,30	7.272,43
14	40.677,67	959,78	6.312,66	7.272,43
15	34.236,07	830,84	6.441,59	7.272,43
16	27.662,91	699,27	6.573,16	7.272,43
17	20.955,50	565,02	6.707,42	7.272,43
18	14.111,08	428,02	6.844,42	7.272,43
19	7.126,87	288,22	6.984,21	7.272,43
20	(0,00)	145,57	7.126,87	7.272,43

**FUENTE:** Corporación Financiera Nacional

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

### 5.3.5.1 Total gastos financieros

**Cuadro N° 67**

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
<b>CONCEPTO</b>						
<b>INTERÉS</b>	9.072,66	7.386,48	5.558,25	3.576,02	1.426,82	<b>27.020,23</b>
<b>CAPITAL</b>	20.017,07	21.703,25	23.531,48	25.513,71	27.662,91	<b>118.428,42</b>

**FUENTE:** Tabla de Amortización

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

## 5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Con toda la información recolectada anteriormente, tanto de los ingresos como de los gastos proyectados que tendrá la empresa, se puede establecer la realización de los estados financieros de Resultados y del Flujo de Efectivo, programados para cinco años, de la siguiente manera:

### 5.4.1 Estado de Resultados

En el siguiente cuadro se detalla el total de ingresos y egresos que tiene el presente proyecto:

**Cuadro N° 68**

#### ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Ventas Netas</b>	<b>214.700,00</b>	<b>225.600,86</b>	<b>237.236,82</b>	<b>249.768,27</b>	<b>261.516,80</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>35.271,00</b>	<b>37.124,47</b>	<b>38.542,63</b>	<b>40.014,96</b>	<b>41.543,53</b>
Personal Servicios	6.824,10	7.590,90	7.880,88	8.181,93	8.494,47
Insumos	3.006,90	3.121,76	3.241,01	3.364,82	3.493,36
Material directo	25.440,00	26.411,81	27.420,74	28.468,21	29.555,70
<b>(-) Gasto Administrativo</b>	<b>43.728,96</b>	<b>45.543,52</b>	<b>46.890,05</b>	<b>47.535,14</b>	<b>48.986,49</b>
Personal administrativo	30.014,43	32.944,78	34.203,27	35.509,84	36.866,31
Materiales de oficina	120,00	124,58	129,34	134,28	139,41
Insumos de limpieza	300,00	311,46	323,36	335,71	348,53
Servicios básicos	540,00	560,63	582,05	604,28	627,36
Gastos Diferidos	1.200,60				
Depreciación	10.293,93	10.293,93	10.293,93	9.541,04	9.541,04
Mantenimiento	180,00	186,88	194,01	201,43	209,12
Combustible Vehículo	600,00	622,92	646,72	671,42	697,07
Teléfono	480,00	498,34	517,37	537,14	557,65
<b>(-) Gasto de ventas</b>	<b>960,00</b>	<b>996,67</b>	<b>1.034,74</b>	<b>1.074,27</b>	<b>1.115,31</b>
Publicidad	960,00	996,67	1.034,74	1.074,27	1.115,31
<b>Utilidad operacional</b>	<b>134.740,04</b>	<b>141.936,20</b>	<b>150.769,40</b>	<b>161.143,90</b>	<b>169.871,47</b>
<b>(-) MOVIMIENTO FINANCIERO</b>					
<b>(-) Gastos financieros</b>	<b>9.072,66</b>	<b>7.386,48</b>	<b>5.558,25</b>	<b>3.576,02</b>	<b>1.426,82</b>
Intereses Pagados	9.072,66	7.386,48	5.558,25	3.576,02	1.426,82
<b>Utilidad antes de participación trabajadores</b>	<b>125.667,38</b>	<b>134.549,72</b>	<b>145.211,15</b>	<b>157.567,88</b>	<b>168.444,65</b>
Participación trabajadores 15%	18.850,11	20.182,46	21.781,67	23.635,18	25.266,70
<b>Utilidad antes pago de impuestos</b>	<b>106.817,27</b>	<b>114.367,26</b>	<b>123.429,48</b>	<b>133.932,70</b>	<b>143.177,95</b>
Impuesto a la renta (según base imponible)	21.370,55	24.013,04	27.184,82	30.860,94	34.096,78
<b>Utilidad neta</b>	<b>85.446,73</b>	<b>90.354,22</b>	<b>96.244,66</b>	<b>103.071,75</b>	<b>109.081,17</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

(\*) Calculo del Impuesto a la Renta según Base Imponible, por ser persona natural obligada a llevar contabilidad.

## 5.4.2 Flujo de Efectivo

A continuación se presenta el flujo de efectivo con el que cuenta la empresa, luego de realizar todos los cálculos necesarios:

**Cuadro N° 69**

### FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

DETALLE	AÑO 0	2014	2015	2016	2017	2018
Inversión	169.183,46	-				
Utilidad del Ejercicio		83.863,27	88.770,76	94.661,20	101.134,66	107.144,07
<b>(+)Depreciaciones</b>		10.293,93	10.293,93	10.293,93	9.541,04	9.541,04
(-)Reinversión (software)					3.388,00	
<b>(-)Pago capital</b>		20.017,07	21.703,25	23.531,48	25.513,71	27.662,91
(+)Recuperación Capital de Trabajo						5.705,45
<b>FLUJO NETO</b>	<b>169.183,46</b>	<b>74.140,13</b>	<b>77.361,44</b>	<b>81.423,65</b>	<b>81.773,99</b>	<b>94.727,65</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

## 5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.5.1 DETERMINACIÓN DE LA TASA DE REDESCUENTO

**Cuadro N° 70**

#### Tasa de Redescuento

	VALOR	PORCENTAJE APORTACIÓN	TASA DE PONDERACIÓN %	TASA PONDERADA %
<b>PROPIO</b>	50.755,04	0,30	4,53	1,36
<b>FINANCIADO</b>	118.428,42	0,70	8,17	5,72
<b>TOTAL</b>	<b>169.183,46</b>	<b>1,00</b>	<b>12,70</b>	<b>7,08</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
FUENTE: Banco Central del Ecuador  
AÑO: 2013

#### Cálculo de la tasa de redescuento

$$TR = (1 + KP) (1 + Inf.) - 1$$

$$TR = (1 + 0,0708) (1 + 0,0382) - 1 = 0,1117 * 100 = 11,17\%$$

De donde:

### Cuadro N° 71

#### Simbología

Costo de oportunidad	0,0708
Riesgo País	0,0382
Tasa de Redescuento	11,17%

**ELABORACIÓN:** La Autora

**FUENTE:** Banco Central del Ecuador

**AÑO:** 2013

**Interpretación:** El 11,17% constituirá la tasa de descuento para ser aplicado en los indicadores económicos.

#### 5.5.2 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

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

De donde:

**VAN:** Valor Actual Neto

**FNE:** Flujos Netos de Efectivo

**II:** Inversión Inicial

**i :** Tasa de redescuento

**n :** Tiempo de vida útil del proyecto o inversión

**Inversión=** 169.183,46

**Tasa de redescuento =** 11,17%



**Cuadro N° 72**  
**Flujos Netos de Efectivo Actualizados**

<b>PERIODO</b>	<b>FLUJOS NETOS DE EFECTIVO</b>	<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS (11,17%)</b>
1	74.140,13	66.690,77
2	77.361,44	62.596,40
3	81.423,65	59.263,56
4	81.773,99	53.538,32
5	94.727,65	55.787,74
<b>TOTAL</b>	<b>409.426,86</b>	<b>297.876,79</b>

FUENTE: FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO  
ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**VAN= -169.183,46+304.849,13**

**VAN= 128.693,34**

**Interpretación:** El valor actual neto es mayor a cero, por lo tanto el proyecto es atractivo y conviene ejecutarlo, por tener un valor positivo.

### **5.5.3 TASA INTERNA DE RETORNO**

La fórmula para la TIR es la siguiente:

$$TIR = -II + \sum FEF (1 + Tir)^n$$

### Cuadro N° 73

#### Flujos Netos de Efectivo

PERIODO	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO
1	74.140,13
2	77.361,44
3	81.423,65
4	81.773,99
5	94.727,65
<b>TOTAL</b>	<b>409.426,86</b>

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

AÑO: 2013

**TIR= 0,3721=37,21%**

**Interpretación:** La tasa interna de retorno es de 37,21% lo que determina que el proyecto es factible, ya que la TIR es mayor que la tasa de redescuento de 11,17%.

#### 5.5.4 RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Para el cálculo de la relación beneficio costo se aplicó la tasa de redescuento del 11,17% con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}(1+i)^n}{\sum \text{Egresos}(1+i)^n}$$

**Cuadro N° 74  
Beneficio-Costo**

<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS (11,17%)</b>
1	214.700,00	193.127,64
2	225.600,86	182.543,15
3	237.236,82	172.670,95
4	249.768,27	163.526,01
5	261.516,80	154.014,48
<b>TOTAL</b>	<b>1.188.822,75</b>	<b>865.882,24</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

**Cuadro N° 75  
Beneficio-Costo**

<b>AÑOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>EGRESOS ACTUALIZADOS (11,17)</b>
1	89.032,62	80.086,91
2	91.051,14	73.673,31
3	92.025,67	66.980,16
4	92.200,39	60.364,60
5	93.072,15	54.812,77
<b>TOTAL</b>	<b>457.381,97</b>	<b>335.917,75</b>

ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

Aplicando la fórmula tenemos:

$$B/C = \frac{865.882,24}{335.917,75}$$

**B/C = \$ 2,58**

**Interpretación:** El resultado nos indica que el proyecto es factible, ya que supera a \$1,00; lo que representa que los ingresos que generará las ventas si cubrirán los gastos del proyecto. Por cada \$1,00 que se gasta se obtendrá \$1,58 de utilidad.

## 5.5.5 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Cuadro N° 76

### Tiempo de Recuperación de la Inversión

Años Flujos	FLUJOS NETOS.	FLUJOS NETOS ACUMULADOS	INVERSIÓN
0			169.183,46
1	74.140,13	74.140,13	95.043,33
2	77.361,44	151.501,57	17.681,89
3	81.423,65	232.925,22	-63.741,76
4	81.773,99	314.699,21	-145.515,75
5	94.727,65	409.426,86	-240.243,40

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

$$169.183,46 - 151.501,57 = 17.681,89$$

$$81.423,65 / 12 = 6.785,30$$

$$17.681,89 / 6.785,30 = 2,61 = 3$$

El tiempo de recuperación es de 2 años, 3 meses.

**Interpretación:** La recuperación de la inversión será en 2 años, 3 meses; lo que hace que el proyecto sea factible por el corto tiempo en que se recupera la inversión.

## CAPÍTULO VI

### 6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y LEGAL

#### 6.1 LA EMPRESA

La empresa de servicios exequiales está dedicada a brindar todos los servicios funerarios necesarios que necesita los clientes en estos momentos de dolor, será una empresa de tipo privado ya que el capital será con fondos particulares.

##### 6.1.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.

Para la selección del nombre de la empresa se ha tomado en cuenta el lugar de ubicación que tendrá la misma; razón por la cual la empresa de servicios exequiales llevará el nombre de: “**Servicios Exequiales El Retorno**”.

##### 6.1.2 LOGOTIPO DE LA EMPRESA

Gráfico N° 19  
Logotipo Empresa



ELABORACIÓN: La Autora  
AÑO: 2013

## **6.2 CONFORMACIÓN JURÍDICA**

Para la constitución legal, el proyecto estará representado por una persona natural obligada a llevar contabilidad, la cual para su libre ejercicio requerirá la obtención del permiso de funcionamiento, registro sanitario, patente otorgado por el municipio, el RUC y el permiso respectivo por el cuerpo de bomberos.

### **6.2.1 Permiso Sanitario**

El registro sanitario es necesario obtenerlo para el buen funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales, sujetas al control sanitario; en el caso de “Servicios Exequiales El Retorno” es indispensable obtener este permiso para poder funcionar en la ciudad.

Para obtener el permiso sanitario se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

### **6.2.2 Certificados de Salud**

En el caso de la empresa, este permiso debe sacar el personal que va a estar sujeto a manipulación de alimentos y que tenga contacto con los cadáveres.

### **6.2.3 Patente Municipal**

Este es un permiso obligatorio que se debe sacar en el municipio, para obtenerlo es necesario cumplir con los siguientes documentos:

- Copia de la cédula de identidad o del RUC
- Permiso del cuerpo de Bomberos
- Capital con el que opera o invierte en el negocio
- Dirección en donde va estar ubicada la actividad económica
- Se deberá pagar mensualmente.

### **6.2.4 Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

Por ser representada la empresa por una persona natural, se debe realizar los siguientes procedimientos para obtener el RUC:

- Original y copia de la cédula de identidad del contribuyente
- Presentación de la papeleta de votación
- Original y copia de cualquier de los requisitos para determinar la dirección del domicilio y del local:
  - a) Original y copia de la planilla de cualquiera de los servicios básicos a nombre del sujeto pasivo de cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción

- b) Estados de cuenta bancario o de tarjetas de crédito de cualquiera de los tres últimos meses a nombre del sujeto pasivo
  - c) Original y copia del impuesto predial a nombre del sujeto pasivo, puede ser del año en el que realizan la inscripción o del inmediato anterior
  - d) Copia del contrato de arrendamiento inscrito en el respectivo juzgado de inquilinato o legalizado ante un notario
- En caso de que se va actualizar como obligados a llevar contabilidad, deberán presentar una carta suscrita por el contador del sujeto pasivo con la copia de la cédula de identidad adjunta, certificando su labor o contractual con el contribuyente.

### **6.2.5 Permiso del Cuerpo de Bomberos**

Para obtener el permiso del cuerpo de bomberos es necesario cumplir con los siguientes procedimientos:

- Copia de la cédula de identidad
- Inspección por parte de los bomberos para ver si tienen un extintor polvo químico seco
- El costo es de \$3.00

## **6.3 PROPUESTA ADMINISTRATIVA**

### **6.3.1 Misión**

Brindar a la ciudadanía servicios exequiales de calidad que promueva un ambiente armónico y de paz, con características sociales para estos momentos de dolor, ofreciendo instalaciones cómodas, atención personalizada y humanitaria requerida para lograr la tranquilidad en estos momentos.



### 6.3.2 Visión

Convertirse en los próximos cinco años como la principal empresa en la prestación de servicios exequiales a nivel local y nacional, a través de una atención personalizada con altos estándares de calidad en la atención a nuestros clientes, apoyados con un equipo humano competente.

### 6.3.3 Políticas

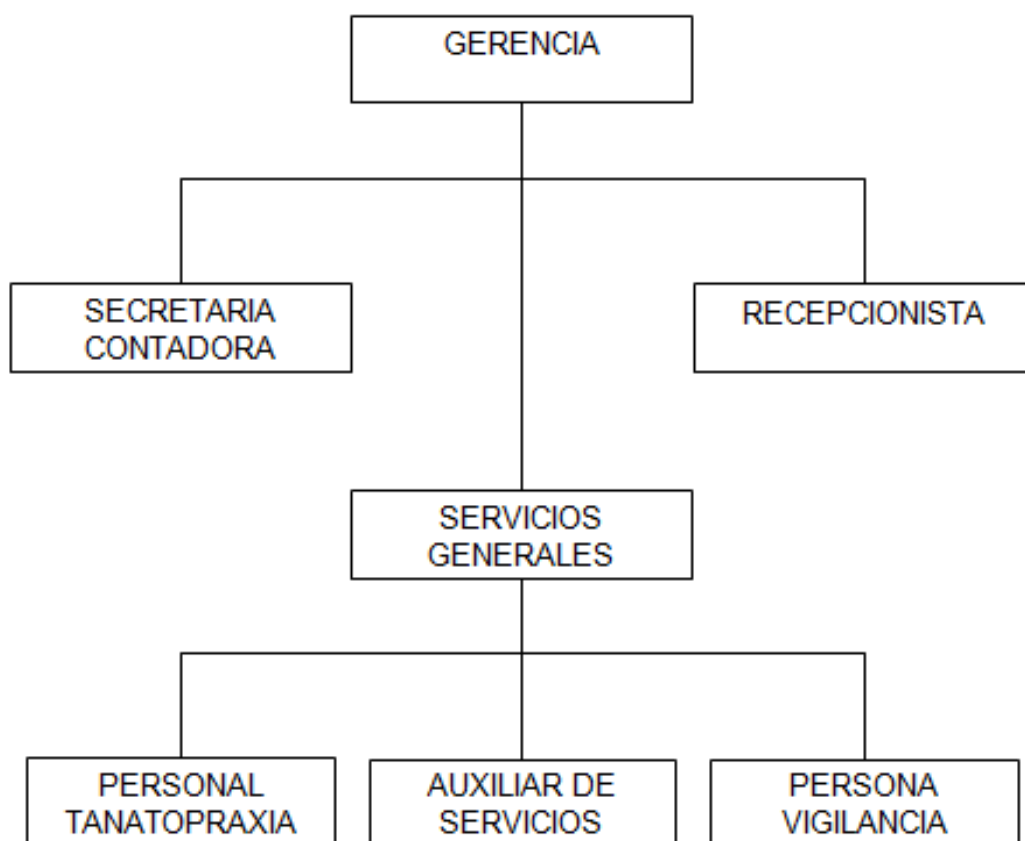
- Trato cordial para los clientes como para los trabajadores de la empresa.
- Brindar la misma atención ágil y oportuna a todas las personas que soliciten nuestro servicio.
- Cumplir eficientemente con el servicio.

### 6.3.4 Valores

- **Responsabilidad:** Nos proponemos llegar al resultado óptimo en cada tarea que desarrollamos. Cada integrante de la empresa brinda lo mejor de sí.
- **Amabilidad:** El trato cordial debe ser la identificación de la empresa más aún cuando las personas atraviesan momentos difíciles.
- **Honestidad:** Valoramos la integridad y la autenticidad en lo que hacemos y en nuestras relaciones con los demás.
- **Respeto:** Nos proponemos escuchar y tratar de comprender a todas las personas sin ningún prejuicio social.
- **Humanidad:** Demostrar calidad humana y sensibilidad en la atención a nuestros clientes.

## 6.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gráfico N° 20



U  
**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

## 6.5 MANUAL DE FUNCIONES

Para el correcto funcionamiento de la empresa se contratará al personal necesario y adecuado, para la ejecución de cada una de las funciones administrativas y operativas, así como las del personal de apoyo.

A continuación se presenta las actividades que deberá cumplir cada uno del personal:



**CARGO:** GERENTE

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

- Elaboración y ejecución de estrategias.
- Supervisión de los procesos definidos para cada área.
- Toma de decisiones en aspectos relevantes para el crecimiento de la empresa.
- Realizar contratos con proveedores.
- Atender los requerimientos de los usuarios del servicio.
- Selección y control del personal contratado.
- Solucionar conflictos e inconvenientes que se presenten con el personal.

**PERFIL:**

- Estabilidad emocional
- Liderazgo
- Trabajo a presión
- Responsabilidad
- Honestidad

**REQUISITOS:**

- Título Superior en Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Administración de Empresas o afines.
- Experiencia mínima de 2 años en puestos similares.
- Edad de 25 a 40 años.



**CARGO:** SECRETARIA-CONTADORA

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

- Realizar las actividades laborales encomendadas por la gerencia.
- Atención a clientes y proveedores.
- Preparar oficios, cartas, entre otros.
- Archivar toda la documentación.
- Reportes presupuestarios, contables y financieros.
- Obligaciones legales, tributarias y laborales.
- Recaudación y control de cuentas usuarios.
- Pagos cuentas pendientes, nómina empleados, declaraciones de impuestos.
- Elaboración de estados financieros anuales.

**PERFIL:**

- Estabilidad emocional
- Responsabilidad
- Trabajo a presión
- Honestidad
- Empatía

**REQUISITOS:**

- Contador Público Autorizado CPA.
- Experiencia en el cargo.
- Sólidos conocimientos de normativa contable (NIC), tributaria, legal y laboral.
- Experiencia en el manejo de programas contables y paquetes informáticos.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Edad de 25 a 40 años.



**CARGO:** RECEPCIONISTA

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

- Recepción de los clientes que ingresen a la empresa.
- Asesoramiento personalizado a clientes sobre los servicios exequiales.
- Controlar y atención cafetería.

**PERFIL:**

- Estabilidad emocional
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Buena presencia
- Responsabilidad
- Trabajo a presión.

**REQUISITOS:**

- Mínimo Bachiller.
- Experiencia de 1 año.
- Edad de 21 a 30 años.



**CARGO:** PERSONAL TANATOPRAXIA

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

- Procedimientos directos relacionados con el cadáver como: maquillaje, formolización, etc.

**PERFIL:**

- Estabilidad emocional.
- Responsabilidad.
- Trabajo a presión.
- Puntualidad.
- Paciencia.
- Agilidad.

**REQUISITOS:**

- Título profesional en Tanatopraxia o Tanatoestética.
- Experiencia mínima de 1 año.
- Edad de 25 a 35 años.



**CARGO:** AUXILIAR DE SERVICIOS

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

- Higiene y limpieza de las instalaciones.
- Traslados del difunto en la auto carroza.
- Atención cafetería.

**PERFIL:**

- Estabilidad emocional.
- Responsabilidad.
- Ética.
- Trabajo a presión.
- Puntualidad.
- Empatía.

**REQUISITOS:**

- Mínimo haber culminado sus estudios primarios.
- Tener experiencia de 1 año en trabajos similares.
- Edad de 20 a 35 años.
- De preferencia hombre.



**CARGO:** PERSONAL VIGILANCIA

**FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:**

- Brindar seguridad a los clientes.
- Ejercer la vigilancia y protección de los bienes muebles e inmuebles de la empresa.
- Reportar cualquier anomalía que se presente en la empresa.

**PERFIL:**

- Estabilidad emocional.
- Responsabilidad.
- Trabajo a presión.
- Puntualidad.
- Ética profesional.

**REQUISITOS:**

- Nivel de estudios secundaria o superior
- Experiencia de 3 años.
- Edad de 25 a 45 años.



## CAPÍTULO VII

### 7 IMPACTOS

#### 7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

El presente análisis tiene carácter prospectivo, de manera tal que se realizará una proyección de lo que podría ocurrir con la ejecución del proyecto a través de la identificación de cambios que el proyecto generará sobre elementos que aporten o incidan en su entorno y sobre el bienestar de la colectividad.

Se procederá a identificar y analizar criterios multidimensionales relacionados con el ámbito social, cultural, ambiental y económico.

El análisis de los impactos se lo realizará mediante una matriz, donde se analizará individualmente a cada impacto de acuerdo a su calificación, los mismos que serán calificados de acuerdo al siguiente cuadro:

**Cuadro N° 77**

#### **Niveles de Impacto**

<b>VALOR</b>	<b>NIVEL DE IMPACTO</b>
-3	Alto Negativo
-2	Medio Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No hay impacto
1	Bajo Positivo
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

**ELABORACIÓN:** La Autora

**AÑO:** 2013

### 7.1.1 IMPACTO SOCIAL

Para el análisis del impacto social se han tomado en cuenta los siguientes indicadores:

**Cuadro N° 78**  
**Impacto Social**

<b>NIVEL DE IMPACTOS</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>INDICADORES</b>							
Incremento de fuentes de trabajo					X		
Mejoramiento de la calidad de vida					X		
Contar con un servicio exequial integral						X	
<b>TOTAL</b>					<b>2</b>	<b>2</b>	

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de Calificaciones}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NI} = \frac{2 + 2}{3} = \frac{4}{3} = 1,33$$

El nivel de Impacto Social que genera nuestro proyecto tiene una calificación de “Impacto Bajo Positivo”.

#### 7.1.1.1 Análisis de Indicadores del Impacto Social

- Al nacer una empresa nueva sus requerimientos de personal calificado son totales, siendo necesario cubrir todas las áreas, priorizando la mano de obra local.
- La calidad de vida puede tener una perspectiva diferente para cada ser humano, desde el punto de vista de la empresa se buscará un mejoramiento integral que trascienda los valores corporativos, motivados por un excelente trato y un salario justo.

- Puesto que la ciudadanía se verá confiada y segura al contar con una empresa que se encargue de realizar todo lo necesario en estos momentos de dolor, y que ofrezca un lugar lleno de paz y tranquilidad que será de mucho beneficio para la familia del difunto.

## 7.1.2 IMPACTO CULTURAL

### Cuadro N° 79

#### Impacto Cultural

NIVEL DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES							
Acceso sin ninguna discriminación						X	
Ofrecer libertad de culto						X	
Tolerancia y respeto cultural					X		
<b>TOTAL</b>					<b>1</b>	<b>4</b>	

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de Calificaciones}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NI} = \frac{1 + 4}{3} = \frac{5}{3} = 1,67$$

El nivel de Impacto Cultural que genera el presente proyecto tiene una calificación de “Impacto medio positivo” (2).

### 7.1.2.1 Análisis de Indicadores del Impacto Cultural

- Debido a que la empresa de servicios exequiales está concebido para entregar un servicio a la persona que lo requiera sin distinción de etnias.

- Ya que en la empresa no existe ninguna restricción para las distintas religiones, es decir que respeta cada una de las creencias y religiones que existen.
- Esto porque la forma de pensar de la nueva generación va cambiando para mejor con respecto al respeto cultural.

### 7.1.3 IMPACTO AMBIENTAL

**Cuadro N° 80**

**Impacto Ambiental**

<b>NIVEL DE IMPACTOS</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>INDICADORES</b>							
Medio ambiente					X		
Clasificación de desechos		X					
Conservación de la naturaleza			X				
<b>TOTAL</b>		<b>-2</b>	<b>-1</b>		<b>1</b>		

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de Calificaciones}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NI} = \frac{-2 + (-1) + 1}{3} = \frac{-2}{3} = -0,67$$

El nivel de Impacto Ambiental que genera el proyecto tiene una calificación de “Bajo negativo” (-0,67).

### **7.1.3.1 Análisis de Indicadores del Impacto Ambiental**

- Esto porque la empresa no cuenta con servicios que afecten la integridad del medio ambiente, debido a que todos los procesos son controlados paso a paso y la infraestructura cuenta con áreas verdes.
- Dado que la empresa pondrá en marcha la clasificación de desechos esto para evitar la contaminación del medio ambiente y aprovechar así al máximo los recursos naturales que posee el país, cada uno de los procesos que tiene la empresa serán manejados con cuidado y con la clasificación adecuada de los desechos, ya que los más contaminantes serán los implementos utilizados en el área de formolización y tanatopraxia.
- Puesto que los procesos que se realizan en la empresa no afectan a la contaminación de la naturaleza y tampoco se afecta ninguna área verde con la creación de la misma.

## 7.1.4 IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro N° 81

### Impacto Económico

NIVEL DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES							
Utilidad							X
Generación de tributos e impuestos							X
Obtención de rentabilidad							X
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>

ELABORACIÓN: La Autora

AÑO: 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de Calificaciones}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NI} = \frac{3 + 3 + 3}{3} = \frac{9}{3} = 3$$

El nivel de Impacto Económico que genera el presente proyecto tiene una calificación de “Impacto alto positivo” (3).

#### 7.1.4.1 Análisis de Indicadores del Impacto Económico

- Ya que las utilidades que muestra el proyecto en las ventas son altas, lo que permitirá a la empresa crecer económicamente.
- Porque aportará con tasas y tributos a la municipalidad, direcciones provinciales, gobierno seccional y al estado directamente con los impuestos que se genere ayudará al desarrollo económico del país.
- Ya que al invertir en este proyecto la rentabilidad para sus inversionistas tendrá un impacto positivo a su economía como se determinó en el Estudio Financiero, siendo su costo-beneficio de \$2,58 lo que podría generar en la creación o inversión en nuevos

negocios relacionados directa e indirectamente con el presente proyecto.

### 7.1.5 IMPACTO GENERAL

**Cuadro N° 82**

**Impacto General**

<b>NIVEL DE IMPACTOS</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>IMPACTOS</b>							
Impacto Social					X		
Impacto Cultural						X	
Impacto Ambiental			X				
Impacto Económico							X
<b>TOTAL</b>			<b>-1</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

**ELABORACIÓN:** La Autora  
**AÑO:** 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de Calificaciones}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NI} = \frac{-1 + 1 + 2 + 3}{4} = \frac{5}{4} = 1,25$$

El nivel de Impacto General que genera el proyecto tiene una calificación de “Impacto bajo positivo” (1).

#### 7.1.5.1 Análisis de Indicadores del Impacto General

Al ser incluidos todos los impactos previstos en la matriz de impactos, tenemos como resultado un impacto bajo positivo, lo que representa que el proyecto para su ejecución es viable, en el contexto de los impactos social, cultural, ambiental y económico.

El beneficio que brindará a la ciudad de Ibarra, será a través del cumplimiento eficiente de un servicio exequial, que se interesa en el cuidado y preservación de su entorno no solo natural sino también social y cultural.

## **CONCLUSIONES**

- a.** Se determinó que en la ciudad de Ibarra, no existe un lugar que ofrezca una diversidad en servicios exequiales, que puedan satisfacer todos los requerimientos y expectativas de los familiares para dar el último adiós a su ser querido.
  
- b.** Se estableció que existe una demanda potencial a satisfacer, debido a que Ibarra tiene una tasa de mortalidad alta.
  
- c.** Para el funcionamiento de la empresa es necesario contar con un espacio físico preciso para la infraestructura que tenga todos los servicios básicos, facilidad en vías de acceso y aceptación de la población.
  
- d.** Los indicadores financieros son todos positivos, razón por la cual el proyecto es viable financieramente.
  
- e.** El presente proyecto generará un impacto bajo positivo en el ámbito social, cultural, ambiental y económico.



## RECOMENDACIONES

- a. Crear una empresa de servicios exequiales enmarcados en aspectos de eficacia, eficiencia y calidad.
- b. Cubrir la demanda insatisfecha y ofrecer un servicio exequial de calidad a toda la ciudadanía, para que así se pueda competir en el mercado local.
- c. La empresa de servicios exequiales se ubicará en la avenida el Retorno, que se encuentra en el sector de los Ceibos de la ciudad de Ibarra, ya que este lugar posee todos los aspectos positivos en cuanto a su localización.
- d. Implementar el proyecto dado los beneficios financieros que ha dado como resultado el desarrollo de la investigación.
- e. Es importante que la empresa evalúe constantemente el impacto ambiental que ésta provoca, para minimizarlo en su totalidad ya que lo primordial en la actualidad es la preservación del medio ambiente.

## BIBLIOGRAFÍA

- BRAVO Mercedes, **Contabilidad General**; Décima edición, Editorial Nuevo Día, Quito-Ecuador, 2008.
- CAMPOY, D. (2010). **Cómo gestionar y planificar un proyecto en la empresa**. Ediciones de la U .
- CÓRDOBA, M. (2011). **Formulación y Evaluación de Proyectos**; Bogotá: ECOE.
- FIERRO, Á. (2011). Contabilidad General. Bogotá: ECOE.
- FLORES Uribe, Juan Antonio (2007), **Proyectos de Inversión para Pymes**; Editorial Ecoe Ediciones.
- GUADALUPO. (2009). **Administración Financiera**; (2da Edición ed.); México; MC GRAWHILL.
- Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA)
- KOTLER, Philip y Armstrong Gary (2008). **Fundamentos de Marketing**; 8va Edición. México.
- LIMAS, S. (2011). **Investigación de Mercado en Marketing Empresarial**. Bogotá: EDICIONES DE LA U.
- MUNCH G. Lourdes (2010), **Administración**; México; Pearson Educación
- OCHOA, G. (2009) **Administración Financiera**; México: McGraw-Hill
- ORTEGA, J. (2009). **Proyectos**. México: EDICIONES DE LA U.
- PRIETO, J. (2009). **Proyectos Enfoque Gerencial** (3ra Edición ed.). Bogotá: ECOE.
- REY, J. (2009). **Contabilidad General** (2da Edición ed.). Madrid-España: PARANINFO.
- SAPAG, N. (2011). **Proyectos de inversión, formulación y evaluación**; Chile: PEARSON.

- TAYLOR, J. (2012). **Principios de Economía** (6ta Edición ed.). CENGAGE LEARNING'S.
- TENNET, J. (2010), **Gestión Financiera**; Primera Edición; Editorial “Educuatorial”; Quito- Ecuador.
- VIDAL, G. (2008). **Microeconomía**. CODEU.
- ZAPATA Sánchez Pedro, **Contabilidad General**; editorial Mc Graw Hill, séptima edición, Bogotá- Colombia, 2005.

## LINKOGRAFÍA

- <http://www.emagister.com/curso-sistemas-informativos-diseno-creacion-1/empresa-caracteristicas-generales-conceptos-1>
- CENSOS, I. N. (s.f.). INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. Recuperado el Mayo de 2013, de <http://www.inec.gob.ec/home/>
- de <http://www.mercadolibre.com.ec/>
- <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/4-tipos-de-empresas/>
- INTERNAS, S. D. (s.f.). SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. Recuperado el 15 de Junio de 2013, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>
- <http://www.emagister.com/curso-patrimonio-empresas/empresas-segun-tamano-empresa>
- <http://www.monografias.com/trabajos21/clasificacion-empresas/clasificacion-empresas.shtml>
- <http://www.buenastareas.com/ensayos/Caracteristicas-Generales-De-Las-Empresas/2919271.html>
- <http://www.consumoteca.com/diccionario/servicios-funerario>
- <http://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>
- de <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>
- <http://www.consumoteca.com/familia-y-consumo/muerte/servicios-funerarios/>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Funeraria>
- [www.emprendedoresunam.com.mx/enviar.php?type=2&id=194](http://www.emprendedoresunam.com.mx/enviar.php?type=2&id=194)
- <http://es.scribd.com/doc/13483227/La-Importancia-de-la-Empresa>

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CARRERA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

### ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE IBARRA

#### OBJETIVO:

La presente encuesta pretende determinar la necesidad o la demanda de servicios exequiales en la ciudad de Ibarra, para establecer el servicio que desearía que se le brinde al cliente.

#### INSTRUCCIONES:

- Lea detenidamente la pregunta antes de contestar
- Marque con una X en el paréntesis, según corresponda su respuesta.

#### DATOS PERSONALES:

**d. Edad**

19 a 25 ( ) 26 a 35 ( ) 36 a 40 ( ) más de 40 años ( )

**e. Género**

Masculino ( ) Femenino ( )

**f. Ocupación laboral**

Estudiante ( ) Profesional ( ) Comerciante ( ) Quehaceres  
domésticos ( )

Empleado público ( ) Empleado privado ( ) Otros ( )

#### CUESTIONARIO

1. **¿Cree que los servicios funerarios existentes en la ciudad cumplen con los requerimientos de espacio, infraestructura y accesibilidad acorde a sus expectativas?**

SI ( ) NO ( )

2. **¿Conoce usted que servicios ofrecen las funerarias?**

- a. Alquiler de la capilla ardiente ( )
- b. Sala de velaciones ( )
- c. Cafetería ( )
- d. Cofres ( )
- e. Servicio para inhumación ( )
- f. Tanatopraxia ( )
- g. Libro recordatorio ( )
- h. Maquillaje ( )

- 3. ¿Cómo considera usted, los servicios existentes de las funerarias en la localidad?**
- Excelente ( )  
 Muy bueno ( )  
 Bueno ( )  
 Regular ( )  
 Malo ( )
- 4. ¿Le gustaría que exista en la ciudad de Ibarra una empresa de servicios exequiales?**
- SI ( ) NO ( )
- 5. ¿Desearía que la nueva empresa de servicios exequiales se encargue de realizar todos los trámites legales correspondientes en el momento del fallecimiento?**
- SI ( ) NO ( )
- 6. ¿Dónde le gustaría que este ubicada la empresa de servicios exequiales?**
- a. Avenida el Retorno ( )  
 b. Vía Urcuquí ( )  
 c. Otro lugar ( )
- 7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios exequiales?**
- a. Hasta 500 dólares ( )  
 b. De 501 a 1.000 dólares ( )  
 c. De 1.001 a 1.500 dólares ( )
- 8. Para conocer todos los detalles sobre los servicios que ofertaría una nueva empresa de servicios exequiales, preferiría que la información se la haga llegar por medio de:**
- a. Agentes promotores ( )  
 b. Correo electrónico ( )  
 c. Folleto informativo ( )
- 9. ¿A cuál de estas formas de financiamiento acudiría usted?**
- a. Tarjeta de crédito ( )  
 b. Personal ( )  
 c. Convenio institucional ( )  
 d. Institución financiera ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
CARRERA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE FUNERARIAS DE LA CIUDAD  
DE IBARRA

**OBJETIVO:**

La presente entrevista pretende recopilar información sobre el servicio funerario que se brinda en la ciudad de Ibarra.

**NOMBRE:**.....

**LUGAR:**.....

**FECHA:**.....

**HORA:**.....

### CUESTIONARIO

1 ¿Desde hace cuantos años presta usted el servicio funerario en la ciudad de Ibarra?

.....  
.....  
.....

2 ¿Qué tipo de servicio brinda?

.....  
.....  
.....

3 ¿Qué otros servicios funerarios implementaría de acuerdo a la demanda de la ciudadanía?

.....  
.....  
.....

4 ¿Cuál es la estructura orgánica de su empresa?

.....  
.....  
.....

5 ¿Considera usted que la funeraria es rentable?

.....  
.....  
.....

6 ¿Cuál es el promedio mensual de ingresos que genera la funeraria?

.....  
.....  
.....

7 ¿Cuáles son los servicios funerarios de mayor costo?

.....  
.....  
.....



8 ¿Cómo promociona los servicios funerarios a la población de la ciudad de Ibarra?

.....  
.....  
.....

9 ¿Para el desarrollo de su empresa que control contable y financiero utiliza?

.....  
.....  
.....

10 ¿Es de fácil adquisición los implementos necesarios para la prestación de sus servicios?

.....  
.....  
.....

11 ¿La atención que brinda a la ciudadanía considera usted que es de calidad?

.....  
.....  
.....

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### ANEXO 3

Cotización de la auto carroza o coche fúnebre:



The screenshot shows a Mercado Libre listing for a 1986 Peugeot funeral car. The listing includes a main image of the car, a price of \$30,000, and details such as the year (1979), mileage (150,000 km), and location (Bs. as. G. b. a. Norte - Vicente López - Olivos). The seller is Maria Eugenia, with a phone number (011) 1565444430 and a timestamp of 9 a 19 hs. There is a search bar at the top, navigation links, and a 'Consultar' button at the bottom.

**mercado libre**

Regístrate | Ingresar | Vender | ?

Volver a la categoría | Autos, Motos y Otros > Autos de Colección > Peugeot

Publicación #467745611 Denunciar | Vender uno igual

### Coche Funebre Glorietta Porta Coronas Año 1986

Me gusta 0

**\$ 30.000**

1979 | 150000 km

Bs. as. G. b. a. Norte - Vicente López - Olivos

Anunciante: Maria Eugenia  
(011) 1565444430 | 9 a 19 hs

Escribe tu consulta

Consultar

## ANEXO 4

Cotización de la camilla para tanatopraxia:

### Camilla para Tanatopraxia



**Ciudad:** Cuenca  
**País:** Ecuador  
**Publicado:** el 30 Noviembre, 2012  
**Expira:** Este aviso no ha caducado  
**Valor:** 250,00



**Descripción**  
Camilla para Tanatopraxia acero inoxidable con ruedas desmontables, desagote, pie con ruedas y frenos,  
Camilla desmontable del pie, con ruedas

## ANEXO 5

Cotización camilla para formolización:

### Camilla para Formolización

 **\$consultar**



**Ciudad:** Cuenca  
**País:** Ecuador  
**Publicado:** el 30 Noviembre, 2012  
**Expira:** Este aviso no ha caducado  
**Valor:** 600,00

**Descripción**  
Camilla para formolización acero inoxidable con ruedas desmontables y frenos.

## ANEXO 6

Términos para el financiamiento de la inversión Corporación Financiera Nacional.

The screenshot shows the website of the Corporación Financiera Nacional (CFN). The header includes the CFN logo, the logo of the Government of Ecuador, and a search bar. The navigation menu contains: Inicio, Información Corporativa, Información Financiera, Ley de Transparencia, Productos y Servicios, Canales de Servicios, Contactos, and Noticias. The main content area is titled "Condiciones del Crédito" and is divided into several sections: Monto, Plazo, Período de Gracia, and Tasa de Interés. A sidebar on the right, titled "Desarrollo al Turismo", lists various categories: Su socio estratégico, Actividades Financiables, Beneficiario y Destino, Condiciones del Crédito, Requisitos, Garantía y Desembolsos, and Consideraciones. The "Consideraciones" item is highlighted in green.

**CFN**  
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Buscar...

[Inicio](#) [Información Corporativa](#) [Información Financiera](#) [Ley de Transparencia](#) [Productos y Servicios](#) [Canales de Servicios](#) [Contactos](#) [Noticias](#)

### Condiciones del Crédito

**Monto**

- Desde USD 50.000,00 (La amortización se traduce en pagos mensuales, trimestrales o semestrales de acuerdo al flujo de caja).
- Máximo a financiar por parte de CFN (en porcentajes de la inversión total), dependiendo del nivel de riesgo del sector.
  - a. Para proyectos nuevos hasta un 70%
  - b. Para proyectos en marcha hasta un 100%

**Plazo**

- Activo Fijo: hasta 10 años en función del Flujo de Caja
- Capital de trabajo: Hasta 3 años en función del Flujo de Caja

**Período de Gracia**

- En función del Flujo de Caja y conforme a la naturaleza del negocio.

**Tasa de Interés**

- PYME (monto hasta 200.000) Desde 9,75% - hasta 11,15%
- SECTOR EMPRESARIAL (monto hasta USD 1 millón) Desde 9,0% - hasta 9,50%
- SECTOR CORPORATIVO (monto mayor a USD1 millón) Desde 8% - hasta 8,15%

### Desarrollo al Turismo

- Su socio estratégico
- Actividades Financiables
- Beneficiario y Destino
- Condiciones del Crédito
- Requisitos
- Garantía y Desembolsos
- Consideraciones

## ANEXO 7

Solicitud de crédito CFN:

RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE (RPCP-11A)		
Lugar y fecha : _____		
Señores <b>CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL</b> Presente.		
De mi consideración:		
Yo, _____, presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito con las siguientes características:		
Monto US \$	Destino	Plazo
	Activo Fijo <input type="checkbox"/>	
	Capital de Trabajo <input type="checkbox"/>	
	Asistencia Técnica <input type="checkbox"/>	
Atentamente,		
_____ Firma RUC		
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN		
VERIFICACIÓN PERSONAS NATURALES		
	Sí	No
Copia RUC O RISE, Certificado de estar en estado activo y en lista blanca con SRI.		
Copia a color de la cédula ciudadanía y, de ser el caso, carnet de discapacidad del CONADIS del deudor, o codeudor o garante		
Patente municipal, permiso de operación; Documento ambiental otorgado por la autoridad competente (según el caso).		
Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías).		
Copias de escritura del bien a hipotecar con su respectiva razón de inscripción.		
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona natural adjuntar carta de autorización suscrita por el propietario con la copia de cédula y papeleta de votación. En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona jurídica, adjuntar: acta de junta de accionistas en donde se autorice la suscripción de gravámenes, nombramiento del representante de la Cia, propietaria del bien a hipotecar; copia de cédula, papeleta de votación y/o pasaporte de los firmantes de la acta.		
Certificado de gravámenes del bien con historial de 15 años.		
En caso de bienes inmuebles ubicados en Puertos y Bahías, certificado de Marina Mercante en el que conste que el bien inmueble es susceptible de hipoteca.		
En caso de hipoteca de barcos: permiso de Marina Mercante referente a: nacionalidad, condiciones de seguridad, operación en puertos y mares; patente con características técnicas inscritas en Puerto.		
Comprobante de pago de impuestos predial del bien a hipotecar del año en curso.		
Certificado de: autenticidad, validez de la adjudicación y/ o de afectación del bien a hipotecar otorgado por el INDA si está ubicado en área rural.		
Título de propiedad de los bien a ser prendado. (facturas, declaración juramentada); Certificado de gravámenes original del Registro Mercantil; Copia de matrícula de vehículo del bien a preñar; Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)		
Declaración juramentada sobre las vinculaciones suscrita por el deudor, codeudor de ser el caso.		
Solicitud de crédito de deudor, garante (codeudor de ser el caso)		

## ANEXO 8

Plan de inversiones (clasificación Activos fijos, capital de trabajo; especificando rubros que financia cliente y CFN) y croquis de ubicación del proyecto				
Presupuesto de obra, planos aprobados, permiso de construcción, proformas de equipos, maquinarias, y materia prima contempladas en el plan de inversiones.				
Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto, Informe Técnico de compatibilidad de uso de suelo según el caso.				
En montos mayores a USD 300.000: proyecto en formato CFN y modelo de evaluación financiera impreso y grabado en medio magnético.				
En montos menores a USD300.000 descripción de la actividad detallando mercado, costos, precios, procesos productivos; y Flujo de caja proyectado.				
Declaración Impuesto a la Renta; Balances de los dos últimos años y balance con corte a la fecha. Declaraciones IVA tres últimos meses o pagos del RISE.				
Referencias del deudor principal, codeudor, garante de ser el caso (laboral, comercial, bancario, personal) original y actualizado.				
En caso de financiamiento de transporte: nómina de accionistas, permiso de operación de Cia otorgado por CNTTTSV, carta de compromiso para tramitar el permiso de operación en la CNTTTSV para nueva unidad firmada por representante legal de Cia de transporte.				
Curriculum vite detallando la experiencia en la actividad, del deudor, garante, codeudor según el caso.				
Pago agua, luz o teléfono del domicilio del deudor.				
Certificados de ingresos personales o familiares de deudor, codeudor y garante según el caso.				
Detalle de otros documentos relacionados con la actividad pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN) (de ser el caso):				
_____				
_____				
<b>RECIBIDO</b>				
Cliente entregó documentación completa    Sí <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				
<b>Documentación pendiente</b>				
Nombre analista CFN	Firma	Fecha		
<b>Entrega de documentación pendiente</b>				
<b>Señor cliente, usted tiene un plazo máximo de 8 días para completar la documentación.</b>				
Fecha que el cliente entrega documentación: (dd/mm/aa) _____				
Nombre cliente			Firma	
<b>DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE</b>				
Nombre analista CFN	Firma	Fecha		

ISO-9001

RPCP-11A: Recepción y verificación de documentos y requisitos entregados por el cliente (personas naturales)

Registros operativos PCP

2/2

SOLICITUD DE PRE-CALIFICACIÓN PERSONAS NATURALES RPCP-16A					
<b>DATOS PERSONALES DEL DEUDOR</b>					
Apellidos y nombres completos:					
Fecha de nacimiento (dd-mm-aa):			No. cédula identidad:		
Estado civil: Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Unión libre <input type="checkbox"/>					
Nacionalidad: Ecuatoriana <input type="checkbox"/> Extranjera <input type="checkbox"/>			No. Pasaporte <input type="checkbox"/>		
Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>			Separación de bienes: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
Total activos		Total pasivos		Total patrimonio (activos-pasivos)	
Nivel académico: Sin instrucción <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/>					
Políticamente expuesto: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			Cargo desempeñado:		
Apellidos y nombres completos del cónyuge:					N° Cargas familiares
Políticamente expuesto: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			Cargo desempeñado:		
Actividad cónyuge:					
<b>RESIDENCIA ACTUAL</b>					
Provincia:		Cantón:		Parroquia:	
Calle principal:				No.	
Calle secundaria:			Sector/barrio:		Dpto.:    Piso:
Teléfono:		Celular:		E-mail 1:    E-mail 2:	
Vivienda: Propia no hipotecada <input type="checkbox"/> Propia hipotecada <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Prestada <input type="checkbox"/> Vive con familiares <input type="checkbox"/>					
Reside desde: (dd-mm-aa):		Valor de la vivienda:		Dirección de correspondencia: <input type="checkbox"/> Casilla:	
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>					
Empleado público <input type="checkbox"/>		Empleado privado <input type="checkbox"/>		Trabajador independiente <input type="checkbox"/>	
Nombre de la empresa donde trabaja:					
Actividad de la empresa:					
Cargo que desempeña:			Tiempo de trabajo (aa-mm-dd):		
Provincia:		Cantón:		Parroquia:	
Calle principal:				No.	
Calle secundaria:			Sector/barrio:		Dpto.:    Piso:
Dirección de correspondencia: <input type="checkbox"/>		Casilla:			
Teléfono:		Celular:		E-mail 1:    E-mail 2:	
<b>DATOS DEL CODEUDOR</b>					
Apellidos y nombres completos:					
Fecha de nacimiento (dd-mm-aa):			No. cédula identidad:		
Estado civil: Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Unión libre <input type="checkbox"/>					
Nacionalidad: Ecuatoriana <input type="checkbox"/> Extranjera <input type="checkbox"/>			No. Pasaporte <input type="checkbox"/>		
Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>			Separación de bienes: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
Total activos		Total pasivos		Total patrimonio (activos-pasivos)	
Nivel académico: Sin instrucción <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/>					
Políticamente expuesto: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			Cargo desempeñado:		
Apellidos y nombres completos del cónyuge:					N° Cargas familiares
Políticamente expuesto: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			Cargo desempeñado:		
Actividad cónyuge:					



DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)			
Tipo de proyecto	Nuevo <input type="checkbox"/>	Agroforestería <input type="checkbox"/>	Ampliación <input type="checkbox"/>
Actividad del proyecto:			
Descripción del proyecto:			
Experiencia en la actividad : Años                    meses			
Tiempo de trabajo (dd-mm-aa):			No. Empleados
Tiempo del negocio (dd-mm-aa):			
UBICACIÓN DEL PROYECTO			
Provincia:	Parroquia:	Cantón:	
Calle principal:	Calle secundaria:	No.	
Sector/barrio:		Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:	

GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS				
	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				
DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)				
	Descripción			Monto US\$
Materia prima (Capital de trabajo)				
Tecnología (maquinaria y equipos)				
Inversiones (activos fijos)				
Beneficios esperados				
Fuente de repago (ingresos alternos)				
Número de empleos generados				
Monto total del proyecto (US\$)		Monto del crédito (US\$)		
Plazo	Periodo de gracia		Forma de pago	
Destino del crédito:	Activos fijos <input type="checkbox"/>	Capital de trabajo <input type="checkbox"/>		
GARANTÍA				
	Descripción de la garantía			Valor referencial
Hipotecaria				
Prendaria (año de fabricación)				
Autoliquidables				
Describa el aporte del cliente al proyecto: (Dentro del plan de inversiones: proyectos nuevos aporte 30%; ampliación 10%)				
_____				
_____				
_____				
_____				

NOTAS			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN.</li> <li>2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos y verídicos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar, a través de fuentes internas y externas, la identidad del solicitante; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado; y a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. Así mismo, autorizo (amos) a la CFN a informar documentadamente a las autoridades competentes, en caso de investigación o determinación de coincidencias o comportamiento inusual y/o injustificado.</li> <li>3. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiara antes del cierre de la transacción.</li> <li>4. Convento (imos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiende al objeto o al destino del crédito solicitado.</li> <li>5. <b>Persona políticamente expuestas:</b> Es la persona que desempeña o ha desempeñado funciones públicas destacadas en el país o en el exterior, que por su perfil pueda exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de lavado de activos y financiamiento de delitos, por ejemplo, jefe de Estado o de un Gobierno, político de alta jerarquía, funcionario gubernamental, judicial o militar de alto rango, ejecutivo estatal de alto nivel, funcionario importante de partidos políticos. Las relaciones comerciales con, los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o primero de afinidad y los colaboradores cercanos de una persona políticamente expuesta. (Durante un año atrás contado a partir de la fecha de presentación de la presente solicitud de precalificación).</li> </ol>			
DATOS DEL DEUDOR Y CODEUDOR			
	Nombre	CI	Firma
Deudor			
Cónyuge del deudor			
Codeudor			
Cónyuge del codeudor			
Lugar y fecha			
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Copia de la cédula de identidad del cliente, cónyuge y codeudor (según el caso)</li> <li>2. Copia de pago del impuesto predial del bien a hipotecar.</li> <li>3. RUC (dependiendo del caso)</li> </ol>			