



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Departamento Académico de Economía

**PROYECTO DE INVERSION DE SERVICIOS FUNERARIOS EN
LA PAZ BCS**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR

PRESENTA:

GLADYS GASTÈLUM SÀNCHEZ

DIRECTOR:

DR. PLÀCIDO ROBERTO CRÙZ CHÀVEZ

La Paz, Baja California Sur, marzo del 2014.

ÍNDICE

| | |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.0 INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO | |
| 1.1 Introducción..... | 4 |
| 1.2 Planteamiento del problema..... | 5 |
| 1.2.1 Objetivo..... | 6 |
| 1.2.2 Justificación..... | 6 |
| 1.3 Perfil del negocio | |
| 1.3.1 Nombre de la empresa..... | 10 |
| 1.3.2 Marco jurídico..... | 11 |
| 1.3.3 Localización..... | 13 |
| 1.4 Mercado meta..... | 13 |
| 1.5 Misión..... | 14 |
| 1.6 Visión..... | 14 |
| 2.0 ESTUDIO DE MERCADO | |
| 2.1 Definición del proyecto..... | 15 |
| 2.1.1 Descripción del servicio | 15 |
| 2.1.2 Detalles del servicio..... | 18 |
| 2.1.3 Desarrollo de los servicios a ofrecer..... | 19 |
| 2.1.4 Muestras de ataúdes | 22 |
| 2.2 Planes futuros..... | 23 |
| 2.3 Investigación de mercado..... | 23 |
| 2.3.1 Metodología..... | 23 |
| 2.3.2 Encuestas..... | 26 |
| 2.3.3 Resultado de encuestas..... | 28 |
| 2.4 Análisis de la competencia..... | 34 |
| 2.5 Análisis de la demanda..... | 37 |
| 2.5.1 Análisis de la demanda futura..... | 39 |
| 2.6 Análisis de precios..... | 41 |
| 2.6.1 Fijación de precios..... | 41 |
| 2.7 Plan de comercialización..... | 42 |
| 3.0 ESTUDIO TÉCNICO | |
| 3.1 Macro localización..... | 44 |
| 3.1.1 Aspectos geográficos..... | 46 |
| 3.1.2 Aspectos socioeconómicos..... | 46 |
| 3.1.3 Factores internos del edo..... | 47 |
| 3.2 Micro localización..... | 48 |
| 3.2.1 Factores que condicionan la mejor ubicación del proyecto..... | 49 |
| 3.3 Ingeniería del proyecto..... | 50 |
| 3.3.1 Proceso productivo..... | 51 |
| 3.3.2 Diagrama de flujo..... | 52 |
| 3.3.3 Estudio de materias primas..... | 54 |
| 3.3.4 Instalaciones requeridas..... | 55 |
| 3.3.5 Diagrama de las instalaciones..... | 56 |
| 3.4 Material y equipo requerido..... | 58 |

| | | |
|-------------|----------------------------------------------------|-----------|
| 3.4.1 | Materia prima..... | 58 |
| 3.4.2 | Requerimiento de maquinaria y equipo..... | 59 |
| 3.4.3 | Tamaño de la planta..... | 60 |
| 4.0 | ESTUDIO ORGANIZACIONAL | |
| 4.1 | Estructura organizativa..... | 61 |
| 4.1.1 | Organigrama..... | 61 |
| 4.1.2 | Descripción de los puestos..... | 62 |
| 4.1.3 | Perfil de las personas..... | 69 |
| 4.2 | Sueldos y salarios..... | 71 |
| 5.0 | FINANCIAMIENTO | |
| 5.1 | Inversión Inicial..... | 73 |
| 5.2 | Fuentes de financiamiento..... | 75 |
| 5.3 | Plan de implantación..... | 76 |
| 6.0 | EVALUACIÓN FINANCIERA | |
| 6.1 | Presupuesto de ingresos..... | 77 |
| 6.2 | Costos fijos y costos variable mensual..... | 78 |
| 6.3 | Costos fijos y costos variables anual..... | 78 |
| 6.4 | Presupuesto de inversión por su clasificación..... | 80 |
| 6.5 | Determinación de impuesto..... | 81 |
| 6.6 | Tabla de depreciaciones..... | 82 |
| 6.7 | Tabla de amortización..... | 83 |
| 6.8 | Flujo de efectivo..... | 85 |
| 6.9 | Medidas de rentabilidad..... | 86 |
| 6.10 | Análisis de sensibilización..... | 88 |
| 6.11 | Esquemas de análisis..... | 89 |
| 6.12 | Punto de equilibrio..... | 89 |
| 7.0 | CONCLUSIONES | 91 |
| 8.0 | VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PROYECTO | 94 |
| 9.0 | RECOMENDACIONES | 95 |
| 10.0 | BIBLIOGRAFIA | 96 |

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO

1.1 INTRODUCCIÓN

Hablar de la muerte se considera tabú o de mal gusto, Sin embargo un hecho tan cercano y propio del ser humano necesita ser entendido para saber vivir mejor.

El presente trabajo habla de la creación de una nueva funeraria en el municipio de La Paz Baja California Sur (B.C.S.), ofreciendo un excelente servicio de calidad satisfaciendo las necesidades del cliente.

El estado de Baja California Sur, ocupa el primer lugar a nivel nacional en accidentes como en suicidios, además tiene una elevada tasa de mortandad, esto hace necesario la creación de una nueva funeraria en el estado. Las funerarias establecidas en la ciudad, no han logrado satisfacer del todo las exigencias de la población, pues, cuando se realizó el estudio de mercado se pudo percatar que hay insatisfacción de los servicios que se ofrecen. Es por eso, que se ha pensado crear una funeraria cubriendo esas necesidades que no han sido del todo satisfactorias.

Gracias a la aplicación de las 89 encuestas que se realizaron para el estudio de mercado a un determinado grupo de la población, el resultado de éstas arroja la aceptación de crear una nueva funeraria en la ciudad, aceptando también la ubicación, pues en la zona pensada no cuentan con un servicio funerario.

Los servicios funerarios son utilizados en todas partes, por lo tanto, una necesidad para todos. Se tendrá el carácter apto para este negocio, dándole apoyo a las personas que soliciten el servicio en esos momentos tan difíciles y no aprovecharse de la situación.

Profesionalismo, sensibilidad, economía y servicio de calidad son conceptos clave para tener éxito en este negocio.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PRODUCTO

Hablar de la muerte se considera tabú o de mal gusto, Sin embargo un hecho tan cercano y propio del ser humano necesita ser entendido para saber vivir mejor. La muerte es un acontecimiento natural, muchos lo consideran como la etapa final del ser humano, el comienzo de una nueva vida para los que creen en la reencarnación o la vida en el cielo. Sea cual sea el significado que se le dé a este fenómeno nadie está exento del tiempo imprevisto, la muerte no hace distinción de clases sociales, sexo, edades, culturas, situación económica, razas etc. Tarde o temprano llegará el momento de partir, desafortunadamente algunos se adelantan a muy temprana edad ya sea por enfermedad, por accidentes donde el adiós es inesperado. Cada persona tiene por derecho de libertad de elegir el servicio funerario que más se acomode a su manera de ver la vida y la muerte, las creencias deben de ser respetadas.

Este sentido de libertad de escoger la forma de sepulcro, tiene que ver con la globalización y los avances tecnológicos.

La empresa busca satisfacer sus propios desafíos así como los sociales, además de tener un fin económico. Deberá tener el carácter apto para este negocio; que cuente con una personalidad sólida y objetiva pero al mismo tiempo empática y servicial; que sea capaz de hacerles sentir su apoyo a las personas que solicitan su servicio en esos momentos tan difíciles y no aprovecharse de la vulnerabilidad en que se encuentran ante una situación así. En este caso el emprendedor busca lograr poder llevar a cabo un servicio funerario donde pueda cumplir con sus expectativas del proyecto, espera que el servicio que ofrece pueda ser demandado. Pero como sabemos estos servicios son necesarios en todas partes, porque cuando alguien muere necesita ser enterrado y el reto del emprendedor sería definir hacia qué sector se va a enfocar, ya sea hacia grupos religiosos especiales o en alguna zona geográfica en particular, poner estos servicios en un lugar donde no se

cumplen con todo los servicios como lo sería Los Cabos. Sin embargo las estadísticas nos arrojan a la ciudad de La Paz, pues, en el estado de Baja California Sur es el municipio con mayor tasa de mortandad *Según datos de: Instituto nacional de Estadística y Geografía, "Perspectiva estadística de Baja California Sur. La paz BCS 2011*, dato que nos lleva a pensar en que sería necesario y rentable ofrecer un servicio de funerario más en la ciudad. Cabe mencionar que esto lo justificaremos con el resultado de las encuestas que se aplicarán para el estudio del mercado.

1.2.1 OBJETIVO

Elaborar y evaluar un anteproyecto de inversión de una funeraria en la ciudad de la Paz, con la finalidad de dictaminar su viabilidad de propuesta en marcha.

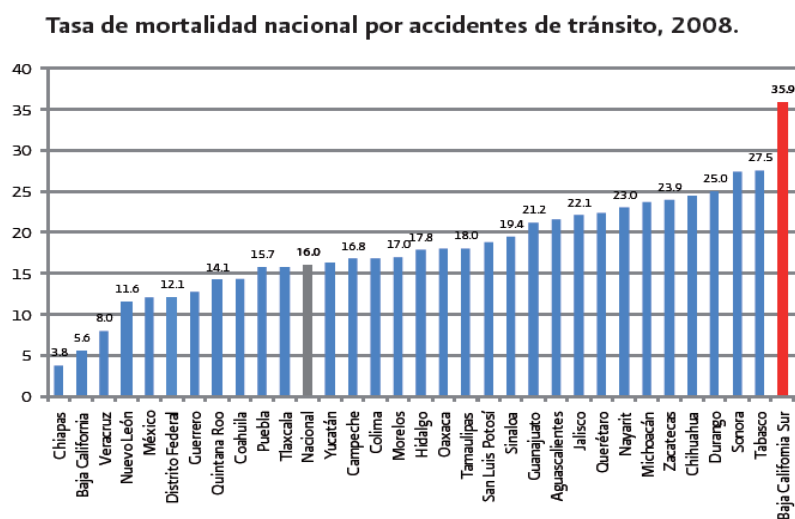
1.2.2 JUSTIFICACIÓN

Una de las primeras cosas a enfrentar luego de recibir la trágica noticia de la muerte de un familiar es la planificación de su funeral. Resulta complicado tomar decisiones cuando su mundo parece desmoronarse, el dolor de perder un ser querido es intenso y abrumador. Si utiliza los servicios de una funeraria que se adapte a los deseos de usted y de su familia no tendrá que emplear su tiempo ni sus energías en contratación de estos servicios. En cambio, puede concentrarse en su dolor y el cuidado de su familia.

Como ya se ha mencionada en el estado de Baja California Sur, tiene una gran tasa de mortalidad y un alto índice por accidentes automovilísticos y suicidios, por lo tanto cada vez es más solicitado el servicio fúnebre. La intención de la empresa es ubicarla en una parte donde no se encuentre una funeraria cerca, para que se pueda cubrir esa zona, además la empresa pretende darle un servicio de calidad a la sociedad que cumpla con las exigencias, así como tener innovación y adecuación a las necesidades de nuestros cliente, ofreciendo un servicio con sentido humanista. Destacando en el servicio personalizado las 24 hrs del día.

Los servicios funerarios son utilizados en todas partes por lo tanto una necesidad para todos, Baja California Sur es el estado en tener el primer lugar en la Tasa de mortalidad nacional por accidentes de tránsito, en 2008, que es de 39.5%, y el principal municipio por mayor número de accidentes es la paz, B.C.S. con 49%, siguiéndole el municipio de los cabos con un 28%, a nivel local y el tercer lugar en suicidios,(véase en graficas) por lo tanto nos demuestra que una funeraria más en el estado puede ser una necesidad por el índice de crecimiento en muertes.

Gráfica número 1: “Tasa de mortalidad Nacional por accidentes de tránsito”



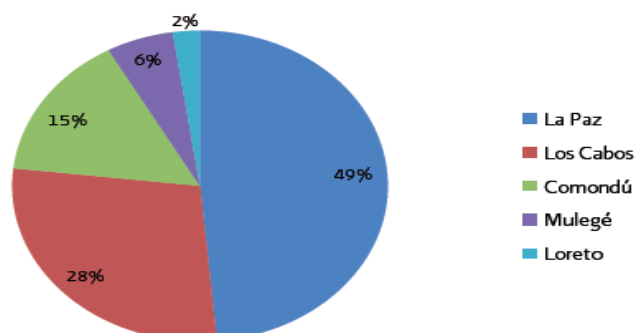
Fuente. Base de defunciones. INEGI 2008

Fuente: Base de defunciones INEGI 2008

El estado de Baja California Sur, ocupa el primer lugar en muerte por accidentes de tránsito en el año de 2008. En la gráfica se puede apreciar marcado de color rojo, ocupando el 35.9 %. Dejando atrás al resto de los estados, en segundo lugar se ubica Tabasco, Sonora en tercero.

Gráfica número 2: “Localización de los accidentes de tránsito”

Localización de los accidentes, 2008

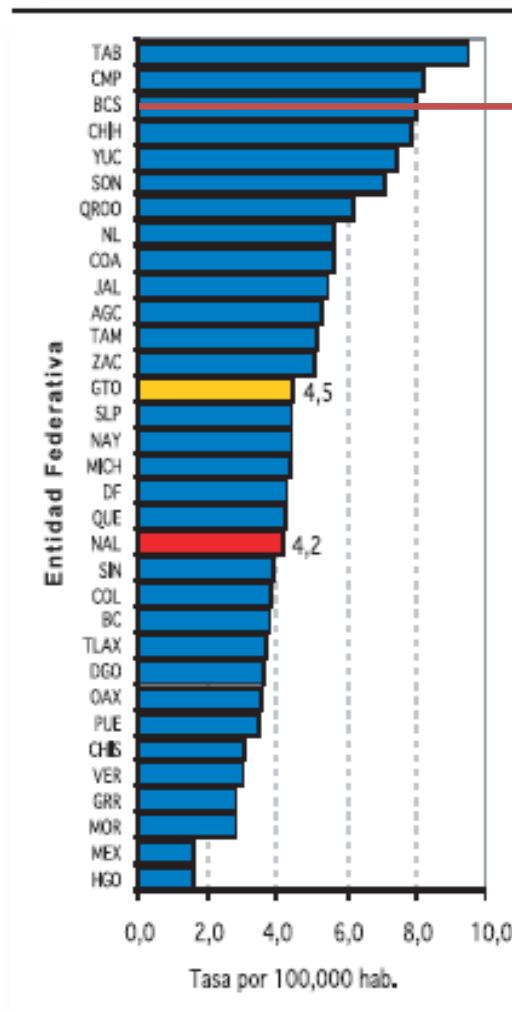


Fuente. Accidentes de tránsito en zonas urbanas y suburbanas. INEGI.2008.

Fuente: Accidentes de tránsito en zonas urbanas y suburbanas. INEGI 2008

En la gráfica número 2, se aprecia claramente que en la ciudad de La Paz tiene el primero lugar en accidentes de tránsito con el 49%, en segundo lugar Los Cabos con el 28%, poco más de la mitad a diferencia de La Paz. Con datos del 2010 según INEGI La Paz tiene 251, 871 habitantes y 28, 487 habitantes en Los Cabos, si nos damos cuenta la diferencia entre ambos estados no es mucho, sin embargo la diferencia que tiene La Paz por accidentes de carro se nota claramente una gran diferencia.

Gráfica número 3: "Suicidios en México"



Fuente: Elaborado por la Dirección General de Población de la UPIE con datos de INEGI. Estadísticas Vitales, 2005.

Baja California Sur ocupa el tercer lugar en suicidios a nivel Nacional, debajo de Tabasco y Campeche.

Las gráficas anteriores muestran la problemática que enfrenta el Estado por el gran número de muerte por accidentes y suicidios. Lo que hace necesario los servicios funerarios. En la actualidad en la ciudad de La Paz hay 6 funerarias, una más no es innecesario por el alto grado de mortalidad. Además recordar como ya se ha mencionado que este tipo de servicios tarde o temprano haremos uso de ellos.

1.3 PERFIL DEL NEGOCIO

1.3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

“SUEÑO PROFUNDO, S.A. DE S. DE R.L.”

El nombre de sueño profundo surgió un día reunido las tres socias que son Nabila Navarro, Gabriela Valadez y Gladys Gastélum, comentando cual sería el nombre de la empresa donde se eligió sueño profundo. El acuerdo se dio una vez que las socias hablaron de sus creencias religiosas, donde éstas mismas comparten el gusto por la lectura de la biblia. En la biblia se interpreta a la muerte como un sueño, donde al fallecer la persona descansa en la muerte en un sueño profundo hasta el día de la resurrección y no basándose en una creencia religiosa ya que todas las escrituras comparten lo mismo en sus escrituras. Así se llegó a la conclusión del nombre de la empresa “sueño profundo”.

1.3.2 MARCO JURIDICO

Las sociedades mercantiles se asignaron por las siguientes características:

Sera Sociedad Anónima (S.A.). Porque la empresa tiene un total de tres socios donde se combinaran los recursos económicos, aportando la misma cantidad con un valor de más de \$ 50, 000.00, de acuerdo a la ley de sociedades mercantiles en sus art 87 al 206.

Tabla número 1: “Marco Jurídico Sociedad Anónima”

| NO. DE SOCIOS | OBJETIVO SOCIAL | CAP. SOCIAL REQUERIDO | FORMALIZACIÓN Y REGISTROS | MARCO JURÍDICO |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Mínimo de socios. Personas físicas o morales | Combinación de recursos o esfuerzos de carácter económico. Obtener créditos de todo tipo. | Cincuenta mil pesos. Responsabilidad limitada al pago de las acciones. | El contrato social ante notario público y Reg. Púb. De la Prop. Y del comercio en la sección de socios civiles. | Ley de sociedades mercantiles, artículos del 87 al 206. |

Fuente: Elaboración propia

Sera Sociedad de Responsabilidad Limita (S. DE R.L.) porque la aportación de los socios está representada mediante partes sociales o de interés y nunca mediante de acciones, la responsabilidad será del mismo monto para los socios, y está fundada en los art. 58 al 86 de la Ley General de las Sociedades Mercantiles.

Tabla número 2: “Marco jurídico Sociedad de Responsabilidad Limita”

| NO. DE SOCIOS | OBJETIVO SOCIAL | CAP. SOCIAL REQUERIDO | FORMALIZACIÓN Y REGISTROS | MARCO JURÍDICO |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Mínimo de socios y un máximo de 25 miembros. Personas físicas o morales. | Participación de los socios se limita al monto de su aportación representada mediante partes sociales o de interés y nunca mediante acciones. | La responsabilidad será el mismo monto de sus aportaciones no se puede estipular mayor responsabilidad de uno o varios de ellos. | El artículo 77 expresa que la asamblea de los socios es el órgano supremo de la sociedad. | Son los artículos 58 al 86 de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM)6. |

Fuente: Elaboración propia

Giro Comercial:

De acuerdo a la Secretaría de Economía (antes SECOFI), la función o giro de una empresa se puede clasificar en 3 grupos, que son las empresas de **Giro Industrial**, las de **Giro Comercial** y las de **Servicios**.

Empresas de Servicios.- Comercializan servicios profesionales o de cualquier tipo. Se caracterizan por llevar a cabo relaciones e interacciones sin importar los atributos físicos. Los servicios son relación, negociación, comunicación. Un servicio es una idea, es una información o una asesoría.

Los servicios tienen tres características:

- Intangibles: No se pueden tocar.
- Heterogéneos: Varían porque se llevan a cabo por persona.
- Caducan: Se tienen que usar cuando están disponibles.

La empresa de Servicios Funerarios denominada Sueño Profundo, S.A. de R.L., como su nombre lo dice es una empresa dedicada a brindar servicios a la comunidad teniendo fines lucrativos.

1.3.3 LOCALIZACIÓN

La empresa “Sueño Profundo S.A de S. de R. L.”, estará ubicada en La Paz, Baja California Sur (B.C.S) México.

Tabla número 3: “Población Baja California Sur, por municipios”

| MUNICIPIO | POBLACIÓN |
|---------------------------|----------------|
| BAJA CALIFORNIA SUR total | 637,026 |
| Mulegé | 59,114 |
| Loreto | 16,738 |
| Comondú | 70,816 |
| La Paz | 251,871 |
| Los Cabos | 238,487 |

Fuente: INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010.

1.4 MERCADO META

Como se mencionó al inicio de la investigación la muerte es considerada como un tabú, razón importante al momento de definir la población objetivo. Sin embargo, al transcurso de los años así como tecnología ha cambiado y la mentalidad de las personas también lo han hecho. Las nuevas generaciones están mostrando una mente más abierta en relación a este tema, abriéndonos el camino para definir el mercado.

Como empresa nos estamos dirigiendo a todas las personas que necesiten los servicios, independientemente de la posición económica, costumbres, ideología, posición social. Sin embargo, es necesario enfatizar que este servicio se inclina más hacia las personas que tienen la capacidad económica para hacer uso de ella.

Se establecerá una segmentación del mercado de edad, e ingresos. En cuanto la edad, es un factor importante, pues normalmente las personas de 30 años a indefinido, son personas que generalmente tienen una vida

formada, un trabajo estable, padres o madres de familia, por lo que estarían dispuestos a recibir asesorías de los servicios y hacer uso de ellos, incluso a contratar los servicios anticipados y planear su funeral.

Con relación al servicio que se les proporcionará a personas extranjeras fallecidas en el estado, la segmentación del mercado serán los países con mayor número de inmigrantes en el estado, independientemente de la capacidad económica, de su cultura o la actividad por la que nos visitan.

1.5 Misión:

Brindar los servicios funerarios de excelencia y calidad, dándole apoyo especializado a nuestros clientes al momento de afrontar la pérdida de un ser querido, reflejado en la calidad y sentido humano, respaldado con valores como honestidad, claridad, responsabilidad y compromiso con nuestros clientes.

1.6 Visión:

La funeraria Sueño Profundo, S.A. de S. de R.L. de C.V., desea consolidarse como una empresa líder en un plazo no mayor de 5 años, apoyado con un equipo humano competente, y así lograr la satisfacción de nuestros clientes.

CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

La idea del proyecto consiste en la construcción de una funeraria con modernas instalaciones en La Paz B.C.S. Esta funeraria contará con la tecnología necesaria para brindar los mejores servicios de inhumación. A su vez, ofrecer un servicio de calidad, integral para cada persona que solicite de nuestro servicio, ofreciendo también la realización de los trámites del fallecimiento de la persona, desligando y facilitando a los familiares de la responsabilidad y permitiéndoles vivir el duelo con tranquilidad. De igual forma ofreceremos el servicio a los extranjeros que fallecen en el estado para su repatriación de cadáveres a su país de origen.

La idea es que los clientes además puedan solicitar la organización de la ceremonia de forma personalizada, indicando elementos y procedimientos especiales acorde a su religión.

Profesionalismo, sensibilidad, economía y servicio de calidad son conceptos clave para tener éxito en este negocio.

2.1.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Cuando fallece un ser querido lo último que se quiere hacer es dar vueltas y vueltas buscando funerarios que ofrecen los servicios que necesita cualquier persona sin vida, resulta muy agotador hacer llamadas a diferentes lugares para solicitar el servicio de una funeraria que solo ofrece uno o dos tipos de servicios, o funerarias que no cumplen con las exigencias de gustos del interesado. El momento de velar a un familiar o a un ser querido es la última oportunidad que se tiene de estar con él, y en algunas ocasiones para poder brindarle una despedida apropiada se elige un servicio de calidad, confortable, cómodo. Un lugar donde los afectados y amigos se sientan como en casa.

Funeraria “Sueño Profundo” nos preocupamos por ofrecer un mejor servicio apegado a sus necesidades, cuidando de los pequeños y grandes detalles para que usted sólo se ocupe de recordar los mejores momentos.

Gama de servicios que “Sueño Profundo” pretende ofrecer son los siguientes:

Cuando la persona o el familiar deciden velar al fallecido es recomendable que sea embalsamado. Es importante que como familiar o personas cercanas conozcamos en qué consiste el proceso de embalsamar, para entenderlo y saber que nuestro ser querido será tratado siempre con respeto.

- ✚ Embalsamamiento: Es un proceso de preparación que ayuda a conservar el aspecto físico del cuerpo sin vida, con buenas condiciones para poder velarlo.

En algunas ocasiones los familiares deciden no embalsamar el cuerpo, conservarlo tal cual es, se puede hacer o no, la diferencia es que el embalsamado permite tener el cuerpo más tiempo con uno en la velación. Cuando no se hace no dura mucho tiempo el cuerpo, comienza a descomponerse y oler feo.

- ✚ Servicio a domicilio: Una vez que se contrataron los servicios, la empresa recogerá el cuerpo en el lugar que se encuentre.
- ✚ Venta y renta de ataúdes y nichos.
- ✚ Sala de velación: 2 salas de velación con capacidad para 50 personas cada una, contarán con sillas cómodas, aire acondicionado.
- ✚ Estacionamiento privado.
- ✚ Trámites legales para la obtención de inhumación.
- ✚ Trámites legales para la exportación del cuerpo.
- ✚ Servicio las 24horas: Sé está consciente de que todos somos víctimas del suceso imprevisto, no se tiene el control de los accidentes y mucho menos la forma en que estos serán aunque así lo deseemos muchos. Por esta razón tendremos el servicio de 24horas donde todas las

personas podrán llamar y comunicarse para disponer de los diferentes servicios que ofrecemos, la hora no es un obstáculo para pensar en nuestros clientes.

- ✚ Traslado en carroza: Llevar el cuerpo al cementerio elegido por los familiares.
- ✚ Servicio de cafetería en las salas de velación y sala de descanso.

La idea es que las instalaciones sean modernas, cómodas. Un ambiente cálido, confortable, que se respire paz y tranquilidad y al mismo tiempo que las personas se sientan como en casa. Decorado y pintado con colores no tristes pero que se perciba la paz.

-Administración: Comunicarse cuando necesiten de nuestros servicios, así como responder dudas sobre los diferentes servicios que se ofrecerán. Asesorías de trámites legales del fallecido.

-Sala de descanso: Esta área está pensado en la comodidad de las personas, en los momentos tan difíciles siempre es bueno para el cuerpo y mente relajarse y despejarse. Tomar aire siempre ayuda para distraerse un poco, incluso hay personas que necesitan o desean salir un poco del lugar donde se encuentra el cuerpo sin vida. También se tendrá un espacio para el café, teses.

-Área de exhibición de ataúdes: estarán ubicados los diferentes ataúdes, diferentes tamaños, colores, calidad, precio. También se tendrán los diferentes nichos para depositar las cenizas.

-Área de inhumación: lugar acondicionado para la preparación de los cuerpos. Se contará con 3 planchas con lo necesario para llevar a cabo el procedimiento.

-Baños sanitarios:

Como empresa no se ofrecerá el lugar de entierro, no por ahora, probablemente más adelante considerándose un plan a futuro. La idea es estar en contacto con alguna funeraria que si proporcione este servicio

encargándonos del procedimiento y trámites para que los familiares no se preocupen y tengan tiempo para ellos mismos.

2.1.2 DETALLE DE LOS SERVICIOS

En este apartado se describirá los diferentes paquetes que contará la empresa, desde el más económico al más caro. Para que usted y su familia se acomoden con el paquete que más les convenga o esté al alcance económico.

El siguiente cuadro muestra la descripción, precio y observaciones de los diferentes paquetes diseñados para su comodidad, además de especificar los servicios que se ofrecerán.

Tabla número 4: “DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A OFRECER”

| PAQUETES | DESCRIPCIÓN | OBSERVACIONES |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | -Recoger el cuerpo. -Embalsamamiento. -Trámites del fallecido. -Velación. -Traslado del cuerpo al cementerio. | Es el servicio más completo, cuando el familiar solicita a la funeraria todos los servicios. Desde recoger el cuerpo hasta trasladarlo al cementerio desea. |
| 2 | -Recoger el cuerpo. -Embalsamamiento. -velación. - Traslado del cuerpo al cementerio. | Es muy similar al paquete anterior, la diferencia es que los trámites no se encargarán la funeraria, sino un familiar o persona muy cercana a la familia. |
| 3 | -Recoger el cuerpo -Trámites del fallecido. -Embalsamamiento. -Traslado del cuerpo. | Cuando los interesados soliciten los servicios de la funeraria de los trámites de la persona. Preparación del cuerpo y el traslado para velarlo en otro lugar. |
| 4 | -Recoger el cuerpo -Embalsamamiento -Traslado del cuerpo. | Cuando los interesados únicamente soliciten el servicio de embalsamamiento (preparación del cuerpo) para velarlo en otro lugar. |

Fuente: Elaboración propia

Los paquetes 1, 2, 3 y 4 incluye el ataúd, escogido por la funeraria y siendo el más accesible de precio. En caso que el familiar desee un ataúd más caro, más sofisticado, o de otras características, colores etc. El precio en los paquetes sufrirá una modificación conforme al ataúd elegido.

Dentro de las instalaciones en el área de administración se tendrá un catálogo de los diferentes ataúdes y urnas que la empresa contará, especificando las características, colores disponibles, material, medidas y precios.

2.1.3 DESARROLLO DE LOS SERVICIOS A OFRECER

Una vez que se solicitó el servicios (por teléfono o yendo a la misma funeraria) de uno de los servicios que la empresa ofrece, la funeraria recogerá el cuerpo al lugar donde se encuentra el difunto (hospital, Servicios de Médicos Forenses SEMEFO, casa particular). Se llevará el cuerpo a las instalaciones de la funeraria.

En caso de que el cliente solicite únicamente el servicio de embalsamamiento (preparación del cuerpo) se hará el trabajo. Los familiares deberán de llevar la ropa que se le pondrá al cuerpo, en caso que se ponga a disposición de la funeraria, ésta misma escogerá las prendas de vestir aumentando el costo de este servicio. El tiempo de la preparación del cuerpo es más o menos de 2horas por persona. Una vez que se concluyó con este servicio y la persona esté lista, se colocará en el ataúd mismo que se trasladará al destino deseado.

También se ofrecerán los servicios de traslado de cuerpo fuera de la ciudad, aumentando el precio del servicio. Sin embargo, el precio que se manejara (se especificara más adelante) no se considera este posible traslado.

En caso que se soliciten todos los servicios desde recoger el cuerpo, prepararlo, velación y traslado. El procedimiento será el mismo, la funeraria recogerá el cuerpo en el lugar donde se encuentra y llevará a la funeraria para prepararlo, se colocará en el ataúd y se llevará a la sala disponible dentro de las instalaciones. Se velará por 24 horas, si los familiares desean expandir la

velación, se tendrá un costo mayor. Cabe mencionar que por cuestiones de higiene SALUBRIDAD te pide que se vele solo por 24 horas.

Servicio personalizado: la funeraria no está apegada a ninguna religión, es por eso que en las salas de velación no habrá imágenes (santos, virgen, Jesucristo). Esto para no sentir incómodos a ninguno de los clientes. Este servicio consiste en que el cliente pedirá como desea la velación, conforme a la religión que profesa.

Los sub servicios que se pretenden ofrecer son:

- Cafetería: esta área es pensando principalmente en la comodidad de las personas, comer y beber algo en momentos tan difíciles siempre es bueno para que el cuerpo no resienta tanto dolor, estrés, desvelos. Sin dejar de mencionar que el café te despierta o mantiene despierto; así podrás despejar tu mente y estar tranquilo por un momento.



- Florería: para que los familiares o amigos de los difuntos no tengan que ir a comprar los arreglos florales o encargarlos en otras partes, porque luego tardan mucho tiempo en llegar; este estará al lado de la funeraria para que todo pueda ser más rápido para las personas que lo requieran.



2.1.4 MUESTRAS DE ATAÚDES

ATAÚDES

| | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |
| <p>Metálico medio lecho calibre 18. Tallado: Cristo en caja de cruz. Cristal: ventana al rostro. Tapiz: ráfaga color blanco. Otros: terminados alto brillo y herrajes dorados.</p> | <p>Gris y silver medio lecho calibre 13. Cristal: ventana al rostro. Tapiz: ráfaga color blanco. Otros: terminados alto brillo y herrajes dorados.</p> | <p>Ataúd acero inoxidable medio lecho tipo americano. Tallado: Cristo en caja de cruz. Cristal: ventana al rostro. Tapiz: ráfaga color blanco. Otros: terminados alto brillo y herrajes dorados.</p> | <p>Ataúd medio lecho americano calvario. Tallado: Cristo en caja de cruz. Cristal: ventana al rostro. Tapiz: ráfaga color blanco. Otros: terminados alto brillo y herrajes dorados.</p> |

2.2 PLANES FUTUROS

Una vez que la empresa se haya establecido, se comenzará a evaluar los posibles planes a futuro para expandir la empresa y los servicios. Cabe mencionar que la empresa no contará con el terreno de cementerio para el entierro de los cadáveres, sin embargo se tiene contemplado para después.

Por otra parte la empresa tiene la idea de poder contar con un horno de cremación, ya que el capital que se requiere para esta inversión sea suficiente. La idea es que ya una vez que la empresa este en función, y se haya recuperado la inversión inicial, entonces contar con el servicio de cremación. Se está considerando la opción de que estos servicios se ofrezcan más adelante, después de entrar al mercado. Además para el horno de cremación se necesitaría acabar con el monopolio que existe en el estado.

2.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.3.1 METODOLOGIA

La empresa para poder aplicar las 89 encuestas de acuerdo al marco muestral deberá de tomar una parte de la población para obtener la muestra, que de acuerdo con que en su caso sería la población económicamente activa, para determinar la cantidad de encuestas se utilizó la siguiente formula:

Dado que la muestra es un menor de 500,000 unidades la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{\sigma^2 N p q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 p q}$$

En donde:

σ = coeficiente de confianza 90% (tabla Z 1.65)

N= universo o población 251,871

p = probabilidad a favor 70%

q = probabilidad en contra 30%

e = errores de estimación 8%

n = tamaño de la muestra

$$n = \frac{(1.65)^2 (251,871) (.70) (.30)}{(.08)^2 (251,871 - 1) + (1.65)^2 (.70) (.30)} = 89.30 = 89 \text{ encuestas.}$$

A través del siguiente mecanismo:

Muestreo aleatorio simple:

Diremos que un muestreo es: Aleatorio cuando, el proceso de selección de la muestra garantice que todas las muestras posibles que se pueden obtener de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidas, es decir, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser seleccionados para formar parte de la muestra.

Por lo tanto se cree que este tipo de muestreo es el más conveniente para poder obtener el tamaño de la muestra, ya que se tomara una cierta cantidad de la población, que está dividida en colonias y se ira seleccionando una casa de cada tres, lo cual nos permitirá que no exista reemplazo y todas las muestras que se pueden formar tienen la misma probabilidad de ser elegidas. Es decir en la ciudad de la paz hay 131 colonias de las cuales se pretende tomar en cuenta un aproximado de 9 colonias cercanas al lugar donde estará ubicada la funeraria, las cuales son: Miramar, Santa Fe, Villas del Encanto, San Fernando, Las Américas, paraíso del sol, San Patricio, Diana Laura y San Felipe, de cada colonia se tomaran diez casas, las cuales se irán seleccionando cada tres casas. Esto es indicado ya que el tamaño de la población es grande y con este mecanismo será sencillo poder tomar la muestra y aplicar las encuestas que requieren.



La imagen anterior muestra la localización de las 9 colonias ya mencionadas donde se aplicó la encuesta para el estudio del mercado. Estas colonias se tomaron en cuenta por ser las más cercanas a la ubicación del servicio.

2.3.2. ENCUESTAS

A continuación, se presentan los dos modelos de las encuestas que se aplicarán.

La muerte llega sin importar su clase social, ideología, preferencias. Se hace uso de los servicios funerarios para darle una despedida terrenal digna al fallecido. El objetivo de esta encuesta es evaluar los servicios funerarios de la ciudad de La Paz.

Fecha: _____ Lugar de aplicación: _____ Encuestador:

Pregunta Filtro: Edad: _____.

1. Ha utilizado los servicios funerarios en La Cd. De La Paz?
a) Si b) no

2. ¿Qué le ha parecido el servicio de las funerarias?
a) Excelente b) bueno c) deficiente d) malo e) otros

3. ¿Qué funeraria ha utilizado?
a) Jardín del recuerdo b) Ma. Del Carmen c) San José d) funeraria La Paz

4. ¿Volvería optar por el servicio de esta funeraria?
a) Si b) no c)
 porque?_____.

5. ¿Porque opto por esa funeraria?
a) Costo b) comodidad c) calidad d) necesidad c) otros y cuáles?

6. ¿Cómo considera los costos de esa funeraria?
a) Apropriados b) caros c) demasiado caros d) considero que el valor apropiado es: \$_____.

7. ¿Al momento de elegir un servicio funerario que espera de el?
a) Lugar confortable b) Calidad en el servicio c) Precio accesible d)
 todas las anteriores

8. ¿Cree necesario una nueva funeraria?
a) Si b) No

9. ¿Que esperarías de una nueva funeraria?

- a) Lugar confortable b) calidad del servicio c) precio accesible d) todas las anteriores

10. ¿Estaría dispuesto a pagar por un servicio funerario por anticipado?
a) Si b) no

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

Se está realizando un estudio de mercado de los servicios funerarios para la creación de una nueva funeraria en la ciudad.

Fecha: _____ Lugar de aplicación: _____ Encuestador:

Pregunta Filtro: Edad: _____

Instrucciones: Subraye, encierre o marque la opción de su preferencia.

1. ¿Está pagando un servicio funerario anticipado?
a) Si b) No
2. ¿Considera necesario otro servicio funerario en la ciudad?
a) SI b) NO
3. ¿Qué consideraría al momento de elegir un servicio funerario? SEÑALE LOS NECESARIOS
a) Calidad b) Comodidad c) Asesoramiento d) Distancia accesible e) costo
f) discreción
4. Al momento de morir, ¿Cómo le gustaría que fuera tu sepultura?
a) Inhumación b) Cremación c) Velación y cremación d) Velación en casa
5. ¿Qué esperas de una funeraria?
a) Lugar confortable b) Calidad en el servicio c) Precio accesible
d) todas las anteriores
6. ¿Estaría dispuesto a pagar un servicio funerario por anticipado?
a) Si b) No
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio funerario por anticipado, mensualmente?
a) De 100 b) De 200 c) De 300 d) 500

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio funerario?
a) De 10,000-13,000 b) De 13,000-15,000 c) De 15,000-18,000 d) Más

2.3.3 RESULTADOS DE ENCUESTAS

La encuesta que se realizó para el estudio de mercado, fueron de 11 preguntas claves para dar respuesta a nuestras inquietudes.

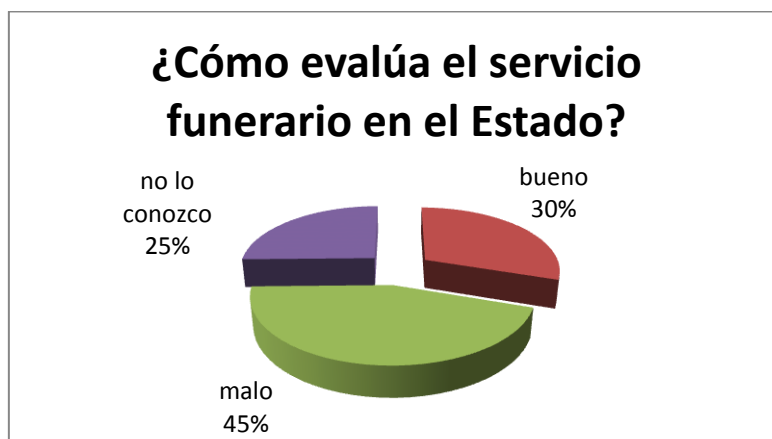
A continuación se mostrarán los resultados obtenidos, de manera gráfica.

Gráfica número 4:



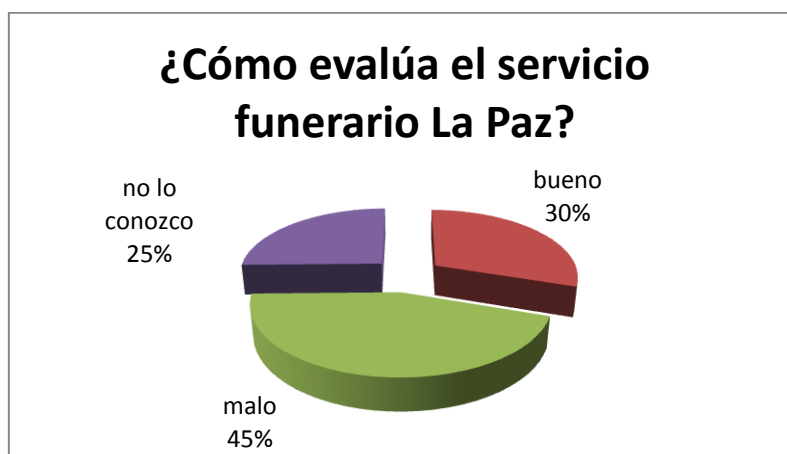
Nos muestra que la población encuestada en el municipio de la Paz, la tercera parte ha utilizado los servicios funerarios en la ciudad.

Gráfica número 5:



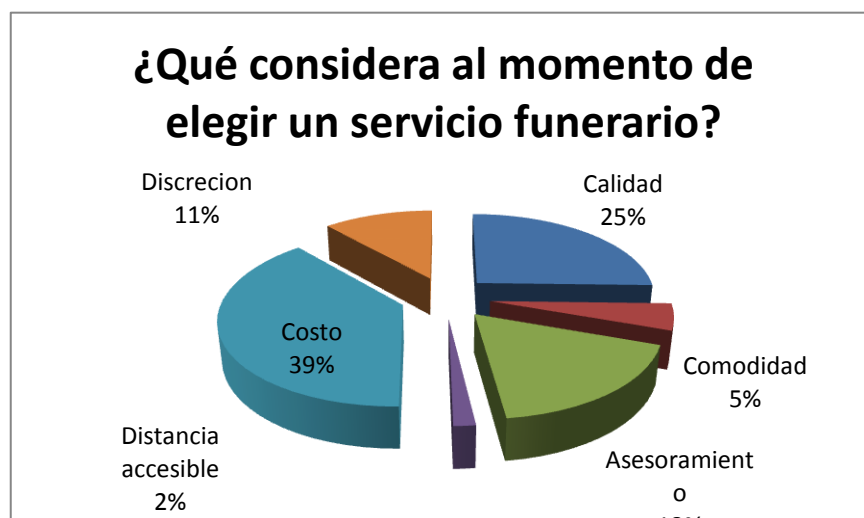
Nos muestra que la población encuestada en el municipio de la Paz, la mayoría de ella está inconforme con los servicios funerarios en el estado, nadie opino que estos son muy buenos, solo que son buenos y la otra parte que no los conoce.

Gráfica número 6:



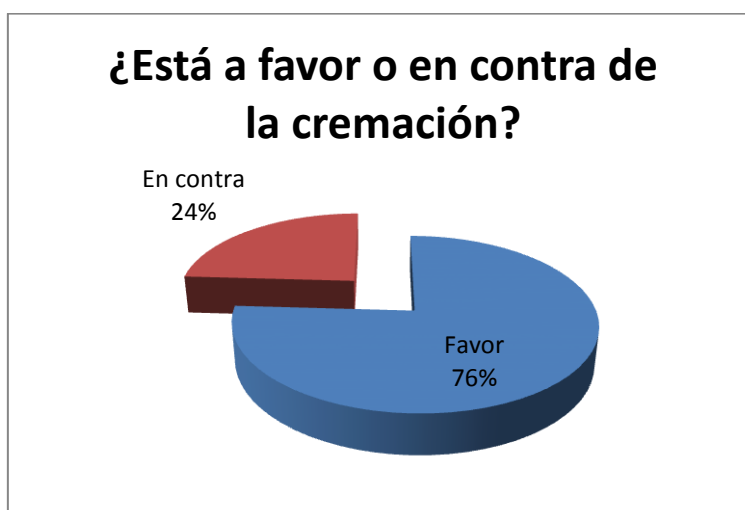
Nos muestra que la población encuestada en el municipio de la Paz, la mayoría de ella está inconforme con los servicios funerarios, nadie opino que estos son muy buenos, solo que son buenos y la otra parte que no los conoce.

Gráfica número 7:



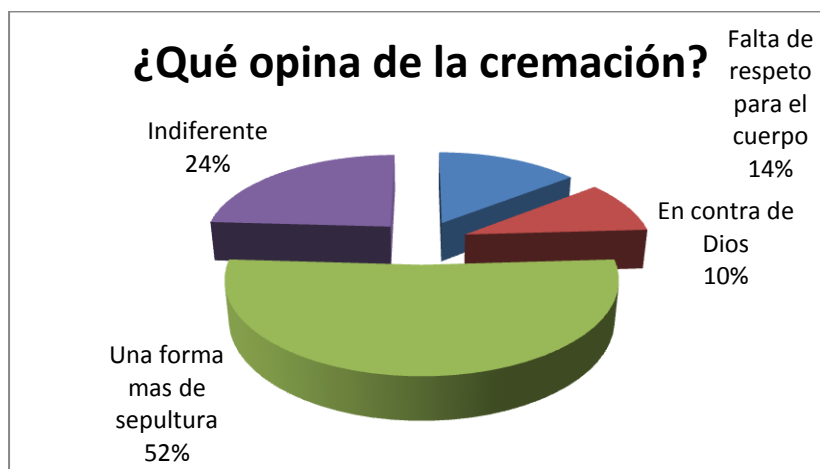
Nos muestra lo que la población encuestada busca al momento de elegir un servicio funerario, la cual en su mayoría optaron por el precio y en segundo lugar el asesoramiento y en lo que menos se fija la población es en la distancia.

Gráfica número 8:



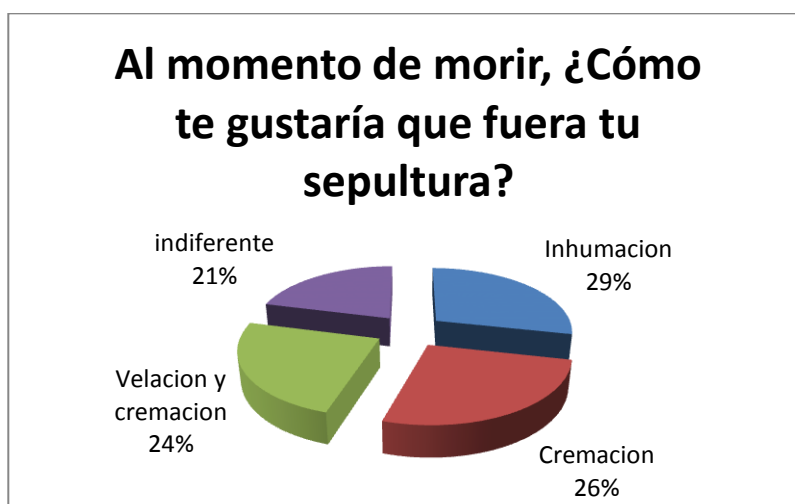
Nos muestra que más de la mitad de la población encuestada está a favor de la cremación no que indica que es una buena oportunidad para el futuro.

Gráfica número 9:



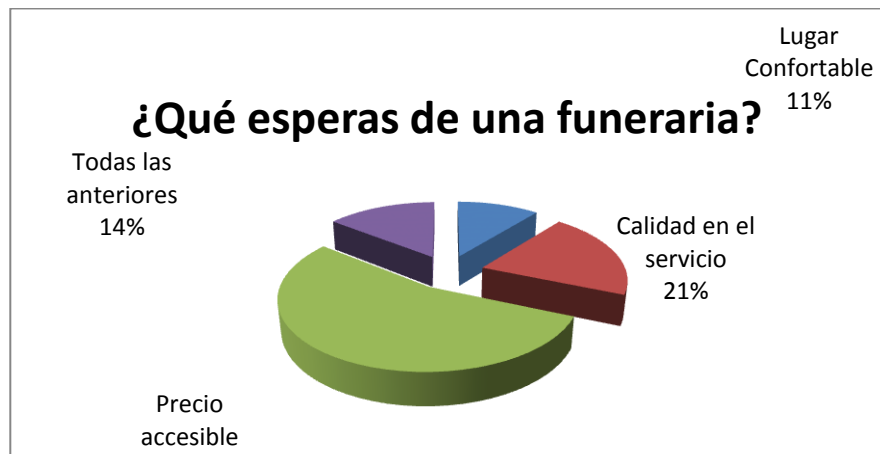
Nos muestra que la mitad de la población encuestada ve la cremación como una forma más de sepultura y en segundo lugar la población opina que la les es indiferente, muy poca gente opinó en contra.

Gráfica número 10:



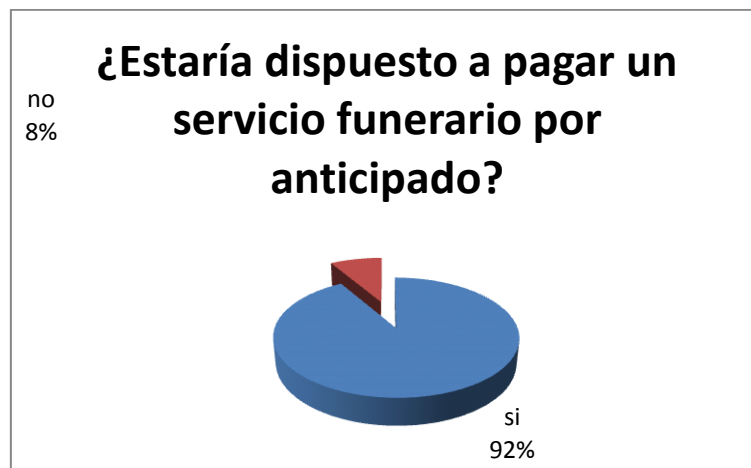
Nos muestra que la mitad de la población encuestada ve la cremación como una forma más de sepultura y en segundo lugar la población opina que la les es indiferente.

Gráfica número 11:



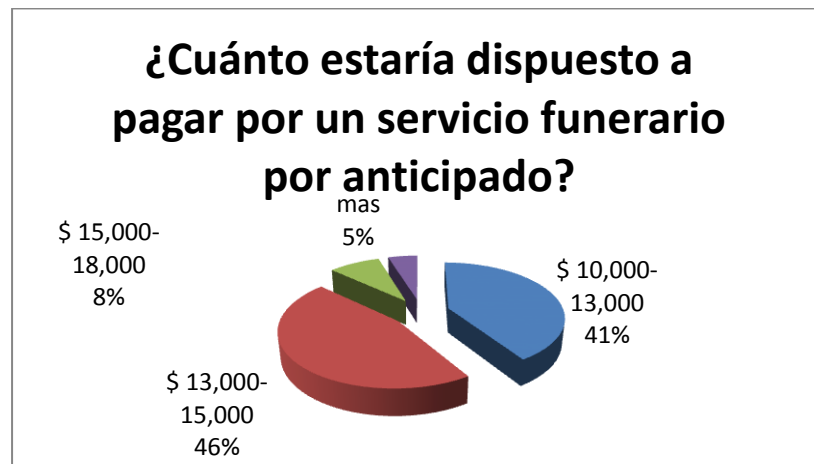
Nos muestra lo que la población espera de una funeraria y la mayoría opino que la espera un precio accesible y en segundo lugar que la calidad del servicio sea de excelencia.

Gráfica número 12:



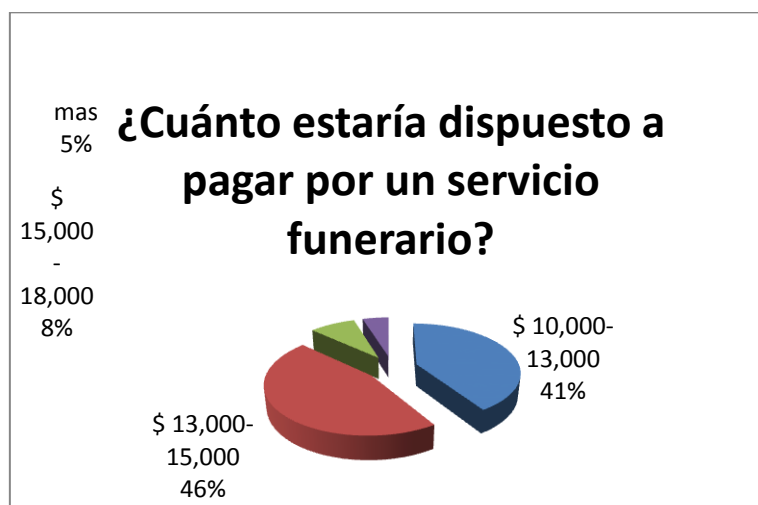
Nos muestra más de la mitad de la población encuestada estaría por un servicio funerario por anticipado.

Gráfica número 13:



Nos muestra lo que la población encuestada a esta dispuesta a pagar por un servicio funerario por anticipado y la mayoría opinión que pagaría de \$ 13,000-15,000.

Gráfica número 14:



Nos muestra lo que la población encuestada a esta dispuesta a pagar por un servicio funerario que es de \$ 13,000-15,000, opinaron lo mismo que pagarían por un servicio anticipado.

Gráfica número 15:



Nos muestra que la población encuestada en el municipio de la paz, la gran mayoría de esta está a favor de que si es necesario un servicio funerario en el municipio.

2.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En este apartado se ha identificado la competencia entre los servicios funerarios que hay en la ciudad, por el momento existen 4 funerarias, todas ofreciendo cada uno de los servicios que se presenten ofrecer, se ha considerado una funeraria como la competencia directa, ya que ésta es la única que tiene el servicio de cremación siendo la única en todo el estado. Sin embargo, sabemos que las demás funerarias también se consideran como buenos contrincantes en el mundo comercial, pues, llevan años en el mercado, estando bien posicionados y sería difícil entrar al mercado con fuertes competencias.

En la siguiente tabla se muestran las funerarias que hay en la ciudad, mencionando algunas de las ventajas y desventajas con relación al servicio que se pretende ofrecer.

Tabla número 5: "Análisis de la competencia"

| EMPRESA | PRODUCTO SUSTITUTO | VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|-------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| JARDINES DEL RECUERDO | Cremación Inhumación | <ul style="list-style-type: none"> • Trámites del fallecido. • Es la única funeraria en el estado que ofrece el servicio de cremación. • Traslado del cuerpo. • Preparación del cuerpo. | <ul style="list-style-type: none"> • Tienen a su mercado. • Ofrece todos los servicios del proceso de fallecido. • Ellos ofrecen a diferencia de nosotros el terreno para el entierro tradicional. • Ofrecen el servicio de cremación. |
| FUNERARIA DEL CARMEN/ Y FUNERARIA SAN JOSÉ | Velatorio | <ul style="list-style-type: none"> • Solo ofrecen el servicio de velación. • No cuentan con un horno mandan el cuerpo a la cd. De México | <ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con un buen servicio. • Se considera una funeraria con todos los servicios ya que también manejan el de cremación. |
| FUNERARIA PATRONATO MUTUALISTA Y SINDICAL. | Velatorio | <ul style="list-style-type: none"> • Solo ofrecen el servicio de velación • Esta funeraria solo es para las personas que están sindicalizadas por una dependencia. | <ul style="list-style-type: none"> • |
| FUNERARIA LA PAZ. | Velatorio | <ul style="list-style-type: none"> • Solo ofrecen el servicio de velación. • Preparación del cuerpo. | <ul style="list-style-type: none"> • |
| FUNERARIA JARDINES DEL EDEN | Velatorio | <ul style="list-style-type: none"> • Solo ofrecen preparación del cuerpo y velación. | <ul style="list-style-type: none"> • |
| FUNERARIA MONTECRISTO | Velatorio | <ul style="list-style-type: none"> • Solo ofrecen preparación del cuerpo y velación. | <ul style="list-style-type: none"> • |

Fuente: Elaboración propia

Una vez analizada la competencia, lo que nos diferenciará de estas será la calidad en cada uno de los servicios ofrecidos. Se quiere entrar al mercado con todos los servicios completos que debe manejar las funerarias y que cada una de las funerarias de La Paz, antes mencionadas lo ofrecen. Sin embargo, se vuelve a recalcar que lo que nos hará distinto es contar con personal capacitado, sensibles ante la situación. La empresa quiere darle un lugar acogedor, que se pueda sentir como en casa, con modernas instalaciones. Cuando entre a nuestra funeraria se olvide por unos segundos que está en una funeraria, sino que tenga un par de minutos para distraerse y pensar en otra cosa. Por eso se pretende hacer una sala de descanso, pensando siempre en el bienestar y comodidad de nuestros clientes.

El plus que se le dará es contar con una florería cerca de la funeraria para tener en sus manos el arreglo de su gusto y preferencia en unos minutos y no estar demasiado tiempo lejos de la velación. Siendo el último adiós, se entiende que uno desea estar lo más cerca posible ahí con el familiar o amigo del fallecido.

En relación con las funerarias ya instaladas en la ciudad, dos de ellas siendo el dueño la misma persona, si tienen planes futuros de expandir sus servicios, ofreciendo el servicio de cremación. Lo que imposibilita llevar a cabo la realización son los permisos necesarios por el municipio de La Paz, lo cual es una barrera porque no se otorgan con facilidad, además el municipio no está autorizando dichos permisos, esto no lo comento el dueño de una de las funerarias antes mencionadas. Por otra parte, jardines del recuerdo que es la funeraria a nivel estado que tiene el horno de cremación, por fuentes de personas al azar han mencionado que se tiene problemas frecuentemente con el horno por falta de mantenimiento e insuficiencia del mismo horno. Algo que no se está satisfaciendo las demandas de la población pues constantemente está parado por varios días, teniendo que las demás funerarias mandar el cuerpo al interior de la república para ser incinerado y poderle ofrecer al cliente el servicio que desea.

Por lo tanto nuestra empresa pretende entrar al mercado cubriendo con todos los servicios excepto teniendo el horno de cremación, pero se aliara con un

empresa en el interior para poder cubrir este servicio. Contará con dos salas de velación, y con el servicio de inhumación, como el de cremación, además de ofrecer una variedad en ataúdes y urnas dependiendo de las necesidades de cada persona, así como su ingreso económico, también pretender ayudar al cliente facilitando los tramites de defunción, evitándoles una preocupación menos.

2.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Ahora bien, sabemos que hay demanda para estos servicios, se considerará como demanda cualquier fallecimiento ocurrido dentro de la ciudad en donde tendrán efectos los servicios ofrecidos. Según las estadísticas de INEGI (*Instituto nacional de Estadística y Geografía, "Perspectiva estadística de Baja California Sur. La paz BCS 2011.*) Muestran claramente como a los pasos de los años las defunciones anuales van en incremento.

La siguiente tabla muestra las defunciones generales del estado y sus municipios en los últimos 9 años. Del 2000 al 2009.

Tabla número 6: "DEFUNCIONES GENERALES EN EL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA SUR 2000-2009"

| AÑO/ MUNICIPIOS | B.C.S | Comondú | La Paz | Loreto | Los Cabos | Mulegé |
|----------------------------|--------------|----------------|---------------|---------------|----------------------|-----------------|
| 2000 | 1,697 | 250 | 849 | 55 | 329 | 214 |
| 2001 | 1,782 | 275 | 864 | 58 | 373 | 21 ^o |
| 2002 | 1,785 | 251 | 885 | 47 | 378 | 222 |
| 2003 | 1,925 | 305 | 947 | 52 | 373 | 248 |
| 2004 | 1,911 | 286 | 928 | 65 | 415 | 215 |
| 2005 | 2,092 | 322 | 986 | 69 | 486 | 239 |
| 2006 | 2,171 | 296 | 1,050 | 69 | 508 | 248 |
| 2007 | 2,353 | 330 | 1,112 | 71 | 585 | 253 |
| 2008 | 2,385 | 313 | 1,088 | 83 | 666 | 233 |
| 2009 | 2,476 | 306 | 1,177 | 69 | 662 | 252 |

Fuente: INEGI. Estadísticas de natalidad, mortalidad y nupcialidad.

Como ya se mencionó el mercado objetivo es La Paz, por eso se ha marcado de otro color para distinguir claramente el aumento en las defunciones, en 2007-2008 hubo una pequeña disminución, pero realmente no es mucho la diferencia, no son cifras que puedan significar mucho para alguna toma de decisión negativa como nos muestra *el autor Naresh K. Malhotra. Investigación de mercados 5ta edición, pretince hall México, 2008* cómo se toman decisiones y cuales son apropiadas.

Es bueno mencionar que también se ha considerado a aquellas personas que viven de forma muy tradicional, que tienen costumbres de muchos años atrás. La experiencia propia nos dice que muchas familias por cuestiones económicas, por tradición, quizás es la última voluntad de la persona, por tiempo o sea cual sea la razón de sus creencias, cuando fallece la persona optan por velarlos en su casa, sin preparar el cuerpo. Otras familias sólo solicitan el servicio de la funeraria para el embalsamamiento del cuerpo, el traslado y probablemente los trámites que necesita todo difunto. Cabe mencionar que en el estado, hay varias rancherías y muy probablemente las personas que viven allí prefieren darle el último adiós al ser querido en el lugar donde creció o vivió los últimos años de su vida.

Es importante considerar que la legislación actual indica que el embalsamamiento es obligatorio cuando:

- El cuerpo será trasladado a más de 300km.
- Cuando el cuerpo se trasladará vía aérea.
- Al haber transcurrido más de 48 horas del fallecimiento.

2.5.1. ANALISIS DE LA DEMANDA FUTURA

Para el análisis de la demanda futura, se basa en el análisis de la demanda futura. Se hará con relación a las defunciones en la ciudad, que tan continua es en el tiempo. Datos de la INEGI nos proporciona los datos de defunciones generales de los últimos 9 años. Se elaborará una proyección de las defunciones generales en los próximos años. Véase la tabla siguiente.

MÉTODO DOBLE PROMEDIO MÓVIL

| PERÍODO | DEFUNCIONES | Mt | M't | At | Bt | Yt + p | Yt-yt+p | Yt-yt+p2 |
|---------|-------------|----------|----------|----------|-------|----------|---------|----------|
| 2000 | 849.00 | | | | | | | |
| 2001 | 864.00 | | | | | | | |
| 2002 | 885.00 | 866.00 | | | | | | |
| 2003 | 947.00 | 898.66 | | | | | | |
| 2004 | 928.00 | 920.00 | 894.88 | 945.12 | 25.12 | | | |
| 2005 | 986.00 | 953.66 | 924.10 | 983.22 | 29.56 | 970.24 | 15.76 | 248.37 |
| 2006 | 1,050.00 | 988.00 | 953.88 | 1,022.12 | 34.12 | 1,012.78 | -26.78 | 717.16 |
| 2007 | 1,112.00 | 1,049.33 | 996.99 | 1,101.67 | 52.34 | 1,056.24 | 55.76 | 3,109.17 |
| 2008 | 1,088.00 | 1,083.33 | 1,040.22 | 1,126.44 | 43.11 | 1,154.01 | -66.01 | 4,357.32 |
| 2009 | 1,177.00 | 1,125.66 | 1,086.10 | 1,165.22 | 39.56 | 1,169.55 | 7.45 | 55.50 |
| 2010 | - | - | - | - | | 1,204.78 | | |
| 2011 | | | | | | 1,244.34 | | |
| 2012 | | | | | | 1,283.90 | | |
| 2013 | | | | | | 1,323.46 | | |
| 2014 | | | | | | 1,363.02 | | |
| 2015 | | | | | | 1,402.58 | | |

Fuente: Elaboración propia

E.C.M.= 8,487.52 /5= 1,697.50

La tabla anterior nos muestra que nuestra demanda futura es favorable ya que muestra que el índice de defunciones aumentara de acuerdo a los pronósticos que se hicieron por lo tanto es una oportunidad para la creación de un nuevo servicio funerario.

La oferta estará en función del número de fallecidos, dato que no es controlable. Es por eso que la oferta se ajustará a la demanda. La demanda está garantizada pues como ya menciono anteriormente la ciudad es número uno en accidentes automovilísticos, suicidio, además las defunciones generales anuales son elevadas referente al número de población. Aunque el servicio que se está ofreciendo no es nuevo, existen 5 funerarias en la ciudad, se considera necesario abrir otra más pues la ciudad a simple vista se puede apreciar el gran crecimiento en los últimos años. Si aumenta la población, muy probablemente aumenten también los accidentes, registrando que nuestro país está en número 1 en obesidad originando esto tantas enfermedades.

Por otro lado, dejando atrás las razones por las cuales se hace necesario abrir una funeraria. También es importante retroceder un poco, posiblemente unos 50 años atrás hacia la actualidad, muchos hemos sido testigos de la evolución de los servicios funerarios en general, incorporando nuevas tecnologías modernas, mejor capacitación y profesionalismo del personal. La misma tendencia de la población también ha cambiado la forma de ver la muerte, ahora la mentalidad es más abierta y aceptan las nuevas formas de darle el último adiós a los difuntos. Actualmente en la ciudad se ofrece variedad de los servicios funerarios, ofreciendo todos o la mayoría de los servicios para decirse que son empresas que ofrecen los servicios completos. Se cuentan con variedad ataúdes de gran calidad.

Se determina que la prioridad de los oferentes, en especial nuestra empresa irán adquiriendo un mayor nivel de especialización en el servicio e ir adaptándonos a las necesidades, exigencias de los demandantes, al igual que a los cambios que la misma población adopte con relación a los servicios.

2.6 ANALISIS DE PRECIOS

2.6.1 FIJACIÓN DE PRECIOS

Se ha dividido en 5 tipos de servicios que se ofrecerán, cuyos precios variarán en función de la demanda del cliente. Expuestos en el siguiente cuadro:

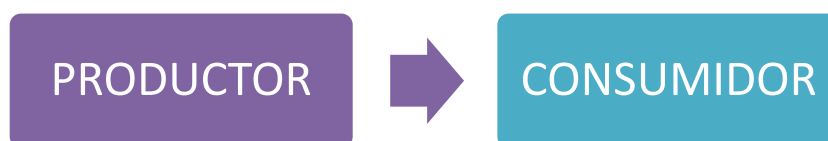
Tabla número 6: “Precios de los principales servicios”

| Servicios | Descripción | Precio | Observaciones |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Embalsamamiento | Preparación del cuerpo. | \$ 5 500.00 | - este precio es de la preparación del cuerpo + ataúd económico. -Si se contratan los servicios únicamente para la preparación, una vez terminado el cuerpo se entregará a los familiares. -De lo contrario el cuerpo se llevará a una de las salas correspondientes. |
| Velación | Velación del cuerpo dentro de las instalaciones de la funeraria. | \$ 17 000.00 | -El precio que se maneja incluye el servicio completo: recoger el cuerpo, embalsamamiento, ataúd económico, velación, traslado al cementerio local. -El precio fijado solo es por 24 horas. Si se desea velarlo por más tiempo, el precio será mayor. |
| Renta de ataúd | Renta de ataúdes para la velación del cuerpo, antes de ser incinerado. | \$ 2000.00 | El ataúd lo elegirá la misma funeraria, un ataúd de precio accesible. |

Fuente: Elaboración propia

2.7 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

El tipo de intermediarios que se utilizará es la de **Productor-consumidor**: esto porque es un servicio y nuestro canal de distribución somos nosotros mismos, ya que todos los servicios los proporcionamos personalmente, para cualquier tipo de servicio funerario que nuestros clientes requieran. Contamos con personal capacitado y de confianza, tanto hombres como mujeres.



El productor es quien ofrecerá el servicio, en este caso nuestra empresa. Siendo el consumidor nuestro mercado objetivo, quien haga uso de los servicios. La forma de comercialización es de forma directa, pues no se hace uso necesario de intermediarios o alguna agencia que ayude a que el servicio llegue a su destino al cliente final.

CAPITULO 3. ESTUDIO TÉCNICO

En este apartado se contemplaran los aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para el proceso y producción del servicio. Se analizaran la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y maquinaria requeridas.

Este estudio tiene importancia ya que de él se deriva la posibilidad de una valoración económica de las variables del proyecto. Permite una aproximación de los recursos necesarios para el proyecto, además proporcionará información de utilidad del estudio financiero. De igual forma, se pretende demostrar la viabilidad técnica del proyecto.

3.1. MACROLOCALIZACIÓN

Se determinará la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación. Como ya se mencionó, la ubicación del proyecto será en la ciudad de La Paz, Baja California Sur, México. Como se muestra en el siguiente mapa.

Imagen número 1: “Estado de Baja California Sur”



Imagen numero2: “La Paz, Baja California Sur”



De los 5 municipios con que cuenta el Estado de Baja California Sur, el proyecto se realizará en el municipio de La Paz, resultado con una flecha de color morado.

3.1.1. ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Capital del estado de Baja California Sur y a su vez cabecera del municipio de La Paz, se localiza al sur de la Península de Baja California sur. Un bello lugar lleno de contrastes en sus paisajes. Se ubica al noroeste de México. Se encuentra a 215 kilómetros al sur de Ciudad Constitución, municipio de Comondú y a 202 al norte de Cabo San Lucas, municipio de Los Cabos. Sus coordenadas geográficas son 24°08'32" N y paralelo 110°18'39"O, tiene una altitud de 0 a 27 msnm. Es una de las dos capitales del país que están sobre el litoral del mar.

3.1.2. ASPECTOS SOCIOECONOMICOS

Según el Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, efectuado por el INEGI, la población total de la ciudad de La Paz es de 251 871 habitantes, de los cuales, 126 397 son hombres y 125 474 son mujeres.

3.1.3. FACTORES INTERNOS DEL ESTADO

Tabla numero 7: “POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA”

| | - Total | Económicamente activa | No económicamente activa | No especificado |
|-----------------------|----------------|-----------------------|--------------------------|-----------------|
| | | | | |
| - Baja California Sur | 483,011 | 287,735 | 193,371 | 1,905 |
| Comondú | 54,613 | 29,846 | 24,447 | 320 |
| Mulegé | 44,807 | 26,117 | 18,441 | 249 |
| La Paz | 197,112 | 114,212 | 82,339 | 561 |
| Los Cabos | 173,688 | 110,085 | 62,891 | 712 |
| Loreto | 12,791 | 7,475 | 5,253 | 63 |

La tabla nos muestra la población de 12 y más años que se encuentra económicamente activa y se ve que La Paz Baja California Sur tiene un PEA de 114,212 del total de la población.

Tabla número 8: “TASA DE PARTICIPACION ECONÓMICA”

| Edad 12 y más | - Total | + De 12 a 14 años | + De 15 a 19 años | + De 20 a 24 años | + De 25 a 29 años | + De 30 a 34 años | + De 35 a 39 años |
|-----------------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | | | | | | |
| - Baja California Sur | 59.57 | 3.05 | 29.40 | 64.98 | 76.88 | 77.95 | 78.30 |
| Comondú | 54.65 | 4.13 | 27.43 | 60.83 | 71.76 | 71.76 | 73.50 |
| Mulegé | 58.29 | 5.32 | 37.30 | 69.59 | 75.28 | 76.66 | 74.54 |
| La Paz | 57.94 | 2.73 | 25.51 | 59.30 | 77.65 | 78.90 | 79.68 |
| Los Cabos | 63.38 | 2.43 | 32.14 | 71.07 | 77.74 | 78.83 | 79.13 |
| Loreto | 58.44 | 2.43 | 28.43 | 60.88 | 75.14 | 78.52 | 76.89 |

En esta tabla se muestra la tasa de participación económica de los 12 años y más, La Paz Baja California Sur se encuentra con un 57.94%

3.2. MICROLOCALIZACIÓN

El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la zona elegida.

Para la instalación de la funeraria, se dispone de un terreno de 20 x 40 metros cuadrados, que se encuentra ubicado en la zona norte de la ciudad. Sobre el boulevard pino payes. Colonia Santa Fe.

La localización del terreno se puede apreciar mejor en el siguiente croquis:

Imagen número 1: “CROQUIS DE MICROLOCALIZACIÓN DONDE SE UBICARÁ EL PROYECTO”



La ubicación de la empresa es en el boulevard Pino Pallaz. Terreno frente a la entrada del fraccionamiento Villas del encanto.

Imagen número 2: “Croquis 2, Micro localización de la empresa”



En esta imagen se logra apreciar con más claridad, cuál será la ubicación de la empresa, el terreno considerado es de 20 x 40 metros cuadrados.

3.2.1. FACTORES QUE CONDICIONAN LA MEJOR UBICACIÓN DEL PROYECTO

En este apartado se analizan los factores de localización que influyen en la decisión de la mejor ubicación del proyecto. Para este propósito en especial, se hace referencia a aquellos factores que en mayor medida justifiquen la toma de decisión que más beneficie a la instalación de la funeraria, cuya localización le proporcione al proyecto la máxima rentabilidad durante su operación. Como se señaló en el estudio de micro localización, se dispone de un terreno en la colonia Santa Fe, del municipio de La Paz, B.C.S.

El entorno donde se encuentra localizado el terreno, cuenta con la infraestructura y servicios públicos necesarios como los servicios de agua, electricidad, pavimentación, drenaje, teléfono, transporte, entre otros. Por otra parte, uno de los aspectos que podría causar un impacto favorable al proyecto, se refiere a que el lugar donde se sitúa el terreno se encuentra en una zona altamente estratégica, dado a que existe mucho tránsito alrededor del mismo.

La ciudad está creciendo de manera significativa, antes lo que la gente llamaba centro por concentrarse el mayor número de comercio, ahora el centro se ha movido pues la población y centros comerciales están creciendo a orillas de la ciudad. Este es el caso del norte de la ciudad, pues las personas se están concentrando en esta área. Para las personas que viven en estas colonias, como caso particular la colonia Santa Fe, les quedan retirados los servicios funerarios, en especial, por eso la necesidad de instalar y proporcionarles dicho servicio a una distancia más corta.

De tal modo que estos factores condicionan la mejor ubicación del proyecto, al centro, sur de la ciudad ya se ofrecen estos servicios. Ubicándolo en la colonia elegida, permite que un mayor número de personas se percate de la existencia de la funeraria, facilitando la captación de demandantes que necesiten el servicio.

3.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

3.3.1. PROCESO PRODUCTIVO

En este apartado se describirá el proceso que realizara la funeraria desde que la persona fallese hasta que se va a enterrar o incinerar.

1. **Realización de trámites:** Se realizaran los trámites legales para la obtención de inhumación y cremación, y los trámites legales para la exportación del cuerpo.
2. **Decisión:** decidir si se realizaran los trámites.
3. **Recoger el cuerpo:** Una vez que se contrataron los servicios, la empresa recogerá el cuerpo en el lugar que se encuentre.
4. **Preparación del cuerpo:** Es un proceso que ayuda a conservar el aspecto físico del cuerpo sin vida, con buenas condiciones para poder velarlo y esto permite poder tener el cuerpo más tiempo en la velación.
5. **Traslado del cuerpo:** una vez que ya esté preparado el cuerpo trasladarlo al lugar donde será velado.

6. **Disposición al lugar de destino:** la familia decide hacia donde lo llevaran si será a su casa o a otra ciudad.
7. **Velación:** velar el cuerpo en las instalaciones de la funeraria si así lo desea.
8. **Inhumación:** se enterrara el cuerpo del fallecido.
9. **Decisión:** decidir si quiere inhumación o no.
10. **Incineración:** incinerar el cuerpo en las instalaciones para una vez listo se entreguen las cenizas a los familiares para que ellos dispongan de ellas.
11. **Traslado al cementerio:** Llevar el cuerpo al cementerio elegido por los familiares para el entierro del fallecido.

3.3.2. DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LOS SERVICIOS FUNERARIOS

➤ SIMBOLOGIA:

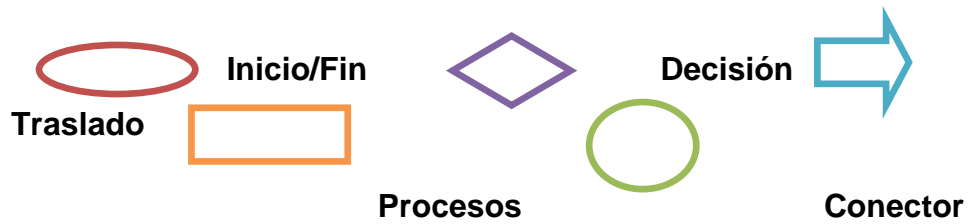
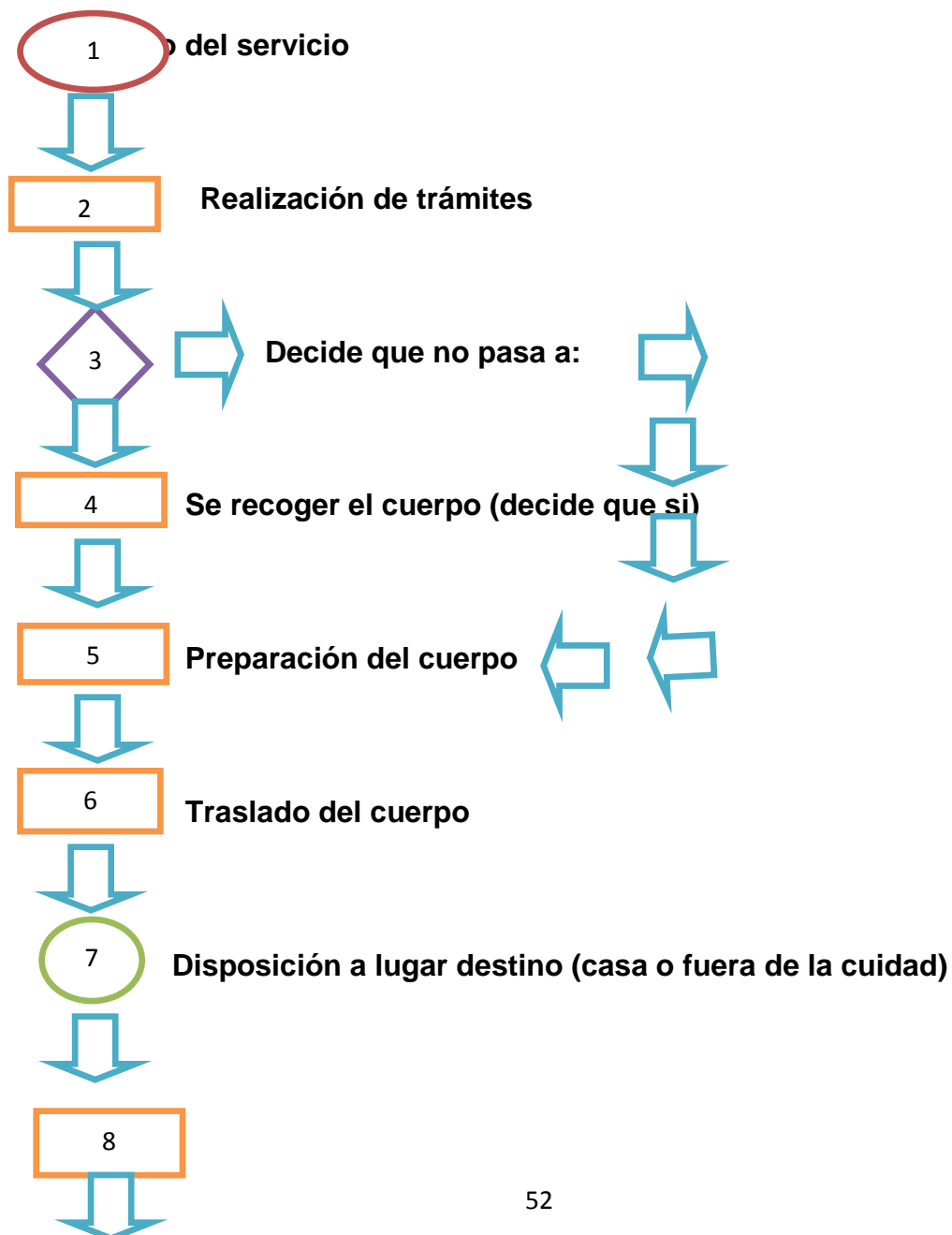
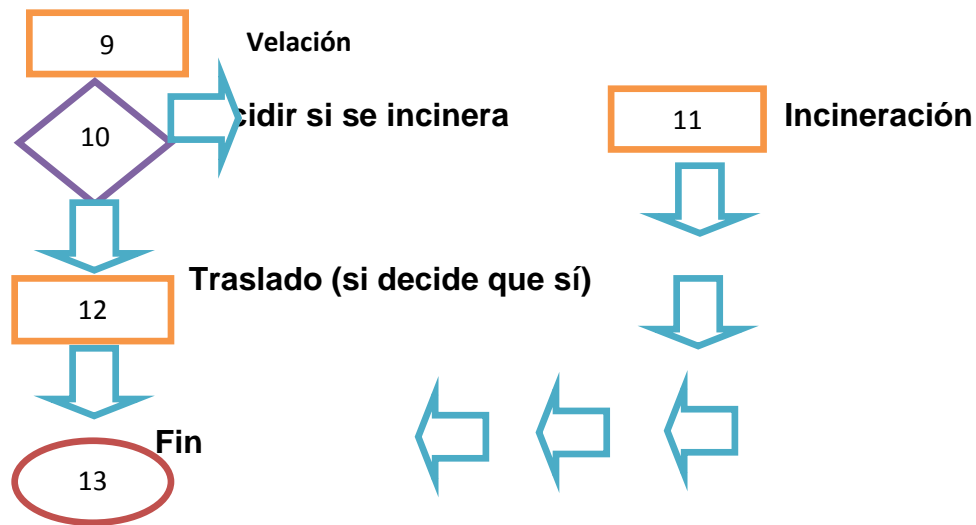


Imagen numero 3: "DIAGRAMA DE FLUJO"



Inhumación



Este será el diagrama de flujo de la empresa “Sueño Profundo” tomando en cuenta todos los procedimientos que se llevarán a cabo con el cadáver de las personas fallecidas. En la parte del proceso productivo se describen bien cada uno de los pasos.

3.3.3. ESTUDIO DE MATERIAS PRIMAS

Las materias más importantes serán los ataúdes, estos serán de buena calidad y de un precio accesible y justo, donde no tengan problemas en comprarlos.

Tabla numero 9: existencia en stock de ataúdes.

| ATAÚD | STOCK | PRECIO |
|------------------|-------|--------------|
| MADERA | 2 | \$ 10,000.00 |
| METAL | 4 | \$ 8,000.00 |
| ACERO INOXIDABLE | 2 | \$ 12,000.00 |

Elaboración propia.

En la tabla anterior se muestra la cantidad de ataúdes que tendremos en existencia y el precio de los tipos con los que contamos, tomando en cuenta a un mes.

Los proveedores son:

- **INDUSTRIAS METALICAS TEAM:** Fabricantes de ataúdes metálicos en Monterrey, exportan a cualquier parte de México y Estados Unidos, así como a otros países.

Tienen ataúdes de excelente calidad y una gran variedad, ofrecen un precio muy accesible para todo el público.

Teléfono: (81) 83 05 61 76

- **ATAÚDES AGUILAR:** fabricantes de ataúdes de madera y metal, que cubren toda la república mexicana y el extranjero.

Ofrecen una amplia gama de productos de calidad buscando la satisfacción del cliente, cuidando el prestigio de la empresa a precios accesibles.

Teléfono: (01) 33 36 74 72 18

Fax: (01) 33 31 68 24 08

3.3.4. INSTALACIONES REQUERIDAS

Para la construcción de la funeraria se necesita que las instalaciones sean modernas y con un ambiente cálido para que las personas se sientan cómodas y como en su casa, que no tenga colores tristes para que no desanime más a las personas que se encuentren ahí.

Se necesita energía eléctrica para el uso de las computadoras, o cuando se esté velando a alguien de noche para que tengan luz; también son necesarios los servicios de agua potable para los sanitarios, teléfono, combustible para las carrozas.

El tamaño de la funeraria deberá ajustarse al tamaño del terrero de que se dispone para su instalación 20 X 40 METROS CUADRADOS. Con el cual contara con:

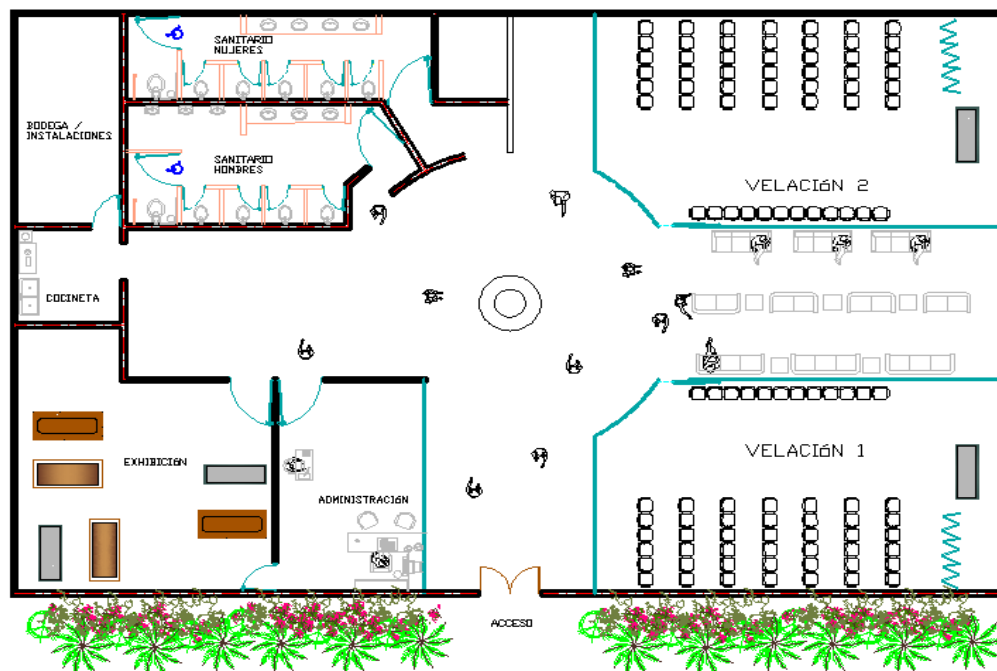
- Área de Administración para cuando necesiten de nuestros servicios se puedan comunicar y poder responder las dudas que se tengan de los diferentes servicios que se ofrecerán.
- Sala de descanso para que las personas se sientan más cómodas y puedan distraerse un poco. También se tendrá un espacio para el café, teses.
- Dos salas de velación con espacio para 50 personas, ya que hay veces en que no hay mucha gente acompañando.
- Área de exhibición de ataúdes ahí estarán ubicados los ataúdes y las urnas, de diferentes tamaños, colores, calidad y precio.
- Área de inhumación será un lugar acondicionado para la preparación de los cuerpos. Se contará con 3 planchas con lo necesario para llevar a cabo el procedimiento.
- Se contara con 2 baños sanitarios para las personas con un lavabo cada uno y se contara con otro para los empleados.

- Estacionamiento para que las personas no batallen al momento de dejar sus carros.

3.3.5. DIAGRAMA DE LAS INSTALACIONES DE LA FUNERARIA

A continuación se muestra el plano de la funeraria. Se describirá cada área con la que ésta contará. De esta forma se tendrá una idea más clara de lo que se pretende ofrecer.

Imagen número4: “PLANO FUNERARIA SUEÑO PROFUNDO”



Esta es la forma en la que estarán divididas las instalaciones de la funeraria conforme al espacio del terreno que se tiene.

La siguiente imagen muestra con mayor claridad cuáles serán las áreas de la funeraria.

Imagen número 5: “Áreas de la funeraria”



Fuente: Elaboración propia

- La funeraria contará con dos salas de velación, con capacidad para 50 personas cada una de ellas, más el área dónde irá el cuerpo. Estará dividido 25 sillas por lado y en medio de ellas un pasillo de medio metro entre el grupo de sillas.
- la administración para pedir información y atención al cliente. Se tendrán catálogos de los diferentes ataúdes y urnas que se manejarán para la elección del cliente.
- El área de exhibición estarán los ataúdes que se tendrán disponibles, mismas que el cliente o interesado tendrá acceso para escoger el ataúd de su gusto y preferencia.
- Sala de descanso, esta área es pensada especialmente para la comodidad de las personas. Para un momento de relajación y quieren

despejar su mente, es el lugar adecuado para hacerlo. También cuenta con el área de café.

3.4. MATERIAL Y EQUIPO REQUERIDO

El material y equipo requerido para el proceso productivo será el siguiente:

3.4.1. Materia prima

Se detalla la materia prima necesaria para la elaboración del proceso de embalsamamiento de los cuerpos.

Cuadro número: MATERIAL REQUERIDO PARA EL EMBALSAMAMIENTO

| Material |
|---------------------------------|
| Planchas |
| Grúas |
| Tijeras rectas y curvas |
| Bisturí |
| Pinzas de disección |
| Sonda acanalada |
| Trócar de diferentes medidas |
| Agujas e hilo de sutura |
| Material de relleno |
| Sustancias para la conservación |
| Bolsas plásticas o de nylon |
| Ropa y zapatos adecuados |

Fuente: Elaboración propia

3.4.2. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Para la compra de las maquinarias y de quipos se buscaron los mejores proveedores y que estos fueran de buena calidad, para que los clientes estuvieran satisfechos con el trabajo que se realiza y tener un buen servicio, con esto ellos pueden recomendar a la empresa para poder tener más clientes y esta genere más ganancias.

Se requiere un horno de crematorio necesario para poder incinerar los cuerpos de las personas que ya estén preparadas para convertirlas en cenizas; que este sea ecológico para que no dañe el medio ambiente.

También los equipos que se necesitan sean de buena calidad para que las personas que se encuentren en la funeraria se sientan cómodas con ellos.

Tabla número 10: "Maquinaria y equipo Principal"

| Cantidad | Maquinaria y equipo | Precio por c/u |
|-----------------|----------------------------|-----------------------|
| 3 | Mesas de madera | \$ 300.00 |
| 5 | Aire acondicionado | 3,000.00 |
| 5 | Sillones | 300.00 |
| 1 | Computadoras | 8,000.00 |
| 103 | Sillas | 100.00 |
| 1 | Carroza | 90,000.00 |
| 5 | Tasas de baño | 700.00 |
| 3 | Lavabo | 300.00 |
| 3 | Cafeteras | 200.00 |
| 1 | Estante | 400.00 |
| 1 | Carro de transporte | 60,000.00 |

Fuente: Elaboración propia

Estas son las cantidades de productos que se ocuparan durante los primeros 3 meses ya que se cuente con más capital se comprara lo demás, estos son los principales.

3.4.3 TAMAÑO DE LA PLANTA

El tamaño y capacidad de este proyecto, se debe a dos aspectos: la demanda insatisfecha que se pretende cubrir y el área total con que se cuenta para la instalación de la funeraria.

El tamaño se sabrá conforme al material o personal con el que cuente o que tenga la funeraria para poder llevar a cabo los servicios que contraten los clientes y de la capacidad de cadáveres que se puedan tener para preparación.

Debido a que se tienen 2 salas con capacidad de 50 personas se llevarán a cabo 6 velaciones por semana tomando en cuenta que son 2 días las que la ocuparan cada persona que contrate el servicio para la velación del ser querido.

Serian 3 embalsamamientos diarios aunque no es mucho el tiempo que se utiliza para embalsamar el cuerpo ya que solo se cuenta con 3 planchas para poder tener los cuerpo ahí y que solo se contara con 1 embalsamador.

Se cuentan con 1 solo carro para el traslado del cuerpo del lugar que se encuentren hasta la funeraria para llevar a cabo el embalsamamiento, se podrán recoger 3 al día porque solo se contarán con 3 planchas para poder tenerlos mientras se embalsama cada uno.

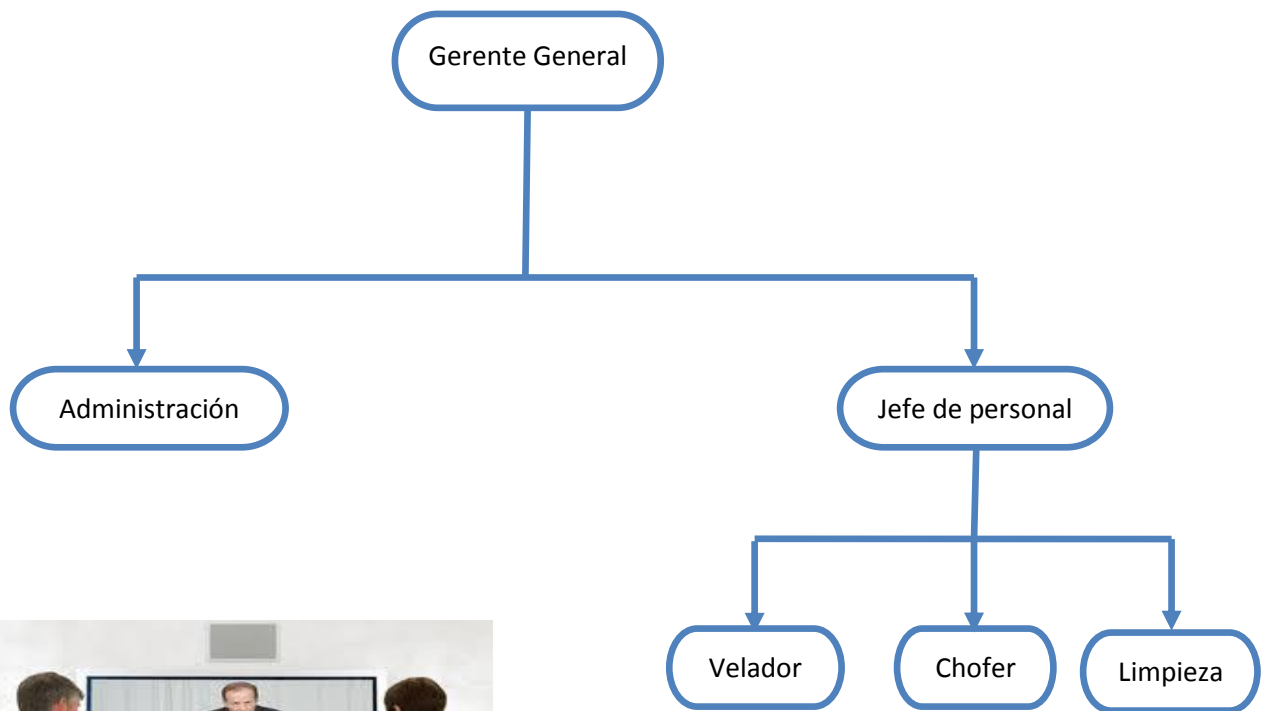
Solo se contara con 1 sola carroza así que se llevarán a cabo el traslado de los cuerpos a al panteón 6 veces por semana ya que esos serian el número de velaciones que se podrán llevar a cabo por semana en la funeraria.

CAPITULO 4.ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

4.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Para que toda empresa funcione bien, es necesario tener a personal capacitado para cada área a desempeñar, además de contar con el personal para la función de cada servicio.

4.1.1. Organigrama “Funeraria Sueño Profundo”



4.1.2. DESCRIPCIÓN DE LOS PUESTOS:

A continuación se describirá la función del personal.

- El gerente general será el encargado de diseñar las políticas de la empresa, tomar las decisiones finales y actividades. Su palabra tendrá mayor peso en la toma de decisiones para expandir los servicios, o los planes futuros que la empresa tiene en mente. También tendrá la función de embalsamador.

- Administrador: Se encargará de la cuestión financiera de la empresa. Llevar el control de los servicios solicitados. Además será quien trate directamente con los proveedores de ataúdes y urnas, de igual forma estará al cuidado del área de exhibición donde estarán los ataúdes disponibles. También tendrá la función de embalsamador.

- Jefe de personal: Desempeñara la función de reclutamiento del personal que laborará en la empresa y estar al tanto de cada una de estas áreas, que los empleados estén desempeñando su actividad. Capacitar al personal.
Estará al pendiente del mantenimiento de las instalaciones, muebles, inmuebles de la empresa. También tendrá la función de embalsamador.

MANUAL DEL TRABAJADOR:

Gerente General:

Funciones:

- Crear políticas para la empresa
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
- Negociación con clientes, en temas relacionadas con crédito y pago de proyectos.
- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

Administrador:

Funciones:

- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
- Administrar y autorizar préstamos para empleados.
- Manejar la relación directa con Bancos (obtención y renovación de préstamos, transacciones en dólares, etc.)
- Elaboración de reportes financieros, de ventas y producción para la Gerencia General.
- El Gerente Administrativo Financiero deberá llevar a cabo cualquier otra actividad determinada por el Gerente General.
- El Administrador interactúa con otros Administradores para que la empresa funcione de manera eficiente. Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros y lograr así que la empresa pueda funcionar y a largo expandir todas sus actividades.
- Debe saber Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de maquinas y equipos, pago de salarios entre otros.
- Debe saber invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes para la empresa.
- Manejar de forma adecuada la elección de productos y de los mercados de la empresa.
- La responsabilidad de la obtención de calidad a bajo costo y de manera eficiente.
- Y por último la meta de un Administrador Financiero consiste en planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.

Embalsamador:

Funciones:

- El embalsamador prepara cuerpos para el entierro de conformidad con los requisitos legales.

Tareas de embalsamadores:

- El embalsamador deben ajustarse a las leyes de la salud y el saneamiento y asegurar que el requerimiento legal de embalsamamiento se cumple.
- El embalsamador se aplica cosméticos para impartir aspecto realista a los difuntos. El embalsamador incide el estómago y las paredes abdominales y de órganos investigación interna, el uso del marcador, la retirada de sangre y desechos de los órganos.
- El embalsamador cierra las incisiones, el uso de agujas y suturas.
- El embalsamador forma de nuevo o reconstruye cuerpos desfigurados o mutilado, cuando sea necesario, utilizando técnicas de cirugía dermis y materiales tales como arcilla, algodón, o de yeso y cera.
- El embalsamador hace incisiones en los brazos o muslos y drena la sangre del sistema circulatorio y reemplazarlo con líquido para embalsamar, usando la bomba.
- Visten a los cuerpos con la ropa escogida y los coloca en el ataúd para la visualización y el entierro.
- El embalsamador desempeña las funciones de directores de funerarias, incluida la coordinación de las actividades funerarias.
- El embalsamador une a los labios, uso de agujas y el hilo o alambre.
- El embalsamador lleva a cabo entrevistas a los arreglos para la preparación de los avisos fúnebres, para ayudar en la selección de ataúdes o urnas, y para determinar la ubicación y la hora de los entierros o cremaciones.

Asistente Administrativo:

Funciones:

- Participa en el estudio y análisis de nuevos procedimientos y métodos de trabajo.
- Realiza seguimiento a los pagos para su cancelación oportuna.
- Controla los pagos efectuados al personal administrativo u obrero por diversos beneficios.
- Realiza solicitudes de dotación de equipos y materiales para la dependencia.
- Lleva registro y control de los recursos financieros asignado a la dependencia, fondo fijo, avance a justificar, caja chica, etc.
- Realiza registro contable.
- Recibe y revisa las facturas y comprobantes de los gastos efectuados con los avances a justificar.
- Elabora y envía a la unidad de contabilidad memorándum con los factores de justificación de los avances a justificar y de los fondos fijos y caja chica.
- Elabora y tramita solicitudes de autorización de modificación presupuestaria.
- Entrega cheques correspondientes a la nómina y revisa los recibos y envía al archivo general.
- Tramita los depósitos bancarios y mantiene registro de los mismos.
- Suministra materiales y equipos de trabajo al personal de la dependencia y controla la existencia de los mismos.
- Recibe y tramita solicitud de servicios de mantenimiento y reparaciones de las edificaciones, máquinas y/o equipos de la dependencia.
- Redacta y transcribe correspondencia y documentos diversos.
- Lleva control de la caja chica.
- Recibe licitaciones y/o licitación de los proveedores.
- Recibe expedientes de las unidades solicitantes y lleva registro de las órdenes de compras.

- Transcribe y mantiene actualizados en el sistema toda la información relacionada con el proceso de compras.
- Hace seguimiento a las órdenes de compras y la recepción de mercancías.
- Calcula los datos para las órdenes de compras y órdenes de pago.
- Desglosa y distribuye las órdenes de compra a las unidades involucradas.
- Informa a los proveedores sobre la cancelación de las facturas.
- Lleva registros y el archivo de expedientes de proveedores.

Jefe de personal:

Funciones:

- El director de recursos humanos deberá tener sentido de la justicia ya que si tienen imagen de ser injusto, conseguirá conflictos.
- Tener sentido de la discreción y del secreto.
- Tener capacidad de defender los intereses de la organización. No significa conseguir todo a favor de la empresa sino ser hábil para hacer comprender al superior de las necesidades de los trabajadores y también debe ceder a favor de éstos algunas ocasiones.
- Ha de tener claro que los recursos humanos no pueden ser considerados de propiedad de la empresa.
- ha de procurarse, mediante la motivación, que exista un contrato psicológico además del contrato jurídico.
- El director de Recursos Humanos debe de cuidar que las políticas se cumplan de manera puntual sin hacer excepciones.
- El director de Recursos Humanos deberá de estar al tanto del crecimiento de los empleados, cuidando de promover los puestos entre los empleados con mayor experiencia y que se encuentren más capacitados

Velador:

Funciones:

- Vigilar las instalaciones de la planta
- realizar reporte de **actividades** de lo ocurrido en el turno
- resguardo de inmuebles
- realizar rondas de vigilancia

Limpieza

Funciones:

- mantener limpio las instalaciones.
- Receptividad ante las instrucciones recibidas.
- Facilidad de adaptación a las nuevas tecnologías de limpieza.
- Responsabilidad y capacidad de seguir un método de trabajo.
- Organización.
- Eficiencia

4.1.3. PERFIL DE LAS PERSONAS

Requisitos del Perfil de puestos:

GERENTE GENERAL:

- Edad: de 30 a 45 años.
- Sexo: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: Lic. En administración de empresas.
- Experiencia: mínima de 2 a 3 años. Ser una persona honesta responsable, y capaz de desenvolverse en su puesto.

ADMINISTRADOR:

- Edad: 30 a 45 años.
- Sexo: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: Lic. En administración de empresas. O tener alguna carrera relacionada en administración.
- Experiencia: mínima de 2 a 3 años. Ser una persona responsable, honesta y capaz de asumir el puesto.

ASISTENTE ADMINISTRATIVO:

- Edad: de 25 a 35 años.
- Sexo: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: Lic. En administración de empresas. O alguna carrera relacionada con administración.
- Experiencia: mínima de 1 a 2 años. Ser una persona responsable, honesta capaz de cumplir con el puesto. Debe ser un buen comunicador, saber transmitir las ideas, las opiniones, en el momento adecuado y de la mejor manera.

JEFE DE PERSONAL:

- Edad: de 30 a 50 años.
- Sexo: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: preparatoria terminada.
- Experiencia: mínima de 1 año. Ser una persona honesta responsable, honesta con ética para poder cubrir este puesto.

VELADOR:

- Edad: de 25 a 50 años.
- Sexo: masculino
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: indistinta
- Experiencia: no necesaria. Ser una persona responsable.

CHOFER:

- Edad: de 30 a 45 años.
- Sexo: masculino.
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: indistinta.
- Experiencia: solo saber manejar. Contar con licencia de manejo vigente.

LIMPIEZA:

- Edad: de 25 a 55 años.
- Sexo: indistinto
- Estado civil: indistinto
- Escolaridad: indistinta.
- Experiencia: no necesaria. Ser una persona responsable.

4.2 SUELDOS Y SALARIOS:

Los sueldos y salarios se asignan dependiendo del puesto que desarrolle la persona, y serán cotizados en un ingreso menor el primer mes por ser una empresa nueva, los salarios asignados serán los siguientes:

Tabla número 11: “Descripción puestos y Salario, calculadas al primer mes”

| CANTIDAD DE PERSONAL | PUESTO | SALARIO |
|-----------------------------|------------------|-------------------|
| 1 | Gerente General | \$ 9,000.00 |
| 1 | Administrador | \$ 8500.00 |
| 1 | Jefe de personal | \$ 8500.00 |
| 1 | Velador | \$ 5,000.00 |
| 1 | Chofer | \$ 5,000.00 |
| 1 | Limpieza | \$ 4000.00 |
| 6 | TOTAL | \$40000.00 |

Fuente: Elaboración propia.

Muestra los salarios de forma mensual, en el mes de inicio. Cabe mencionar que el embalsamador puede suplir otra función que sería la de chofer cuando sea necesario. Estos sueldos son sin considerar las prestaciones de ley y descuentos. Esto es debido a que por ser el inicio de la empresa no se podrá contar con tantos empleados, se irán aumentando de acuerdo a lo demandado.

Tabla número 12: “Descripción puesto y salarios, calculados tercer mes en adelante”

| CANTIDAD | PUESTO | SALARIO |
|-----------------|------------------|--------------------|
| 1 | Gerente General | \$ 12000.00 |
| 1 | Administrador | \$ 12000.00 |
| 1 | Jefe de personal | \$ 12,000.00 |
| 1 | Velador | \$ 6,000.00 |
| 1 | Chofer | \$ 6000.00 |
| 1 | Limpieza | \$ 5000.00 |
| 10 | TOTAL | \$ 53000.00 |

Fuente: Elaboración propia.

Muestra los salarios de forma mensual, a partir de que la empresa genera ganancias considerables para poder solventar los gastos. Así se irán aumentando el número de personal, cuando la empresa se encuentre en crecimiento y maduración del servicio para poder cubrir los gastos y satisfacer lo demandado, y poder cubrir con la oferta.

5.0 FINANCIAMIENTO

5.1 Inversión Inicial

Se estima una inversión de \$965,700.00. Los cuadros de a continuación detallan las inversiones en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Tabla número13 “Inversión activos fijos”:

| MONTO \$ | |
|--------------------------------|---------------------|
| Maquinaria y equipos | \$ 53,700.00 |
| Carroza | \$ 90 000.00 |
| Transporte | \$ 60 000.00 |
| Total de inversión fijo | \$ 203700.00 |

Fuente: Elaboración propia

Tabla número 14:” Inversión Diferida”

| Inversión Diferida | MONTO \$ |
|----------------------------------------|----------------------|
| Gestión de permisos y patentes | \$ 10 000.00 |
| Capacitación | \$ 15 000.00 |
| Arrendamiento | 180 000.00 |
| Publicidad | \$3000.00 |
| Imprevistos | \$10 000.00 |
| Total de la inversión diferida. | \$ 218 000.00 |

Fuente: Elaboración propia

Tabla número 15: "Capital de trabajo (calculado para el primer mes)"

| MONTO \$ | |
|---------------------------------|---------------------|
| Ataúdes | \$ 12000.00 |
| Urnas | \$12000.00 |
| Costos administrativos | \$ 480000.00 |
| Total Capital de trabajo | \$ 504000.00 |

Fuente: Elaboración propia

En este cuadro se está calculando los costos de los trabajadores, calculados para el primer mes, una vez que la empresa esté funcionando.

TOTAL DE LA INVERSIÓN: \$ 925,700.00

5.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El total de la inversión que se necesita para el funcionamiento de la funeraria, serán financiados de la siguiente manera.

Tabla número 16: “Estructura del Financiamiento”

| FUENTE | PARTICIPACIÓN | MONTO |
|------------------------|---------------|----------------------|
| Aporte propio | 48% | 465700.00 |
| Secretaría de Economía | 52% | 500000.00 |
| TOTAL | 100% | \$ 925,700.00 |

Fuente: Elaboración propia

En este cuadro se dividió el porcentaje y el monto del total de la inversión, entre los socios donde se manejó como aporte propio y el programa de fomento en la Secretaría de Economía. En la S.E se apoyará con el 52% del total de la inversión y el 48% restante lo será aporte propio dividido entre las 3 socias.

Tabla número 17 “Estructura de la financiación. Aporte propio y Programa de Fomento”

| | Aporte propio | Programa de Fomento (S.E) | TOTAL |
|--------------------------------|---------------|---------------------------|----------------------|
| Maquinaria y equipos | ✓ | | \$ 100 000.00 |
| Carroza | | ✓ | \$ 90 000.00 |
| Transporte | | ✓ | \$ 60 000.00 |
| Imprevistos | ✓ | | \$ 10 000.00 |
| Materia prima | | ✓ | \$180 000.00 |
| Gestión de permisos y patentes | ✓ | | \$ 10 000.00 |
| Capacitación | ✓ | | \$ 15 000.00 |
| TOTAL | | | \$ 925 700.00 |

Fuente: Elaboración propia

Este cuadro muestra cómo será dividido los porcentajes tanto del aporte propio como el del programa de fomento S.E. que equivalen los porcentajes del 52% y del 48%, con lo necesario para poder poner en funcionamiento la empresa. Se está contemplando todo lo que se necesita. El total de 925,700.00 es el total real de toda la inversión que se necesita para poner en función la empresa.

5.3 PLAN DE IMPLANTACIÓN

Se evaluará el proyecto desde el momento en que se adquirió el terreno para la construcción de la funeraria, la adquisición de mobiliarios, equipos, etc. Hasta la primera evaluación del proyecto una vez que esté listo para su funcionamiento.

Tabla número 18: “PLAN IMPLANTACIÓN DE LA FUNERIA”

| MESES | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Compra del terreno | | | | | | | | | | | | |
| Construcción del edificio. | | | | | | | | | | | | |
| Instalaciones eléctricas | | | | | | | | | | | | |
| Permisos municipales | | | | | | | | | | | | |
| Mobiliario y equipos. | | | | | | | | | | | | |
| Contratación del personal. | | | | | | | | | | | | |
| Funcionamiento de la empresa. | | | | | | | | | | | | |
| Primera evaluación. | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Se le dio una aproximación a cada actividad de lo que pensamos. Lo sombreado de color gris es la estimación que se le dio a cada actividad. Puede variar en el tiempo, ocupando más o menos tiempo en lo señalado.

CAPITULO 6.0 EVALUACIÓN FINANCIERA

Es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método como lo menciona el autor *Nassir Sapaga Chiang y Reinaldo Sapaga Chiang. Preparación y evaluación de proyectos, 2da edición, Mc Graw-Hill Interamericana de México, México 1989* en su libro, solo que sus resultados se expresan de manera distinta. La tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior.

6.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Tabla numero 18: costos fijos y variables.

| CONCEPTO | 1 AÑO | 2 AÑOS | 3 AÑOS | 4 AÑOS |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Unidades | 110 | 115 | 117 | 119 |
| Precio | 13,000 | 14,560 | 16,307 | 18,264 |
| Ingreso | 1,430,000 | 1,674,400 | 1,907,919 | 2,173,416 |

Elaboración propia.

La tabla anterior muestra la cantidad que se maneja en el 1er año es de acuerdo a la demanda de la competencia que se obtuvo en el año anterior. Los siguientes años se calculó de acuerdo al incremento anual que ha obtenido la competencia en los últimos años. Dicho incremento puede variar ya que los datos que se obtienen son inestables.

6.2 COSTOS FIJOS Y VARIABLES MENSUAL

Tabla numero 19: Costos fijos mensuales.

| ENERO A DICIEMBRE | |
|----------------------|--------|
| SUELDOS | 12,500 |
| TELEFONO | 600 |
| RENTA | 15,000 |

Tabla numero 20: Costos variables mensuales.

| | ENERO- MZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEP | OCT | NOV | DIC |
|------------|---------------|-------|------|-------|-------|--------|------|------|------|------|
| GASOLINA | 800 | 960 | 800 | 850 | 1000 | 950 | 800 | 800 | 800 | 900 |
| MATERIALES | 6000 | 7000 | 7000 | 6000 | 7000 | 7000 | 6000 | 6000 | 6500 | 7000 |
| ENERGIA | 3000 | 4000 | 3000 | 4500 | 4500 | 5000 | 5000 | 3000 | 3000 | 3000 |

6.3 COSTOS FIJOS Y VARIABLES ANUAL

A continuación se mostraran las diferentes tablas y métodos, los cuales se utilizaron para poder obtener los datos del flujo de efectivo ya mostrados.

| COSTOS FIJOS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sueldos | 480,000.00 | 508,800.00 | 539,328.00 | 571,687.68 | 605,988.94 |
| Teléfono | 7,200.00 | 7,632.00 | 8,089.92 | 8,575.32 | 9,089.83 |
| Renta | 180,000.00 | 190,800.00 | 202,248.00 | 214,382.88 | 227,245.85 |
| Depreciación | 58,400.00 | 58,400.00 | 58,400.00 | 58,400.00 | 58,400.00 |
| | 245,600.00 | 256,832.00 | 268,737.92 | 281,358.20 | 294,735.69 |

| COSTOS VARIABLES | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Gasolina | 28,250.00 | 29,945.00 | 31,741.70 | 33,646.20 | 35,664.97 |
| Materiales | 77,500.00 | 82,150.00 | 87,079.00 | 92,303.74 | 97,841.96 |
| Energía | 54,000.00 | 57,240.00 | 60,674.40 | 64,314.86 | 68,173.76 |
| | 159,750.00 | 169,335.00 | 179,495.10 | 190,264.81 | 201,680.69 |

Los costos fijos y costos variables se determinaron de acuerdo a las necesidades tanto de materiales como insumos que se necesitan para poder operar, así tomando en cuenta todo aquello que es indispensable para la empresa y sus materiales. Tomando en cuenta la tabla de presupuesto donde están las inversiones requeridas tanto de inmobiliario como algunos insumos y necesidades que necesita la empresa para poder operar. De igual manera se proyectó a los cuatro años del préstamo tomando una tasa de inflación del 6% de acuerdo a la ley de ISR (chechar la tasa).

6.4 PRESUPUESTO DE INVERSION POR SU CLASIFICACION

Pronósticos en términos financieros referentes a un periodo precisado. Un presupuesto de inversión es un artificio que permite a la dirección planear y controlar las actitudes de una empresa de modo que puedan realizar sus objetivos en cuanto a ganancias y servicios.

A continuación se muestra una tabla del material que se necesita para poder abrir la empresa. Así como la cantidad y el costo, de esta forma se tiene claramente cuanto es lo que se necesita invertir.

| CONCEPTO | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO | INVERSION FIJA | INVERSION DIFERIDA | CAPITAL DE TRABAJO |
|-----------------------|----------|-----------------|------------------|--------------------|--------------------|
| Escritorio | 1 | 300.00 | 300.00 | | |
| Aire acondicionado | 5 | 3,000.00 | 15,000.00 | | |
| Computadora | 1 | 8,000.00 | 8,000.00 | | |
| Carroza | 1 | 90,000.00 | 90,000.00 | | |
| Transporte | 1 | 60,000.00 | 60,000.00 | | |
| Impresora | 1 | 1,000.00 | 1,000.00 | | |
| Teléfono/ fax | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 | | |
| Sillas | 210 | 100.00 | 21,000.00 | | |
| Mingitorios | 3 | 900.00 | 2,700.00 | | |
| Tasas de baño | 5 | 600.00 | 3,000.00 | | |
| Lavabo | 3 | 300.00 | 900.00 | | |
| Cafeteras | 3 | 200.00 | 600.00 | | |
| Ataúdes | 10 | 1,200.00 | | | 12,000.00 |
| Urnas | 15 | 800.00 | | | 12,000.00 |
| Permisos | 3 | 1,000.00 | | 10,000.00 | |
| Imprevistos | 1 | 10,000.00 | | 10,000.00 | |
| capacitación personal | 1 | 15,000.00 | | 15,000.00 | |
| Renta | 12 | 15,000.00 | | 180,000.00 | |
| Publicidad | 1 | 3,000.00 | | 3,000.00 | |
| Sueldos | 12 | 40,000.00 | | | 480,000.00 |
| SUB-TOTAL | | 251,600.00 | 203,700.00 | 218,000.00 | 504,000.00 |
| TOTAL | | | | | 925,700.00 |

La inversión que se necesita para abrir el negocio es de \$ 925,700.00 pesos.

6.5 Se determina el impuesto de la siguiente manera:

1) se obtiene el coeficiente de utilidad que es igual

a

$$\frac{\text{utilidad fiscal/ingresos nominales del año 1}}{396754.91/1664,000}=0.23$$

2) para el primer año, no hay impuesto a pagar, porque no hay coeficiente de utilidad

3) para el segundo año el ISR será de

| | | | | |
|----------|---------------|-------|---------------|--------------------------|
| Utilidad | \$ 606,438.52 | | \$ 139,480.85 | |
| | | x0.23 | | x30% |
| | | | \$ 41,844.25 | impuesto a pagar del año |
| | \$ 139,480.85 | | | |

4) como en el segundo año hubo utilidad se obtiene un nuevo coeficiente

utilidad fiscal / ingresos nominales del año 2

$$\frac{606,438.52}{1930,240}=0.31$$

| | | | | |
|----------|---------------|-------|---------------|----------------------------|
| Utilidad | \$ 852,314.74 | | \$ 264,217.56 | |
| | | x0.31 | | x30% |
| | | | \$ 79,265.26 | impuesto a pagar del año 3 |
| | \$ 264,217.56 | | | |

5) como en el año 3 hubo utilidad se obtiene un nuevo coeficiente

utilidad fiscal/ ingresos nominales del año 3

$$\frac{852314.74}{2239078.4}=0.29$$

| | | | | |
|----------|-----------------|------|---------------|----------------------------|
| Utilidad | \$ 1,132,689.20 | | \$ 328,479.86 | |
| | | x.29 | | x30% |
| | | | \$ 98,543.95 | impuesto a pagar del año 4 |
| | \$ 328,479.86 | | | |

Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR)

Tasa del impuesto

Para 2010, 2011 y 2012 se modifica la tasa aplicable a las personas morales, de 28% a 30%.

Para 2013 la tasa será de 29% y a partir de 2014 regresará a 28%.

En concordancia con el cambio de tasa del ISR, se adecua el factor para el cálculo a dividendos: así por los ejercicios de 2010, 2011 y 2012, se aplica el factor de 1.4286, en 2013 el factor de 1.4085 y en 2014 el de 1.3889.

También se modifica el factor de reducción del ISR para las personas del sector primario, por lo que para 2010, 2011 y 2012, la reducción al impuesto será de 30% y para 2013, será de 27.59%.

Esta metodología se sustenta en: Fundamento legal: ARTÍCULO SEGUNDO de Disposiciones de Vigencia Temporal de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

6.6 Se proyecta las siguientes inversiones:

- Transporte 2 unidades. (80,000-60,000).....\$ 140,000.00
- Maquinaria y equipo.....\$ 90,700.00
- Tramites notariales y permisos.....\$ 10,000.00
- Equipo de computo.....\$ 8,000.00
- Aportación de los emprendedores es de las unidades de transporte.

Depreciación para los siguientes para los siguientes activos fijos, de acuerdo a la ley de ISR los porcentajes máximos de depreciación son:

- Maquinaria y equipo 10%
- Equipo de computo 5 %
- Unidades de transportes 25%

La vida útil de los activos es a 10 años excepto equipo de cómputo que es a 5 años. **TABLA DE DEPRECIACIONES:**

| concepto | Monto | Vida útil | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Valor residual | % |
|---------------------|---------|-----------|--------|--------|--------|--------|----------------|------|
| Maquinaria y equipo | 90,700 | 10 | 9,070 | 9,070 | 9,070 | 9,070 | 54,420 | 10 % |
| Equipo de computo | 8,000 | 5 | 800 | 800 | 800 | 800 | 3,200 | 10 % |
| transporte | 140,000 | 10 | 35,000 | 35,000 | 35,000 | 35,000 | 0 | 25 % |

✓ **Total de depreciación anual: \$ 57,620.00**

6.7 TABLA DE AMORTIZACION

| PERÍODO | SALDO INICIAL | PAGO | INTERES | ABONO CAPITAL | SALDO INICIAL |
|------------|---------------|-----------|------------------|-------------------|---------------|
| Enero | 500,000.00 | 16,607.15 | 5,000.00 | 11,607.15 | 488,392.85 |
| Febrero | 488,392.85 | 16,607.15 | 4,883.93 | 11,723.22 | 476,669.63 |
| Marzo | 476,669.63 | 16,607.15 | 4,766.70 | 11,840.45 | 464,829.17 |
| Abril | 464,829.17 | 16,607.15 | 4,648.29 | 11,958.86 | 452,870.32 |
| Mayo | 452,870.32 | 16,607.15 | 4,528.70 | 12,078.45 | 440,791.87 |
| Junio | 440,791.87 | 16,607.15 | 4,407.92 | 12,199.23 | 428,592.64 |
| Julio | 428,592.64 | 16,607.15 | 4,285.93 | 12,321.22 | 416,271.41 |
| Agosto | 416,271.41 | 16,607.15 | 4,162.71 | 12,444.44 | 403,826.98 |
| Septiembre | 403,826.98 | 16,607.15 | 4,038.27 | 12,568.88 | 391,258.10 |
| Octubre | 391,258.10 | 16,607.15 | 3,912.58 | 12,694.57 | 378,563.53 |
| Noviembre | 378,563.53 | 16,607.15 | 3,785.64 | 12,821.51 | 365,742.02 |
| Diciembre | 365,742.02 | 16,607.15 | 3,657.42 | 12,949.73 | 352,792.29 |
| | | | 52,078.09 | 147,207.71 | |
| Enero | 352,792.29 | 16,607.15 | 3,527.92 | 13,079.23 | 339,713.06 |
| Febrero | 339,713.06 | 16,607.15 | 3,397.13 | 13,210.02 | 326,503.04 |
| Marzo | 326,503.04 | 16,607.15 | 3,265.03 | 13,342.12 | 313,160.92 |
| Abril | 313,160.92 | 16,607.15 | 3,131.61 | 13,475.54 | 299,685.38 |
| Mayo | 299,685.38 | 16,607.15 | 2,996.85 | 13,610.30 | 286,075.08 |
| Junio | 286,075.08 | 16,607.15 | 2,860.75 | 13,746.40 | 272,328.68 |

| | | | | | |
|-------------------|------------|-----------|------------------|-------------------|------------|
| Julio | 272,328.68 | 16,607.15 | 2,723.29 | 13,883.86 | 258,444.82 |
| Agosto | 258,444.82 | 16,607.15 | 2,584.45 | 14,022.70 | 244,422.12 |
| Septiembre | 244,422.12 | 16,607.15 | 2,444.22 | 14,162.93 | 230,259.19 |
| Octubre | 230,259.19 | 16,607.15 | 2,302.59 | 14,304.56 | 215,954.63 |
| Noviembre | 215,954.63 | 16,607.15 | 2,159.55 | 14,447.60 | 201,507.03 |
| Diciembre | 201,507.03 | 16,607.15 | 2,015.07 | 14,592.08 | 186,914.95 |
| | | | 33,408.46 | 165,877.34 | |
| Enero | 186,914.95 | 16,607.15 | 1,869.15 | 14,738.00 | 172,176.95 |
| Febrero | 172,176.95 | 16,607.15 | 1,721.77 | 14,885.38 | 157,291.57 |
| Marzo | 157,291.57 | 16,607.15 | 1,572.92 | 15,034.23 | 142,257.33 |
| Abril | 142,257.33 | 16,607.15 | 1,422.57 | 15,184.58 | 127,072.76 |
| Mayo | 127,072.76 | 16,607.15 | 1,270.73 | 15,336.42 | 111,736.33 |
| Junio | 111,736.33 | 16,607.15 | 1,117.36 | 15,489.79 | 96,246.55 |
| Julio | 96,246.55 | 16,607.15 | 962.47 | 15,644.68 | 80,601.86 |
| Agosto | 80,601.86 | 16,607.15 | 806.02 | 15,801.13 | 64,800.73 |
| Septiembre | 64,800.73 | 16,607.15 | 648.01 | 15,959.14 | 48,841.59 |
| Octubre | 48,841.59 | 16,607.15 | 488.42 | 16,118.73 | 32,722.85 |
| Noviembre | 32,722.85 | 16,607.15 | 327.23 | 16,279.92 | 16,442.93 |
| Diciembre | 16,442.93 | 16,607.15 | 164.43 | 16,442.72 | 0.21 |
| | | | 12,371.06 | 186,914.74 | |
| | | | 97,857.61 | 499,999.79 | |

Con la tabla anterior se calcula el interés que genera el préstamo. Se pronostica por el número de años que se pagará. Los pagos pronosticados para los tres años siguientes son fijos de 16,607.15, con un interés del 12%, teniendo así que el primer año será un interés de \$ 52,072.09 y un abono de capital de \$ 142,207.71, para el segundo año el pago de interés es de \$ 33,408.46 teniendo un abono de capital de 165,877.34 y para él 3er año su pago de interés es de 12,371.06 y su abono de capital de 186,914.74, siendo en total un pago de interés de 97,857.61 cubriendo el pago de capital de \$ 499,999.79 siendo este el que proporciona la Secretaria de economía.

6.8 FLUJO DE EFECTIVO

La administración del efectivo es de gran importancia en cualquier negocio, porque es el medio de obtener mercancías y servicios. Se requiere de un cuidadoso análisis de las operaciones relacionada con el efectivo, debido a que este activo puede mal invertirse rápidamente.

| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 |
|------------------------------------|------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| INGRESOS: | | | | | |
| Ventas | | 1,430,000.00 | 1,601,600.00 | 1,793,792.00 | 2,009,047.04 |
| EGRESOS: | | | | | |
| Costos fijos | | 415,832.00 | 437,277.92 | 460,010.60 | 484,107.23 |
| Costos variables | | 169,335.60 | 179,495.74 | 190,265.48 | 201,681.41 |
| Gastos de admón. | | 480,000.00 | 537,600.00 | 602,112.00 | 674,365.44 |
| Gastos de venta | | 3,000.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Intereses | | 49,636.66 | 31,842.27 | 11,791.10 | 0.00 |
| depreciaciones | | 49,870.00 | 49,870.00 | 49,870.00 | 49,870.00 |
| | | 1,117,804.26 | 1,186,215.93 | 1,264,179.18 | 1,360,154.08 |
| Utilidad antes de impuestos | | 312,195.74 | 415,384.07 | 529,612.82 | 648,892.96 |
| Impuesto 28% | | 87,414.81 | 116,307.54 | 148,291.59 | 181,690.03 |
| Utilidad desp. De impuestos | | 399,610.55 | 531,691.61 | 677,904.41 | 830,582.99 |
| Ajustes | | 58,400.00 | 58,400.00 | 58,400.00 | 58,400.00 |
| Pago de capital | | 140,306.66 | 158,101.05 | 178,152.22 | 0.00 |
| Préstamo | 500,000.00 | | | | |
| Inversión | 925,700.00 | | | | |
| FLUJO DE EFECTIVO | | 317,703.89 | 431,990.56 | 558,152.19 | 888,982.99 |

6.9 MEDIDAS DE RENTABILIDAD

La rentabilidad de un proyecto es la capacidad que posee el mismo para proporcionar rentas y beneficios dice el autor *Gabriel Baca Urbina. Evaluación de proyectos 4ta edición, Instituto politécnico nacional, México, 2001*. La información financiera necesaria para evaluar proyectos de inversión, queremos presentar el marco donde tiene lugar la decisión de inversión de la empresa, lo cual indudablemente nos ayudará en la precisión de la información necesaria.

El siguiente cuadro, muestra los datos de entrada. Datos como inversión inicial que se necesita para emprender el negocio, la tasa de interés es del capital semilla, la fuente de financiamiento a la que la empresa incurrirá. Los datos de los años 1 al 4 son los resultados del flujo de efectivo.

| DATOS DE ENTRADA | año 0 | año 1 | año 2 | año 3 | año 4 |
|---------------------------------------------|-----------------|------------|------------|------------|------------|
| Datos del proyecto de inversión: | | | | | |
| Inversión inicial | - 925,700.00 | 317,703.89 | 431,990.56 | 558,152.19 | 888,982.99 |
| Tasa de Interés | 12% | | | | |
| Número de años | 4 | | | | |
| Fecha de inicio | 2012 | | | | |
| | | | | | |
| plazo para recuperar la inversión de 4 años | | | | | |

Los datos de salida son las medidas de rentabilidad que se sacaron con el cuadro de arriba. VA, VAN y TIR.

El valor actual (VA) cantidad de dinero que se va a recibir en alguna fecha futura. Procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El valor actual neto (VAN) es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. 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 su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

TIR (tasa interna de retorno) el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión. Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

DATOS DE SALIDA: son los datos una vez que se calcularon las medidas de rentabilidad.

| DATOS DE SALIDA | |
|------------------------|--------------|
| VA | 1,590,290.88 |
| VAN | 664,590.88 |
| TIR | 37% |

El valor actual (VA) resulto \$ 1, 590,290.88 que es superior a la inversión inicial que es de \$ 925,700.00, lo que nos muestra que la diferencia de este con la inversión inicial será parte de la ganancia en un futuro.

El valor actual neto (VAN) arrojó un valor de \$ 664,590.88, que es mayor a cero, lo cual nos indica que generará ganancias de por encima de la rentabilidad exigida, por lo tanto se acepta el proyecto.

Como ya se ha comentado anteriormente, la **TIR** o tasa de rendimiento interno, es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

- Si $TIR \geq r \rightarrow$ Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad).
- Si $TIR < r \rightarrow$ Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

La TIR dio 37%, es mayor a la tasa 12% de costo de capital. Por lo tanto el proyecto se acepta.

6.10 ANÁLISIS DE SENSIBILIZACIÓN

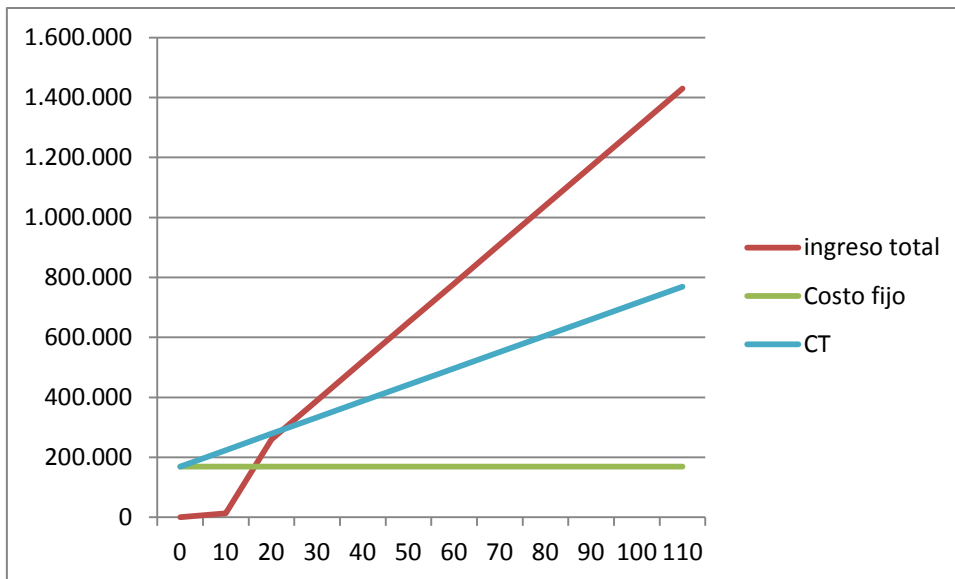
El análisis de sensibilidad es una de las partes más importantes en la programación lineal, sobre todo para la toma de decisiones; pues permite determinar cuándo una solución sigue siendo óptima, dados algunos cambios ya sea en el entorno del problema, en la empresa o en los datos del problema mismo.

6.11 ESQUEMA ANÁLISIS DE UNA VARIABLE

De acuerdo al análisis de sensibilización con una variable donde tomamos como datos de referencia Valor Actual y la tasa de interés (12%). Modificando la tasa de interés, aumentándola. De esta forma, se tiene un panorama, en caso de que el proyecto no se haga con la tasa de interés que se dio en ese momento, y esta llega a subir, ya se sabe si el proyecto soportará una alta en la tasa de interés. En este caso, se aumentó la tasa de interés hasta el 30% y el proyecto seguirá soportándolo. Entonces, al momento de solicitar el préstamo y la tasa de interés ha aumentado, aún hasta el 30% el proyecto soportará y seguirá siendo viable.

6.13 PUNTO DE EQUILIBRIO

| Q | ingreso total | Costo fijo | CVT | CT | Utilidad Bruta |
|-----|---------------|------------|----------|------------|----------------|
| 0 | 0 | 169,335.00 | 0 | 169,335.00 | 0 |
| 10 | 13,000 | 169,335.00 | 54554.7 | 223,889.70 | -41,555 |
| 20 | 260000 | 169,335.00 | 109109.4 | 278,444.40 | 150,891 |
| 30 | 390000 | 169,335.00 | 163664.1 | 332,999.10 | 226,336 |
| 40 | 520000 | 169,335.00 | 218218.8 | 387,553.80 | 301,781 |
| 50 | 650000 | 169,335.00 | 272773.5 | 442,108.50 | 377,227 |
| 60 | 780000 | 169,335.00 | 327328.2 | 496,663.20 | 452,672 |
| 70 | 910000 | 169,335.00 | 381882.9 | 551,217.90 | 528,117 |
| 80 | 1040000 | 169,335.00 | 436437.6 | 605,772.60 | 603,562 |
| 90 | 1170000 | 169,335.00 | 490992.3 | 660,327.30 | 679,008 |
| 100 | 1300000 | 169,335.00 | 545547 | 714,882.00 | 754,453 |
| 110 | 1430000 | 169,335.00 | 600101.7 | 769,436.70 | 829,898 |



La tabla anterior del punto de equilibrio, nos muestra que donde se unen los costos fijos y los costos variables solo se cubren los costos, el valor del punto de equilibrio es de 332.999.10, a partir del cruce de estos puntos ya empieza la ganancia.

El análisis del punto de equilibrio estudia relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

Por lo tanto el ingreso total supera el costo total, por lo que hay un margen de ganancia considerable lo que muestra que genera utilidades la empresa y es viable.

7. CONCLUSIONES

En la introducción de este capítulo se habla del planteamiento del problema, se especifican las razones y la justificación por el cual se elaboró el presente trabajo. De manera muy breve se menciona la razón de escoger nuestro mercado meta en este caso fue la ciudad de La Paz. Además se explica cómo se llegó al nombre de la funeraria “sueño profundo”.

Toda empresa debe regirse por un marco jurídico de la misma forma “sueño profundo” lo hizo, en este apartado se explica también la sociedad mercantil, giro comercial. De la misma forma la misión y visión de la empresa.

En el estudio de mercado se define y describe el proyecto así como los detalles de los servicios que se pretenden ofrecer, mencionando características de los mismos. A su vez se hace una descripción de las instalaciones por ejemplo que estén sean modernas y cómodas, teniendo una sala de descanso para las personas que hagan uso del mismo.

Este capítulo es uno de los más complejos ya que es donde se hizo toda la investigación pertinente para el desarrollo de este, así como si la gente aprobaría este servicio comparándolo con el de la competencia, para ello se realizaron unas encuestas, donde el resultado que se arrojó fue favorable y las personas encuestadas creyeron necesario la creación de una funeraria cerca de sus hogares.

También se plantea que es lo que se ofrecerá en producto como ataúdes y urnas, servicios y precios. Análisis de la demanda futura, planes futuros que hay, hasta su plan de comercialización.

En el estudio técnico se toman en cuenta los factores tanto geográficos, como socioeconómicos, es decir, la macro localización y micro localización. La localización más adecuada que condiciona la mejor ubicación. Se especifica a que personas en especial va dirigido el producto

Además en este apartado se especifica cual es el procedimiento del proceso productivo, para una mayor comprensión se realizó un diagrama de flujo donde se detalla el proceso productivo desde la inhumación hasta la velación del cuerpo.

Se menciona el requerimiento de equipo y materias primas para el funcionamiento de la funeraria. También se especifica cómo deberían ser las instalaciones necesarias para emprender el negocio.

En el estudio organizacional se especifica el perfil de los puestos a ocupar, así como las funciones que deberán desempeñar. Se detalla cada una de las actividades del personal y se hace mención de los sueldos. Se muestra la estructura organizativa detallando la jerarquía del personal. La empresa pretende iniciar con 6 personas laborando para funcionar, incluyendo los socios cabe mencionar que estos últimos iniciaran siendo empleados.

En el apartado de financiamiento se explica cuál será el capital necesario para hacer funcionar la empresa, cuanto es lo que se tiene que desembolsar el empresario así como cuáles son las ayudas que puedes recibir por ciertas dependencias y cuanto es el porcentaje que te apoyan, esto va acorde al tipo de negocio en este caso, la S.E. (secretaría de economía) es la que otorga estos tipos de préstamos. Este programa apoyará con el 52% del total de la

inversión y el 48% restante será el aporte propio dividido en partes iguales sobre los 3 socios.

Además en este apartado se hace el plan de implementación es decir en cuanto tiempo se llevara realizar la empresa, empezando de los tramites hasta la construcción.

Después de un arduo trabajo de investigación, en la última parte capítulo 6.0 Evaluación Financiera se pudo detectar que el proyecto en mente, abrir una funeraria en la ciudad de La Paz, es viable. A pesar de que se necesita una alta inversión, al año ya empezaría a dar utilidades. La alta inversión es por la estrategia que manejaría la empresa, el brindar un excelente servicio en las instalaciones, además que en la ciudad no cuenta con una infraestructura adecuada, cómoda y cálida en ninguna de las empresas ya establecidas.

Lo importante para una empresa es la rentabilidad, el generar ganancias. Al momento de invertir, tener un margen de ganancia, este proyecto si asegura dejar buenas utilidades. Este tipo de proyectos es muy rentable, pues desafortunadamente, como dirían muchos por ahí, lo único que tenemos seguro es la muerte.

8. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PROYECTO:

Ventajas:

- Una funeraria siempre será una necesidad.
- Alto índice de muertes en el estado.
- Un mejor servicio y calidad.
- Buena ubicación
- No hay competencia cerca.
- Negocio rentable.
- Instalaciones adecuadas y modernas.
- Servicio completo (sala de velación, inhumación, cafetería, florería).
- Estacionamiento privado.
- Precio accesible.

Desventajas:

- Monto de inversión alto.
- Ser una nueva empresa.
- No contar con la experiencia en ese ámbito.
- No contar con horno de cremación (al iniciar).
- No contar con terreno para el entierro tradicional.
- Tener competencia.
- Creación de nuevas funerarias en los últimos meses.

9.RECOMENDACIONES

Antes de iniciar un proyecto de inversión se deben considerar varios puntos importantes de los cuales se les da la recomendación a los nuevos emprendedores que quieran crear una funeraria.

Una vez que la idea ha llegado a su mente es necesario enfocarse hasta dónde se quiere llegar, plasmarla sin tener miedo a que su decisión suene arriesgada.

Se debe analizar el mercado para ver que necesidades hay, si las que se están ofreciendo ya está disponible para los ciudadanos, el ver un poco más allá le ayudará a crear algún plus en ese servicio incluso a innovar. En el caso de las funerarias los servicios que ya ofrecen son tradicionales, no tener miedo de romper con las costumbres siempre y cuando no se falte el respeto.

Las funerarias se caracterizan por ser muy rentables, no por eso se debe caer en el error de la ambición, no se deje engañar por la avaricia y la emoción. Este negocio se hace sobre número reales y por lo que haces le gusta. No ver lo económico sino la ayuda de corazón que se estará ofreciendo a las personas que adquieran su servicio.

Se debe tener en cuenta que quizás los primeros meses de apertura no se tendrá mucha demanda por el servicio, lo cual no quiere decir que no funcionará, se tiene que tener paciencia y buscar la manera para ser atractivo el negocio.

No dejes que el ambiente de este negocio te vuelva insensible e inhumano, siempre hay que recordar que lo más importante es brindarle a las personas la mejor atención al cliente en los momentos más difíciles.

10. BIBLIOGRAFIA:

Eugene F. Brigham y Joel F. Houston. *Fundamentos de administración financiera*. 3ra reimpresión, 2005.

Flor Nancy Díaz P., VictorMedellin D. Poyectos formulación y criterios de evaluación, Alfaomega Grupo editor, México 2009.

Gabriel Baca Urbina. Evaluación de proyectos 4ta edición, *Instituto politécnico nacional*, México, 2001.

NassirSapagaChiang y Reynaldo SapagaChiang. *Preparación y evaluación de proyectos*, 2da edición, Mc Graw-Hill Interamericana de México, México 1989.

NassirSapagaChiang y Reynaldo SapagaChiang. Proyectos de inversión formulación y evaluación, pesaron Prentice Hall editores, México 2008.

NassirSapagaChiang y Reynaldo SapagaChiang. Preparación y evaluación de proyectos, Mc Graw-Hill Interamericana de Chile LTDA, Chile 200.

Naresh K. Malhotra. Investigación de mercados 5ta edición, pretince hall México, 2008.

Perdomo Moreno. Formulación y evaluación de proyectos de inversión.

Raul Coss Bu. *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. Editorial limusa, 2da edición, 2008.

Steven E. Bolten. *Administración financiera*. Sexta reimpresión, 1996.

Weston J. Fred y Compiland, Thomas E. Finanzas en Administración. Editorial MC Graw Hill. Octava edición. 1993.

Metodología para la elaboración de las Fundamentaciones Económica Financieras de los proyectos de Inversión de análisis y aprobación de forma centralizada. Departamento de Evaluación Económica, Vice- Ministerio de Economía. Diciembre de 1996. Actualizada en 1999.

Artículo: Tulio Ortiz Uribe “BCS, cuarto lugar nacional en defunciones por Sida” *La tijereta*, 26 de noviembre. La Paz BCS 2011.

Referencias de la web:

Pagina Web: Instituto nacional de Estadística y Geografía, “Perspectiva estadística de Baja California Sur. La paz BCS 2011. [<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/perspectivas/perspectiva-bcs.pdf>]

Pagina Web: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2008. La Paz BCS 2012. [<http://cedoc.inmujeres.gob.mx/ftpg/BCS/BCS02.pdf>]

Pagina Web: Perfil estatal de Baja California Sur, 2004-2008. La Paz BCS 2012. [http://www.cenapra.salud.gob.mx/interior/seguridad_vial_en_mexico/bajacalifornia-sur.pdf]