

UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO

FACULTAD DE CONTADURIA PÚBLICA

PROYECTO FUNERARIA "EL NORTE"



ASIGNATURA: CPA 360 - LABORATORIO I - GRUPO: A

INTEGRANTES:

☐ MARCELO BANEGAS SERATAYA	215151801
☐ CARLA PATRICIA PERZ CUELLAR	215031385
☐ MELISSA PEREZ LIJERON	212179640
☐ KELI MELGAR ROCA	211112127
☐ FRANCISCO SOTO SIÑANEZ	215165187

DOCENTE: LIC. HUGO RODRIGUEZ VASQUEZ

Santa Cruz de la Sierra, 17 de Octubre de 2018

CONTENIDO

1 TITULO DEL PROYECTO.....	3
1.1 TITULO DEL PROYECTO.....	3
1.2 AREA ESTRATEGICA DE DESARROLLO.....	3
1.3 ACTIVIDAD ECONOMICA A LA QUE SE APLICARA EL PROYECTO	3
1.4 LOCALIZACION DEL PROYECTO	3
1.5 MISION.....	4
1.6 VISION	4
1.7 VALORES	4
1.8 ANALISIS FODA.....	4
FORTALEZAS.....	4
OPORTUNIDADES.....	5
DEBILIDADES.....	5
AMENAZAS	5
2. DESCRIPCION DE LA INNOVACION O INVESTIGACION APLICADA	5
2.1 JUSTIFICACION.....	5
2.2 MARCO REFERENCIAL	6
2.3 RESUMEN EJECUTIVO	6
2.4 CARACTERÍSTICAS O ATRIBUTOS DEL PROYECTO	7
2.5 ANÁLISIS COMPARATIVO DE ATRIBUTOS, CARACTERÍSTICAS, MEJORAS O NOVEDADES TECNOLOGICAS.....	7
2.6 OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
OBJETIVO GENERAL	8
OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
2.7 COMPONENTES DEL PROYECTO	8
2.8 RESULTADOS GENERALES.....	9
2.9 PLAN DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO	9
ORGANIZACIÓN.....	10
SISTEMAS DE INFORMACION	15
3 ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO	17

3.1 INVERSIONES.....	17
3.2 INGRESOS	19
3.3 COSTOS Y GASTOS	20
3.4 FLUJO DE CAJA ECONOMICO Y FINANCIERO	22
3.5 EVALUACION DE LOS RESULTADOS.....	23
3.6 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION	24
4 SUSTENTO DEL MERCADO.....	26
4.1 ALCANCE ESPERADO DEL PROYECTO	26
4.2 DESCRIPCION DEL MERCADO OBJETIVO REAL Y POTENCIAL	26
4.3 ESTIMACION DE LA DEMANDA EN EL MERCADO SEGMENTO AL QUE BUSCA INGRESAR.....	27
4.4 MODELO DE NEGOCIO	28
5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	29
VENTAJAS:.....	29
DESVENTAJAS:	29
6 CONCLUSIONES	30
7 RECOMENDACIONES	32
8 BIBLIOGRAFIA.....	32
9 ANEXOS.....	34

PLAN DEL PROYECTO

1 TITULO DEL PROYECTO

1.1 TITULO DEL PROYECTO

El proyecto lleva como nombre: Funeraria “El Norte”, para brindar un servicio que nace por la necesidad de las personas de dar un cierre digno al ciclo de vida de un ser querido, y que la comunidad comprenda que brindamos nuestro apoyo y consuelo en un momento difícil.

1.2 AREA ESTRATEGICA DE DESARROLLO

El proyecto se desarrollará en el Área del Sector Funerario.

1.3 ACTIVIDAD ECONOMICA A LA QUE SE APLICARA EL PROYECTO

La actividad económica a la que se aplicará el proyecto “El Norte” es de Servicios Fúnebres.

1.4 LOCALIZACION DEL PROYECTO

El proyecto se llevará a cabo en el Departamento de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Estará situado en el norte del Departamento, en la Ciudad de Montero capital de la provincia Obispo Santisteban. Situada en el corazón agroindustrial de Bolivia que cuenta con una población aproximada de 128.875 habitantes, según proyecciones 2017 del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Con un intenso comercio y actividad bancaria, esta ciudad se encuentra ubicada a 17°20' de latitud sur y a 63°23' de longitud oeste y una altitud de 298 msnm.

La ubicación precisa es en la Avenida Kennedy Entre Calle Pando y Chuquisaca, el área es de fácil acceso y en su cercanía, cuenta con florerías, negocio de comidas y el Cementerio General de la ciudad.

1.5 MISION

Funeraria “El Norte” tiene la misión de brindar los servicios funerarios de excelencia y calidad, dándole apoyo a nuestros clientes al momento de afrontar la pérdida de un ser querido, encargándonos de gestionar el servicio funerario de forma integral, desde el momento del fallecimiento hasta que se realiza el último trámite contratado, atendiendo a las familias con profesionalidad y honestidad.

1.6 VISION

Ser un modelo empresarial exitoso y líder en la zona Norte, comprometido al progreso continuo. Con un servicio integrado de protección familiar de cementerios servicios de funerarias y salas de velaciones a través de un eficiente desarrollo y administración de estos, completándolos con todo servicio que tiene conexión a esta humana actividad que está centrada junto al desarrollo de grandes valores

1.7 VALORES

- ☐ Respeto
- ☐ Sensibilidad
- ☐ Integridad
- ☐ Ética
- ☐ Responsabilidad
- ☐ Cumplimiento
- ☐ Confianza

1.8 ANALISIS FODA

FORTALEZAS

- ☐ La empresa se encuentra certificada por sanidad.
- ☐ Cuenta con una estructura e instalación de calidad, con amplio y cómodo espacio.
- ☐ Cuenta con un personal calificado.
- ☐ Organización en la empresa que permite una respuesta rápida y oportuna a los usuarios del servicio.

OPORTUNIDADES

- ☐ Inexistencia del servicio en la ciudad.
- ☐ Necesidad del servicio independientemente de la situación económica.
- ☐ Hacer conocer a la empresa en el Mercado Fúnebre, ofreciendo un servicio de calidad que nos aporte a corto plazo prestigio profesional.

DEBILIDADES

- ☐ Por el tipo de servicio que se presta, el personal es rotatorio por su alta exigencia física y mental.

AMENAZAS

- ☐ Apertura de nuevas empresas de grandes capitales en el servicio funerario.
- ☐ Inestabilidad económica o crisis económica.

2. DESCRIPCION DE LA INNOVACION O INVESTIGACION APLICADA

2.1 JUSTIFICACION

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.

La funeraria “El Norte” es creada por la necesidad que hay de servicios fúnebres en la ciudad, y aprovechar la oportunidad de convertirla en una empresa, referencia de éxito, 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 clientes, ofreciendo un servicio con sentido humanista. Destacando en el servicio personalizado las 24 horas del día y los 7 días a la semana.

Buscamos satisfacer la necesidad de una funeraria que cuente con la calidad de servicios que se precise para dar un digno adiós a difuntos.

Buscando la comodidad para los familiares y contribuyendo con los costos bajos y accesibles.

2.2 MARCO REFERENCIAL

Para el desarrollo del proyecto se consultaron las siguientes páginas webs:

www.redfuneraria.com

<https://negociosrentablesfx.com/como-abrir-una-agencia-funeraria/>

<https://www.consumidor.ftc.gov/articulos/s0300-la-regla-de-funerales-de-la-ftc>

2.3 RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro proyecto Funeraria “El Norte” consiste en la creación de una empresa de Servicios Funerarios, creado en septiembre del 2018, ubicada en la zona Norte de Santa Cruz, en la ciudad de Montero. Cuenta con 5 empleados, el proyecto está a cargo de Keli Melgar Roca con número de teléfono 77081900. Nuestro lema es “Trabajamos para hacer más fáciles los momentos más difíciles”. Funeraria “El Norte” nace por la necesidad del servicio en la ciudad de Montero, ya que carece de Funerarias y Salones Velatorios ofreciendo un excelente servicio de calidad satisfaciendo las necesidades del cliente de acuerdo a contrato.

Esta empresa se encargará de prestar servicios de alquiler de instalaciones con todos sus implementos necesarios para el respectivo velorio de difuntos y posteriormente su entierro con el traslado del difunto en un vehículo fúnebre

Nuestra inversión es de Bs.- 139.200 adquirido a través de los socios y un préstamo bancario dado por el Banco Nacional de Bolivia para la creación de la empresa, adquirir los bienes tangibles y para disponer de suficientes fondos que cubre los gastos y costos fijos durante 3 meses obteniendo un retorno de utilidad dentro de 3 meses a través de la venta de paquetes de servicios, también la venta de publicidad tanto en el sitio web, como en el periódico semanal y por ultimo llegando a un punto de equilibrio en el 5 mes con un total de 2 clientes y una facturación de 6.960 bs.- mensuales.

El proyecto Funeraria “El Norte” está dirigido a personas de ambos sexos, de cualquier edad y está elaborado por un grupo de cinco personas con sentido humano para brindar un servicio integral los cuales son: Marcelo Banegas Serataya, Keli Melgar Roca, Carla Patricia Pérez Cuellar, Melissa Pérez Lijeron y Francisco Soto Siñanez.

La empresa tiene por objetivo realizar un análisis de la situación del mercado, leyes sanitarias y la demanda actual y futura de estos servicios en la ciudad, intentando proporcionar una visión lo más amplia posible de su realidad y de esta manera obtener datos relevantes acerca del mercado, los que nos permitirá tomar decisiones adecuadas y oportunas, al momento de culminar este proyecto.

2.4 CARACTERÍSTICAS O ATRIBUTOS DEL PROYECTO

Las características principales que tienen los servicios brindados por la empresa son:

- ☐ Intangibilidad, no dan ninguna propiedad.
- ☐ Es para cada tipo de cliente o situación.
- ☐ El servicio es pagado.
- ☐ Profesionalismo en el servicio.
- ☐ Llegamos al cliente por medio de publicidad y anuncio.
- ☐ Atención las 24 horas del día los 7 días de la semana.

2.5 ANÁLISIS COMPARATIVO DE ATRIBUTOS, CARACTERÍSTICAS, MEJORAS O NOVEDADES TECNOLÓGICAS

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 todos los servicios.

2.6 OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECIFICOS

OBJETIVO GENERAL

Brindar un Servicio Funerario de alta calidad y eficiencia, que cuente con instalaciones que brinden un ambiente cómodo, amplio y tranquilo que tenga todas las herramientas necesarias para la optimización del funcionamiento del Salón Velatorio con operatividad las 24 horas los 7 días de la semana.

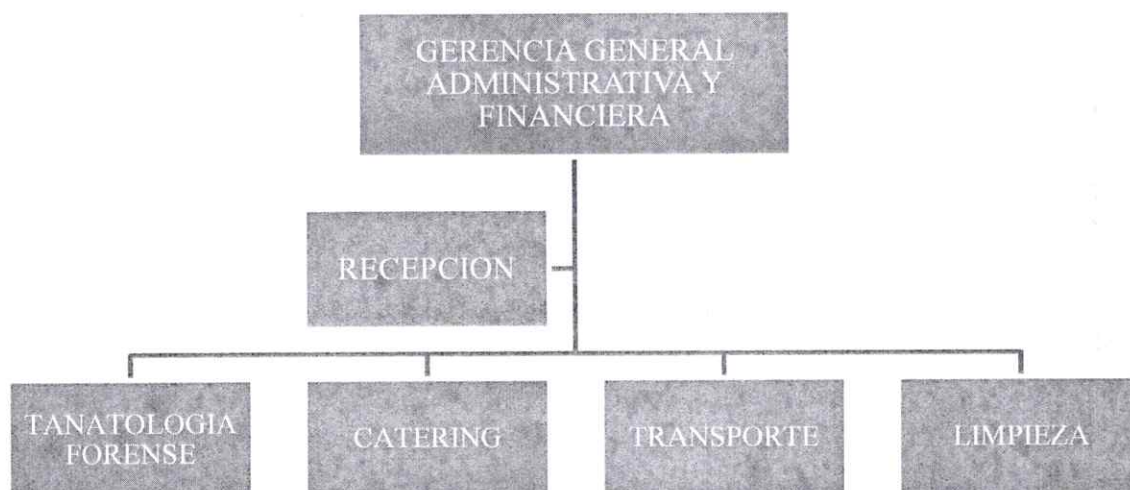
OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ☐ Promover los servicios funerarios la ciudad.
- ☐ Apoyar a la población en general en situaciones de pérdida familiar dando prioridad a los más vulnerables.
- ☐ Identificar problemas y dificultades que existen en la prestación del servicio funerario.
- ☐ Construir un Salón Velatorio con ambiente adecuado, que cuente con oficinas administrativas, salón central, salas velatorios, baños para hombres y mujeres, habitaciones privadas para los dolientes, zona de carga y descarga y estacionamiento.
- ☐ Gestionar licencias de funcionamiento para tener los papeles en regla.
- ☐ Fortalecer al personal que trabaja en el Salón Velatorio mediante capacitación constante sobre atención a usuarios de los Servicios Fúnebres.
- ☐ Optimizar áreas de trabajo.

2.7 COMPONENTES DEL PROYECTO

Búsqueda dellugar. -En esta búsqueda por el lugar nos enfocamos que el lugar sea de fácil acceso, que en sus cercanías cuente con algunos servicios, por el que encontramos dicho lugar quedando cerca del cementerio general.

ORGANIZACIÓN



DESCRIPCION 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.

Desempeñará la función de reclutamiento del personal que laborará en la empresa y los capacitará para su desenvolvimiento en el trabajo.

Estará al tanto de cada una de las áreas de trabajo y sus necesidades.

Llevará 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. Se encargará de la cuestión financiera de la empresa.

Estará al pendiente del mantenimiento de las instalaciones, muebles e inmuebles de la empresa.

Recepcionista:

Será el encargado de la atención y captación de clientes, así como también de la venta de los servicios ofrecidos por la empresa.

Tanatología Forense

Lo realizará el personal capacitado en esta área, el tanatologo forense estará a cargo de la preparación de los cuerpos de los fallecidos para su posterior velorio y entierro.

Servicio de Cátering:

Estará a cargo de una persona que se encargará de proporcionar bocadillos y bebidas a los dolientes, familiares y demás invitados durante el velatorio.

Servicio De Transporte:

Desempeñará la función el chofer del coche fúnebre para el traslado de los restos del fallecido al lugar de descanso eterno.

Personal de limpieza:

Se encargará de la debida limpieza de las instalaciones.

MANUAL DEL TRABAJADOR**Gerente General:**

Funciones:

- ☐ Crear políticas para la empresa
- ☐ Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- ☐ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de las diferentes áreas.
- ☐ Negociación con clientes, en temas relacionas 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.
- ☐ Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- ☐ 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.
- ☐ Realiza solicitudes de dotación de equipos y materiales para la dependencia.
- ☐ Controla los pagos efectuados al personal administrativo u obrero por diversos beneficios.
- ☐ 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.
- ☐ 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
- ☐ Lleva registros y el archivo de expedientes de proveedores.

Recepcionista:

Funciones:

- ☐ Participa en el estudio y análisis de nuevos procedimientos y métodos de trabajo.
- ☐ Realiza seguimiento a los pagos para su cancelación oportuna.
- ☐ 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.
- ☐ Informa a los proveedores sobre la cancelación de las facturas.

Tanatologo Forense:

Funciones:

- ☐ El tanatologo prepara los cuerpos para el entierro de conformidad con los requisitos legales.
- ☐ Deben ajustarse a las leyes de la salud y el saneamiento y asegurar que el requerimiento legal de embalsamamiento se cumple.
- ☐ Aplica cosméticos para impartir aspecto realista a los difuntos.
- ☐ 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.
- ☐ Cierra las incisiones, uso de agujas y suturas.
- ☐ 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.
- ☐ 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.
- ☐ Une a los labios, uso de aguja, hilo o alambre.
- ☐ Desempeña las funciones de directores de funerarias, incluida la coordinación de las actividades funerarias.

Cátering y dama de protocolo

Funciones:

- ☐ Organiza la preparación y distribución de los bocadillos y bebidas.
- ☐ Maneja la normativa sobre seguridad e higiene laboral.
- ☐ Controla la seguridad y salubridad de los productos alimenticios.

Velador y Chofer:

Funciones:

- ☐ Vigilar las instalaciones de la planta.
- ☐ Realizar reporte de actividades de lo ocurrido en el turno.
- ☐ Resguardo de inmuebles.
- ☐ Realizar rondas de vigilancia.
- ☐ Manejo de vehículo en los traslados correspondientes al servicio adquirido en la empresa

Personal de Limpieza:

Funciones:

- ☐ Mantener limpia 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

SISTEMAS DE INFORMACION

FUNERARIA EL NORTE

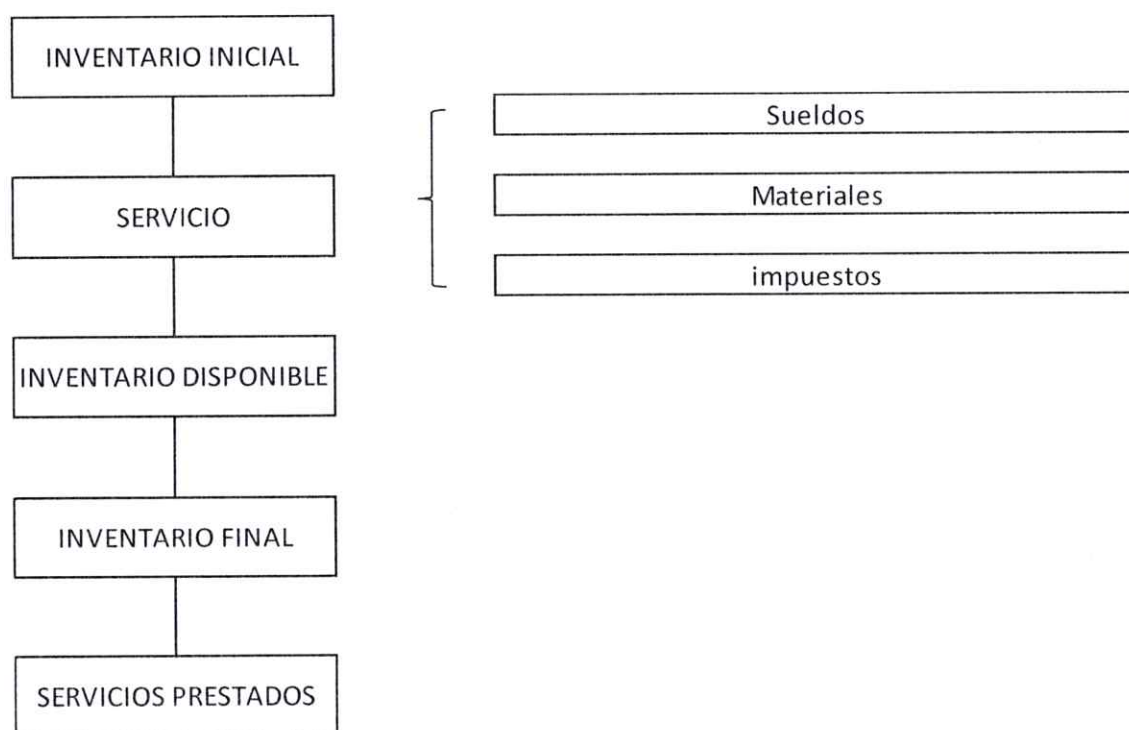
El sistema de información comprende la información económica y financiera que consiste en los reportes relacionados con las inversiones fijas, movimientos del efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar, ingresos, costos y gastos, desarrollados de acuerdo con normas contables aceptadas en Bolivia. Se desarrollarán utilizando el sistema informático denominado ICONTAB en toda su extensión.

El sistema registra todos los movimientos que mueven efectivo y aquellos que no implican movimiento de efectivo en los registros de 1ra. Entrada que son los comprobantes de ingresos, egreso y traspaso.

Para fines de control se emitirán los libros diarios, mayor y analíticos para las diferentes cuentas, de tal forma que en forma permanente todos los interesados en la información procesada tengan registros al día para los fines consiguientes. Los saldos se tendrán absolutamente ciertos y confiables para todas las cuentas, especialmente Efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, además, de los ingresos, costos y gastos.

Mensualmente, se emitirán estados financieros básicos (Balance General, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Evolución del Patrimonio Neto y composición de los ingresos, costos y gastos.

Asimismo, se hará un análisis e interpretación los estados financieros mensualmente, emitiendo comportamientos de las cuentas y recomendaciones para mejorar ratios para el próximo futuro.



3 ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

3.1 INVERSIONES

<u>FUNERARIA EL NORTE</u>		
<u>INVERSIONES FIJAS</u>		
INVERSIÓN INICIAL	Bs.	%
INMOVILIZADO INTANGIBLE	15.500	11,1
Aplicaciones informáticas Licencias y proyectos		
Honorarios del proyecto	6.000	4,3
Licencias y proyectos	4.500	3,2
Honorarios de proyecto	5.000	3,6
INMOVILIZADO MATERIAL	81.700	58,7
Mobiliario	35.000	25,1
Elementos de transporte	10.000	7,2
Equipo informático	15.000	10,8
Equipo musical	1.200	0,9
Instalaciones telemáticas	2.500	1,8
Otras instalaciones	5.000	3,6
Habilitación de local	9.500	6,8
Rotulación exterior	2.000	1,4
Utillaje	1.500	1,1
TOTAL INVERSIÓN FIJA	97.200	69,8
CAPITAL DE TRABAJO		
Materiales (stock para 3 meses)	10.000	7,2
Alquiler (3 meses)	9.000	6,5
Sueldos y salarios (2 meses)	15.000	10,8
Servicios básicos (3 meses)	4.000	2,9
Impuestos y tasas	1.000	0,7
Imprevistos	3.000	2,2
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL	42.000	30,2
TOTAL DE LA INVERSION	139.200	100,0

FINANCIAMIENTO			
Aporte de los socios:	Bs.	\$us.	%
Socio A	13.920	2.000,00	10,00
Socio B	13.920	2.000,00	10,00
Socio C	13.920	2.000,00	10,00
Socio D	13.920	2.000,00	10,00
Socio E	13.920	2.000,00	10,00
Total aporte de los socios	69.600	10.000,00	50,00
Capital financiado por el banco	69.600	10.000,00	50,00
Total del financiamiento	139.200	20.000,00	100,00

CUADRO DE AMORTIZACIONES

Banco financiador:

Objeto: Compra maquinaria e instalaciones

Garantía: Hipotecaria de los socios

Plazo: 5 años

Forma de pago: 10 cuotas iguales semestrales

Tasa de interés: 7% anual sobre saldos

DETALLE	Capital	Interés	Cuota Total	Saldo
Desembolso	69.600,00			69.600,00
1er semestre	6.960,00	2.436,00	9.396,00	62.640,00
2do semestre	6.960,00	2.192,40	9.152,40	55.680,00
3er semestre	6.960,00	1.948,80	8.908,80	48.720,00
4to semestre	6.960,00	1.705,20	8.665,20	41.760,00
5to semestre	6.960,00	1.461,60	8.421,60	34.800,00
6to semestre	6.960,00	1.218,00	8.178,00	27.840,00
7mo semestre	6.960,00	286,23	7.246,23	20.880,00
8vo semestre	6.960,00	253,62	7.213,62	13.920,00
9no semestre	6.960,00	252,48	7.212,48	6.960,00
10mo semestre	6.960,00	252,44	7.212,44	0,00
	<u>69.600,00</u>	<u>12.006,76</u>	<u>81.606,76</u>	

3.2 INGRESOS

PAQUETE 1.-

<u>DETERMINACION DEL PRECIO:</u>		
VALOR NETO		70
IVA e IT		16%
PRECIO DE VENTA		XX
$X = 13920 + (X \cdot 0.16); X - X \cdot 0.16 = 13920; X(1 - 0.16) = 13920$		
$X = 13920 / 0.84$	$X = 13920 / 0.84$	$X = 16571,42857$

SERVICIOS PRESTADOS	UNIDAD DE MEDIDA	BRUTO	IVA - IT	NETO
Velatorio	1 difunto	16.571,43	2.651,43	13.920,00

PAQUETE 2.-

<u>DETERMINACION DEL PRECIO:</u>		
VALOR NETO		70
IVA e IT		16%
PRECIO DE VENTA		XX
$X = 6960 + (X \cdot 0.16); X - X \cdot 0.16 = 6960; X(1 - 0.16) = 6960$		
$X = 6960 / 0.84$	$X = 6960 / 0.84$	$X = 8285,714286$

SERVICIOS PRESTADOS	UNIDAD DE MEDIDA	BRUTO	IVA - IT	NETO
Velatorio	1 difunto	8.285,71	1.325,71	6.960,00

3.3 COSTOS Y GASTOS

DETALLE	VELATORIO
PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO	13.920,00
COSTOS VARIABLES	
Material	
Formol	950,00
Guantes	150,00
Algodón	380,00
Desinfectantes	295,00
Jeringuilla	143,00
Aguja	142,00
Shampoo	144,00
Maquillaje	500,00
Barbijo	180,00
Alcohol	450,00
Total materiales variables	3.334,00
Servicios profesionales	
Especialista	0,00
Personal de apoyo	0,00
Total servicios profesionales	0,00
Total costos variables	3.334,00
Margen de contribución unitaria	10.586,00
COSTOS FIJOS MENSUALES	
Sueldos de Especialistas	1.250,00
Sueldos del personal	7.750,00
Alquiler del local	3.000,00
Servicios básicos	1.334,00
Impuestos y tasas	1.000,00
Imprevistos	3.000,00
Total de costos fijos	17.334,00

Punto de equilibrio (velatorios) 1,64 Mes.

Es decir con esta cantidad de velatorios la empresa no pierde ni gana.

Punto de equilibrio (Velatorios) 0,05 día

Punto de equilibrio (Velatorios) 0,00 Hora

El velatorio tiene una duración de 1 día.

Bajo estas condiciones la funeraria tiene la posibilidad de prestar servicios sin contratiempos.

COMPROBACION:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
Ingreso total	1,64	13.920,00	22.793,24
costo variable	1,64	3.334,00	5.459,24
Margen de contribución total			17.334,00
TOTAL COSTOS FIJOS			17.334,00
<u>RESULTADO</u>			<u>0,00</u>

Igual a CERO (ESTE RESULTADO SE DA POR LA FACCION 2 YA QUE NO PUEDE HABER 0.64 DE SERVICIO)

3.4 FLUJO DE CAJA ECONOMICO Y FINANCIERO

DETALLE	DATOS	PRECIO	COSTO		
			COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	INVERSION
Alquiler de local	3.000,00		3.000,00		
Sueldos del personal	7.750,00		7.750,00		
Servicios básicos	1.334,00		1.334,00		
Inmovilizado material	3.334,00			3.334,00	
Imprevistos	3.000,00			3.000,00	
Impuestos y tasas	1.000,00			1.000,00	
Precio del servicio de la unidad de medida	13.920,00	13.920,00			
Inversión en capital de trabajo	42.000,00				42.000,00
Inversión fija	97.200,00				97.200,00
TOTAL COSTOS		13.920,00	12.084,00	7.334,00	139.200,00
PLANTEO: Determinar el nivel de producción y ventas para lograr una utilidad mensual sobre la inversión del:				0,50	6,00

Inversión total 139.200,00
 0.5 % de utilidad s/ la inversión 696,00

$$\begin{array}{lll}
 & IT - CT = & 696,00 \\
 p \times q - (CF + cv \times q) = & p \times q - (cv \times q + CF) = & 696,00 \\
 p \times q - CF - cv \times q = & p \times q - (cv \times q) - CF = & 696,00 \\
 q (p - cv) - CF = & q(p - cv) - CF = & 696,00
 \end{array}$$

$$q = \frac{427,05 + CF}{p - cv}$$

$$q = \frac{696,00 + 12.084,00}{13.920,00 - 7.334,00}$$

$$q = 1,94$$

PUNTO DE RENTABILIDAD ESPERADA = Equivalente a: 2,00

PUNTO EQUILIBRIO = $q_e = 1,83$

TABLA PARA ELABORAR EL GRAFICO

		Cant. Menor al punto Equil.	Punto de Equilibrio	P. Rentab. Esperada
UNIDADES	1	1	2	3
DETALLE	una unidad	q < al q e	q e	q r
IT	13.920	13.920	25.540	41.760
cv	7.334	7.334	13.456	22.002
CF	12.084	12.084	12.084	12.084
CT	19.418	19.418	25.540	34.086
R	-5.498	-5.498	0	7.674

FLUJO DE CAJA ECONOMICO

AÑO	CANT. MENS.	PROD. ANUAL	EQUIV. A	IT 13.920	CV 7.334	CF 12.084	CT	RESUL TADO
1	3,00	36	36,00	501.120	264.024,0	145.008	409.032,0	92.088,0
2	3,30	40	39,60	551.232	290.426,4	145.008	435.434,4	115.797,6
3	3,60	43	43,20	601.344	316.828,8	145.008	461.836,8	139.507,2
4	3,90	47	46,80	651.456	343.231,2	145.008	488.239,2	163.216,8
5	4,20	50	50,40	701.568	369.633,6	145.008	514.641,6	186.926,4
TOTAL	18,00	216	216,00	3.006.72 0	1.584.144	725.040	2.309.184	697.536,0

3.5 EVALUACION DE LOS RESULTADOS

DATOS PARA EL FLUJO DE CAJA - ALTERNATIVA A

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Producción						
Difuntos	36	40	43	47	50	216
TOTAL						
INVERSION	139.200					

Precio de venta unitario	13.920
Costo variable unitario	7.334
Costos fijos	145.008

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS						
Ventas	501.120	551.232,00	601.344,00	651.456,00	701.568,00	3.006.720
COSTOS						
Costos variables	264.024	290.426,40	316.828,80	343.231,20	369.633,60	1.584.144
Costos fijos	145.008	145.008,00	145.008,00	145.008,00	145.008,00	725.040
Costo total	409.032	435.434,40	461.836,80	488.239,20	514.641,60	2.309.184
Flujo de caja	92.088	115.797,60	139.507,20	163.216,80	186.926,40	697.536

CALCULO DEL TIR Y VAN

INVERSION INICIAL	139.200,00
FUJO DE CAJA 1	92.088,00
FUJO DE CAJA 2	115.797,60
FUJO DE CAJA 3	139.507,20
FUJO DE CAJA 4	163.216,80
FUJO DE CAJA 5	186.926,40
TOTAL FLUJO 5	
AÑOS	697.536,00
n (No. De años)	5
i (tasa de interés deseable)	% 10
inversión inicial	139.200,00

ALTERNATIVA A

FLUJO DE CAJA - ALTERNATIVA B

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Producción						
Difuntos	36	40	43	47	50	216
INVERSIONAL						
ANTERIOR	139.200					
INVERSION						
ADICIONAL	0					
TOTAL						
INVERSION	139.200					
Precio de venta unitario	13.920					
Costo de venta unitario	7.334					
Costos fijos	145.008					

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS						
Ventas	501.120	551.232,00	601.344,00	651.456,00	701.568,00	3.006.720
COSTOS						
Costos variables	264.024	290.426,40	316.828,80	343.231,20	369.633,60	1.584.144
Costos fijos	145.008	145.008,00	145.008,00	145.008,00	145.008,00	725.040
Costo total	409.032	435.434,40	461.836,80	488.239,20	514.641,60	2.309.184
Flujo de caja	92.088	115.797,60	139.507,20	163.216,80	186.926,40	697.536

CALCULO DEL

TIR Y VAN

INVERSION

INICIAL

139.200,00

FUJO DE CAJA 1

92.088,00

FUJO DE CAJA 2

115.797,60

FUJO DE CAJA 3

139.507,20

FUJO DE CAJA 4

163.216,80

FUJO DE CAJA 5

186.926,40

TOTAL FLUJO 5

697.536,00

AÑOS

697.536,00

n (No. De años)

5

i (tasa de interés deseable)

% 10,00

inversión inicial

139.200,00

ALTERNATIVA B

3.6 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

El periodo de recuperación de la inversión es en el quinto año.

4 SUSTENTO DEL MERCADO

4.1 ALCANCE ESPERADO DEL PROYECTO

Una vez que la empresa se haya establecido, se comenzará a evaluar los posibles planes a futuro para expandir la empresa y los servicios.

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.

4.2 DESCRIPCION DEL MERCADO OBJETIVO REAL Y POTENCIAL

El mercado objetivo es real al cual va dirigido la totalidad de nuestros esfuerzos y acciones de marketing con la finalidad de que todos los de la ciudad se conviertan los clientes reales del servicio que estamos ofreciendo, nuestros beneficios que ofrecemos al cliente es ayudarlo a ser más fácil ese momento doloroso, queremos ser para el consumidor un servicio que pueda ayudarlo y al mismo tiempo contar con precios económicos, en ataúdes, lapidas, salas de velaciones etc. Nuestro canal de distribución es un canal especializado, tenemos garantía de desarrollar bien la empresa al no existir competencia en la ciudad.

4.3 ESTIMACION DE LA DEMANDA EN EL MERCADO SEGMENTO AL QUE BUSCA INGRESAR

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.

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.

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 irá 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.

4.4 MODELO DE NEGOCIO

1. Segmentos de clientes: Nuestro público objetivo son todas las personas en general, los cuales prefieren un velatorio tradicional, una vez comenzamos a obtener clientes vamos a recurrir a la segmentación de ello que será una segmentación por edad.

2. Propuesta de valor: Nuestra propuesta es sencilla y clara, ayudar a las personas que recurran a nuestros servicios para brindarle todo lo que necesiten para el funeral desde un certificado de defunción hasta el entierro para ello contamos con dos paquetes.

3. Canales de distribución: Es un canal de distribución directo entre el cliente y la empresa.

4. Relación con el cliente: Es una relación cliente y empresa ya que por ser una Funeraria es una relación corta y por lo cual hay que adquirir nuevos clientes constantemente.

5. Fuentes de ingreso: Nuestro flujo es mensual, tratamos de tener los precios siempre accesibles ya que la mente del cliente siempre es mientras más barato mucho mejor. Las fuentes de ingresos son pagos directos de los clientes, ventas, publicidad.

6. Recursos claves: Contamos con recursos físicos, recursos humanos y recursos financieros.

7. Actividades principales: La empresa se dedicará a prestar servicios funerarios como el transporte del difunto a la funeraria, el preparo del cuerpo para velarlo, la sala velatorio, etc.

8 Socios claves: Nuestros principales socios son los inversores, de los cuales adquirimos parte de la inversión, los mismos que realizan actividades dentro de la empresa.

9 Estructura de Costos: La estructura de costos incluye aquellos que son fijos (no varían, aunque se aumente la producción, tales como salarios, alquileres, e instalaciones) y variables (varían proporcionalmente con el volumen de servicios producido).

5 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS:

- ☐ Una funeraria siempre será una necesidad.
- ☐ Un mejor servicio y calidad.
- ☐ Buena ubicación
- ☐ No hay competencia.
- ☐ Negocio rentable.
- ☐ Instalaciones adecuadas y modernas.
- ☐ Servicio completo (sala de velación, cafetería, florería).
- ☐ Estacionamiento privado.
- ☐ Precios accesibles.

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.
- ☐ Creación de nuevas funerarias en los últimos meses.

6 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 Montero. Además, se explica cómo se llegó al nombre de la funeraria “El Norte”.

Toda empresa debe regirse por un marco jurídico de la misma forma “El Norte” 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 50% del total de la Inversión y el 50% restante será el aporte propio dividido en partes iguales sobre los 5 socios.

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

Después de un arduo trabajo de investigación, en la última parte capítulo se pudo detectar que el proyecto en mente, abrir una funeraria en la ciudad de Montero, 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.

7 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 brindarles a las personas la mejor atención al cliente en los momentos más difíciles.

8 BIBLIOGRAFIA

CD CRECER

Plan De Negocios, Autor: Luis Enrique Moyano Castillejo, Editorial Macro

www.redfuneraria.com

<https://negociosrentablesfx.com/como-abrir-una-agencia-funeraria/>

9 ANEXOS

