



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO

TESIS DE GRADO

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

TEMA:

**GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LOS
SERVICIOS EXEQUIALES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO,
PROVINCIA DE LOS RÍOS.**

POSTULANTE:

ING. PABLO VILLACRES VERA

DIRECTORA DE TESIS:

ING. JANET BONILLA FREIRE, MAE

BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR

2015

DEDICATORIA

El esfuerzo y el sacrificio depositado en la culminación exitosa de este programa formativo, lo dedico con todo cariño:

A la memoria de mis padres, ejemplo de amor, comprensión, dedicación y sacrificio; quienes con su ejemplo supieron encaminarme por los buenos senderos de la vida.

A la memoria del Dr. Enrique Luciano Díaz Díaz, quien me sirvió de medio para conseguir cupo de matrícula estudiantil.

A Sila, compañera de mis días, quien en todo momento me brindo todo su apoyo moral y espiritual.

A aquellos familiares, amigos y personas especiales en mi vida, que en todo momento me supieron brindar sus consideraciones, su apoyo y su tiempo.

Ing. Pablo Villacrés Vera.

AGRADECIMIENTO

A nuestro padre celestial, por haberme permitido terminar con felicidad lo que me había propuesto.

A la Universidad Técnica de Babahoyo y en especial a su Centro de Postgrado y Educación Continua (CEPEC), por mi éxito profesional de Cuarto Nivel.

A la Ing. Janet Bonilla Freire, Mae. Asesora de Tesis, por sus acertadas orientaciones para así llegar con éxito a la culminación de la misma.

A la Administración del Cementerio Municipal de Babahoyo, porque contribuyeron proporcionando información que permitió realizar parte de esta investigación.

A Sila, a aquellos familiares, amigos y personas especiales en mi vida, que en todo momento me otorgaron sus consideraciones, tiempo, apoyo moral y espiritual.

A todos y cada uno de ustedes de corazón. MUCHAS GRACIAS

Ing. Pablo Villacrés Vera.

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Yo, Ing. Pedro Pablo Villacrés Vera, certifico que soy el único titular de todos los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación “GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO, PROVINCIA DE LOS RÍOS”. Por lo tanto, me comprometo a responder por cualquier reclamación que se relacione con la presente Investigación.

Ing. Pablo Villacrés Vera.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	Nº Pág.
1. Introducción.....	1
2. Tema de Investigación.....	2
3. Marco contextual.....	3
3.1 Contexto Nacional.....	3
3.2 Contexto Cantonal.....	5
3.3 Contexto Local.....	6
4. Situación Problemática.....	7
5. Planteamiento del problema.....	10
5.1 Problema General.....	10
5.2 Problemas derivados.....	10
6. Delimitación de la investigación.....	11
7. Justificación.....	12
8. Objetivos de la investigación.....	13
8.1 Objetivo General.....	13
8.2 Objetivos Específicos.....	13

9. Marco Teórico.....	14
9.1 Marco Conceptual.....	14
9.2 Marco Referencial.....	20
9.3 Postura Teórica.....	28
10. Hipótesis.....	30
10.1 Hipótesis General.....	30
10.2 Hipótesis Derivadas.....	30
11. Resultados obtenidos de la investigación.....	31
11.1 Verificación de la Hipótesis.....	31
11.2 Análisis e Interpretación de Datos.....	32
11.3 Conclusiones y Recomendaciones.....	48
12. Propuesta de Aplicación de Resultados.....	50
12.1 Alternativa obtenida.....	50
12.2 Alcance de la Alternativa.....	50
12.3 Aspectos Básicos de la Alternativa.....	51
12.4 Resultados esperados de la Alternativa.....	52
13. Bibliografía.....	130
14. Anexos.....	134

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo principal de la presente tesis de grado se encuentra enmarcado en el desarrollo de un estudio de pre factibilidad para la creación de un nuevo cementerio municipal para la ciudad de Babahoyo, es una iniciativa que a partir de los fines propuestos, intenta brindar una alternativa a la población descontenta, donde el único objetivo será el de brindar un servicio de exequias con altos estándares de calidad, servicios similares al de las organizaciones privadas dedicadas a este negocio.

El cementerio municipal actual de Babahoyo ha colapsado, debido a que su espacio físico no permite seguir recibiendo más cadáveres, porque al aumentar su uso-espacio lo que está produciéndose es la reducción de movilidad en el mismo, causado por las construcciones realizadas hacia arriba de las tumbas existentes o en los pequeños pasadizos que existen.

Para determinar la pre factibilidad comercial, se realizó un estudio de mercado, en donde se consultó a la población económicamente activa de la ciudad, en la cual la aceptación de la creación de este nuevo cementerio municipal con altos estándares de calidad fue expresada claramente, mediante este proceso se definió el monto de inversión requerida para poner en marcha el proyecto de pre factibilidad, basándose en cotizaciones de proveedores de materiales, maquinarias y equipos.

A través del uso y aplicación de un conjunto de herramientas técnicas, financieras y administrativas aplicadas al desarrollo del mismo, se demostró la que la propuesta de pre factibilidad del presente proyecto es altamente rentable.

EXECUTIVE SUMMARY

The main objective of this thesis is framed in the development of a pre-feasibility study for the creation of a new municipal cemetery for the city of Babahoyo, is an initiative from the aims, intended to provide an alternative the discontented population, where the only objective will be to provide funeral service with high quality standards, similar to that of private organizations engaged in this business services.

The current municipal cemetery of Babahoyo has collapsed, due to its physical space does not allow keep getting more bodies, because increasing use-space that is occurring is the reduction of mobility in it, caused by constructions made up of existing or small passageways tombs there.

To determine the pre commercial feasibility, market research, where the economically active population of the city will be consulted, in which the acceptance of the creation of this new municipal cemetery with high quality standards was clearly expressed performed, through this project, the amount of investment required to start the project pre-feasibility, based on quotations from suppliers of materials, machinery and equipment was defined.

Through the use and application of a set of technical, financial and administrative tools applied to its development, it was shown that the proposed pre-feasibility of this project is highly profitable.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

El presente estudio enfoca una temática no tratada comúnmente, esto es determinar la **GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO, PROVINCIA DE LOS RÍOS.**

Por medio de la investigación se pretende demostrar que el actual cementerio municipal de la ciudad de Babahoyo ha colapsado, debido a que su espacio físico no permite seguir recibiendo más cadáveres, porque al aumentar su uso-espacio lo que está produciéndose es la reducción de movilidad en el mismo, causado por las construcciones realizadas hacia arriba de las tumbas existentes o en los pequeños pasadizos que existen.

Por lo tanto se propone por medio del estudio conocer cómo funcionan los camposantos privados, para determinar su modelo de gestión y la rentabilidad que originan los mismos, para lo cual se hace un análisis a los servicios que prestan a su “clientela” y cuáles son los costos. La finalidad es llegar a determinar que conveniente es para el Municipio de Babahoyo, construir uno de estos y como va a beneficiarse la ciudadanía por el servicio prestado y cuál es la rentabilidad para el municipio, para que no se constituya como el actual cementerio una carga para las arcas municipales.

En el estudio propuesto en el presente documento, se determinan los problemas existentes y en base a estos se plantean objetivos a desarrollar para cumplir con la meta principal de la investigación determinada en el título de la misma, estos objetivos están relacionadas con las hipótesis, las cuales tienen un 5% de error, que es el margen valido para este tipo de proyectos.

En el documento se indica la metodología a usar, siendo este un estudio propositivo, el método es descriptivo, sustentándose en el científico. La población de estudio lo constituye la ciudadanía de Babahoyo y se determina estadísticamente su muestra.

Esta investigación se la ha venido realizando desde el año 2013 y su culminación está proyectada al mes de agosto del 2014, proceso que se describe en un gráfico de Gantt, que está dentro del documento.

2. TEMA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LOS SERVICIOS EXEQUIALES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO, PROVINCIA DE LOS RÍOS.

3. MARCO CONTEXTUAL

3.1 Contexto nacional

Actualmente en el Ecuador la forma de cómo se están haciendo negocios persigue un único objetivo: rentabilidad. En el mapa de los negocios, se identifican empresas que ofrecen los siempre demandados productos, y otras que apuestan por ideas nuevas.

Esto nos deja ver que la competencia es cada vez más difícil para quienes creen en el emprendimiento. Ante un sistema capitalista, se propone una nueva vía que sirva a la sociedad, la cual llegue a mostrar un rostro más humano en el modelo económico. Es así como se propone la creación de empresas sociales.

Una empresa social tiene el objetivo de ayudar a quienes más los necesitan sin buscar un beneficio financiero personal. Este tipo de empresas buscan resolver un problema social de cualquier forma, con la condición de que las utilidades sean reinvertidas en la empresa, sea auto sostenible, y no genere otros problemas sociales y ambientales.

Una nueva modalidad empresarial son las empresas de camposantos, para tratar este tema de manera concreta es importante recordar que con el paso del tiempo, muchas de las actividades practicadas después del deceso de una persona se han visto modificadas de alguna manera, tanto por el crecimiento de opciones religiosas, laicismo de la muerte y todo lo que la convertía en un tabú.

En el XIV encuentro Internacional denominado RED MOTIVA, desarrollado en el año 2013 en Colombia se indica que “el negocio funerario se ha convertido en una forma de previsión y diferenciación para muchos de los clientes, cada vez existen mayor número de alternativas para las personas que miran a la muerte como algo para lo que hay que prepararse”. Esto ha contribuido para que en las ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca consideren nuevas formas de servicios funerarios, lo cual se ha expandido hasta la ciudad de Babahoyo, constituyéndose en una nueva forma empresarial.

En el Ecuador todavía existen prácticas tradicionales, como la velación por 2 días, misas de conmemoración frecuentes, luto por 1 año y finalmente el aspecto más importante se considera al deceso de un familiar como la oportunidad de crear una ceremonia que resalte la importancia que tenía dentro de la vida de sus familiares y mucho más dentro de la comunidad, estos elementos culturales están siendo aprovechados desde el punto de vista empresarial.

(El Diario, 2012), Un medio de comunicación digital de Manta-Manabí, indica que “La preventa de espacios en los camposantos es un negocio que cada vez tiene más demanda en Manta. En los dos cementerios privados que hay en la ciudad hay 12.700 preventas o espacios adquiridos con tiempo por personas que quieren tener un lugar donde enterrar a su familiar o enterrarse él mismo”.

En la ciudad de Manta existen cuatro cementerios municipales, los cuales son insuficientes, esto generó la necesidad de crear camposantos privados. Esta necesidad se está dando en todo el Ecuador, por lo cual existen muchos inversionistas que han entrada en este tipo de negocios, que por la simple observación se determina que es

importante desde el punto de vista de rentabilidad financiera, existiendo una Tasa interna de retorno (TIR) muy apreciable en corto tiempo.

Esta nueva visión empresarial se está extendiendo en todo el Ecuador, existiendo cementerios particulares para los niveles económicos medios y altos.

3.2 Contexto cantonal

Babahoyo, es la capital de la provincia de Los Ríos. Fue Fundada por decreto legislativo el 27 de mayo de 1869.

El cantón Babahoyo cuenta con 8 cementerios: 1 particular (Parque de la Paz Babahoyo) y los 7 restantes, están a cargo de la Comisaria Municipalidad y de las juntas parroquiales. Entre los 7 pertenecientes a la comisaria y juntas parroquiales, tenemos: 1 en la Cabecera Cantonal (Cementerio Municipal de Babahoyo), 1 en Barreiro, 1 en Caracol, 1 en la Unión, 1 en Pimocha, 1 en Pueblo Nuevo y 1 en Mata de Cacao.

El cementerio existente en la ciudad de Babahoyo se encuentra sin capacidad para seguir operando de manera eficiente y eficaz, por lo cual no está prestando un servicio de calidad al usuario.

3.3 Contexto local

El cementerio municipal de Babahoyo, fue inaugurado en junio de 1879 (10 años después del decreto de fundación Babahoyo). Su construcción era solo un cercado de alambre de púas galvanizado (del que se usa para cercar los potreros de haciendas). Más tarde (6 Julio de 1907) una Sociedad Anónima denominada “El Progreso” construyo en el frontal del cementerio un cuerpo de Bóvedas. Posteriormente la Sociedad de Artesanos “Luz al Obrero” construyo bóvedas por el lado del antiguo carretero que iba a Jujan.

El desarrollo urbanístico debido al incremento poblacional, ha ocasionado que el Cementerio Municipal de Babahoyo se encuentre dentro de la urbe de la ciudad. Hoy en día, está ubicado dentro de la parroquia urbana Clemente Baquerizo, en el sector conocido como “El Cafetal”, rodeado por los siguientes linderos: Norte, finalización de la calle General Barona; por el Sur, calle Primera (ciudadela de los Choferes); por el Este, avenida Jorge Villegas; por el Oeste, patios de la Escuela Ruperto Gaybor (calles 1 de Mayo y 10 de Agosto).

El cementerio municipal de Babahoyo ha colapsado en lo que respecta a capacidad de disponibilidad de espacios y operatividad, siendo necesario que se considere dar su vida útil por terminada, y solamente mantener su estructura como parte del ornato de la ciudad, pero ya no para seguir usándolo de manera activa.

4. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El Cementerio Municipal de Babahoyo tiene 134 años de uso constante. Posee una superficie de área bien definida, desde su inauguración hasta nuestros días (2 hectáreas); el número de sepulturas hasta hoy realizadas, debe ser mayor al número de proyecciones a que fue planificado (debido al tiempo de uso y al incremento poblacional), motivo por la cual, el Cementerio Municipal de Babahoyo hoy en día presenta uno de sus principales y urgente problema de resolver, se encuentra totalmente saturado; es decir, no existe lugar alguno donde seguir sepultando cadáveres, además este no da rentabilidad alguna para el GAD del cantón Babahoyo.

También presenta otros problemas, tales como:

- . La mayor parte del Cementerio Municipal de Babahoyo es de propiedad privada (propietarios de lotes), quienes ante la visible saturación existente del cementerio, de manera desorganizada hayan y estén construyendo bóvedas; las mismas, que debido al gran número de construcciones, hoy, estén obstaculizando, dificultando y hasta imposibilitando la visita o el paso de ingreso de ciertos deudos hasta las tumbas de sus seres queridos.

- . Este gran número de construcciones y alturas de las mismas, ubicadas dentro de todos los sectores del cementerio, están facilitando para que sirva de escondite para los desadaptados y delincuentes que atentan contra la moral y la economía de los visitantes del Cementerio Municipal de Babahoyo.

. En temporada invernal existe una alta contaminación ambiental provocada no solo por la emanación de gases tóxicos debido a la descomposición de cadáveres; sino también, a la carencia de drenaje que impide evacuar la gran cantidad de agua que se retiene por efecto de las lluvias de invierno, ocasionando grandes problemas a los visitantes del cementerio municipal de Babahoyo.

. El Cementerio, carece de catastro alguno que ayude a conocer los números de fosas existentes (ocupadas, desocupadas), números de nichos existentes (ocupados, desocupados), números de bóvedas existentes (ocupados, desocupados), números de mausoleos existentes (ocupados, desocupados).

. No existe información que permitiría llevar un control adecuado de la situación administrativa y financiera del cementerio municipal de Babahoyo.

. La situación financiera del cementerio de Babahoyo, ha dependido y depende de la gestión comercial, básicamente de la venta de lotes para sepultura (fosas) y las bóvedas. Hoy, la venta de lotes no se realiza por habérselos vendido en su totalidad; existe solo unas cuantas bóvedas para la venta, de las construidas en el año 2012, ubicadas sobre losas de hormigón armado, cercanas y paralelas a la avenida Jorge Villegas.

. No existen cobros anuales a propietarios y/o representantes de los espacios del cementerio, por mantenimiento y uso del mismo. Los ingresos por el servicio están llegando a cubrir apenas un 20 % de los gastos de administración, operación y

mantenimiento, implicando que la municipalidad asuma el déficit y subsidio de la cantidad restante.

. En el Cementerio Municipal de Babahoyo, se utiliza solo una alternativa como disposición final de cadáveres y es mediante la descomposición natural de los cuerpos.

. Desde el año 2000 hasta Julio del 2013, tenemos un promedio de 430 sepulturas anuales. Cabe indicar, que el Cementerio Municipal de Babahoyo ha colapsado en lo que respecta a capacidad de disponibilidad de espacios y operatividad.

Todas estas situaciones problemáticas que tiene nuestro cementerio municipal, merecen y deben ser atendidas por separado, para tomarse las alternativas viables de resolución para cada una de ellas, por el bienestar de la ciudad de Babahoyo.

5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

5.1. Problema general o básico

¿Cuál es el modelo de gestión administrativa y financiera aplicable a la prestación de servicios de exequias en la ciudad de Babahoyo?

5.2. Subproblemas o derivados

5.2.1 ¿Cómo es la gestión administrativa y financiera del Cementerio de la ciudad de Babahoyo?

5.2.2 ¿Cómo es la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios de exequias privados en el Ecuador?

5.2.3 ¿Cómo constituir una empresa pública municipal que provea de servicios de exequias, con altos estándares de calidad de servicio?

6. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

6.1 Delimitación conceptual.- La finalidad del presente trabajo es analizar la gestión administrativa y financiera de las empresas dedicadas al servicio de exequias, proyectando diseñar un nuevo camposanto municipal, manejado técnicamente y que se constituya en una empresa pública que genere rentabilidad para el GAD del cantón Babahoyo.

6.2 Delimitación espacial.- El área de investigación es la ciudad de Babahoyo, perteneciente a la Provincia de los Ríos.

6.3 Delimitación temporal.- El presente trabajo de investigación se ha proyectado realizarlo en seis meses, durante el año 2014.

6.4 Delimitación científica.- El problema que planteamos está inmerso en el área empresarial, considerando que una actividad tradicional a cargo del GAD del cantón Babahoyo, puede ser transformada en una organización pública que genere rentabilidad.

7. JUSTIFICACIÓN

Hoy en día la mayoría de las empresas orientadas al sector de servicios funerarios y de exequias se caracterizan por brindar atención, apoyo y la asistencia a aquellas personas que han perdido a un ser querido, comprendiendo que en ese momento tan doloroso la parte económica ocupa un segundo plano. Y, las personas cada día sienten la necesidad de invertir en empresas que ofrecen este tipo de servicios para ellos y los suyos, es por eso que un servicio de calidad es fundamental para la satisfacción del cliente.

El presente proyecto dará un servicio que será aprovechado por ciudadanos residentes y no residentes de la ciudad quienes podrán contar con un espacio adecuado para este tipo de circunstancias.

La justificación económica se basa en las facilidades de pago que tendrán los clientes por la obtención del servicio, con opciones a escoger el precio a cancelar dependiendo de su ingreso económico y de manera que no afecte a los gastos primarios que realiza mensualmente la familia. Además por su condición dejará posibilidades de trabajo a otros terceros, como son los orfebres, carpinteros, sacerdotes, etc., como beneficios indirectos de la empresa. Por lo descrito, este estudio es de suma importancia porque se va a determinar que en la ciudad de Babahoyo su GAD puede asumir nuevos retos por medio de empresas públicas, que no solamente va a beneficiar a la colectividad, sino que va a generar rentas, lo cual no va a constituir gastos al Municipio, sino inversión.

8.- OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

8.1.- Objetivo general

Estudiar el modelo de gestión administrativa y financiera que aplican las organizaciones dedicadas a la prestación de servicios de exequias, en la ciudad de Babahoyo.

8.2.- Objetivos específicos

8.2.1 Determinar la gestión administrativa y financiera de los servicios de exequias del Cementerio de la ciudad de Babahoyo.

8.2.2 Determinar la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios de exequias privados en el Ecuador.

8.2.3 Realizar un estudio de pre factibilidad para constituir una empresa pública municipal que provea servicios de exequias, con altos estándares de calidad de servicio.

CAPÍTULO II

9. MARCO TEÓRICO

9.1. Marco conceptual

Gestión administrativa.- El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua explica que administración es la acción de administrar proviniendo del latín Administratio – ONIS.

George Terry explica que la “administración es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar, desempeñada para determinar y lograr objetivos manifestados mediante el uso de seres humanos y de otros recursos”. (Golden, 2009).

Partiendo de los conceptos antes señalados, podemos decir que gestión administrativa es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que trabajando en grupos los individuos cumplen eficientemente objetivos específicos.

Es un proceso muy particular consistente en las actividades de planeación, organización, ejecución y control desempeñados para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos.

Existen cuatro elementos importantes que están relacionados con la gestión administrativa, estos son:

•Planeación •Organización •Ejecución •Control

Gestión financiera.- Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos “los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito” (Camila, 2007). La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.

Administración.- La administración es el “acto de administrar, gestionar o dirigir empresas, negocios u organizaciones, personas y recursos, con el fin de alcanzar los objetivos definidos. Administración es una palabra procedente del latín, administratione, que significa dirección, gestión o gerencia, donde el prefijo ad- significa dirección, tendencia, hacia, y el vocablo minister significa obediencia, al servicio de, subordinación” (Wikipedia, 2014). Este término también proviene del latín ad-ministrare, que significa servir, o ad manus trahere, que significa gestionar o manejar. De esta forma, el término administración se refiere al funcionamiento, a la estructura y al rendimiento de las empresas u organizaciones que están al servicio de otros.

La administración de empresas es una rama de las ciencias humanas, sociales o humanidades que se caracteriza por la aplicación práctica de un conjunto de

principios, normas o leyes y roles, funciones o procedimientos dentro de las organizaciones. Se practica sobre todo en las empresas, ya sean públicas, privadas, mixtas o de otro tipo.

Costo de capital.- El conocimiento que del costo de capital debe tener una empresa es muy importante, puesto que en toda evaluación económica y financiera se requiere tener una idea aproximada de los costos de las diferentes fuentes de financiamiento que utiliza la empresa para emprender sus proyectos de inversión. Además el “conocimiento del costo de capital y como es este influenciado por el apalancamiento financiero, permite tomar mejores decisiones en cuanto a la estructura financiera de la empresa se refiere” (Carvajal, 2009). Finalmente, existe otro gran número de decisiones tales como: estrategias de crecimiento, arrendamientos, y políticas de capital de trabajo, las cuales requieren del conocimiento del costo de capital de la empresa, para que los resultados obtenidos con tales decisiones sean acordes a las metas y objetivos que la organización ha establecido.

Cremación.- Es el aceleramiento del proceso natural de descomposición de un cadáver, reduciéndolo a sus elementos básicos, pero en un período relativamente corto de tiempo (de 2 a 5 horas). La cremación se la realiza en un horno industrial o crematorio, el cual con mecanismos de alta temperatura, presión y vaporización aseguran la desintegración total del cuerpo. Dichos hornos crematorios, permiten que los familiares vean que el cuerpo es introducido al horno evitando posibles engaños.

Antiguamente, el proceso de cremación era penado no solo por las diferentes religiones si no por las leyes dictadas en los países. Actualmente, este proceso ya ha sido legalizado poniendo como única barrera la religión profesada.

Cuando se busca la cremación de una persona, es indispensable pedir al servicio funerario o al crematorio una certificación. Este certificado oficial regularmente lo entregan una vez que se ha incinerado el cuerpo.

Empresa.- Se puede considerar que una definición de uso común en círculos comerciales es la siguiente: “Una empresa es un sistema con su entorno materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial" (Wikipedia, 2014). Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa, y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión, y la planificación posterior está condicionada por dicha definición.

La Comisión de la Unión Europea sugiere la siguiente definición: «Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas, y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular» (Wikipedia, 2014).

La demanda.- Se entiende por demanda la cantidad de servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Mayra Fernanda Haro Haro, en su Tesis titulada proyecto de factibilidad para la creación de un campo santo en la ciudad de Nueva Loja, cita lo siguiente: “La demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio. Este estudio cubre no solamente la demanda actual, sino también los pronósticos de consumo que se puedan estimar, con base a los datos del pasado y de otros elementos cualitativos que puedan aportar nuevas luces al respecto.

En cualquier circunstancia se requiere información sobre una gama amplia de variables que se supone afectan el comportamiento de la demanda.” (Miranda, Gestión de Proyectos, 2003)

Cuando se trata de proyectos privados (generadores de ingresos) el objetivo del estudio de demanda está encaminado a estudiar su comportamiento actual y futuro, en un área de influencia determinada y en ciertos niveles de precios, consultando naturalmente, la capacidad de pago de los consumidores., en el caso nuestro debe tratarse de igual forma, porque al estructurar el proyecto como empresa pública, se tiene como meta el servicio a la comunidad y a su vez se busca la Tasa Interna de Retorno, con un margen de utilidad.

La oferta.- También considerando la Tesis de Mayra Fernanda Haro Haro, se indica que, “El estudio de oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad.

No suele ser tarea fácil estimar, con algún grado de certeza, la oferta en un proyecto determinado, puesto que la información que interesa está en manos de la competencia, que por obvias razones no está interesada en divulgarla, ya que en algunas ocasiones se constituye en un arma poderosa para competir en el mercado; sin embargo, a través de algunos mecanismos indirectos de información global se podrá llegar a tener una idea aproximada del comportamiento de la oferta.

La oferta es también una variable que depende de otras, tales como: los costos y disponibilidad de los insumos, las restricciones determinadas por el gobierno, los desarrollos tecnológicos, los precios de los bienes sustitutos y complementarios, la capacidad instalada de la competencia, etc.

Un buen punto de partida puede ser el observar el número de empresas que concurren al mercado, con el fin de inferir, en primera instancia, el régimen del mismo, esto es, observar si se trata de un solo proveedor (monopolio) o por lo contrario, son varios (oligopolio) o muchos (competencia) los que atienden la demanda” (Miranda, Gestión de Proyectos, 2003)

Municipio.- Es el conjunto de los habitantes que viven en un mismo término jurisdiccional, el cual está regido por un ayuntamiento. Por extensión, el término también permite nombrar al ayuntamiento o la corporación municipal. El municipio, por lo tanto, puede ser una entidad administrativa. Lo habitual es que agrupe a una única localidad, aunque también el concepto se utiliza para nombrar a un pueblo o una ciudad.

9.2. Marco Referencial sobre la problemática de investigación.

9.2.1 Antecedentes investigativos

En el año 2010, Mirian Del Rocío Vélez Baque y Lorena Jazmín Galarza Morán alumnas de la Universidad Técnica Particular del Norte, previa a la obtención de su título de Ingenieras en Administración de Empresas desarrollaron una investigación titulada “REINGENIERÍA DE UN MODELO DE GESTIÓN PARA LA EMPRESA SERVICIOS NACIONALES CÍA. LTDA”, en ella se indica que Servicios Nacionales Cía. Ltda., es una organización ecuatoriana, constituida en el año de 1984 en la ciudad de Guayaquil. Es una empresa que se dedica a la prestación de servicios mortuorios direccionados a personas de escasos recursos; su cobertura es a nivel local. Entre los principales servicios que ofrece se encuentran: funerales pre-pagados y funerales de asistencia inmediata, los que incluyen: Fabricación y ensamblaje de cajas y/o ataúdes, distribución y venta de bóvedas, lotes, mausoleos, nichos, entre otros.

Esta investigación tiene una relación directa con la temática que desarrollaremos. En el desarrollo de la investigación se presenta como aliado en la gestión la planificación estratégica, aplicando sus concepciones a este campo de organización empresarial.

En Guayaquil en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, Daniela Johanna Alvarado Hernández, realizó una investigación en el año 2009, titulada “Desarrollo de un sistema de administración por indicadores para el área comercial en un parque recordatorio (cementerio) ubicado en la ciudad de Guayaquil”, esta es una empresa que cuenta con los siguientes servicios:

- Edificios de Bóvedas
- Bóvedas sencillas y dobles
- Osarios
- Cremación, Urna y Nicho
- Lotes sencillos, dobles y Triples.
- También cuenta como servicios, tales como: Servicios funerarios, Servicio de Sala.

También esta investigación tiene relación con nuestra propuesta, la misma que está en el ámbito de la Administración Pública, a este se considera como campo del conocimiento administrativo, porque estudia sistemáticamente los procesos y la actividad gubernamental oficial, la cual está comprometida con el desarrollo histórico, tendiente a proponer modelos y teorías para racionalizar, administrar, proteger y distribuir adecuadamente el bien y los asuntos públicos.

Entendemos como público, “todo bien o servicio de amplia cobertura, de interés general y necesario para el desarrollo integral de la sociedad en su conjunto” (Guerrero, 1997). En tal sentido, se tiende a superar el antiguo paradigma en donde la Administración Pública era taxativamente la suma de la ciencia política más la administración general; demostrando su campo teórico particular que, aunque compartido con otras disciplinas sociales, permite encontrar los elementos propios de la disciplina científica, garantizan su desarrollo epistemológico, Y a su vez, encuentra efectiva aplicación rigurosa en las organizaciones públicas.

El Estado ecuatoriano es una organización jurídica, política y administrativa, integrada por un conjunto de órganos revestidos de capacidad legal para ejercer derechos y contraer obligaciones. El Estado ejerce soberanamente su poder político y tiene la capacidad coercitiva para imponer, a través de sus diferentes órganos, sus decisiones. Tiene por finalidad organizar a la sociedad y orientarla al cumplimiento de ciertos fines u objetivos, socialmente convenidos.

Actualmente se cuenta en el Ecuador con Empresas Públicas (EP) en sectores como energía, hidrocarburos, medios de comunicación, fármacos, transporte, entre otros. La creación de estas empresas se sustenta en lo que dice la Constitución de la República. El artículo 315 de la Carta Magna establece que “el Estado constituirá empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y el desarrollo de otras actividades económicas” (CONSTITUCION POLITICA DEL ECUADOR, 2008). Bajo este contexto, se publicó en el Registro Oficial la Ley de Empresas Públicas, el 16 de octubre del 2009. La mencionada Ley regula la organización, funcionamiento, fusión, escisión y liquidación de las empresas públicas. Dentro de este grupo están, entre otras, Petroecuador, Flopec, Empresa Pública Televisión y Radio del Ecuador, Enfarma, por citar cuatro. Con base en la publicación de decretos ejecutivos se contabilizan 19 instituciones bajo la denominación de Empresa Pública, regidas por la Ley. Al respecto, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) registró en el Censo Económico del 2010 el dato de 4.009 establecimientos de administración pública y defensa y de planes de seguridad social de afiliación obligatoria, con 185 042 ocupados. Hoy, después de la promulgación de la Ley de Empresas Públicas, existen resultados diversos. EP como Petroecuador mantiene el liderazgo en el sector hidrocarburífero y tiene previsto fusionarse con otra empresa pública: Petroamazonas. La Corporación Nacional de Telecomunicaciones ha incursionado en los segmentos de telefonía móvil y televisión pagada, donde compite con firmas transnacionales. Pero también hay EP que se han

quedado solo en el Decreto de constitución. Roberto Aspiazu, del Comité Empresarial Ecuatoriano, dice que en “sectores como el pesquero o bananero las intenciones del Gobierno de crear empresas han sido solo anuncios” (LIDERES, 2014). Aspiazu considera que el tema de las empresas públicas, en algunos casos, es letra muerta. “No hay mayores avances en la práctica. Y no lo veo como una prioridad actual del Gobierno” (LIDERES, 2014).

El consultor empresarial Iván Díaz cree que la aparición de EP hace que el sector privado actúe con más cautela. “En Ecuador se ha abusado del consumidor, pero cuando el Estado es un actor clave empresarial, el sector privado debe competir y dar mejores servicios”. (LIDERES, 2014). Esto permite que el GAD del cantón Babahoyo pueda incursionar en actividades de servicios que generen rentabilidad, beneficiando así a los habitantes de su comunidad.

Es necesario indicar que dentro de la problemática se ha descrito la actual situación del Cementerio Municipal de Babahoyo.

El cementerio actual presenta problemas, tanto en su infraestructura, como en su organización, mantenimiento de bóvedas y tumbas, al momento de su construcción no tuvo un adecuado estudio del terreno, puesto que este es un suelo pantanoso y el área está ocupada en su totalidad, lo que está ocasionando que las sepulturas se realicen sobre lotes ya ocupados, por lo cual el mismo ya no permite seguir prestando un servicio de calidad, por lo cual es necesario pensar en una nueva alternativa, la misma que debe ser municipal en base a la ley de Empresas Publicas, órgano legal que regula la actividad empresarial en el sector gubernamental nacional y local.

Existe a nivel internacional empresas reconocidas que prestan servicios de exequias, las cuales están integradas por medio de la ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE PARQUES CEMENTERIOS Y SERVICIOS EXEQUIALES, integrando la misma organizaciones de Argentina, Brasil, Bolivia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Estados Unidos, España, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Salvador, Uruguay, Venezuela y Colombia (ALPAR, 2011).

Tomando en cuenta los criterios del profesor argentino Juan Carlos Cassagne se pueden determinar las siguientes características de la empresa pública:

a).- Las Empresas Públicas son organismos del Estado, sometidos al derecho público, que se inscriben en el modelo de gestión descentralizada de la Administración, pues pese a que una empresa pública puede estar subordinada o sujeta a la tutela política y administrativa de algún organismo del gobierno central, forma parte de la administración institucional, por cuanto goza de personería jurídica propia, teniendo amplias competencias para administrarse a sí mismas. Su patrimonio reviste un carácter estatal y consecuentemente su adquisición y administración se sujetan a las normas administrativas propias de esta materia.

b).- Estas empresas se hallan sujetas al control del Estado nacional o de los órganos de gobierno subnacionales, sus recursos se reputan públicos y deben ser auditados por la Contraloría General del Estado. Sus actos y hechos administrativos se encuadran dentro del derecho público, salvo el caso de las compañías de economía mixta que para los fines societarios únicamente, responde al derecho privado.

c).- En su relación con los otros organismos o dependencias del Estrado se somete a las relaciones interadministrativas y consecuentemente observan los principios de competencia, concurrencia, complementariedad, subsidiariedad y coordinación.

d).- Las Empresas Públicas no pueden ser declaradas en quiebra, quedando a cargo del poder ejecutivo la determinación del destino de los activos y pasivos, y el procedimiento a seguir respecto al traspaso de dominio de los bienes integrantes de su patrimonio.

e).- Tienen por objeto, a diferencia de las entidades autárquicas que persiguen fines típicamente estatales, la realización de actividades industriales y comerciales o servicios públicos de esa naturaleza. Se puede agregar que al contar con personalidad jurídica propia, las empresas públicas gozan o ejercen plena autonomía tanto financiera, como económica y administrativa, y su gestión debe buscar altos parámetros de calidad y criterios empresariales, económicos, sociales y ambientales.

f).- Las empresas públicas tienen por objeto garantizar la entrega continua y permanente de servicios públicos que tienen por finalidad atender las necesidades de la población; así también regula el mercado evitando la posición dominante de ciertas empresas privadas, que eventualmente podrían abusar de esta condición” (Jaramillo, 2001).

En el aspecto específico de nuestra investigación, debemos indicar que el procedimiento para la instalación o montaje de una funeraria o cementerio está

regulado por los Municipios y el Ministerio de Salud Pública a través de las Direcciones de Salud de cada ciudad. En términos generales las leyes y requisitos son iguales para todo el territorio nacional, pero existen ciertas regulaciones que cada ciudad tiene a través de sus departamentos de control.

En general, sea el caso de una funeraria o cementerio se requiere solicitar un permiso de aprobación del proyecto y funcionamiento para las instalaciones, en la Dirección de Control Urbano e Higiene Municipal, y uno similar en la Dirección de Salud y Bomberos; para lo cual se deberá presentar la información legal y técnica correspondiente.

Adicionalmente, para el caso de un cementerio se deberá presentar y solicitar la aprobación del proyecto con toda la información técnica de rigor, al departamento de control urbano de la municipalidad, a la empresa de agua potable y servicio sanitario, a través de su departamento técnico, a la empresa eléctrica, al cuerpo de Bomberos; siendo estos organismos de control los que aprobarán o negarán la solicitudes y el proyecto presentado.

Por otro lado la empresa que manejará la prestación de los servicios funerarios o de camposanto deberá obtener la autorización legal de la Superintendencia de compañías y del Servicio de Rentas Interna SRI. Sus empleados deberán ser afiliados al Instituto de Seguridad Social. La empresa deberá estar afiliada a la Cámara de Comercio de la ciudad.

Si se constituye una empresa pública, esta es un órgano descentralizado del poder público, organizada para atender una necesidad social.

Estos son algunos elementos que caracterizan a la empresa pública y que los diferencia de la empresa privada en cuanto al sujeto que la integra, al objeto que persigue, al capital que lo constituye y a su organización y funcionamiento.

Prueba de que este negocio es en la actualidad una fuente de empleo y a su vez rentabilidad para los inversores, la Junta de Beneficencia de Guayaquil en los últimos días acaba de inaugurar un camposanto tipo privado (El cementerio panteón metropolitano), el cual va competir con los camposantos privados existentes en la ciudad de Guayaquil.

9.2.2 Referentes teóricos.

Parque Cementerio Salamanca, S.L., es la empresa concesionaria del municipio de Salamanca (España) que gestiona, administra y explota los Servicios Funerarios y Cementerios Municipales de Salamanca (Cementerio Virgen de la Salud y Cementerio San Carlos Borromeo). Tiene el compromiso de proporcionar la más alta calidad en los servicios que presta, ofreciendo instalaciones modernas y acordes con las necesidades de la ciudad de Salamanca, garantizando en todo momento la satisfacción de los usuarios de sus instalaciones y servicios. Prueba de este compromiso es la obtención del certificado nº ER-1312/2005, bajo la norma UNE-EN ISO9001:2000

Entre los servicios que brinda la empresa concesionaria del municipio de Salamanca, dispone de: 15 salas de velatorio, capilla, floristería, restaurante – cafetería, amplio aparcamiento para 90 vehículos, horno incinerador de cadáveres, nichos en alquiler por cinco años, acceso directo al interior del Cementerio San Carlos Borromeo, oficina de atención al público y administración del cementerio. Además cuenta con una amplia oferta de panteones, sepulturas, nichos y columbarios con disponibilidad inmediata,

9.3. Postura teórica

Para el desarrollo de la investigación se toma el diagrama de Ishikawa, o Diagrama Causa-Efecto, que es una herramienta que ayuda a identificar, clasificar y poner en manifiesto posibles causas, tanto de problemas específicos como de características de calidad. Ilustra gráficamente las relaciones existentes entre un resultado dado (efectos) y los factores (causas) que influyen en ese resultado.

Las ventajas que nos ofrece es:

- . Permite que el grupo se concentre en el contenido del problema, no en la historia del problema ni en los distintos intereses personales de los integrantes del equipo.

- . Ayuda a determinar las causas principales de un problema, o las causas de las características de calidad, utilizando para ello un enfoque estructurado.

- . Estimula la participación de los miembros del grupo de trabajo, permitiendo así aprovechar mejor el conocimiento que cada uno de ellos tiene sobre el proceso.

- . Incrementa el grado de conocimiento sobre un proceso.

Como se puede determinar esta teoría va a contribuir con el diseño de una nueva propuesta empresarial, desde el sector público.

10.- HIPÓTESIS

10.1 Hipótesis general o básica

Si se aplica un modelo de gestión administrativa y financiera similar al de las organizaciones privadas, se mejorarán los servicios exequiales ofrecidos en la ciudad de Babahoyo.

10.2 Sub-hipótesis o derivadas

10.2.1 La actual gestión administrativa y financiera del Cementerio de la ciudad de Babahoyo, es inadecuada frente a las demandas sociales.

10.2.2 El análisis de la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios de exequias en el Ecuador, permitirá modelar una organización eficiente.

10.2.3 La proposición de un estudio de pre factibilidad, permitirá diseñar una empresa pública municipal líder que provea de servicios de exequias, con altos estándares de calidad de servicio.

11.- RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACION.

11.1.- Pruebas estadísticas aplicadas en la verificación de las hipótesis.

Hipótesis 1.- La actual gestión administrativa y financiera del Cementerio de la ciudad de Babahoyo, es inadecuada frente a las demandas sociales. Esta hipótesis está vinculada a la pregunta 3 y 4 realizada a los ciudadanos Babahoyenses, aquí se obtendrá la información necesaria para determinar la viabilidad del proyecto.

Hipótesis 2.- El análisis de la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios de exequias en el Ecuador, permitirá modelar una organización eficiente. Esta hipótesis está relacionada con las preguntas 4, 5 y 7 de la encuesta aplicada a los ciudadanos de Babahoyo.

Hipótesis 3.- La proposición de un estudio de pre-factibilidad, permitirá diseñar una empresa pública municipal líder que provea de servicios de exequias, con altos estándares de calidad de servicio. Esta hipótesis se sustenta en la pregunta 5, 6, 7, 8 y 9 del cuestionario aplicado a los ciudadanos de Babahoyo.

11.2.- Análisis e interpretación de resultados, de la encuesta aplicada a los ciudadanos Babahoyenses.

El análisis e interpretación de los resultados de la encuesta realizada, se lo llevo a cabo mediante el empleo de gráficos y cuadros para una mejor obtención de la información.

Para tal efecto, se consideró el número de muestras a realizar, y se la obtuvo partiendo de la cantidad de habitantes de la ciudad de Babahoyo (90.191), aplicando la fórmula para población finita menores a 100.000, y eligiendo un 5% de error muestra, se obtuvo el resultado del número de encuestas a realizar (204). Estas 204 encuestas fueron realizadas en 4 puntos distintos de la ciudad; teniendo así que en las calles 9 Noviembre y Malecón se realizaron 50 encuestas, en las calles Martín Icaza y 10 de agosto 80 encuestas, en las calles Sucre y 2da Peatonal 40 encuestas y en la Ciudadela Muñoz Rubio 34 encuestas.

A continuación se detallan las preguntas y los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta de acuerdo a la muestra calculada:

1.- Favor indicar su ocupación actual.

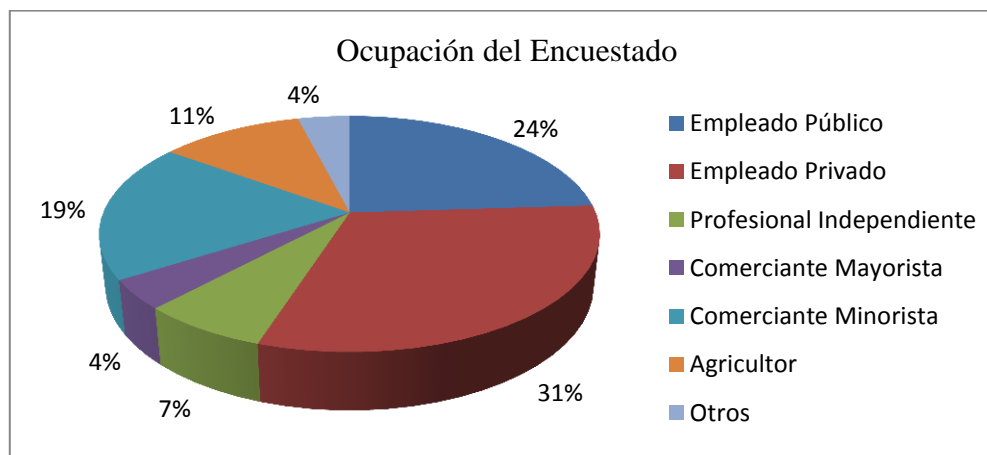
Cuadro # 1

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Empleado público	49	24 %
Empleado privado	63	31 %
Profesional independiente	14	7 %
Comerciante mayorista	8	4 %
Comerciante minorista	39	19 %
Agricultor	23	11 %
Otros	8	4 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 1



Análisis.- El cuadro y gráfico # 1, muestran la ocupación de los habitantes encuestados de la ciudad de Babahoyo. El 31 % pertenecen al campo laboral del sector privado, el 24 % son empleados del sector público, el 19 % se dedican al comercio minorista, el 11 % desarrollan la ocupación de la agricultura, el 7 % de ellos son profesionales titulados que ejercen sus actividades laborales e ingresos económicos de forma independiente sin pertenecer de planta a sector público o privado de la ciudad, el 4 % son comerciantes mayoristas y el restante 4 % se dedican a diferentes ocupaciones que han sido definidas como otros.

Interpretación.- Todos los encuestados ejercen actividades lucrativas, y por ende con fuentes de ingresos económicos para que puedan adquirir nuestros productos y servicios ofertados.

2.- Favor indicar al grupo de edad al que pertenece.

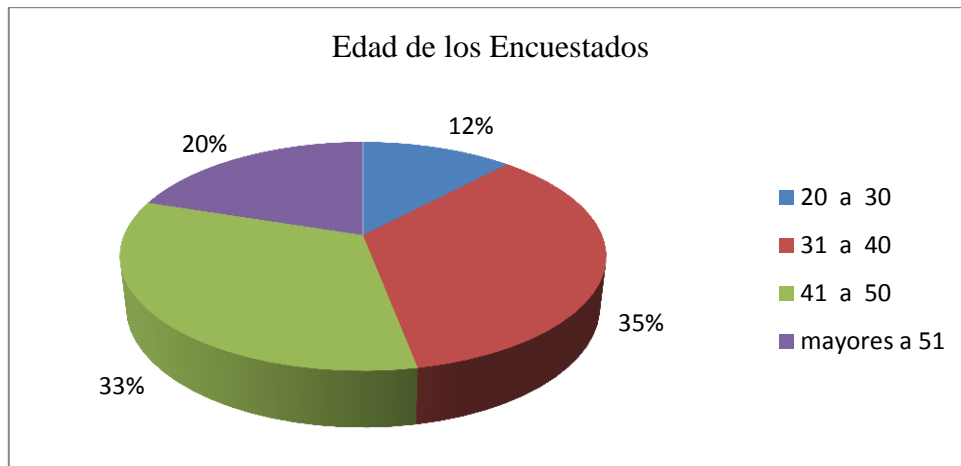
Cuadro # 2

Edad	Frecuencia	Porcentaje
20 – 30 años	25	12 %
31 – 40 años	71	35 %
41 – 50 años	67	33 %
51 en adelante	41	20 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 2



Análisis.- El cuadro y gráfico # 2, muestran el rango de edad de los habitantes encuestados de la ciudad de Babahoyo, el 35 % de ellos pertenecen al rango de 31 a 40 años de edad, el 33 % comprenden una edad de 41 a 50 años de edad, el 20 % parte de los 51 años de edad en adelante y 12 % se encuentran entre los 20 a 30 años de edad.

Interpretación.- Esta respuesta nos indica que todos los encuestados son ciudadanos con mayoría de edad, con decisiones propias como para adquirir nuestros productos y servicios ofertados.

3.- ¿Está Ud. de acuerdo con la creación de un nuevo cementerio municipal en la ciudad de Babahoyo?

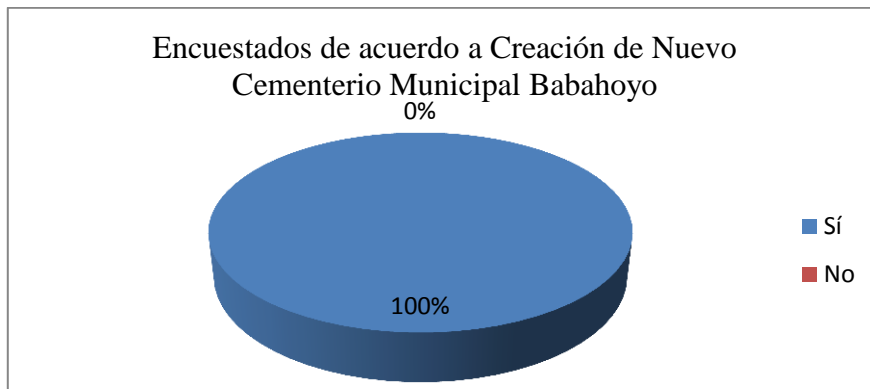
Cuadro # 3

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	204	100 %
No	0	0 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 3



Análisis.- Al preguntar “Está Ud. de acuerdo con la creación de un nuevo cementerio municipal en la ciudad de Babahoyo” el 100 % de los encuestados indicaron que sí.

Interpretación.- El cuadro y gráfico # 3, muestran claramente que todos los encuestados están de acuerdo con la creación de un nuevo cementerio municipal en la ciudad de Babahoyo.

4.- ¿Le gustaría a Ud. que el nuevo cementerio municipal, brinde productos y servicios con altos estándares de calidad?

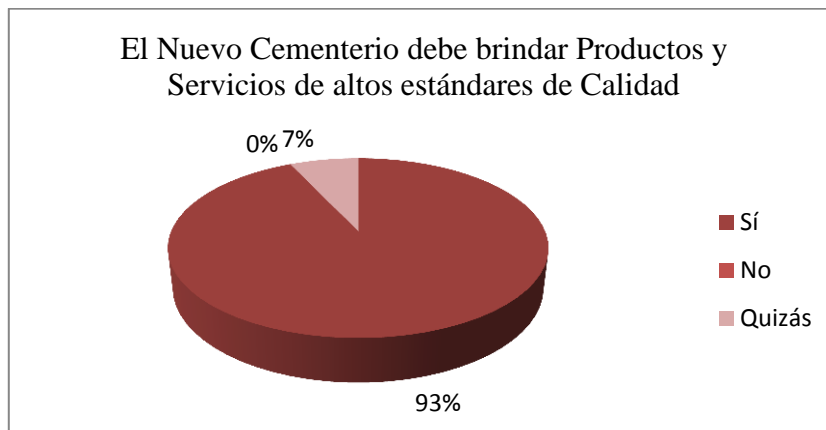
Cuadro # 4

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	190	93 %
No	0	0 %
Quizás	14	7 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 4



Análisis.- Al preguntar “Le gustaría a Ud. que el nuevo cementerio municipal, brinde productos y servicios con altos estándares de calidad” el 93 % respondieron que sí, el 7 % respondió por la alternativa del “Quizás” y ninguno de los encuestados optó por la alternativa “No”.

Interpretación.- Casi a todos los encuestados les agrada contar con un nuevo cementerio municipal babahoyense que brinde productos y servicios con altos estándares de calidad.

5.- ¿Estaría Ud. de acuerdo, en adquirir estos nuevos productos y servicios que ofrecerá el nuevo cementerio municipal de Babahoyo?

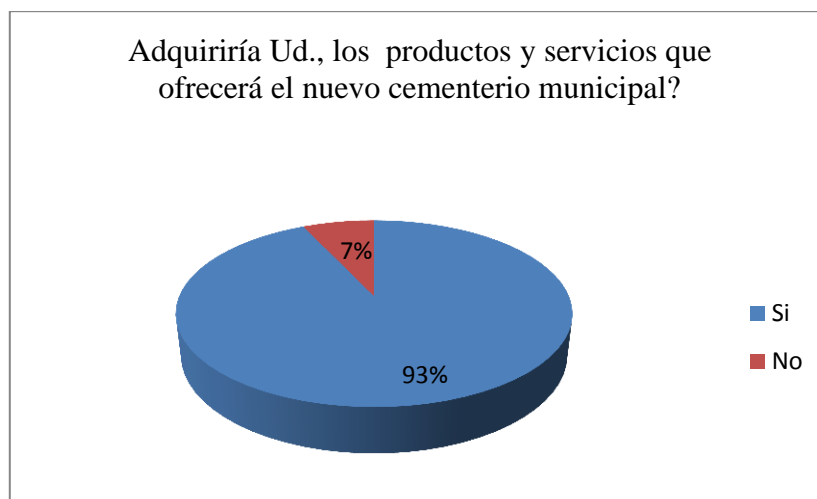
Cuadro # 5

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	190	93 %
No	14	7 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 5



Análisis.- El cuadro y gráfico # 5, muestran que al preguntarles a los Babahoyenses, ¿Estarían Ud. de acuerdo, en adquirir estos nuevos productos y servicios que ofrecerá el nuevo cementerio municipal de Babahoyo?, el 93 % respondieron que sí, y el 7 % de los encuestados respondieron que No.

Interpretación.- Esta respuesta nos indica que un alto porcentaje de los ciudadanos babahoyense, si está de acuerdo en adquirir productos y servicios que brinde el nuevo Cementerio Municipal.

6.- ¿De los tipos de calidad de productos, Ud. cuál estaría dispuesto a adquirir?

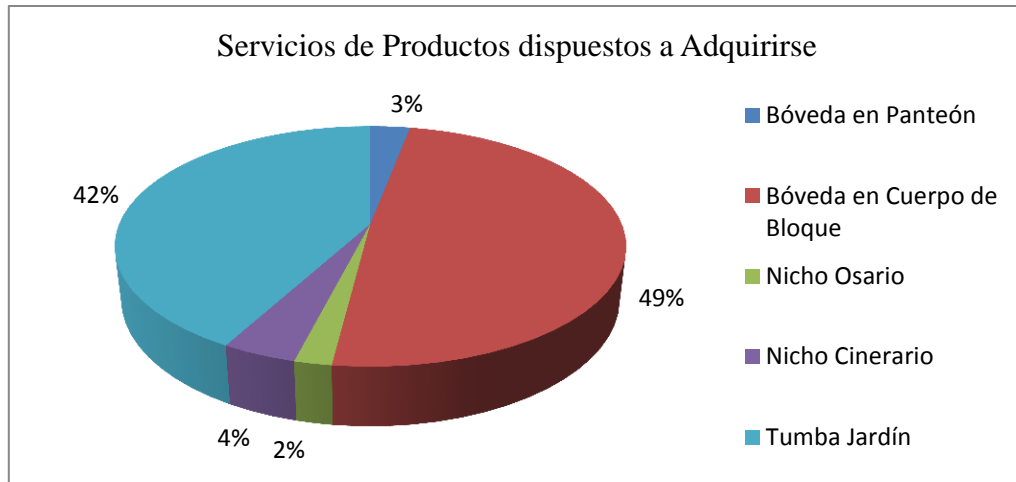
Cuadro # 6

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Bóveda en Panteón	6	3 %
Bóveda en cuerpo de Bloque	100	49 %
Nicho Osario	4	2 %
Nicho Cinerario	8	4 %
Tumba Jardín	86	42 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 6



Análisis.- El cuadro y gráfico # 5, muestran claramente que el 49 % prefieren el servicio de bóvedas en cuerpo de bloque, el 42 % prefieren las tumbas jardín, el 4 % prefieren los nichos cinerarios, el 3 % desean bóvedas en Panteón y el 2% por la adquisición de nichos para osarios.

Interpretación.- Esta respuesta nos indica que un alto porcentaje de los ciudadanos babahoyense, prefieren adquirir los servicios de bóvedas y tumbas jardín; y, un bajo porcentaje tienen su preferencia por los nichos cinerarios lo que demuestran que para un futuro próximo se podría incrementar la adquisición de este servicio.

7.- Relacionado a la pregunta anterior ¿Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar según el producto adquirido?

Cuadro # 7

Alternativa	Valores Monto	Frecuencia	Porcentaje
Bóveda en Panteón	\$ 2.000 – 2.500	6	3 %
	\$ 2.501 – 3.000	0	0 %
	\$ 3.001 a más	0	0%
Bóveda en cuerpo Bloques	\$ 900 – 1.000	100	49 %
	\$ 1.001 – 1.100	0	0 %
	\$ 1.101 a más	0	0%
Nicho Cinerario	\$ 250 – 300	8	4 %
	\$ 301 – 350	0	0 %
	\$ 351 a más	0	0%
Nichos Osarios	\$ 550 – 600	4	2 %
	\$ 601 – 650	0	0 %
	\$ 651 a más	0	0%
Tumbas Jardín	\$ 1.600 – 1.800	86	42 %
	\$ 1.801 – 2.000	0	0 %
	\$ 2.001 a más	0	0%
TOTAL		204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 7a

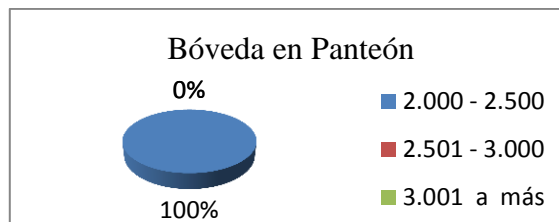


Gráfico # 7b

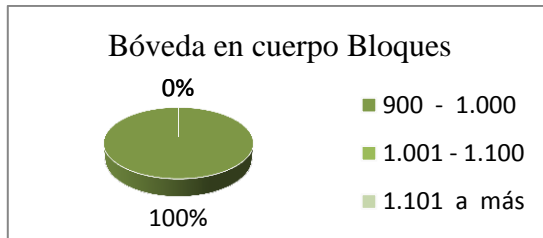


Gráfico # 7c

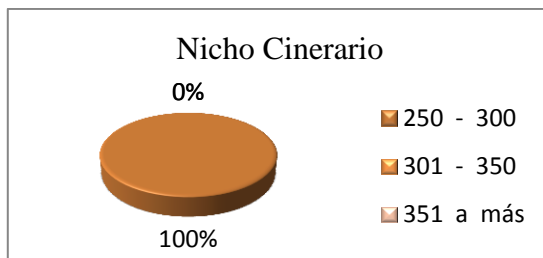


Gráfico # 7d

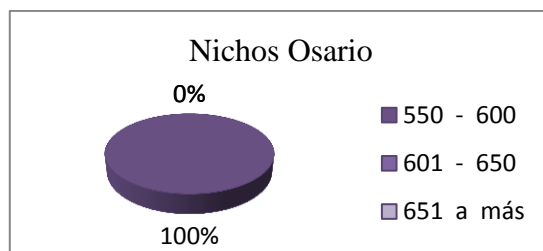
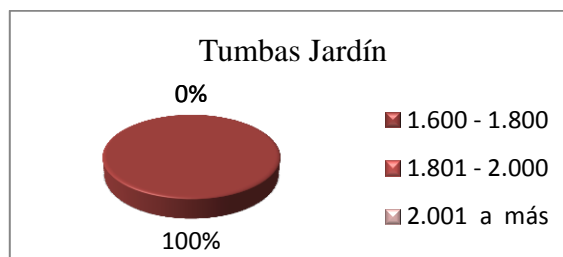


Gráfico # 7e



Análisis.- Esta pregunta está relacionada con la pregunta anterior; del 49 % que prefirieren el servicio de bóvedas, todos ellos están dispuestos a cancelar el valor mínimo (\$ 900 a \$ 1.000); del 42 % que desean las tumbas jardín, todos ellos están dispuestos a cancelar el valor mínimo (\$ 1.600 a \$ 1.8000); del 4 % que tienen su preferencia por los nichos cinerarios, todos ellos están dispuestos a cancelar el valor mínimo, valor que va de \$ 250 a \$ 300; del 3 % que eligieron el servicio de bóvedas en Panteón, también todos ellos están dispuestos a cancelar el valor mínimo (\$ 2.000 a \$ 2.500); y, del 2% que desearon adquirir el servicio de nichos para osarios, ellos también están dispuestos a cancelar el valor mínimo, valor que va de \$ 550 a \$ 600.

Interpretación.- Como podemos observar en los cuadros y gráficos 7a, 7b, 7c, 7d y 7e, al preguntarles y darles a elegir los valores de los servicios de productos dispuestos a ser adquirido; todos los encuestados, están dispuestos a cancelar el valor más bajo de los servicios de productos preferidos por cada encuestado.

8.- De los tipos de calidad de servicios de Exequias, ¿Ud. cuál estaría dispuesto a adquirir?

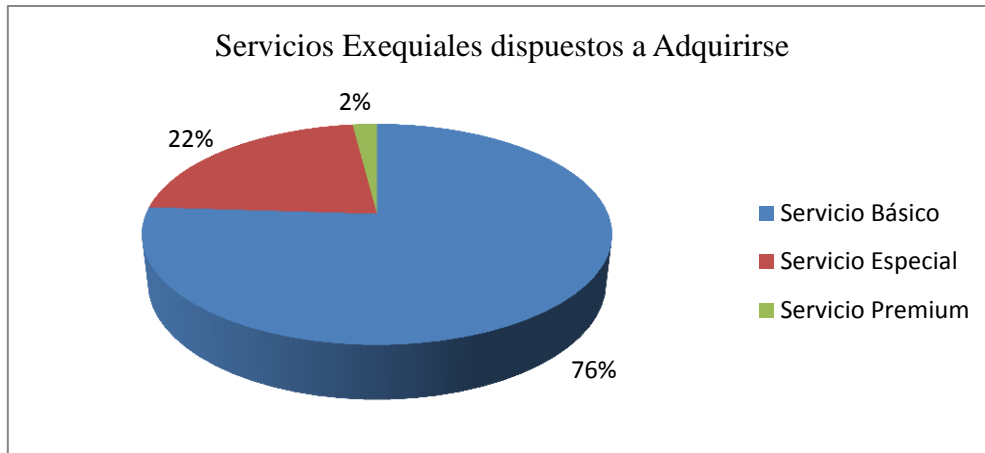
Cuadro # 8

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Servicio Básico	155	76 %
Servicio Especial	45	22 %
Servicio Premium	4	2 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 8



Análisis.- Al preguntar “Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar según el producto adquirido” el 76 % de los encuestados prefieren el Servicio de Exequias Básico, el 22 % el Servicio de Exequias Especial y el 2 % el Servicio de Exequias Premium.

Interpretación.- Esta respuesta nos indica que, un alto porcentaje de los ciudadanos babahoyense prefieren adquirir los servicios de Exequias Básico, un poco porcentaje de ciudadanos prefieren el Servicio de Exequias Especial y un bajo porcentaje de ciudadanos prefieren el Servicio de Premium.

9.- Relacionado a la pregunta anterior ¿Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar según el servicio de exequias adquirido?

Cuadro # 9

Item	Alternativa	Valores Monto	Frecuencia	Porcentaje
1.-	Servicio Básico	\$ 1.000 – 1.300	155	76 %
		\$ 1.301 – 1.600	0	0 %
		\$ 1.601 a más	0	0%
2.-	Servicio Especial	\$ 1.600 – 2.000	45	22 %
		\$ 2.001 – 2.400	0	0 %
		\$ 2.401 a más	0	0%
3.-	Servicio Premium	\$ 2.400 – 2.800	4	2 %
		\$ 2.801 – 3.200	0	0 %
		\$ 3.201 a más	0	0%
TOTAL			204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 9a

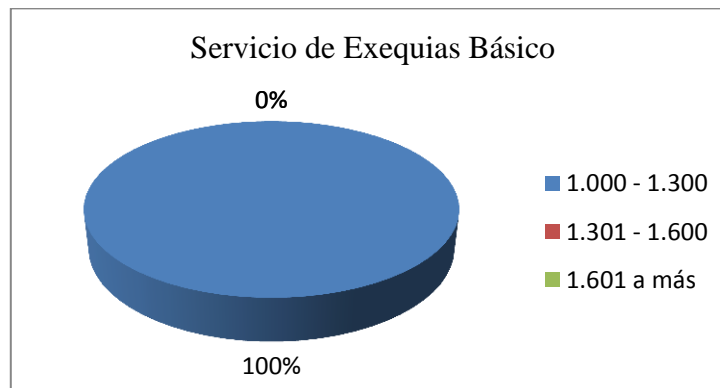


Gráfico # 9b

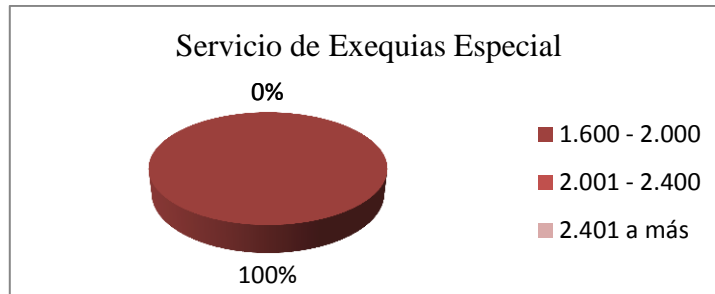
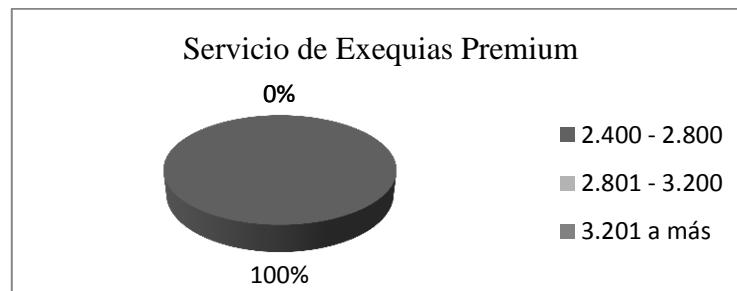


Gráfico # 9c



Análisis.- También esta pregunta está relacionada con la pregunta anterior; del 76 % que prefirieren el servicio de Exequias Básico, todos están dispuestos a cancelar el valor mínimo propuesto (\$ 1000 a \$1300); del 22 % que optó por el Servicio de Exequias Especial, todos ellos están dispuestos a cancelar el valor mínimo (\$ 1.600 a \$ 2.000); y, del 2 % que tienen su preferencia por el Servicio de Exequias Premium, así mismos todos ellos están dispuestos a cancelar el valor mínimo (2.400 a \$ 2.800).

Interpretación.- Como podemos observar en los cuadros y gráficos 9a, 9b y 9c; al preguntarles y darles a elegir los valores de los servicios de exequias dispuestos a ser adquirido; todos los encuestados, están dispuestos a cancelar el valor más económico de cada uno de los servicios de exequias elegidos por ellos.

10.- ¿Le agradaría que se otorguen facilidades de pagos para poder adquirir el producto y los servicios antes mencionados?

Cuadro # 10

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	204	100 %
No	0	0 %
TOTAL	204	100 %

Fuente: Ciudadanos Babahoyenses.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

Gráfico # 10



Análisis.- Al preguntar “Le agradaría que se otorguen facilidades de pagos para poder adquirir el producto y los servicios antes mencionados” el 100 % de los encuestados eligieron la alternativa “Sí”.

Interpretación.- Esta respuesta nos indica que todos los encuestados están de acuerdo que se otorguen facilidades de pagos para poder adquirir los productos y servicios ofertados.

11.3.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES DE LA ENCUESTA REALIZADA.

11.3.1.- Conclusiones.

De la investigación realizada sea llegado a las siguientes conclusiones:

a).- Los encuestados, son todos de mayoría de edad y con actividades lucrativas, es decir personas con fuentes de ingresos económicos y con decisiones propias como para adquirir nuestros productos y servicios ofertados.

b).- Todos los encuestados están de acuerdo con la creación de un nuevo cementerio municipal en la ciudad de Babahoyo.

c).- Al preguntar a los ciudadanos babahoyenses, si le gustaría que el nuevo cementerio municipal, brinde productos y servicios con altos estándares de calidad, el 93 % de los encuestados respondieron que "Sí", el 7 % respondió "Quizás" y ninguno de ellos respondió "No".

d).- La mayoría de los babahoyenses prefieren la adquisición de los nuevos servicios de bóvedas y tumbas jardín, como método de disposición final de cadáveres; y, un

bajo porcentaje tienen su preferencia por los nichos cinerarios lo que demuestran que para un futuro próximo se podría incrementar la adquisición de este servicio.

e).- Un alto porcentaje de los ciudadanos babahoyense prefieren adquirir los servicios de Exequias Básico; pocos prefieren los Servicio de Exequias Especial y en bajo porcentaje prefieren el Servicio de Exequias Premium.

f).- Al preguntarles y darles a elegir los valores por adquisición de los servicios de productos y de exequias, todos los ciudadanos eligieron el valor más económico de cada uno de ellos.

g).- Todos los encuestados están de acuerdo que se otorguen facilidades de pagos para poder adquirir los productos y servicios ofertados.

11.3.2.- Recomendaciones.

Proponemos las siguientes recomendaciones:

a).- Socializar con los habitantes de la ciudad de Babahoyo la realidad operativa del cementerio general de la ciudad de Babahoyo, por medio de una comunicación directa por parte el Municipio utilizando las nuevas tecnologías de la información.

b).- Los ciudadanos Babahoyenses no están de acuerdo que se busque reorganizar las sepulturas del actual camposanto de la ciudad, para aumentan su vida útil al servicio de la comunidad.

c).- Los ciudadanos Babahoyenses sí están de acuerdo con la construcción de un nuevo cementerio municipal, que brinde servicios con alto estándares de calidad y que otorgue facilidades de pagos para poder adquirir los productos y servicios ofertados por el mismo.

12.- PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS.

12.1.- Alternativa obtenida.

Estudio de Pre factibilidad para la creación de Cementerio Municipal “Descanso Digno”, del cantón Babahoyo.

12.2.- Alcance de la alternativa.

Por medio de la investigación se ha determinado que la ciudadanía del cantón Babahoyo no está conforme con la actual situación del Cementerio Municipal, el cual ha colapsada en su espacio físico; y además, este no presta los servicios funerarios que ofrecen camposantos particulares; solo, facilita el lecho para sepultar el cadáver.

Se hace imperiosa la necesidad de contar con un Cementerio Municipal Moderno, que preste todas las facilidades para satisfacer las necesidades de los usuarios, que cada día son mayores por el aumento de la población.

Ofrecer un servicio funerario de acuerdo a las necesidades del mundo moderno, donde se ofrezca servicios con valor agregado, así como instalaciones organizadas para ofrecer servicio de calidad. Para ello, tienen que ir acompañadas con instalaciones sobrias, para que los familiares puedan desarrollar el velatorio de manera digna y atractiva; y, para que los amigos del occiso se sientan cómodos. Además, esta actividad de ofrecer un buen servicio va a permitir recuperar la inversión y producir rentabilidad económica a beneficio del Municipio.

12.3.- Aspectos básicos de la alternativa.

Esta alternativa de intervención responde a varias interrogantes, entre ellas: ¿Qué compras?, para su determinación los estrategias de marketing deben identificar los productos que desea el consumidor.

También hay que determinar ¿Quién compra?, esto es los consumidores potenciales, que deben convertirse en consumidores reales. Es necesario preguntarles ¿Por qué compras?, para lo cual es necesario analizar el criterio del cliente, si esta compra la hace por necesidad inmediata o futura, y si el mismo va a satisfacer sus necesidades.

¿Cómo lo compras?, este criterio está relacionado con la forma como va a hacerse la adquisición, puede ser en efectivo, a crédito directo, a crédito financiero, etc.

¿Cuánto compras?, el especialista en marketing debe tratar de centrar la compra, en este caso los espacios que una familia necesita de acuerdo al número de miembros de la familia.

12.4.- Resultados esperados de la alternativa.

Los resultados esperados con la aplicación de la alternativa, son:

Servicio mortuario de calidad.- Permite ofrecer a la ciudadanía un servicio de calidad en un momento donde todo ser humano, necesita del apoyo y la cooperación de la sociedad.

Satisfacción de la ciudadanía.- Es la conformidad de la persona que utiliza un servicio. En este caso, de un camposanto.

12.5.- Propuesta.

12.5.1. Objeto.

Desarrollar un estudio de Pre factibilidad para la creación de un Cementerio Municipal “Descanso Digno”, del cantón Babahoyo.

12.5.2.- Alcance.

De acuerdo a la investigación realizada, el alcance de la propuesta es la siguiente:

- . Construir un nuevo cementerio municipal, con capital público del GAD de Babahoyo.

- . Brindar a la sociedad Babahoyense servicios funerarios, dándole valor agregado al mismo, para que se traduzcan en calidad de servicio, producto e infraestructura.

- . Vender servicios funerarios a futuro, con una variedad de opciones de acuerdo a las necesidades y recursos económicos de la ciudadanía interesada en este servicio.

- . Satisfacer las necesidades de la ciudadanía, para que se conviertan en cliente de este nuevo cementerio municipal. Considerando y respetando la religión a la que pertenezca el difunto y su familia; en este aspecto, no será una empresa orientada a una sola religión.

. El lugar donde estará ubicado el nuevo cementerio municipal, será en un lugar alejado de la ciudad pero muy accesible para sus usuarios.

12.6.- Factibilidad.

Administrativa.- En la ciudad de Babahoyo, existe personal especializado en la gestión empresarial, en las áreas de Talento Humano, Finanzas, Ventas, Mercadotecnia. Además, existen personas que han trabajado en el área administrativa tanto de sector público y privado, por lo cual fácilmente podrán laborar en esta nueva empresa municipal.

Legal.- Existe la normativa legal que permite la creación de cementerios municipales.

Presupuestario.- El presupuesto de inversión será del GAD Babahoyo.

Técnico.- Se presentará bosquejo del nuevo cementerio municipal “Descanso Digno”

12.7.- Descripción de la propuesta.

Nombre del nuevo cementerio municipal.- “Descanso Digno”

Misión.- Brindar a la ciudadanía Babahoyense un servicio digno de inhumación, exhumación y velación de cadáveres, con el debido respeto tanto para el fallecido como para sus familiares, vinculados siempre a la calidad y eficacia del servicio, con costos accesibles y satisfaciendo las necesidades del cliente.

Visión.- “Descanso Digno”, será un cementerio con servicios mortuorios líder en la ciudad de Babahoyo, proyectada a los cambios sociales, culturales y religiosos; para mantener viva la dignidad fundamental que los seres humanos tenemos aún después de la muerte, con una administración y personal capacitado que ofrezcan servicios de calidad a todos sus clientes.

Valores.- “Descanso Digno”, aplicará a su trabajo como valores fundamentales, los siguientes:

- . Desarrollar el culto a los difuntos.
- . Promover el orden, decoro y preservación del campo santo.
- . Impulsar el sentido de pertenencia al cementerio.
- . Fomentar las prácticas cristianas.
- . El respeto por la dignidad de la persona humana.

- . El respeto por la diferencia de credo, raza e ideología de las personas.
- . Transparencia absoluta en todas las actuaciones.
- . Calidad y excelencia en la venta y en la prestación del servicio.
- . Desarrollar un buen ambiente laboral, bajo un bosquejo de tolerancia, comprensión, compromiso y prudencia.
- . Conservación y protección del medio ambiente.

12.8.- Desarrollo de la Propuesta.

Estudio de Pre factibilidad para la creación de Cementerio Municipal “Descanso Digno”, del cantón Babahoyo.

El estudio de Pre factibilidad, se lo realiza con el objetivo de: Tener información sobre el proyecto a realizar, mostrar las alternativas que se tienen y las condiciones que rodean al proyecto. Para su determinación, se deben realizar al menos con los siguientes estudios:

- Estudio de Mercado.
- Estudio Técnico.
- Estudio Organizacional y legal.
- Estudio financiero.

12.8.1.- Estudio de Mercado.

El estudio de mercado nos permite tener una noción clara de:

- . La cantidad de usuarios que pueden adquirir el servicio que se pretender ofrecer.
- . Que tipos de usuarios son los interesados en nuestros productos.
- . Si las características y especificaciones del servicio a ofrecer, corresponden a las que desea comprar el usuario.
- . El precio apropiado para ofrecer nuestros servicio y competir en el mercado.
- . El tamaño del negocio a iniciar, con las previsiones de ampliaciones posteriores, como resultados del crecimiento esperado del negocio.

El estudio de mercado presenta y analiza los siguientes elementos:

- Identificación del Servicio.
- Segmento del Mercado.
- Investigación del Estudio de Mercado.
- La Demanda.
- La Oferta.
- Los precios.
- La Comercialización.

12.8.1.1.- Identificación del Servicio.

Al referirnos a la identificación del servicio, lo hacemos pensando en los anhelos del cliente, con el objetivo de satisfacer sus deseos y necesidades. Ofreciendo servicios de Exequias y servicios de Productos.

12.8.1.1.1.- Servicios de Exequias.

Dentro de las Exequias, ofreceremos los siguientes servicios:

a).- Servicio Exequias Básico.- Éste, consta de los siguientes servicios:

- . Acudir en auto carroza fúnebre, al lugar donde se encuentra el cadáver.
- . Receptar el cadáver.
- . Preparar el cadáver.
- . Colocar cadáver en Cofre metálico sin herrajes (cofre de este servicio).
- . Transportar el féretro a sala de velación.
- . Ubicar Arreglo floral solo cubriendo el cofre (correspondiente a este servicio).
- . Velar cadáver por 24 horas (tiempo de este servicio)

- . Servicio de cafetería personalizado por 6 horas (tiempo de este servicio).
- . Ceremonia religioso antes a sepultura.
- . Trasladar féretro a destino final en auto carroza fúnebre.

b).- Servicio de Exequias Especial.- Éste, consta de los siguientes servicios:

- . Acudir en auto carroza fúnebre, al lugar donde se encuentra el cadáver.
- . Receptar el cadáver.
- . Preparar el cadáver.
- . Colocar cadáver en Cofre metálico con herrajes, o cofre de madera (cofre de este servicio).
- . Transportar el féretro a sala de velación.
- . Ubicar Arreglo floral cubriendo el cofre, más dos floreros laterales (correspondiente a este servicio).
- . Velar cadáver por 36 horas (tiempo de este servicio)
- . Servicio de cafetería personalizado por 10 horas (tiempo de este servicio).
- . Ceremonia religioso antes a sepultura.
- . Trasladar féretro a destino final en auto carroza fúnebre.
- . Realizar los debidos trámites legales de defunción y sepultura.

c).- Servicio de Exequias Premium.- Éste, consta de los siguientes servicios:

- . Acudir en auto carroza fúnebre, al lugar donde se encuentra el cadáver.
- . Receptar el cadáver.
- . Preparar el cadáver.
- . Colocar cadáver en Cofre metálico con herrajes, o cofre de madera (cofre de este servicio).
- . Transportar el féretro a sala de velación.
- . Ubicar Arreglo floral cubriendo el cofre, más cuatro floreros laterales (correspondiente a este servicio).
- . Velar cadáver por 48 horas (tiempo de este servicio)
- . Servicio de cafetería personalizado por 15 horas (tiempo de este servicio).
- . Ceremonia religioso con acompañamiento musical antes a sepultura.
- . Trasladar féretro a destino final en auto carroza fúnebre.
- . Realizar los debidos trámites legales de defunción y sepultura.
- . Libro de condolencias.
- . Misa privada del mes con acompañamiento musical.

12.8.1.1.2.- Calidad de productos.

Dentro de los productos, ofreceremos los siguientes servicios:

a).- Bóveda en Panteón.- Éste, consta de los siguientes productos:

- . Ingreso al panteón.
- . Apertura del espacio designado.
- . Colocar féretro en Espacio designado para el cuerpo.
- . Cierre del espacio designado.
- . Colocar placa de granito con su respectiva inscripción.
- . Colocar un florero de bronce.

b).- Bóveda en cuerpo de Bloque.- Éste, consta de los siguientes productos:

- . Apertura del espacio designado.
- . Colocar féretro en Espacio designado para el cuerpo.
- . Cierre del espacio designado.

- . Colocar placa de granito con su respectiva inscripción.

- . Colocar un florero de bronce.

c).- Nicho Osario.- Éste, consta de los siguientes productos:

- . Espacio para los restos.

- . Placa de granito con su respectiva inscripción.

- . Un florero de bronce.

- . Apertura y cierre del espacio.

d).- Nicho Cinerario.- Éste, consta de los siguientes productos:

- . Espacio para el cofre cinerario.

- . Placa de granito con su respectiva inscripción.

- . Un florero de bronce.

- . Apertura y cierre del espacio.

e).- Tumba Jardín.- Éste, consta de los siguientes productos:

- . Lote de terreno con capacidad para 2 personas hacia abajo.
- . Placa de granito con su respectiva inscripción.
- . Un florero de bronce.
- . Apertura y cierre del espacio.

12.8.1.2. Segmentación del Mercado.

La segmentación del mercado permite organizar y clasificar la demanda. Esto nos conduce a conocer:

- El número actual de demandantes.
- El número potencial estimado de compradores del servicio.
- Los lugares donde suelen hacer las compras los usuarios.

12.8.1.2.1.- La Demanda.

La demanda, o la cantidad de babahoyenses que están de acuerdo con la adquisición de los nuevos servicios y productos que serán ofertados por el nuevo cementerio municipal de Babahoyo, son altas. Esto se está determinando, considerando los resultados obtenidos en la encuesta realizada y que se muestran en el cuadro y gráfico # 5, con un **93 %** de aceptación. Esta información, y con el promedio total de personas fallecidas en los últimos 5 años (2009 – 2013), registradas en la página

www.inec.gob.ec. y que lo apreciamos en el siguiente cuadro; podemos determinar, la demanda potencial, la demanda real y realizar una proyección de demanda para los próximos 5 años de vida útil del nuevo cementerio municipal.

Cuadro # 11

Promedio anual de fallecidos en la ciudad de Babahoyo.

Año	fallecidos en la ciudad de Babahoyo
2009	578
2010	572
2011	557
2012	540
2013	515
Total	2.762
Promedio Anual Total	552,40

Fuente: www.inec.gob.ec

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014.

. Demanda Potencial.- La demanda potencial, la determinamos del promedio anual total de fallecidos en la ciudad de Babahoyo (cuadro anterior, # 11); multiplicado, por el porcentaje de aceptación a la adquisición de los productos y servicios que serán ofertados por el nuevo cementerio municipal de Babahoyo.

Cuadro # 12

Demanda Potencial de nuestros productos y servicios

Demanda Potencial	Babahoyo
Promedio anual Total de fallecidos en la ciudad de Babahoyo. (cuadro # 11)	552,40
Porcentaje dispuesto a la adquisición de productos y servicios del nuevo cementerio municipal de Babahoyo. (cuadro # 5)	93 %
Demanda Potencial de usuarios dispuestos a adquisición de productos y servicios.	513,73

. **Demanda Real.**- La Demanda Real, la determinamos de demanda Potencial de nuestros productos y servicios (cuadro anterior, # 12); a éste le sumamos, un porcentaje de crecimiento promedio de defunciones anuales registradas en la ciudad de Babahoyo (cuadro y gráfico # 5), y le multiplicamos por un porcentaje de aspiración de captación de mercado (planteamos un escenario conservador del 75 % de captación). Este 75 % de captación lo justificamos en 3 factores:

1.- A la Saturación del Actual Cementerio Municipal.- Siendo nuestro proyecto una opción de servicios y productos con alto estándares de calidad y con facilidades de pagos para poderlos adquirir, podemos asegurar que tenemos un mercado de gran acogida.

2.- No Todos los Babahoyenses Usaran Nuestros Productos y Servicios.- Creemos que algunos de ellos desearan utilizar otras empresas similares.

3.- Económico.- El factor económico siempre será determinante en la toma de decisión para la adquisición de algún producto o servicio. Nuestros productos y servicios *no son con fines lucrativos; sino, con fines de servicios a la comunidad* y por ende son los más económicos del mercado.

Cuadro # 13

Demanda Real de nuestros productos y servicios

Demanda Real	Babahoyo
Demanda Potencial de usuarios dispuestos a adquisición de productos y servicios.	513,73
Porcentaje de crecimiento promedio de defunciones anuales registradas en Babahoyo.	2,83 %
Clientes proyectados para el año 2016.	528,27
Porcentaje de aspiración de captación de mercado.	75 %
Demanda Real de nuestros productos y servicios.	396,20

. Proyección de Demanda Real para los próximos 5 años.- Para la proyección de la demanda de nuestros productos y servicios para los próximos 5 años , consideramos los resultados tanto del número de clientes proyectados para el año 2016, como la demanda real de nuestros productos y servicios (cuadro anterior, # 13) y, a cada uno de ellos, le incrementamos el porcentaje de crecimiento promedio de defunciones anuales registradas en Babahoyo (2,83 % cuadro anterior, # 13),de esta manera obtenemos la proyección de demanda y la demanda real para el año 2017, y así repetimos sucesivamente, para los próximos años siguientes.

Cuadro # 14

Proyección de Demanda Real para los próximos 5 años

Año	Clientes proyectados para el año 2016	Demanda Real de nuestros productos y servicios.
2016	528,27	396,20
2017	543,22	407,41
2018	558,59	418,94
2019	574,40	430,80
2020	590,66	443,00

Como podemos apreciar en el cuadro de Proyección de Demanda para los próximos 5 años (2016 – 2020), tenemos que la demanda de clientes proyectados para el año 2016 es de 528,27, para el año 2017 es de 543,22, para el año 2018 es de 558,59, para el año 2019 es de 574,40, para el año 2020 es de 590,66. Y, la Demanda Real de nuestros productos y servicios para el año 2016 es de 396,20, para el año 2017 es de 407,41, para el año 2018 es de 418,94, para el año 2019 es de 430,80, y para el año 2020 será de 443,00.

. Determinación de la Demanda Insatisfecha.

El cálculo de la Demanda Insatisfecha, nos permite ver la posibilidad de la creación y operatividad o, de la no creación y operatividad, de un nuevo cementerio municipal para la ciudad de Babahoyo.

Para su cálculo, lo realizamos restando los valores anuales de la Demanda o Clientes Proyectados (Cuadro # 14), menos la Oferta Proyectada (Cuadro # 17 de Proyección de la Oferta), teniendo así:

Cuadro # 15
Determinación de la Demanda Insatisfecha

Años	Demanda o Clientes Proyectados	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2016	528	464	64
2017	543	471	72
2018	559	477	82
2019	574	484	90
2020	591	490	101

Como podemos apreciar en el cuadro de Determinación de la Demanda Insatisfecha (cuadro # 15), existe una demanda insatisfecha favorable, que va en aumento desde los años 2016 a 2020, razón por la cual, este cuadro nos ayuda a sustentar la intervención de los recursos necesarios para la creación e implementación de un nuevo cementerio municipal para la ciudad de Babahoyo.

12.8.1.2.2.- La Oferta.

La Oferta es la cantidad de bienes o servicios que el vendedor pone a la venta en el mercado. La oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

Dentro del perímetro urbano de la ciudad de Babahoyo, existe solo un cementerio municipal; el mismo, que fue inaugurado en junio de 1879 (hace 135 años). Cementerio que no está prestando un servicio de calidad al usuario, debido a la falta de disponibilidad de espacios y operatividad, siendo necesario que se considere dar su vida útil por terminada. El Cementerio Municipal de Babahoyo, está bajo la administración del GAD del cantón Babahoyo.

. Características del Actual Cementerio Municipal de Babahoyo

a.- Se encuentre ubicado dentro de la urbe de la ciudad en la parroquia urbana Clemente Baquerizo, en el sector conocido como “El Cafetal”, rodeado por las calles: finalización de la calle General Barona (por el Norte); por el Sur, calle Primera

(ciudadela de los Choferes); por el Este, avenida Jorge Villegas y por el Oeste, patios de la Escuela Ruperto Gaybor (calles 1 de Mayo y 10 de Agosto).

b.- Desde su inauguración hasta nuestros días, posee una superficie de área constante y bien definida (2 hectáreas)

c.- Siempre se ha utilizado solo una alternativa como disposición final de cadáveres, y es mediante la descomposición natural de los cuerpos.

d.- Hoy en día, se encuentra sin capacidad para seguir operando de manera eficiente y eficaz; es decir, ha colapsado en lo que respecta a capacidad de disponibilidad de espacios y operatividad, siendo necesario que se considere dar su vida útil por terminada.

e.- La situación financiera del cementerio, ha dependido y depende de la gestión comercial; básicamente, de la venta de lotes para sepultura (fosas) y bóvedas. Hoy en día, la venta de lotes y bóvedas no se realiza por habérselos vendido en su totalidad. Situación que no da rentabilidad alguna para el GAD del cantón Babahoyo.

f.- En temporada invernal, en esos inviernos conocidos como fuertes o bravos, gran parte del cementerio se inunda y se mantiene inundado por muchas semanas debido a la carencia de drenaje, para que ayude a evacuar de forma rápida las aguas retenidas por efecto de las lluvias de invierno.

. Comportamiento de la Oferta

Como ya hemos dicho, el actual Cementerio Municipal de Babahoyo ha colapsado en lo que respecta a capacidad de disponibilidad de espacios y operatividad, lo que se está haciendo por el momento es sepultar uno sobre otro, hasta que se dé una solución a este grave problema. A continuación, en el cuadro siguiente determinamos el comportamiento histórico de la oferta, donde describimos el número de sepulturas realizadas desde el año 2004 hasta el 2013.

Cuadro # 16

Comportamiento histórico de la Oferta

Año	Sepulturas realizadas en Cementerio M. Babahoyo
2.004	488
2.005	443
2.006	448
2.007	424
2.008	373
2.009	396
2.010	475
2.011	467
2.012	433
2.013	450
TOTAL	4.397

Fuente: Administración de Cementerio Municipal Babahoyo.

Elaboración: Ing. Pablo Villacrés V. Noviembre 2014

. Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta del actual Cementerio Municipal de Babahoyo, se ha considerado utilizar el método de los mínimos cuadrados para poder obtener la curva que une todos los puntos de la oferta. Para ello, vamos a considerar los datos de los 5 últimos años de sepulturas realizadas en el cementerio municipal de Babahoyo y que se reflejan en el cuadro de Comportamiento histórico de la Oferta (Cuadro # 14); y, estos datos los tenemos en el siguiente cuadro.

Cuadro # 17

Método de los mínimos cuadrados para la Proyección de la Oferta

Año	X (período)	Y (Comportamiento histórico Oferta)	X x Y	X ²
2009	1	396	396	1
2010	2	475	950	4
2011	3	467	1.401	9
2012	4	433	1.732	16
2013	5	450	2.250	25
Σ	15	2.221	6.729	55

$$\bar{x} = \frac{\Sigma X}{n} = \frac{15}{5} = 3 \qquad \bar{y} = \frac{\Sigma Y}{n} = \frac{2.221}{5} = 444,20$$

$$b = \frac{\Sigma (X Y) - n \bar{x} \bar{y}}{\Sigma X^2 - n \bar{X}^2} = \frac{6.729 - 5 (3) (444,20)}{55 - 5 (3)^2} = 6,60$$

$$a = \bar{y} - b \bar{x} = 444,20 - 6,60 (3) = \mathbf{424,40}$$

Ahora aplicando la ecuación de la curva, se obtiene:

$$y = a + b.x$$

$$y = \mathbf{424,40 + 6,60 x}$$

Dónde: Reemplazando la x, por el valor o número de cada periodo o año, obtenemos (Y) o proyección de la oferta para los próximos 5 años.

Cuadro # 18

Proyección de la Oferta

Años	X (período)	Y (Oferta Proyectada)
2016	6	464
2017	7	471
2018	8	477
2019	9	484
2020	10	490

Como podemos apreciar en el cuadro de Proyección de la Oferta, para los próximos 5 años, tenemos que la Oferta Proyectada desde los años 2016 hasta el 2020, va en aumento año a año.

12.8.1.2.3. Los Precios.

Los Precios constituyen un aspecto esencial en el proceso de la producción y la comercialización de un bien o servicio. Existen modalidades utilizadas para la fijación de precios:

- Fijación de precios en base al precio de la competencia.
- Los precios fijados por el mercado.
- Los precios determinados por la estructura de costos de la empresa.

. Análisis de precios

Para el análisis de los precios, se tomó como referencia los precios de varias empresas privadas, tales como la del Cementerio Patrimonial de la Junta de beneficencia de Guayaquil, La Sociedad Funeraria Nacional (Quito); ambas empresas brindan servicios funerarios y de exequias para todos los estratos sociales, desde los más completos de alto nivel hasta los más sencillos sin fines de lucro. Y, también los precios del Camposanto Parque de la Paz Babahoyo.

. Valores de precios de los Servicios de las Empresas Referentes

El Cementerio Patrimonial de la Junta de beneficencia de Guayaquil, la Sociedad

Funeraria Nacional (Quito) y el Camposanto Parque de la Paz Babahoyo, casi

mantiene los mismos precios de los servicios que brindan, teniendo así:

- . Bóveda en mausoleo, sus precios oscilan de \$ 4.000 a \$ 6.000.
- . Bóveda en cuerpo de Bloque, sus precios oscilan de \$ 1.100 a \$ 1.600.
- . Nicho Osario, sus precios oscilan de \$ 700 a \$ 1.000.
- . Nicho Cinerario, sus precios oscilan de \$ 350 a \$ 700
- . Tumba Jardín, sus precios oscilan de \$ 1.800 \$ 2.500

En cuanto a los Servicios de Exequias, correspondiente al Cementerio Patrimonial de la Junta de beneficencia de Guayaquil y, a la Sociedad Funeraria Nacional (Quito), sus precios varían de acuerdo a los servicios deseados por los clientes, y sus valores van de \$ 2.000 a 3.000. A diferencia del Camposanto Parque de la Paz Babahoyo, donde solo se alquila el salón de Velación y, son los dolientes los encargados de atender a quienes asisten al servicio de exequias; el valor de alquiler del salón de velación es de \$ 200.

. Determinación de los Precios para los Servicios a Ofrecerse

Para efecto del cálculo del proyecto de pre factibilidad, lo determinamos en base al valor del monto mínimo de la respuesta de las personas encuestadas. Respuestas que

constan en los cuadros y gráficos 7 y 9, donde se preguntó: ¿Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar Según el Producto Adquirido? (pregunta # 7), y ¿Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar según el Servicio de Exequias Adquirido? (pregunta # 9).

Servicios de Exequias (pregunta # 9):

- . Servicio Básico, de \$ 1.000 - \$ 1.300.
- . Servicio Especial, de \$ 1.600 - \$ 2.000.
- . Servicio Premium, de \$ 2.400 - \$ 2.800.

Servicios de Productos (pregunta # 7):

- . Bóveda en Panteón (Mausoleo), de \$ 2.000 - \$ 2.500.
- . Bóveda en Cuerpo de Bloques, de \$ 900 - \$ 1.000.
- . Nichos Cinerarios, de \$ 250 - \$ 300.
- . Nichos Osarios, de \$ 550 - \$ 600.
- . Tumbas Jardín, de \$ 1.600 - \$ 1.800.

A continuación, detallamos los valores de precios a cobrarse para los servicios de inhumación y exequias a brindarse (valores de precios que eligieron los Babahoyenses), y que varían según los resultados de gustos de encuestados, teniendo:

Cuadro # 19

Valores de Precios a cobrarse por Servicios a Ofrecerse

Servicios de Exequias	Precios seleccionados
Servicio Básico	\$ 1.000
Servicio Especial	\$ 1.600
Servicio Premium	\$ 2.400
Servicios de Productos	Precios seleccionados
Bóveda en Panteón (Mausoleo)	\$ 2.000
Bóveda en Cuerpo de Bloques	\$ 900
Nichos Cinerario	\$ 250
Nichos Osario	\$ 550
Tumbas Jardín	\$ 1.600

12.8.1.2.4. La Comercialización.

Son las formas específicas de procesos intermedios, que han sido planificados para que los bienes o servicios lleguen al consumidor final. Estas formas pueden ser: de almacenamiento, presentación del bien o servicio, créditos a los consumidores, asistencia técnica a los usuarios, mecanismo de promoción y publicidad.

Dentro de la comercialización, también se debe analizar:

- . La selección de canales de comercialización
- . La publicidad
- . La promoción y ventas

. Selección de Canales de Comercialización

Para lograr un diseño adecuado de canales de comercialización, se debe llegar a identificar los segmentos de población a los cuales se quiere llegar, es decir identificar la clientela potencial del proyecto.

. Publicidad

Es una herramienta eficaz para estimular la demanda y captar nuevos clientes. La publicidad transmite un mensaje que suele ser, por lo general, concreto a algún mercado amplio.

. Promoción y Ventas

Son incentivos a corto plazo, para estimular la compra o la venta de un producto o servicio. También podemos decir, que es el complemento de la publicidad y de la venta personal; por otra parte, mientras la publicidad se centra en un gran número de personas, la promoción se centra en un número de personas reducidas y muy concretas (vendedores, intermediarios, minoristas y segmentos similares).

12.8.2.- Estudio Técnico

El estudio técnico nos permite tener una noción clara de los siguientes aspectos:

- El tamaño adecuado del proyecto a ejecutarse.
- La ubicación adecuada del proyecto.
- La ingeniería y las obras complementarias del proyecto.
- Cronograma de realización del proyecto.

12.8.2.1.- Tamaño del proyecto a ejecutarse.

Es la capacidad de prestación del servicio a ofrecerse, durante la vigencia del proyecto. Dentro de los aspectos que determinan el tamaño del proyecto, tenemos:

- Capacidad del proyecto.
- Factores condicionantes del tamaño del Proyecto.

. Capacidad del proyecto.- En la capacidad del proyecto podemos distinguir 3 aspectos de capacidades:

a).- La Diseñada.- Que es la capacidad de máximo nivel posible de prestación de servicio a ofrecer.

b).- La Instalada.- Que es la capacidad máxima disponible permanentemente.

c).- La Utilizada.- Que es el área de capacidad instalada que se está empleando.

. Factores condicionantes del tamaño del Proyecto.- Dentro de los Factores condicionantes del tamaño del Proyecto, tenemos los siguientes:

Tamaño y Mercado.- Se lo obtiene del comportamiento de la demanda, en su relación con: El ingreso, los precios, los costos unitarios propios del proyecto, la distribución geográfica, el fácil acceso de movilidad.

Tamaño, Costo y Aspectos Técnicos.- Los Costos están muy relacionados con el tamaño del proyecto. Ejemplo, si la capacidad de producción crece, los costos fijos unitarios se reducen y por ende también los costos unitarios totales.

Disponibilidad de Insumos y Servicios Públicos.- La prestación de servicios requieren de cantidad y calidad de insumos que se reciben a determinados precios, los mismos que deben ser cuidadosamente seleccionados o requeridos al definir el tamaño del proyecto.

Tamaño y Localización.- La determinación del tamaño del proyecto debe estar

relacionado a la ubicación final del proyecto.

Tamaño y Financiamiento.- Si la capacidad financiera está por debajo del tamaño mínimo posible, el proyecto no es viable, y por ende debe ser rechazado o volverlo a replantear. *

12.8.2.2.- Ubicación Adecuada del Proyecto.

La ubicación del proyecto, se orienta a lograr una posición adecuada donde se obtenga una mayor utilidad o una minimización de costos. Entre los factores que pueden incidir para la toma de una posición adecuada, tenemos:

- Mano de Obra disponible.
- Disposiciones Municipales.
- Políticas Tributarias.
- Vías de Comunicación (terrestre, aérea o marítima).
- Costo del transporte.
- Mercados Insatisfechos y potenciales.
- Existencia de Infraestructura Urbana (Agua, luz eléctrica, teléfono, drenaje)

*MIRANDA MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003 Capitulo Quinto Consideraciones Tecnológicas “Estudio Técnico”.

12.8.2.3.- La Ingeniería y las Obras Complementarias del Proyecto

Está orientado a hallar la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la prestación del servicio a ofrecer. Conociendo plenamente el servicio a ofrecer, se puede hacer un listado de todos y cada uno de los requerimientos de los: Equipos, máquinas, muebles, enseres, útiles de oficina, servicios básicos, insumos, obras de infraestructuras y su distribución espacial tanto interna como externa.

12.8.3.- Estudio organizacional y legal.

Entre los elementos más relevantes del estudio o diseño organizacional, tenemos:

- . El Organigrama Estructural de la empresa.
- . Especificación de las tareas que debe cumplir cada departamento laboral de la empresa.
- . Descripción de labor de cada trabajador de acuerdo a su puesto de trabajo y departamento laboral.*

Dentro del estudio legal, toda empresa posee un armazón jurídico, que regula los

*VOLPENTESTA, Jorge Roberto, Organizaciones, procedimientos y estructuras. Editorial Buyatti. Buenos Aires, 2000, Pág. 55.

deberes u obligaciones de cada trabajador de la empresa. Este contexto jurídico, parte desde la constitución, la ley, los decretos, las ordenanzas, los reglamentos y las resoluciones dictadas.*

12.8.4.- Estudio financiero.

El estudio financiero tiene como objeto detallar cada uno de los elementos que participan en la estructuración financiera del proyecto. Dentro de un estudio financiero, se debe detallar y calcular:

- Presupuesto de Inversiones.
- Presupuesto de Costos y Gastos.
- Presupuesto de Ingresos Proyectados.

12.8.4.1.- Presupuesto de Inversiones.-

El presupuesto de inversiones, nos permite organizar la documentación con el propósito de identificar los activos que se requieren para la instalación y operatividad de la empresa.

*MIRANDA MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003
Capitulo Siete Aspectos Legales.

Las inversiones que se hacen en el periodo de instalación, se pueden clasificar en tres grupos:

- Inversiones Fijas.
- Inversiones Diferidas.
- Capital de Trabajo.

12.8.4.1.1.- Inversiones Fijas.

Son las inversiones que se realizan en bienes tangibles (terreno, construcciones, obras civiles, maquinaria, equipos, muebles, herramientas, vehículos, etc.). Bienes que se utilizan para garantizar la operación del proyecto, y que no son objetos de venta o comercialización durante el tiempo de vida útil de cada uno de ellos. Teniendo así:

Cuadro # 20

Presupuesto de Activos Fijos

Plan de Inversiones				
Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1.- Instalación, Construcción y Adecuación de Cementerio				
Terreno	Ha	5	\$ 15.000	\$ 75.000
Cerramiento Perimetral	m2	2.700	\$ 8.50	\$ 22.950
Parqueo (pavimento)	m2	1.000	\$ 18,00	\$ 18.000
calzada Peatonal	m2	2.000	\$ 18,00	\$ 36,000
Zona Administrativa	m2	120	\$ 100,0	\$ 12.000
Área de Tanatopraxia	m2	72	\$ 100,0	\$ 7.200
Área de Cremación	m2	120	\$ 100,0	\$ 12.000
Equipo de Cremación	c/u	1	\$ 225.000	\$ 225.000
Salas (velación, capilla,	m2	756	\$ 100,0	\$ 75.600

cafetería, baños)				
Florería y Guardianía	m2	150	\$ 100,0	\$ 15.000
Bóveda en Panteón	m2	126,0	\$ 75,0	\$ 9.450
Bóveda en cuerpo Bloques	m2	1.653,47	\$ 30,0	\$ 49.604,10
Nicho Cinerario	m2	10,08	\$ 45,0	\$ 453,60
Nichos para Osarios	m2	18,90	\$ 40,0	\$ 756,00
Nivelación terreno para tumbas jardín	m3	477,75	\$ 70,0	\$ 33.442,5
TOTAL				\$ 592.456,2

2.- Muebles y Enseres para el área de administración				
Escritorios	c/u	4	\$ 200	\$ 800
Sillón Ejecutivo	c/u	1	\$ 180	\$ 180
Mueble auxiliar computadora	c/u	1	\$ 70	\$ 70
Sillas visitas	c/u	10	\$ 70	\$ 700
Sillas giratorias	c/u	4	\$ 50	\$ 200
Estanterías	c/u	4	\$ 120	\$ 480
Archivadores	c/u	4	\$ 50	\$ 200
Mesa reuniones	c/u	1	\$ 500	\$ 500
Basureros	c/u	5	\$ 5	\$ 25
Mesas	c/u	2	\$ 80	\$ 160
Kit de limpieza	c/u	2	\$ 10	\$ 20
TOTAL				\$ 3.335

3.- Muebles y Enseres para el área de Servicios de Exequias				
Muebles para velación	c/u	2	\$ 1.200	\$ 2.400
Sillas para la sala velación	c/u	140	\$ 40	\$ 5.600
Carpas	c/u	2	\$ 200	\$ 400
Butaca para capilla	c/u	10	\$ 100	\$ 1.000
Mesas	c/u	5	\$ 100	\$ 500
Basureros	c/u	5	\$ 5	\$ 25
TOTAL				\$ 9.925

4.- Requerimiento de Vehículo				
Carroza Triblazer 4 x 4	c/u	1	\$ 30.000	\$ 30.000
TOTAL				\$ 30.000

5.- Equipos y Maquinaria para el área de Administración				
Computadoras	c/u	4	\$ 500	\$ 2.000
Impresoras	c/u	2	\$ 150	\$ 300
Teléfonos	c/u	4	\$ 30	\$ 120
Teléfonos / fax	c/u	2	\$ 120	\$ 240
Sumadora	c/u	4	\$ 40	\$ 160
Aspiradora	c/u	1	\$ 100	\$ 100
Regulador de Voltaje	c/u	2	\$ 20	\$ 40
TOTAL				\$ 2.960

6.- Equipos y Maquinaria para el área de Servicios de Exequias				
Micrófonos	c/u	2	\$ 35	\$ 70
Equipo amplificación	c/u	1	\$ 750	\$ 750
Aire acondicionado	c/u	4	\$ 400	\$ 1600
Máquina formalización	c/u	1	\$ 300	\$ 300
Micro onda	c/u	1	\$ 100	\$ 100
Cafeteras	c/u	2	\$ 50	\$ 100
Aguateras	c/u	3	\$ 60	\$ 180
Vasos	c/u	80	\$ 1	\$ 80
Platos y Tasas	c/u	80	\$ 2	\$ 160
Charol	c/u	4	\$ 10	\$ 40
Cucharas	c/u	80	\$ 0,50	\$ 40
Menaje de cocina	c/u	5	\$ 10	\$ 50
TOTAL				\$ 3.470
8.- Equipos y Maquinaria para el área de Inhumación				
Carretillas	c/u	2	\$ 30	\$ 60
Palas	c/u	3	\$ 25	\$ 75
Picos	c/u	2	\$ 15	\$ 30
Barras	c/u	2	\$ 15	\$ 30
Rastrillos	c/u	2	\$ 10	\$ 20
Tijeras para jardinería	c/u	2	\$ 15	\$ 30
Guantes para jardinería	par	2	\$ 2	\$ 4
Cortadora césped	c/u	1	\$ 225	\$ 225
Poleas para bajar ataúd	c/u	2	\$ 250	\$ 500
Línea para Tanatopraxia	c/u	1	\$ 500	\$ 500
Línea para Tanatoestética	c/u	1	\$ 250	\$ 250
Overoles	c/u	5	\$ 15	\$ 75
Botas de caucho	Par	5	\$ 10	\$ 50
Formol	galón	30	\$ 3	\$ 90
TOTAL				\$ 1.939
7.- Equipos para Guardia de Seguridad				
Equipo para defensa	c/u	2	\$ 100	\$ 200
Chalecos antibalas	c/u	2	\$ 45	\$ 90
Cinto para guardia	c/u	2	\$ 8	\$ 16
TOTAL				\$ 306

El presupuesto de inversiones de los activos fijos del presente proyecto, suman un total de **\$ 644.391,20.**

NOTA.- En cuanto a la Distribución Interna de las Instalaciones del Cementerio, tenemos:

Área de terreno.- Consideramos un área de 5 hectáreas; donde, están incluidas áreas para futura expansión, debido al rápido crecimiento demográfico de la ciudad.

En lo referente a los ítems de estructura para la adecuación del Cementerio, consideramos los siguientes rubros:

1.- Cerramiento Perimetral cementerio $(250 + 250 + 200 + 200 = 900 \text{ m} \times 3 \text{ m alto} = \mathbf{2.700 \text{ m}^2})$.

2.- Pavimento de Parqueo $(100 \times 10 = 1000 \text{ m}^2)$. Calzada Peatonal $(800 \times 2,5 = \mathbf{2.000 \text{ m}^2})$.

3.- Zona Administrativa de hormigón con cerámica $(10 \times 12 = \mathbf{120 \text{ m}^2})$.

4.- Área de Tanatopraxia $(8 \times 9 = \mathbf{72 \text{ m}^2})$.

5.- Área de Cremación $(10 \times 12 = \mathbf{120 \text{ m}^2})$.

6.- Sala de velación con capilla, cafetería y baños $(27 \times 28 = \mathbf{756 \text{ m}^2})$,

7.- sala de florería y guardianía $(10 \times 15 = \mathbf{150 \text{ m}^2})$.

8.- Bóveda para cuerpo entero $(0,65 \text{ alto} + 0,75 \text{ ancho} / 2 = 0,7 \times 2,30 \text{ fondo} = 1,61 \text{ m}^2 \times 1.027 \text{ bóvedas} = \mathbf{1.653,47 \text{ m}^2})$,

9.- nichos para osarios (0,45 alto + 0,45 ancho / 2 = 0,45 x 1,0 fondo = 0,45 m² x 42 osarios = **18,90 m²**),

10.- nichos cinerarios (0,30 alto + 0,30 ancho / 2 = 0,30 x 0,40 fondo = 0,12 m² x 84 nichos = **10,08 m²**),

11.- bóveda en panteón (0,75 alto + 0,85 ancho / 2 = 0,8 x 2,50 base = 2,0 m² x 63 bóvedas = **126,0 m²**),

12.- nivelación de terreno para tumbas jardín (0,95 ancho x 2,50 largo = 2,38 m² x 880 área de sepulturas = 2.094,4 m² + 50% calzadas = 3.141,60 m²) => área a nivelar (65 m x 49 m = 3.185 m² x 0,15 m = **477,75 m³**).

. Depreciación de los activos fijos.

Para el cálculo de depreciación de los activos fijos de la empresa, lo realizaremos utilizando el método de línea recta y la vida útil del bien. Donde para edificios y construcciones es 20 años, 10 años para equipos y maquinarias, 10 años para muebles y enseres, 10 años para equipos de oficina, 5 años para vehículos y 3 años para equipos de computación. A continuación un ítem de ejemplo para cálculo de la depreciación de los activos fijos, teniendo así:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida útil del Bien}} = \frac{273.750 - 13.687,5}{20} = \mathbf{13.003,13}$$

Y, así repetimos el cálculo para los Items siguientes:

NOTA.- Valor activo x % de Depreciación = Valor Residual

Cuadro # 21

Cálculo de la depreciación de los activos fijos

Concepto	Valor activo	Vida útil	% de Depreciación	Depreciación
Cementerio y construcciones	273.750	20 años	5 %	\$ 13.003,13
Equipo de Cremación	225.000	10 años	10 %	\$ 20.250
Vehículo	30.000	5 años	20 %	\$ 4.800
Muebles y enseres administ.	3.335	10 años	10 %	\$ 300,15
Muebles y enseres servicios	9.925	10 años	10 %	\$ 893,25
Equipos y maquinarias administración	660	10 años	10 %	\$ 59,40
Equipos y maquinarias exequias	3.470	10 años	10 %	\$ 312,30
Equipos y maquinarias inhumación	1.939	10 años	10 %	\$ 174,51
Equipos de cómputo	2.300	3 años	33,33 %	\$ 511,14
Equipos seguridad privada	306	10 años	10 %	\$ 27,54
TOTAL	\$ 550.685			\$ 40.331,42

Nota: Las bóvedas, los nichos y la nivelación de terreno para tumbas jardín que se encuentran dentro de los requerimientos para Cementerio y construcciones, no se los consideran para el cálculo de la depreciación, porque son bienes inventariados para la venta.

En cuanto a los equipos y maquinarias para el área de administración (\$ 2.960), debido a que tenemos equipo de cómputo al que su depreciación está considerada 3 años y maquinarias para administración 10 años; los anotamos por separado, quedando \$ 2.300 para el uno, y \$ 660 para el otro.

12.8.4.1.2.- Inversiones Diferidas.

Son las inversiones que se realizan en la compra, derechos o servicios que son necesarios para poner en marcha el proyecto (Estudios técnicos, jurídicos y económicos: pagos por marcas y patentes, pagos por capacitación a personal, gastos de organización, etc.)

Activos Intangibles.- Comprende los gastos intangibles (no físicos) y los gastos pre-operativos, que son requeridos para la puesta en marcha del proyecto de Cementerio Municipal “Descanso Digno”, teniendo los siguientes:

Cuadro # 22

Presupuesto de los Activos Intangibles (no físicos)	
Activos Intangibles	Costo Total
Estudio de Pre-factibilidad y Pre-operativos	\$ 2.500
Gastos de constitución (Notaria, Abogados, Impuestos, Licencias, etc.)	\$ 3.500
Permisos de sanidad	\$ 500
TOTAL	\$ 6.500

El presupuesto de inversiones de los activos Intangibles del presente proyecto, suman un total de \$ **6.500**

Requerimiento de Materiales Directos.- Son todos aquellos gastos que intervienen directamente para la prestación del servicio.

Cuadro # 23

Requerimiento de materiales directos para los Servicios de Exequias.

Materiales Directos para los Servicios de Exequias (Año 2016)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Sala velación y funeraria	396,20	\$ 100	39.620
Arreglos florales	396,20	\$ 20	7.924
Carroza Triblazer 4 x 4	396,20	\$ 00	00
Féretro	396,20	\$ 200	79.240
Total Anual (2.016)			\$ 126.784

Cuadro # 23 a

Materiales Directos para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 126.784	\$ 131.551,08	\$ 136.497,40	\$ 141.629,70	\$ 146.954,78

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 23 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

Cuadro # 24

Requerimiento de materiales directos para los Servicios de Inhumación.

Materiales Directos para los Servicios de Inhumación (Año 2016)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Bóveda, Nicho, lote.	396,20	\$ 10	\$ 3.962
Título de propiedad	396,20	\$ 5	\$ 1.981
Lápida	396,20	\$ 100	\$39.620
Total Anual (2.016)			\$ 45.563

Cuadro # 24 a

Materiales Directos para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 45.563	\$ 47.276,17	\$ 49.053,75	\$ 50.898,17	\$ 52.811,94

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 24 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

.- En los requerimientos de materiales directos, tantos para los servicios de exequias como para los servicios de inhumaciones, no se consideran los costos del valor del terreno y el de los nichos, porque ya están incluidos dentro de la inversión en activos.

Cuadro # 25

Requerimiento de Servicios Básicos.

Presupuesto Anual de los Servicios Básicos				
Concepto	Tarifa consumo	Valor Unitario	Consumo Mes	Consumo Año
Energía Eléctrica	2.000 kw/h	\$ 0,14	\$ 280	\$ 3.360
Agua	350 m3	\$ 0,35	\$ 122,50	\$ 1.470
Servicio Teléfono	Base Comer.	\$ 25	\$ 25	\$ 300
Servicio Internet	Base Comer.	\$ 40	\$ 40	\$ 480
Total Anual (2.016)				\$ 5.610

Cuadro # 25 a

Requerimiento de Servicios Básicos para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 5.610	\$ 5.820,94	\$ 6.039,81	\$ 6.266,91	\$ 6.502,55

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 25 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

Cuadro # 26

Presupuesto de Útiles para Oficina					
Concepto	Unidad	Cantidad	Costo Unidad	Costo Mensual	Costo Anual
Esferos	c/u	5	0,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Sobre Manila oficio	c/u	10	0,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Sobres Blanco	c/u	10	0,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Papel Bond (500 hojas)	resma	1	5,00	\$ 5,00	\$ 60,00
Papel Fax	rollo	1	3,50	\$ 3,50	\$ 42,00
Papel Sumadora	rollo	1	0,50	\$ 0,50	\$ 6,00
Almohadilla Sello Korex	c/u	2	1,00	\$ 2,00	\$ 24,00
Moja dedos	c/u	2	1,40	\$ 2,80	\$ 33,60
Sellos	c/u	2	4,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Porta Sellos	c/u	1	4,50	\$ 4,50	\$ 54,00
Liquid paper	c/u	1	1,25	\$ 1,25	\$ 15,00
Type	c/u	1	0,40	\$ 0,40	\$ 4,80
Cinta embalaje	c/u	1	0,50	\$ 0,50	\$ 6,00
Grapadora	c/u	1	4,50	\$ 4,50	\$ 54,00
Grapas	c/u	1	0,75	\$ 0,75	\$ 9,00
Perforadora	c/u	1	4,50	\$ 4,50	\$ 54,00
Dispenser Type	c/u	1	4,00	\$ 4,00	\$ 48,00
Clips estándar	caja	1	0,25	\$ 0,25	\$ 3,00
Saca grapa	c/u	1	1,50	\$ 1,50	\$ 18,00
Apreta papel	caja	1	0,85	\$ 0,85	\$ 10,20
Multipeg	funda	1	0,50	\$ 0,50	\$ 6,00
Archivador oficio normal	c/u	3	2,00	\$ 6,00	\$ 72,00
Archivador oficio grande	c/u	3	2,25	\$ 6,75	\$ 81,00
Carpetas	c/u	5	0,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Fólder colgante	c/u	2	0,25	\$ 0,50	\$ 6,00
Borradores	c/u	2	0,25	\$ 0,50	\$ 6,00
Goma	c/u	3	0,40	\$ 1,20	\$ 14,40
Block Facturero	c/u	1	8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Funda para basura	paquete	5	1,25	\$ 6,25	\$ 75,00
Total Anual (2.016)					\$ 1.014

Cuadro # 26 a

Requerimiento de Útiles Oficina para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 1.014	\$ 1.052,13	\$ 1.091,69	\$ 1.132,74	\$ 1.175,33

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 26 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

Cuadro # 27

Requerimiento de Personal Administrativo.

Personal	Sueldo	13er. Sueldo (8,335 %)	14to. Sueldo (8,335 %)	Vacaciones (4,165 %)	Aporte Patronal (12,15 %)	Valor total
Gerente General	800	66,68	66,68	33,32	97,20	1.063,88
Gerente Administrativo	450	37,51	37,51	18,74	54,68	598,44
Jefe Dpto. de Ventas	450	37,51	37,51	18,74	54,68	598,44
Jefe Dpto. Servicios a Clientes	450	37,51	37,51	18,74	54,68	598,44
Ventas	450	37,51	37,51	18,74	54,68	598,44
Total Mes						3.457,64
Total Anual (2.016)						\$ 41.491,68

Cuadro # 27 a

Requerimiento Personal Administrativo para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 41.491,68	\$ 43.051,77	\$ 44.670,52	\$ 46.350,13	\$ 48.092,89

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 27 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

Cuadro # 28

Requerimiento de Personal Operativo.

Personal	Sueldo	13er. Sueldo (8,335 %)	14to. Sueldo (8,335 %)	Vacaciones (4,165 %)	Aporte Patronal (12,15 %)	Valor total
Secretaria / Recepcionista	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Tanopractor	450	37,51	37,51	18,74	54,68	598,44
Crédito y Cobranza (2)	800	66,68	66,68	33,32	97,20	1.063,88
Mantenimiento y Seguridad (2)	800	66,68	66,68	33,32	97,20	1.063,88
Aseo / limpieza	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Chofer	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Cocinera	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Agente de Ventas	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Asistente de Ventas	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Asistente Servicios a Clientes	400	33,34	33,34	16,66	48,60	531,94
Coordinador de servicios de exequias (2)	800	66,68	66,68	33,32	97,20	1.063,88
Total Mes						7.513,66
Total Anual (2.016)						\$ 90.163,92

Cuadro # 28 a

Requerimiento Personal Operativo para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 90.163,92	\$ 93.554,08	\$ 97.071,71	\$ 100.721,61	\$ 104.508,74

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 28 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

Cuadro # 29

Requerimiento de Publicidad, Combustible, Mantenimiento de Instalaciones.

Presupuesto de Publicidad		
Concepto	Valor Mensual	Valor Anual (2016)
Publicidad	\$ 50	\$ 600
Presupuesto para Mantenimiento Instalaciones		
Concepto	Valor Mensual	Valor Anual (2016)
Mantenimiento	\$ 50	\$ 600
Presupuesto para Combustible		
Concepto	Valor Mensual	Valor Anual (2016)
Combustible	\$ 100	\$ 1.200

Cuadro # 29 a

2016	2017	2018	2019	2020
Presupuesto de Publicidad				
\$ 600	\$ 622,56	\$ 645,97	\$ 670,26	\$ 695,46
Presupuesto para Mantenimiento Instalaciones				
\$ 600	\$ 622,56	\$ 645,97	\$ 670,26	\$ 695,46
Presupuesto para Combustible				
\$ 1.200	\$ 1.245,12	\$ 1.291,94	\$ 1.340,52	\$ 1.390,92

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 29 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

Cuadro # 30

Requerimiento de Gastos Generales.

Presupuesto para Gastos Generales			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Escobas	4	3,00	\$ 12,00
Trapeadores	2	2,00	\$ 4,00
Desinfectantes (1000 cc)	2	3,60	\$ 7,20
Ambientales	4	4,50	\$ 18,00
Funda para basura	4	1,00	\$ 4,00

Detergente (1000 gr)	2	5,50	\$ 11,00
Total Mes			\$ 56,20
Total Anual (2.016)			\$ 674,40

Cuadro # 30 a

Presupuesto Gastos Generales para los Años 2016 a 2020				
2016	2017	2018	2019	2020
\$ 674,40	\$ 699,76	\$ 726,07	\$ 753,37	\$ 781,70

Nota.- El presente cálculo (cuadro # 30 a) se hizo en base a la inflación anual (marzo 2015), según www.ecuadorencifras.gob.ec (INEN), la inflación anual es de 3,76 %

. Depreciación de los Activos Intangibles.

Para el cálculo de la depreciación de los Activos Intangibles, tomamos los datos correspondientes al cuadro # 22, y aplicamos el método de línea recta. Desarrollamos su cálculo, igual al cálculo de depreciación de los activos fijos (cuadro # 21), teniendo así:

Cuadro # 31

Cálculo de la depreciación de los activos Intangibles

Activos Intangibles	Valor activo	Vida útil	% de Depreciación	Depreciación
Estudio Pre-factibilidad y Pre-operativos	\$ 2.500	10 años	10 %	\$ 225
Gastos de constitución	\$ 3.500	10 años	10 %	\$ 315
Permisos de sanidad	\$ 500	10 años	10 %	\$ 45
TOTAL	\$ 4.500			\$ 585

12.8.4.1.3.-Capital de Trabajo.

Es el capital que se necesita para la operación del proyecto durante un ciclo de producción; desde su inicio (compra de insumos), hasta su operación final (venta). También pueden ser considerados los siguientes componentes: Cuentas cobrar, cuentas por pagar, productos en procesos, inventario de materiales y materia prima, efectivos y bancos, etc.) Tomando el Total Anual de los cuadros # 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29 y 30, determinamos el capital de trabajo tanto anual, como mensual.

Cuadro # 32

Requerimiento Capital de Trabajo.

Concepto	Valor Anual
Materiales directos para Servicios de Exequias (Año 2016)	\$ 126.784
Materiales directos para Servicios Inhumación (Año 2016)	\$ 45.563
Presupuesto de Servicios Básicos	\$ 5.610
Presupuesto de Útiles de Oficina	\$ 1.014
Presupuesto Sueldos personal Administrativo	\$ 41.491,68
Presupuesto Sueldos personal Operativo	\$ 90.163,92
Presupuesto de Publicidad	\$ 600
Presupuesto de Mantenimiento	\$ 600
Presupuesto de Combustible	\$ 1.200
Presupuesto de Gastos Generales	\$ 674,40
Total Capital de Trabajo Año.	\$ 313.701
Total Capital de Trabajo Mensual.	\$ 26.141,75

12.8.4.2.- Resumen de las Inversiones del Proyecto.

En resumen, detallo a continuación el monto de inversión total necesario que se requiere para la puesta en marcha del presente proyecto de pre factibilidad, así como

como cada una de las partidas que se encuentran en los cuadros # 20 (Presupuesto de Activos Fijos), # 22 (Presupuesto de los Activos Intangibles o no físicos) y # 32 (Requerimiento Capital de Trabajo).

Cuadro # 33

Presupuesto de Inversión del Proyecto

Concepto	Monto de Inversión
Total de Activos Fijos	\$ 644.391,20
Total de Activos Diferidos	\$ 6.500
Capital de Trabajo mensual	\$ 26.141,75
TOTAL INVERSION PROYECTO	\$ 677.032,95

12.8.4.2.- Estructura de Financiamiento y Amortización del Préstamo

Realizamos la propuesta para el Financiamiento de la Inversión del Proyecto, siendo este de \$ 677.032,95 (Cuadro # 33). Asumimos, que el 20 % del monto de la inversión total que se requiere para poner en marcha el presente proyecto de pre-factibilidad, va a ser cubierto de forma directa por el GAD del Municipio de Babahoyo; y, el 80 % restante va a ser financiado por crédito bancario a través del Banco Guayaquil, a 5 años plazo y a una tasa de interés anual del 11,24 %.

. Estructura de Financiamiento del Proyecto

Cuadro # 34

Estructura de Financiamiento

Rubro	Aporte Propio	Crédito	Total
Porcentaje	20 %	80 %	100 %
Financiamiento	\$ 135.406,59	\$ 541.626,36	\$ 677.032,95

. Amortización del Préstamo Solicitado

Cuadro # 35

Amortización del Préstamo Solicitado.

Tabla de Amortización					
Capital: \$ 541.626,36		Plazo: 5 años			
Tasa Anual: 11,24 %		Amortización: 4 año			
Períodos (n)	Pagos (a)	Cuota de Interés (C I)	Cuota de Amortización (C A)	Total Amortizado (T A)	Saldo de Capital (A)
0					541.626,36
1	147.433,80	60.878,80	86.555,00	86.555,00	455.071,36
2	147.433,80	51.150,02	96.283,78	182.838,78	358.787,58
3	147.433,80	40.327,72	107.106,08	289.944,86	251.681,50
4	147.433,80	28.289,00	119.144,80	409.089,66	132.536,70
5	147.433,80	14.897,13	132.536,70	541.626,36	-----00-----

Desarrollando la tabla de Amortización, tenemos que:

. (A) Saldo de Capital = \$ 541.626,36,

(n) Períodos = 5 años,

(i) Interés = 11,24 %,

(a) Pagos = ?

. Determinamos el valor de los Pagos (a), aplicando la siguiente fórmula de Pago:

$$a = A \left[\frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} \right] = 541.626,36 \left[\frac{0,1124}{1 - (1 + 0,1124)^{-5}} \right] = \mathbf{147.433,80}$$

.- Desarrollando los Items, tenemos que:

$$CI = A \times i$$

$$CA = a - CI$$

$$TA = CA + TA$$

$$A = A - CA$$

12.8.4.3.- Presupuesto de Ingresos Proyectados.

Este presupuesto, está representado por una proyección de ingresos de dinero a futuro, generados por las ventas de productos o servicios que se ofrecerán al cliente.

Cuadro # 36

Presupuesto de Ingresos por Venta de Inhumaciones

Año	2016	2017	2018	2019	2020
Demanda Real anual de usuarios	396,20	407,41	418,94	430,80	443,00
Por venta de Bóveda en Panteón					
% de usuarios a adquirir	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Total de usuarios a adquirir	12	12	13	13	13
Monto dispuesto a cancelar	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Ingreso por venta	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 32.500	\$ 32.500	\$ 32.500
Por venta de Bóveda en cuerpo Bloques					
% de usuarios a adquirir	49 %	49 %	49 %	49 %	49 %
Total de usuarios a adquirir	194	200	205	211	217
Monto dispuesto a cancelar	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Ingreso por venta	\$194.000	\$ 200.000	\$ 205.000	\$ 211.000	\$ 217.000
Por venta de Nicho Cinerario					
% de usuarios a adquirir	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
Total de usuarios a adquirir	16	16	17	17	18
Monto dispuesto a cancelar	300	300	300	300	300
Ingreso por venta	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 5.100	\$ 5.100	\$ 5.400
Por venta de Nichos Osarios					
% de usuarios a adquirir	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Total de usuarios a adquirir	8	8	8	9	9
Monto dispuesto a cancelar	600	600	600	600	600
Ingreso por venta	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 4.800	\$ 5.400	\$ 5.400
Por venta de Tumbas Jardín					
% de usuarios a adquirir	42 %	42 %	42 %	42 %	42 %
Total de usuarios a adquirir	166	171	176	181	186
Monto dispuesto a cancelar	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Ingreso por venta	\$ 298.800	\$ 307.800	\$ 316.800	\$ 325.800	\$ 334.800
TOTAL INGRESO	\$ 532.400	\$ 547.400	\$ 564.200	\$ 579.800	\$ 595.100

Cuadro # 37

Ingresos por Venta de Servicios de Exequias

Año	2016	2017	2018	2019	2020
Demanda Real anual usuarios adquirir productos y servicios	396,20	407,41	418,94	430,80	443,00
Por venta de Servicio Básico					
% de usuarios a adquirir	76 %	76 %	76 %	76 %	76 %
Total de usuarios a adquirir	301	310	318	327	337
Monto dispuesto a cancelar	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
Ingreso por venta	\$ 391.300	\$ 403.000	\$ 413.400	\$ 425.100	\$ 438.100
Por venta de Servicio Especial					
% de usuarios a adquirir	22 %	22 %	22 %	22 %	22 %
Total de usuarios a adquirir	87	89	92	95	97
Monto dispuesto a cancelar	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Ingreso por venta	\$ 174.000	\$ 178.000	\$ 184.000	\$ 190.000	\$ 194.000
Por venta de Servicio Premium					
% de usuarios a adquirir	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Total de usuarios a adquirir	8	8	8	9	9
Monto dispuesto a cancelar	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
Ingreso por venta	\$ 22.400	\$ 22.400	\$ 22.400	\$ 25.200	\$ 25.200
TOTAL INGRESO	\$ 587.700	\$ 603.400	\$ 619.800	\$ 640.300	\$ 657.300

Cuadro # 38

Totales Ingresos por venta de Inhumaciones y servicios Exequias.

Año	2016	2017	2018	2019	2020
Total ingresos por venta de Inhumaciones	\$ 532.400	\$ 547.400	\$ 564.200	\$ 579.800	\$ 595.100
Total ingresos por venta de Servicios de Exequias	\$ 587.700	\$ 603.400	\$ 619.800	\$ 640.300	\$ 657.300
TOTAL INGRESOS	1`120.100	1`150.800	1`184.000	1`220.100	1`252.400

12.8.4.4.- Presupuesto de Costos y Gastos.

Es el presupuesto que se necesita para los costos de: fabricación, administrativo e impulso por ventas.

. Costos de Fabricación.

Son costos generados con la elaboración del producto o servicio a ofrecer. Dentro de estos, tenemos los siguientes ítems: Materia prima, materiales directos, materiales indirectos, mano de obra directa, mano de obra indirecta, depreciación de los equipos, mantenimiento, seguros de fábrica, amortización a diferidos, servicios, etc.

. Requerimientos de Egresos por Materiales Directos

Detallamos a continuación, los requerimientos de materiales directos que se necesitan para los servicios tanto de exequias como de Inhumaciones, para un periodo de 5 años.

NOTA.- Los valores situados en el Item Cantidad, los tomamos del Item de Demanda Real de nuestros productos y servicios, correspondiente al Cuadro # 14.

Cuadro # 39

Egresos Proyectados por Materiales para Servicios de Exequias (5 años).

Materiales directos para los Servicios de Exequias (Año 2016)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Sala velación y funeraria	396,20	\$ 100	39.620
Arreglos florales	396,20	\$ 20	7.924
Carroza Triblazer 4 x 4	396,20	\$ 00	00
Féretro	396,20	\$ 200	79.240
Total Año 2016			\$ 126.784
Materiales directos para los Servicios de Exequias (Año 2017)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Sala velación y funeraria	407,41	\$ 100	40.741
Arreglos florales	407,41	\$ 20	8.148,2
Carroza Triblazer 4 x 4	407,41	\$ 00	00
Féretro	407,41	\$ 200	81.482
Total Año 2017			\$ 130.371,2
Materiales directos para los Servicios de Exequias (Año 2018)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Sala velación y funeraria	418,94	\$ 100	41.894
Arreglos florales	418,94	\$ 20	8.378,8
Carroza Triblazer 4 x 4	418,94	\$ 00	00
Féretro	418,94	\$ 200	83.788
Total Año 2018			\$ 134.060,8
Materiales directos para los Servicios de Exequias (Año 2019)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Sala velación y funeraria	430,80	\$ 100	43.080
Arreglos florales	430,80	\$ 20	8.616
Carroza Triblazer 4 x 4	430,80	\$ 00	00
Féretro	430,80	\$ 200	86.160
Total Año 2019			\$ 137.856
Materiales directos para los Servicios de Exequias (Año 2020)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Sala velación y funeraria	443,00	\$ 100	44.300
Arreglos florales	443,00	\$ 20	8.860
Carroza Triblazer 4 x 4	443,00	\$ 00	00
Féretro	443,00	\$ 200	88.600
Total Año 2020			\$ 141.760
TOTAL 5 AÑOS			\$ 670.832,0

Cuadro # 40

Requerimiento de Materiales para los Servicios de Inhumación (5 Años)

Materiales directos para los Servicios de Inhumación (Año 2016)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Bóveda, Nicho, lote.	396,20	\$ 10	\$ 3.962
Título de propiedad	396,20	\$ 5	\$ 1.981
Lápida	396,20	\$ 100	\$39.620
TOTAL año 2016			\$ 45.563
Materiales directos para los Servicios de Inhumación (Año 2017)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Bóveda, Nicho, lote.	407,41	\$ 10	\$ 4.074,1
Título de propiedad	407,41	\$ 5	\$ 2.037,1
Lápida	407,41	\$ 100	\$ 40.741
TOTAL año 2017			\$ 46.852,2
Materiales directos para los Servicios de Inhumación (Año 2018)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Bóveda, Nicho, lote.	418,94	\$ 10	\$ 4.189,4
Título de propiedad	418,94	\$ 5	\$ 2.094,7
Lápida	418,94	\$ 100	\$ 41.894
TOTAL año 2018			\$ 48.178,1
Materiales directos para los Servicios de Inhumación (Año 2019)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Bóveda, Nicho, lote.	430,80	\$ 10	\$ 4.308
Título de propiedad	430,80	\$ 5	\$ 2.154
Lápida	430,80	\$ 100	\$ 43.080
TOTAL año 2019			\$ 49.542
Materiales directos para los Servicios de Inhumación (Año 2020)			
Concepto	Cantidad	Costo Unidad	Costo Total
Bóveda, Nicho, lote.	443,00	\$ 10	\$ 4.430
Título de propiedad	443,00	\$ 5	\$ 2.215
Lápida	443,00	\$ 100	\$ 44.300
TOTAL año 2020			\$ 50.945
TOTAL 5 AÑOS			\$ 241.080,3

Cuadro # 41

Resumen de Egresos por Servicios de Inhumaciones y servicios Exequias.

Año	2016	2017	2018	2019	2020
Egresos por Servicios de Exequias	126.784	130.371,2	134.060,8	137.856	141.760
Egresos por Servicios de Inhumaciones	45.563	46.852,2	48.178,1	49.542	50.945
Egresos Anuales	\$ 172.347	\$ 177.223,4	\$ 182.238,9	\$ 187.398	\$ 192.705

. Gastos Administrativo.

Dentro de los gastos administrativos, tenemos los siguientes: Sueldos, prestaciones, seguros impuestos, depreciaciones administrativas, amortizaciones diferidas, etc.

. Gastos de Venta.

Dentro de los gastos de venta, tenemos los gastos de comercialización y los gastos de distribución.

Entre los gastos de comercialización, podemos mencionar: Sueldos y salarios de ejecutivos y supervisores de venta, Sueldos y salarios de investigadores de mercado, comisiones por venta, viajes, viáticos, gastos por publicidad, asistencia técnica a clientes, papelería y útiles de oficina, etc.

Entre los gastos de distribución, podemos mencionar: Sueldos y salarios de supervisores y secretarias de distribución, impulsores de venta, conductores y auxiliares vehículos de reparto, fletes, empaques, envases, operación de los puntos de venta y almacenes, etc.

Detallamos a continuación la Estructura de Egresos, que para su elaboración, lo recopilamos de costos para Materiales Directos (Cuadro # 41), Costos Indirectos (Cuadros # 25a y 29a), Gastos de Administración y Ventas (Cuadros # 26a, 27a, 28a, 29a, 30a, 31, 21), Gastos Financieros (Cuadro # 35), gastos que se necesitan para un periodo de 5 años.

Cuadro # 42

Estructura de Egresos

Egresos	Año				
	2016	2017	2018	2019	2020
Materiales Directos para Servicios Exequias e Inhumaciones					
Materiales Exequias	126.784	130.371,2	134.060,8	137.856	141.760
Material Inhumación	45.563	46.852,2	48.178,1	49.542	50.945
TOTAL	172.347	177.223,4	182.238,9	187.398	192.705
Costos Indirectos					
Servicios Básicos	5.610	5.820,94	6.039,81	6.266,91	6.502,55
Mantenimiento	600	622,56	645,97	670,26	695,46
Combustible	1.200	1.245,12	1.291,94	1.340,52	1.390,92
TOTAL	7.410	7.688,62	7.977,72	8.277,69	8.588,93
Gastos de Administración y Ventas					
Personal Administrativo	41.491,68	43.051,77	44.670,52	46.350,13	48.092,89
Personal Operativo	90.163,92	93.554,08	97.071,71	100.721,61	104.508,74
Útiles Oficina	1.014	1.052,13	1.091,69	1.132,74	1.175,33
Publicidad	600	622,56	645,97	670,26	695,46
Gastos Generales	\$ 674,40	\$ 699,76	\$ 726,07	\$ 753,37	\$ 781,70
Depreciación activos Dif.	585	585	585	585	585
Depreciación activos fijos	40.331,42	40.331,42	40.331,42	40.331,42	40.331,42
TOTAL	174.860,42	179.896,72	185.122,38	190.544,53	196.170,54
Gastos Financieros					
Préstamo	147.433,80	147.433,80	147.433,80	147.433,80	147.433,80
Interés	60.878,80	51.150,02	40.327,72	28.289,00	14.897,13
TOTAL	208.312,6	198.583,82	187.761,52	175.722,8	162.330,93
TOTALES	562.930,02	563.392,56	563.100,52	561.943,02	559.795,40

12.8.5.- Estados Financieros

Los estados financieros, nos permiten realizar evaluaciones para la toma de decisiones de carácter económicos, así como la planeación de procesos internos.

. Estados de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias, nos enseña de manera ordenada los ingresos y los costos proyectados con el propósito de tener la utilidad neta durante el horizonte de planeación.

NOTA.- Detallamos a continuación los estados de resultados, que para su elaboración lo recopilamos del cuadro # 38 (Totales Ingresos por venta de Servicios Exequias e Inhumaciones) y cuadro # 42 (Estructura de Egresos).

Cuadro # 43

Estados de Pérdidas y Ganancias Proyectadas.

Rubros	Año				
	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos Ventas Netas	1`120.100	1`150.800	1`184.000	1`220.100	1`252.400
- Materiales Exequias e Inhumación	172.347	177.223,4	182.238,9	187.398	192.705
- Costos Indirectos	7.410	7.688,62	7.977,72	8.277,69	8.588,93
= Utilidad Bruta Ventas	940.343	965.887,98	993.783,38	1`024.424,31	1`051.106,07
- Gastos administrativos y ventas	174.860,42	179.896,72	185.122,38	190.544,53	196.170,54
= Utilidad Operacional	765.482,58	785.991,26	808.661,00	833.879,78	854.935,53
- Gastos Financieros	208.312,6	198.583,82	187.761,52	175.722,8	162.330,93
= Utilidades antes de Participaciones	557.169,98	587.407,44	620.899,48	658.156,98	692.604,60
- 15 % de Trabajadores	83.575,50	88.111,12	93.134,92	98.723,55	103.890,69
= Utilidad Antes de Impuestos	473.594,48	499.296,63	527.764,56	559.433,43	588.713,91
- 25 % de Impuestos	118.398,62	124.824,08	131.941,14	139.858,36	147.178,48
= Utilidad Neta	355.195,86	374.472,55	395.823,42	419.575,07	441.535,43
- 10 % Reserva Legal	35.519,59	37.447,25	39.582,34	41.957,51	44.153,54
= Utilidad Neta Proyecto	319.676,27	337.025,30	356.241,08	377.617,56	397.381,89

. Flujo de Caja

Es una herramienta de control gerencial de gran valor, que nos permite conocer cuáles son las fuentes de Ingresos que una empresa tiene; y, en que invierte esos recursos, a través de cierto tiempo.

Detallamos a continuación el desarrollo del Cálculo, que para su elaboración lo recopilamos de los cuadros # 19, 20, 32, 34, 38 y 42 (Valores de Precios a cobrarse por Servicios a Ofrecerse, Presupuesto de Activos Fijos, Requerimiento Capital de Trabajo, Estructura de Financiamiento, Totales Ingresos por venta de Inhumaciones y servicios Exequias y Estructura de Egresos), a continuación su cálculo:

Cuadro # 44

Flujo de Caja

Rubros	Año				
	1	2	3	4	5
1. Ingresos Operacionales					
Por Inhumaciones	532.400	547.400	564.200	579.800	595.100
Por Exequias	587.700	603.400	619.800	640.300	657.300
Total	1`120.100	1`150.800	1`184.000	1`220.100	1`252.400
2. Egresos Operacionales					
Terreno	75.000				
Cerramiento Perimet.	22.950				
Parqueo (pavimento)	18.000				
Calzada Peatonal	18.000	\$ 9.000	\$ 9.000		
Zona Administrativa	12.000				
Área de Tanatopraxia	7.200				
Área de Cremación	12.000				
Equipo Cremación		225.000			
Salas (baños, capilla, velación, cafetería)	75.600				
Florería y Guardianía	15.000				
Bóveda en Panteón	3.150	3.150	3.150		

Bóveda en Bloques	12.401,02	12.401,02	12.401,02	12.401,04	
Nicho Cinerario	151,2	151,2	151,2		
Nichos para Osarios	252,0	252,0	252,0		
Nivelación terreno para tumbas jardín	11.147,5	11.147,5	11.147,5		
Muebles y Enseres para Administración.	3.335				
Muebles y Enseres para Exequias	9.925				
Compra Vehículo	30.000				
Equipos / Maquinaria Adminis.	2.960				
Equipos / Maquinaria Exequias	3.470				
Equipos / Maquinaria para Inhumación	1.939				
Equipos Guardia Seg.	306				
Materiales Exequias	126.784	130.371,2	134.060,8	137.856	141.760
Material Inhumación	45.563	46.852,2	48.178,1	49.542	50.945
Personal Administrat.	41.491,68	43.051,77	44.670,52	46.350,13	48.092,89
Personal Operativo	90.163,92	93.554,08	97.071,71	100.721,61	104.508,74
Útiles Oficina	\$ 1.014	1.052,13	1.091,69	1.132,74	1.175,33
Publicidad	\$ 600	622,56	645,97	670,26	695,46
Gastos Generales	674,40	699,76	726,07	753,37	781,70
Servicios Básicos	5.610	5.820,94	6.039,81	6.266,91	6.502,55
Mantenimiento	600	622,56	645,97	670,26	695,46
Combustible	1.200	1.245,12	1.291,94	1.340,52	1.390,92
Total	648.487,72	584.994,04	370.524,30	357.704,84	356.548,05
3. Flujo Oper. (1-2)	471.612,28	565.805,96	813.475,70	862.395,16	895.851,95
4. Ingresos No Operacionales					
Préstamo Banco	541.626,36	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Aporte GAD	135.406,59	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Total	677.032,95	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
5. Egresos No Operacionales					
Depreciación Ac.Dif.	585	585	585	585	585
Depreciación Ac.Fijo	40.331,42	40.331,42	40.331,42	40.331,42	40.331,42
Pago Préstamo	147.433,8	147.433,8	147.433,8	147.433,80	147.433,8
Pago Interés	60.878,80	51.150,02	40.327,72	28.289,00	14.897,13
Total	249.229,02	239.500,24	228.677,94	216.639,22	203.247,35
6. Flujo No Op (4-5)	427.803,93	239.500,24	228.677,94	216.639,22	203.247,35
7. Flujo Neto Generado (3 - 6)	43.808,35	326.305,72	584.797,76	645.755,94	692.604,60

12.8.6.- Evaluación Financiera.

“Evaluación financiera consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para medir su bondad” * (Baca Urbina, 1987).

Podemos decir que la Evaluación financiera está constituida por los siguientes parámetros, los mismos que comúnmente determinan la viabilidad del proyecto:

12.8.6.1.- Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio, conocido también como umbral de rentabilidad o punto muerto, es aquel volumen de venta (en valores monetarios y / o en cantidades físicas) en el cual la empresa no tiene utilidades ni pérdidas.

En este punto se dan las siguientes igualdades:

- Ingresos Totales = Costos Totales
- Ingresos Totales - Costos Totales = Cero

* BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de Proyectos. México, Mc Graw-Hill, 1987.

Para el cálculo del punto de equilibrio (PE), se debe conocer: Los Costos Fijos, Los Costos Variables.

Los Costos Fijos (CF).- Son aquellos costos que no sufren variaciones ante cambios en niveles de producción o de ventas (Sueldo del personal, el alquiler del local, depreciación de los activos mobiliarios o fijos, seguros, etc.). Es preciso aclarar que estos costos, son fijos solo en el corto plazo; en el largo plazo, todos los costos son variables.

Cuadro # 45

Costos Fijos (C F) de los Servicios Exequias e Inhumaciones.

Concepto	(C F)	(C F)	(C F)	(C F)	(C F)
	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Materiales Directos en Servicios de Exequias e Inhumaciones					
Materiales Exequias	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Material Inhumación	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
TOTAL	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Costos Indirectos					
Servicios Básicos	5.610	5.820,94	6.039,81	6.266,91	6.502,55
Mantenimiento	600	622,56	645,97	670,26	695,46
Combustible	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
TOTAL	6.210	6.443,50	6.685,78	6.937,17	7.198,01
Gastos de Administración y Ventas					
Personal Administrativo	41.491,68	43.051,77	44.670,52	46.350,13	48.092,89
Personal Operativo	90.163,92	93.554,08	97.071,71	100.721,61	104.508,74
Útiles Oficina	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Publicidad	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Gastos Generales	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Depreciación activos Dif.	585	585	585	585	585
Depreciación activos fijos	40.331,42	40.331,42	40.331,42	40.331,42	40.331,42
TOTAL	172.572,02	177.522,27	182.658,65	187.988,16	193.518,05
Gastos Financieros					
Préstamo	147.433,80	147.433,80	147.433,80	147.433,80	147.433,80
Interés	60.878,80	51.150,02	40.327,72	28.289,00	14.897,13
TOTAL	208.312,60	198.583,82	187.761,52	175.722,8	162.330,93
TOTAL (C F)	387.094,62	382.549,59	377.105,95	370.648,13	363.046,99

Los Costos Variables (CV).- Son aquellos que varían en función de cambios en los niveles de producción y ventas (la materia prima, los insumos, las comisiones de los

vendedores, combustibles, embalajes, etc.).

Cuadro # 46

Costos Variables (CV) de los Servicios Exequias e Inhumaciones.

Concepto	(C V)	(C V)	(C V)	(C V)	(C V)
	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Materiales Directos en Servicios de Exequias e Inhumaciones					
Materiales Exequias	126.784	130.371,2	134.060,8	137.856	141.760
Material Inhumación	45.563	46.852,2	48.178,1	49.542	50.945
TOTAL	172.347	177.223,4	182.238,9	187.398	192.705
Costos Indirectos					
Servicios Básicos	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Mantenimiento	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Combustible	1.200	1.245,12	1.291,94	1.340,52	1.390,92
TOTAL	1.200	1.245,12	1.291,94	1.340,52	1.390,92
Gastos de Administración y Ventas					
Personal Administrativo	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Personal Operativo	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Útiles Oficina	1.014	1.052,13	1.091,69	1.132,74	1.175,33
Publicidad	600	622,56	645,97	670,26	695,46
Gastos Generales	\$ 674,40	\$ 699,76	\$ 726,07	\$ 753,37	\$ 781,70
Depreciación activos Dif.	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Depreciación activos fijos	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
TOTAL	2.288,40	2.374,45	2.463,73	2.556,37	2.652,49
Gastos Financieros					
Préstamo	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
Interés	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
TOTAL	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 ---	--- 0 --
TOTAL (CV)	175.835,4	180.842,97	185.994,57	191.294,89	196.748,41

Costo Total.- Son todos los costos (fijos y variables) incurridos en la operación de

una empresa en un periodo dado, sumándose y expresándose según se indica a continuación.

Cuadro # 47

Costo Total

Concepto	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
TOTAL (C F)	387.094,62	382.549,59	377.105,95	370.648,13	363.046,99
TOTAL (CV)	175.835,4	180.842,97	185.994,57	191.294,89	196.748,41
Costo Total	562.930,02	563.392,56	563.100,52	561.943,02	559.795,40

12.8.6.1.1.- Cálculo del Punto de Equilibrio.- Para el desarrollo del cálculo, aplicamos la siguiente fórmula para Punto de Equilibrio de Valores Monetarios (se aplica a empresas que producen muchos productos y / o servicios), su fórmula es:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ingresos}}}$$

Detallamos a continuación el desarrollo del Cálculo, que para su elaboración lo recopilamos de los cuadros # 19 y # 38 (Valores de Precios a cobrarse por Servicios a Ofrecerse y Totales Ingresos por venta de Inhumaciones y servicios Exequias), a continuación un ejemplo de su cálculo (año 2016):

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ingresos}}} = \frac{387.094,62}{1 - \frac{175.835,4}{120.100}} = \$ 459.177,10$$

Para conocer ¿cuál es el número de unidades de Punto de Equilibrio? Solo consideremos los productos de mayor aceptación por el encuestado (Cuántas Bóveda en Cuerpo de Bloques o Cuántas Tumbas Jardín, necesito para llegar al punto de equilibrio). Para ello, desarrollamos un ejemplo de cálculo (año 2016).

NOTA.- Si solo vendemos Bóveda en Cuerpo de Bloques, tenemos:

$$PE = \frac{PE \text{ (\$)}}{\text{Precio Venta} + \text{Exequias Serv. Básico}} = \frac{459.177,10}{900 + 1000} = 241,67 = \mathbf{242}$$

Según resultado, necesitamos vender 242 bóvedas al año con su respectiva ceremonia de exequias de servicio básico, para estar en punto de equilibrio.

NOTA.- Si solo vendemos Tumbas Jardín, tenemos:

$$PE = \frac{PE \text{ (\$)}}{\text{Precio Venta} + \text{Exequias Serv. Básico}} = \frac{459.177,10}{1.600 + 1000} = 176,61 = \mathbf{177}$$

Según resultado, necesitamos Vender 177 Tumbas Jardín al año con su respectiva ceremonia de exequias de servicio básico, para estar en punto de equilibrio.

Cuadro # 48

Punto de Equilibrio

Punto Equilibrio (\$)	2016	2017	2018	2019	2020
	459.177,1	453.873,78	447.385,79	439.566,03	430.710,33
Bóveda más Exequias. Año	242	239	236	232	227
Bóveda más Exequias. Mes	21	20	20	20	19
Tumba jardín más Exequias. Año	177	175	173	170	166
Tumba jardín más Exequias. Mes	15	15	15	15	14

12.8.6.2.- Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto, consiste en traer a valor presente los flujos de cajas futuros

que va a generar el proyecto, descontados a una determinada tasa o tipo de interés y a la inversión inicial.*

El valor actual neto, es una herramienta fundamental para la evaluación y gerencia de proyectos, como también para la administración financiera. Con un VAN $>$ a 0, la inversión producirá ganancias y el proyecto puede aceptarse; con un VAN $<$ a 0, la inversión producirá pérdidas y el proyecto debe rechazarse; y, con un VAN $=$ a 0, la inversión no producirá pérdidas ni ganancias. Es muy lógico que para la aceptación de un proyecto de inversión, las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual significará VAN $>$ a 0.

* MARIÑO, W. 500 Ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica. Quito; 2002.

Para la obtención del VAN, se debe considerar una tasa de descuento que equivale a una tasa alternativa de interés, el mismo que puede ser aplicable en la inversión de otro proyecto o inversión. Para la cual, se consideró un escenario pesimista para la tasa de interés del costo de oportunidad del 13 %, tasa activa máxima o referencial estimado por el Banco Central del Ecuador.

El VAN, tiene 3 componentes básicos, que son:

.- La inversión Inicial (I_0).- Que es la plata que se pone para la creación del proyecto.

.- Flujos futuros (F_t).- Es el dinero que se espera recibir a lo largo de una determinada cantidad de años por año. Cada sub t , es el año en que se va recibiendo ese flujo.

.- Tasa de retorno o descuento (r).- Es la tasa mínima de ganancias a la que se espera trabajar.

Con estos 3 componentes podemos determinar el VAN, aplicando su respectiva fórmula:

$$VAN = - I_0 + \frac{\sum F_t}{\sum (1 + r)^t}$$

Desarrollando la fórmula y su cálculo, que para su elaboración lo recopilamos de los

Cuadro # 33 y # 44 (Presupuesto de Inversión del Proyecto y Flujo de efectivo Proyectado), a continuación su cálculo:

$$VAN = - I_0 + \frac{F_t 1}{(1+r)^1} + \frac{F_t 2}{(1+r)^2} + \frac{F_t 3}{(1+r)^3} + \frac{F_t 4}{(1+r)^4} + \frac{F_t 5}{(1+r)^5}$$

$$VAN = - I_0 + \frac{43.808,35}{(1+0,13)^1} + \frac{326.305,72}{(1+0,13)^2} + \frac{584.797,76}{(1+0,13)^3} + \frac{645.755,94}{(1+0,13)^4} + \frac{692.604,6}{(1+0,13)^5}$$

$$VAN = - I_0 + \frac{43.808,35}{1,13} + \frac{326.305,72}{1,28} + \frac{584.797,76}{1,44} + \frac{645.755,94}{1,63} + \frac{692.604,6}{1,84}$$

$$VAN = - 677.032,95 + 38.768,45 + 254.926,34 + 406.109,56 + 396.169,29 + 376.415,54$$

$$VAN = - 677.032,95 + 1'472.389,18 = 795.356,23$$

$$VAN = 795.356,23$$

Esta es la rentabilidad dentro de los 5 años; y, no la nominal de \$ 2'260.630,92 (Flujo de efectivo Proyectado – Inversión => - 677.032,95 + 2'937.663,87). Es decir, que la rentabilidad real para los 5 años es de \$ 795.356,23. El VAN, es mayor que cero y por lo tanto, este es un proyecto viable y muy rentable.

12.8.6.3.- Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa que hace que el VAN o valor actual neto, sea cero. El TIR, es la máxima tasa de retorno que puede tener el proyecto, para que éste sea rentable. No podemos poner una tasa de rentabilidad menor o mayor que la tasa interna de retorno; es decir, cuando el VAN es = a la suma de los flujos, dividido para $1 + r$ – la rentabilidad y esto = 0, entonces esa tasa (r), es la tasa interna de retorno (TIR); teniendo así;

$$\text{TIR} = \text{VAN} = - I_0 + \frac{\sum F_t}{\sum (1 + r)^t} = 0$$

Para el desarrollo del cálculo de la tasa interna de retorno del presente proyecto, aplicamos la fórmula del VAN, con sus mismos datos y, con una tasa de interés del 41,9 %, tasa elegida a libre albedrío para poder igualar el VAN a cero.

$$\begin{aligned} \text{TIR} = \text{VAN} &= - I_0 + \frac{F_t 1}{(1 + r)^1} + \frac{F_t 2}{(1 + r)^2} + \frac{F_t 3}{(1 + r)^3} + \frac{F_t 4}{(1 + r)^4} + \frac{F_t 5}{(1 + r)^5} = 0 \\ &= - I_0 + \frac{43.808,35}{(1 + 0,419)^1} + \frac{326.305,72}{(1 + 0,419)^2} + \frac{584.797,76}{(1 + 0,419)^3} + \frac{645.755,94}{(1 + 0,419)^4} + \frac{692.604,6}{(1 + 0,419)^5} = 0 \end{aligned}$$

$$= - I_0 + \frac{43.808,35}{1,419} + \frac{326.305,72}{2,013561} + \frac{584.797,76}{2,857243059} + \frac{645.755,94}{4,0544279} + \frac{692.604,6}{5,75323319} = 0$$

$$= - 677.032,95 + 30.872,69203 + 162.054,0524 + 204.672,038 + 159.271,7778 + 120.385,282 = 0$$

$$= - 677.032,95 + 677.255,8422 = 0$$

$$= \mathbf{222,8922}$$

Éste resultado no es igual a cero. Nuestro TIR es menor, debemos ver la manera que nos dé cero. Probamos con un interés del 42 % para poder igualar el VAN a cero:

$$\text{VAN} = - I_0 + \frac{43.808,35}{(1+0,42)^1} + \frac{326.305,72}{(1+0,42)^2} + \frac{584.797,76}{(1+0,42)^3} + \frac{645.755,94}{(1+0,42)^4} + \frac{692.604,6}{(1+0,42)^5} = 0$$

$$= - I_0 + \frac{43.808,35}{1,42} + \frac{326.305,72}{2,0164} + \frac{584.797,76}{2,863288} + \frac{645.755,94}{4,06586896} + \frac{692.604,6}{5,773533923} = 0$$

$$\text{VAN} = - 677.032,95 + 30.850,9507 + 161.825,8877 + 204.239,9367 + 158.823.5986 + 119.961,9867 = 0$$

$$\text{VAN} = - 677.032,95 + 675.702,3604 = 0$$

$$\text{VAN} = - \mathbf{1.330,5896}$$

En este caso la TIR es mayor. Necesitamos que la TIR nos dé cero; el interés que nos

da cero, esta entre el 41,9 % y el 42 %. Para conocer el valor del % de interés que nos da cero, aplicamos el método cruzado, que significa:

$$41,9 \% \Rightarrow \text{VAN} = 222,8922$$

$$42 \% \Rightarrow \text{VAN} = - 1.330,5896$$

Multiplicando el VAN menor por el interés del mayor, y así con el otro, tenemos:

$$1.330,5896 \times 0,419 = 557,5170424$$

$$222,8922 \times 0,42 = 93,614724$$

Sumamos los resultados, tanto de la multiplicación como los valores de VAN y obtenemos el valor del interés que nos da VAN = cero:

$$557,5170424 + 93,614724 = 651,1317664$$

$$1.330,5896 + 222,8922 = 1.553,4818$$

$$\text{TIR} = \frac{651,1317664}{1.553,4818} = 0,419143479 \times 100 = 41,9143479$$

$$\text{TIR} = 41,9143479 \%$$

Comprobamos, para ver si efectivamente el VAN nos da cero:

$$\begin{aligned} \text{VAN} &= -I_0 + \frac{43.808,35}{(1+0,419143479)^1} + \frac{326.305,72}{(1+0,419143479)^2} + \frac{584.797,76}{(1+0,419143479)^3} + \\ &\quad \frac{645.755,94}{(1+0,419143479)^4} + \frac{692.604,6}{(1+0,419143479)^5} = 0 \\ &= -I_0 + \frac{43.808,35}{1,419143479} + \frac{326.305,72}{2,013968213} + \frac{584.797,76}{2,858109856} + \frac{645.755,94}{4,056067964} + \frac{692.604,6}{5,756142401} = 0 \\ \text{VAN} &= -677.032,95 + 30.869,57072 + 162.021,286 + 204.609,9658 + 159.207,3766 \\ &\quad + 120.324,438 = 0 \\ \text{VAN} &= -677.032,95 + 677.032,6371 = 0 \\ \text{VAN} &= -00,3129 \end{aligned}$$

Los enteros nos dan resultados cero, solo tenemos error en decimales; por lo tanto el valor del interés obtenido es válido (TIR = 41,9143479 %).

12.8.6.4.- Relación Beneficio / Costo

La relación beneficio/costo, está representada por la relación Ingresos (flujos de efectivos) / Egresos (Inversión).

La relación beneficio/costo, nos indica en índice mayor a 1, cuánto dinero recibe la empresa por cada dólar invertido, implicando:

.- Si la relación B / C es < a 1, los egresos son mayores a los ingresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

.- Si la relación B / C es = a 1, los ingresos y los egresos son iguales, entonces el proyecto es indiferente.

.- Si la relación B / C es > a 1, los ingresos son mayores a los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.

Detallamos a continuación el desarrollo del cálculo de la relación B / C del presente proyecto, que para su elaboración recopilamos los datos del cuadro # 44 (Flujo de Caja):

$$B / C = \frac{\Sigma \text{ flujos de efectivos}}{\text{Inversión}} = \frac{6'604.432, 95}{3'455.552, 72} = 1.91$$

$$\mathbf{B / C = 1.91}$$

Este resultado de C / B nos indica que por cada dólar invertido en el proyecto, éste genera \$ 0,91 adicionales. Significando además que los ingresos son mayores a los egresos y que por ende el proyecto es aconsejable.

12.8.6.5.- Período de Recuperación (P RC) de la Inversión.

Es el plazo o tiempo que se tarda en recuperarse el monto de la inversión inicial, basándose en los flujos que se genera en cada período de su vida útil.

Detallamos a continuación el desarrollo del cálculo del período de recuperación de la inversión del presente proyecto, que para su elaboración sus datos los recopilamos del cuadro # 44 (Flujo de Caja), y la inversión inicial (fórmula del VAN):

Cuadro # 49

Período de Recuperación (P RC) de la Inversión

Período	Flujo Neto Generado	Acumulado
		- 677.032,95
1	43.808,35	- 633.224,60
2	326.305,72	- 306.918,88
3	584.797,76	277.878,88
4	645.755,94	923.634,82
5	692.604,60	

$$P RC = \text{Año que cubre inversión} + \frac{\text{Suma primeros flujos netos de Inversión}}{\text{Flujo del período que cubre inversión}}$$

$$P RC = 3 + \frac{277.878,88}{645.755,94}$$

$$PRC = 3 + 0,43$$

$$0,43 \times 12 \text{ (meses)} = 5,16$$

$$0,16 \times 30 \text{ (días)} = 4,8$$

El período de recuperación de la inversión del proyecto, es: a los 3 años, 5 meses y 4 días.

12.8.6.6.- Análisis de Sensibilidad

Evaluando y analizando los parámetros o las variables más importantes mencionadas anteriormente en el presente proyecto, podemos concluir que la creación del Cementerio Municipal “Descanso Digno” del cantón Babahoyo, es factible.

Cuadro # 50

Análisis de Sensibilidad

Indicadores	Evaluación	Decisión
Período de Recuperación	3 años, 5 meses, 4 días	Aconsejable
Relación B / C	\$ 1,91	Aconsejable
Valor Actual Neto	\$ 795.356,23	Favorable
Tasa Interna de Retorno	41,9143479 %	Favorable

En base a la evaluación financiera, concluimos de manera acertada que la creación y ejecución del presente proyecto es factible; ya que con una inversión de \$ 645.755,90, dicha inversión se la puede recuperar en 3 años, 5 meses, 4 días.

12.8.7. Lineamiento de la Propuesta

Para llegar a la culminación de esta propuesta se ha realizado varios lineamientos, los cuales consisten en:

.- Se realizó una investigación de campo para determinar las necesidades de la ciudadanía en lo relacionado a la falta de espacios adecuados para sepultar a sus familiares en el cementerio municipal de Babahoyo.

.- Se estableció la aplicación de un instrumento investigativo llamado encuesta, herramienta que se aplicó a los ciudadanos en diferentes sectores del cantón babahoyense.

.- Se elaboró el estudio de ingeniería para los servicios a ofrecerse y se determinó el personal requerido para los diferentes puestos de servicios.

.- Se realizó el estudio financiero, determinándose la cantidad del monto y se elaboró la propuesta para el financiamiento del monto de inversión total necesario que se requiere para la puesta en marcha del presente proyecto de pre factibilidad.

.- Se elaboró: los estados financieros, la evaluación financiera y el período de recuperación de la Inversión, los mismos que dieron como resultado que la propuesta es altamente rentable.

13. BIBLIOGRAFIA

- MARIÑO, W. 500 Ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica. Quito; 2002.
- BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de Proyectos. México, Mc Graw-Hill, 1987.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.
- VOLPENTESTA, Jorge Roberto, Organizaciones, procedimientos y estructuras. Editorial Buyatti. Buenos Aires, 2000.

13.1 Web grafía

- Análisis Macro y Micro del Entorno de Babahoyo. <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/1204456789/6950/6/TESIS.pdf>. Consulta 4 de Septiembre del 2013.
- Camposanto de 104 años está saturado en Babahoyo. <http://www.eluniverso.com/2011/09/17/1/1447/camposanto-104-anos-esta-saturado-babahoyo.html>. Consulta 20 de Septiembre del 2013.
- Estudio de Impacto Ambiental ex Post y Plan de Manejo Ambiental para la Construcción, Operación y Mantenimiento del Campo Santo Parque Celestial

de Naranjal. <http://www.guayas.gob.ec/dmdocuments/medio-ambiente>.
Consulta 20 de Septiembre del 2013

- Mejoramiento de los servicios del cementerio general en el centro poblado de Quellouno. Distrito de Quellouno. La Convención. Cusco. <http://ofi.mef.gob.pe/appFD/Hoja/visorDocs.aspx?file>. Consulta 20 de Septiembre del 2013.
- Plan de Manejo de aguas lluvias Cementerio Parque Unihue. http://seia.sea.gob.cl/archivos/Proyecto_Manejo_Aguas_Lluvias_texto_.pdf.
Consulta 20 de Septiembre del 2013.
- Costo y Beneficio Ambiental de la Cremación. <http://www.redfuneraria.com/costo-y-beneficio-ambiental-de-la-cremacion> >
Preguntas Frecuentes, Consulta 2 de Octubre del 2013.
- La cremación, Alternativa al Entierro. <http://www.quiminet.com/articulos/la-cremacion-alternativa-al-entierro-55671.htm>. Consulta 2 de Octubre del 2013
- Cremación Ventajas y desventajas. <http://www.infored.com.mx/a/cremacion-ventajas-y-desventajas.html>. Consulta 2 de Octubre del 2013
- ¿Qué Dice la Biblia Acerca de la Cremación? <http://vidaesperanzayverdad.org/vida/vida-despues-de-la-muerte/que-dice-la-biblia-acerca-de-la-cremacion/>. Consulta 2 de Octubre del 2013.

- Cremación y Religión. <http://www.crematorios.cl> › Home › Cremación. Consulta 2 de Octubre del 2013.
- ¿Cuánto tiempo tarda en descomponerse el cuerpo humano?: <http://www.taringa.net/posts/info/1933768/Cuanto-tiempo-tarda-en-descomponerse-el-cuerpo-humano.html>. Consulta 10 de Octubre del 2013.
- Descomposición de cuerpo humano. <http://debates.coches.net/archive/index.php?t-112948.html>. Consulta 10 de Octubre del 2013.
- Proceso de descomposición del cuerpo humano. <http://www.taringa.net/posts/ecologia/11202013/Proceso-de-descomposicion-del-cuerpo-humano.html>. Consulta 10 de Octubre del 2013
- Qué pasa con nuestro cuerpo una vez muerto?: <http://www.savitari.com/que-pasa-con-nuestro-cuerpo-una-vez-muerto/>. Consulta 10 de Octubre del 2013.
- La muerte: El cuerpo humano en descomposición. <http://yuet-josemanuel.blogspot.com.es/2008/11/el-cuerpo.html>. Consulta 10 de Octubre del 2013.

- Servicios y Espacios - Cementerio General de Guayaquil. <http://cementeriogeneral.org.ec/servicios>. Consulta 22 de Enero del 2014.

- Nichos de Restos o Cenizarios - Panteón Metropolitano. <http://www.panteonmetropolitano.com/nichos-de-restos-o-cenizarios.html>. Consulta 22 de Enero del 2014.

ANEXOS

ANEXO # 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL
¿Cuál es el modelo de gestión administrativa y financiera aplicable a la prestación de servicios exequiales en la ciudad de Babahoyo?	Estudiar el modelo de gestión administrativa y financiera que aplican las organizaciones dedicadas a la prestación de servicios exequiales, en la ciudad de Babahoyo.	Si se aplica un modelo de gestión administrativa y financiera similar al de las organizaciones privadas, se mejorarán los servicios exequiales ofrecidos en la ciudad de Babahoyo.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECIFICAS
<p>¿Cómo es la gestión administrativa y financiera del Cementerio de la ciudad de Babahoyo?</p> <p>¿Cómo es la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios exequiales privados en el Ecuador?</p> <p>¿Cómo constituir una empresa pública municipal que provea de servicios exequiales, con altos estándares de calidad de servicio?</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Determinar la gestión administrativa y financiera de los servicios exequiales del Cementerio de la ciudad de Babahoyo. . Determinar la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios exequiales privados en el Ecuador. . Realizar un estudio de pre factibilidad, para constituir una empresa pública municipal que provea servicios exequiales con altos estándares de calidad de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> . La actual gestión administrativa y financiera del Cementerio de la ciudad de Babahoyo, es inadecuada frente a las demandas sociales. . El análisis de la gestión administrativa y financiera de las organizaciones que prestan servicios exequiales en el Ecuador, permitirá modelar una organización eficiente. . La proposición de un estudio de pre factibilidad, permitirá diseñar una empresa pública municipal líder que provea de servicios exequiales, con altos estándares de calidad de servicio.

ANEXO # 3

UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
CENTRO DE ESTUDIO DE POSGRADO Y EDUCACION CONTINUA
CEPEC

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CIUDADANOS DE BABAHOYO

Distinguido señor (a)

De manera muy comedida le estoy solicitando su anuencia para que conteste las preguntas formuladas en la presente encuesta. Aclaramos que esto no los compromete en nada que no sea investigación.

INSTRUCTIVO

- .- Para contestar este instrumento de encuesta sírvase marcar con una x dentro del paréntesis, la alternativa que considere la respuesta correcta.
- .- Favor seleccione una sola alternativa.
- .- Recuerde, de su respuesta depende el éxito de este estudio.

Pliego de preguntas:

1. Favor indicar su ocupación actual:

- | | |
|----------------------|-------------------------------|
| Empleado público () | Comerciante mayorista () |
| Empleado privado () | Comerciante minorista () |
| Agricultor () | Profesional independiente () |
| Otros () | |

2. Favor indicar al grupo de edad al que pertenece:

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| De 20 – 30 años () | De 31 – 40 años () |
| De 41 – 50 años () | De 51 en adelante () |

3. ¿Está ud. de acuerdo con la creación de un nuevo cementerio municipal en la ciudad de Babahoyo?

- Sí () No ()

4. ¿Le gustaría a Ud. que el nuevo cementerio municipal, brinde productos y servicios con altos estándares de calidad?

- Si () No () Quizás ()

5.- ¿Estaría Ud. de acuerdo, en adquirir estos nuevos productos y servicios que ofrecerá el nuevo cementerio municipal de Babahoyo?

Si ()

No ()

6. ¿De los tipos de calidad de productos, Ud. cuál estaría dispuesto a adquirir?

Bóveda en Panteón ()

Bóveda en cuerpo de Bloque ()

Nicho Osario ()

Nicho Cinerario ()

Tumba Jardín ()

7. Relacionado a la pregunta anterior ¿Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar según el producto adquirido?

Bóveda en Panteón \$ 2.000 – 2.500 ()

\$ 2.501 – 3.000 ()

\$ 3.001 a más ()

Bóveda en cuerpo Bloques \$ 900 – 1.000 ()

\$ 1.001 – 1.100 ()

\$ 1.101 a más ()

Nicho Cinerario \$ 250 – 300 ()

\$ 301 – 350 ()

\$ 351 a más ()

Nichos Osarios \$ 550 – 600 ()

\$ 601 – 650 ()

\$ 651 a más ()

Tumbas Jardín \$ 1.600 – 1.800 ()

\$ 1.801 – 2.000 ()

\$ 2.001 a más ()

8. De los tipos de calidad de servicios de exequias, ¿Ud. cuál estaría dispuesto a adquirir?

Servicio Básico ()

Servicio Especial ()

Servicio Premium ()

9. Relacionado a la pregunta anterior ¿Cuál de los montos especificados estaría Ud. dispuesto a cancelar según el servicio de exequias adquirido?

Servicio Básico \$ 1.000 – 1.300 ()

\$ 1.301 – 1.600 ()

\$ 1.601 a más ()

Servicio Especial \$ 1.600 – 2.000 ()

\$ 2.001 – 2.400 ()

\$ 2.401 a más ()

Servicio Premium \$ 2.400 – 2.800 ()

\$ 2.801 – 3.200 ()

\$ 3.201 a más ()

10. ¿Le agradecería que se otorguen facilidades de pagos para poder adquirir el producto y servicio que ofrecerá?

Sí ()

No ()

ANEXO # 4

FOTOS DEL CEMENTERIO GENERAL DE BABAHOYO

PARTE FRONTAL.



ESTADO SATURACION DEL CEMENTERIO.



ESTADO SATURACION DE PUESTOS SEPULTURA. CEMENTERIO MUNICIPAL BABAHOYO



ESTADO SATURACION DE PUESTOS SEPULTURA. CEMENTERIO MUNICIPAL BABAHOYO

