UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019 – MARZO 2020

EMPRENDIMIENTO DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERIA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

CERACION DE UNA SALA DE VELACION EN LA CIUDAD DE VENTANAS

EGRESADA:

BRENCHY EDITH ZAMBRANO GARCIA

TUTOR:

ING. PAZMIÑO GAVILANES WASCHINGTON ENRIQUE,MAE.

AÑO 2020

ÍNDICE

Introducción 6
CAPÍTULO I. IDEA DEL NEGOCIO 7
1. Descripción de la idea del negocio 7
1.2. Fundamentación teórica de la idea del negocio 8
1.2.1. Marco teórico de los principales conceptos 8
1.3. Mercado 11
1.3.1Población 11
1.3.2. Muestra 12
1.3.3 Informe ejecutivo 12
1.3.4Analisis de competencia 13
CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO 14
2.1 Descripción del emprendimiento 14
2.1.2 Razón Social 14
2.1.2 Nombre del emprendimiento 15
2.1.3 Logotipo 15
2.1.4 Slogan 15
2.1.5 Productos 16
2.2 Fundamentación gerencial del emprendimiento 16
2.2.1 Misión 16
2.2.2 Visión 16
2.2.3 Valores 16
2.3 Políticas de calidad 16
2.3. Objetivos Empresariales. 17
2.3.1. Objetivo General 17
2.3.2. Objetivos específicos 17
2.4 FODA (Resignación Territorial) 17
2.5. Estructura Organizacional y Funcional 18
2.5.1 Organigrama estructural 18
2.5.2 Análisis y diseño del puesto 18
2.5.3 Proceso de reclutamiento y selección 20
3.1 Modelo de Negocio 21

3.2.1 Segmentos del mercado 23
3.1.2. Productos y servicios como propuesta de valor 23
3.1.4. Relaciones con los clientes 28
3.1.5 Fuentes De Ingreso 28
3.1.6 Activos para el funcionamiento del negocio 29
3.1.7 Actividades del negocio 30
3.1.8 Red de socios 32
CAPITULO IV Estudios de Factibilidad del Emprendimiento 33
4.1. Factibilidad Técnica 33
4.2. Capital del trabajo 33
4.3 Localización del emprendimiento 33
4.3.1 Macro localización 33
4.3.2. Micro localización 34
4.4 Diseño estructural del negocio 35
4.5 Aspecto legal 36
4.5 Factibilidad Financiera 37
4.1.2 Factibilidad Operativa 56
4.1.4 Factibilidad Ambiental 57
4.1.5. Factibilidad social 58
CONCLUSIONES 59
RECOMENDACIONES 59
BIBLIOGRAFÍA 60
ANEXOS 62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de la muestra 12

Tabla 2. Productos ofrecidos 16

Tabla 3. Foda Institucional 17

Tabla 4. Matriz Canvas 22

Tabla 5. Activos del negocio 29

Tabla 6. Inversión inicial del proyecto 37

TABLA 7. CUADRO DE REMUNERACIONES Y BENEFICIOS SOCIALES 39

TABLA 8. CUADRO DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS 40

TABLA 9. CAPITAL DE TRABAJO 41

TABLA 10. AMORTIZACIÓN 43

TABLA 11. COSTOS VARIABLES 46

TABLA 12. COSTOS POR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO 47

TABLA 13. PROYECCIÓN DE VENTAS 50

TABLA 14. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA 52

TABLA 15. FLUJO DE CAJA 53

TABLA 16. EVALUACIÓN DEL PROYECTO (VAN – TIR) 55

TABLA 17. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN 56

TABLA 17. RELACIÓN COSTO BENEFICIO 56

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Corporativa del emprendimiento 15

Ilustración 2.Corporativa del emprendimiento 15

Ilustración 3. Organigrama del negocio 18

Ilustración 4. Recogida del cuerpo 24

Ilustración 5. Embalsamiento del cuerpo 24

Ilustración 6. Trámite de fallecido 25

Ilustración 7. Velación 25

Ilustración 8. Traslado del cadáver al cementerio 25

Ilustración 9. Cafetería 26

Ilustración 10. Garaje 26

Ilustración 11. Música 27

Ilustración 12. Canales de Comercialización 27

Ilustración 13. Relaciones con los clientes 28

Ilustración 14. Página web 31

Ilustración 15. Diseño del local 31

Ilustración 16. Macro localización 34

Ilustración 17. Micro localización 34

Ilustración 18. Diseño estructural de la sala de velación 35

Introducción

La susceptibilidad de las personas al momento de pasar un momento tan difícil como este se sugieren varios planes para tratar de reducir el dolor aparecen variedades de actividades imprevistos, pero el servicio que ofreceré será de mucha ayuda dejando en manos de profesionales todo lo que respecte sobrellevar este momento tan penoso.

Lo anteriormente estipulado genero esta propuesta de proyecto con un modelo de negocio basado en una sala de velación en el cantón Ventanas. El proyecto está relacionado con la sublínea de investigación productividad y competitividad de la carrera de Ingeniería Comercial.

El capítulo uno habla sobre la idea del negocio: descripción de la idea del negocio, la fundamentación teórica de la idea del negocio y el estudio del mercado

El capítulo dos en cambio nos habla sobre el diseño organizacional del emprendimiento: su descripción general como es detalle general razón social logotipo productos, misión, visión, valores políticos, objetivos, foda

El capítulo tres trata sobre el modelo del negocio el segmento del mercado la propuesta de valor, canalés de comercialización, relación con los clientes fuentes de ingreso, actividades del negocio, red de socios y estructura de costo

El capítulo cuatro en cambio trata específicamente de los estudios de factibilidad del emprendimiento como son: factibilidad técnica, factibilidad financiera, factibilidad operativa, factibilidad ambiental y factibilidad social.

CAPÍTULO I. IDEA DEL NEGOCIO

1. Descripción de la idea del negocio

Esta idea de negocio nace en la ciudad de Ventanas teniendo como referencia la evolución del cantón, donde se ve reflejado sus costumbre sus gentes su comida sus paisajes el proyecto contara con una moderna concepción arquitectónica servirá a todo los sectores económicos y sociales con un portafolio de distintos productos, precios y condiciones etc.

Mi emprendimiento Resignación Territorial emplea técnicas en donde se tratara de no descuidar ninguno de los aspecto solicitados entre ello consiste en buscar cumplir con las expectativas planteadas ya que paulatinamente está quedando atrás la tradición de la velar al difunto en su domicilio ya sea porque no cuenta con el espacio suficiente en sus hogares o en las zonas rurales es muy complicado para que los acompañantes lleguen al sitio de su residencia mi emprendimiento mantiene un potencial extenso por desarrollar enfocándose en recaudar toda información necesaria por medio de las encuesta que se realizara a la ciudadanía en general de mi Cantón Ventanas donde obtendrá de manera detallada las respuestas a todas mis interrogantes y ver si mi proyecto tendrá la aceptación que necesito para poder llevar a cabo.

Este nuevo proyecto será el primero dentro de mi ciudad estará presto para la satisfacción de sus clientes eso si teniendo muy claro cuáles van a ser mis metas específicas en este negocio por ende me dedicare a brindar un servicio de calidad en sus instalaciones para hacer de este momento un recuerdo inolvidable para la ofreciendo una variedad de paquetes que cubran cada una de las necesidades q aparecen en estos momentos como todos los conocemos también garantizando que obtengan un servicio fúnebre a precios más acorde a sus familiares ya que también esto ocasiona gasto muy altos.

La sala de velación es una muy buena oportunidad para incrementar la economía de mi ciudad puesto que se abrirá nuevo plaza de trabajo donde aumentara la competencia y esto servirá para que mí querido Ventanas siga creciendo. Por eso como ciudadana joven he

pensado en ustedes y en mi cantón queriendo implementar algo que nos hace mucha falta y quien quita más adelante poder llegar a expandirme por mas lugares de mi provincia que no cuente con este tipo de servicio.

Este mercado consta de mucha madurez y un carácter apto que necesita este mismo de primera necesidad porque siempre habrá quien lo requiera este servicio proporcionando un aspecto íntegro y no requiere de grandes conocimientos para llevarlo a cabo simplemente que cuente con una personalidad sólida y objetiva y al mismo tiempo empática y servicial donde se logre llegar hacer sentir en estos momentos tan difíciles y no aprovecharse del dolor de estas personas que en su momento viven además de prestar una disponibilidad de las veinticuatro horas del día y los trecientos sesenta y cinco días del año mantener muy bien definido al sector que me estoy enfocando ya sea los distintos tipos de grupos religiosos incluso con todas las opciones relacionadas con este tipo de proyecto brindando servicios que sobrepasen las expectativas de los usuarios así como también permitir mejorar la oferta existente a fin de hacer más sencillos los procedimientos que ameritan estos casos

1.2. Fundamentación teórica de la idea del negocio

1.2.1. Marco teórico de los principales conceptos

El cantón Ventanas hoy en día está viviendo y enfrentándose a muchos cambios constante en diferentes maneras tanto en lo político lo laboral familiar y ambiental al mismo tiempo el índice de difusiones ha incrementado, sin embargo cada vez son más y más las familias que se siente insatisfecho ante la situación al ver que una ciudad grande y comercializadora no cuente con este tipos de servicios de sala de velaciones como cualquier negocio la apertura de este tipo de compañías de velación también debe contar con un plan de negocio que delinee estrategias claras para así ofrecer un servicio acorde a lo que la comunidad necesita Según ((Santo, 2015)" La calidad de servicio supone el ajuste de estas prestaciones accesorias a las necesidades, expectativas y deseos del cliente**.** "

También la estructura indicada será uno de los puntos claves en todo esto de la creación de este emprendimiento porque está en juego todas mis ideas que me permitirán llegar a

cumplir con las expectativas planteadas durante la creación de la sala de velación que abrirá sus puertas para la ciudadanía de mi cantón ya que tanto lo necesita generando así mayor nivel de clientes y ser reconocidos por nuestro labor brindado que llevara a un mercado más recurrente que permita alcanzar con todo lo plasmado.

A todo esto se complementa las costumbres de los ciudadanos que en la mayoría de los casos los lleva a efectuar las velaciones de sus seres queridos en sus propios hogares, descartando la idea de alquilar un local adecuado para esta actividad, factor que ha llevado a los empresarios ventanéense a generar otro corte de negocio. Otra situación también será las actividades del emprendimiento que implementare a lo largo de todo este proceso de trámites que lleva este tipo de negocio certificados notariados y avalados por el gobierno para la debida legalización de este establecimiento Una vez que haya obtenido estos datos podrá pensar cuáles son los beneficios Según (Lucia, 2016)"beneficio La efectividad es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, y da cuenta del grado de cumplimiento de los objetivos planificados: cantidades que se van a producir, clientes que se espera tener continuando hablamos sobre lo que brinda su empresa y las modificaciones que deberá hacer para ofrecer un servicio más competitivo de acuerdo a las características de este mercado.

Observando el nivel de acogida que tienen estos negocios en otros alrededores nace en mi esta propuesta Según ((Peiro, 2019)"La propuesta de valor es una estrategia que pone en marcha la empresa para distinguirse de sus competidores por algo en concreto y así obtener el beneplácito del público. Se trata de destacar en que es mejor un negocio y cómo va a beneficiar eso a las personas que utilicen esos servicios o productos y no los de la competencia. Continuando pero no solo me baso en mi sino también en la propuesta benefactora que será para mi cantón.

En la posibilidad de la creación de este emprendimiento Resignación Territorial nuestro público contara con una variedad Según ((copyriht, 2019)"Variedad es entonces, lo que contiene la calidad de lo diverso de alternativas" continuamos diciendo que prestaremos en cada una de nuestro espacios algo diferente pensando siempre en la tranquilidad y satisfacción de ellos

El ambiente será muy importante para nosotros por lo que, según la precaución de las medidas a utilizar hará que las personas busquen, opinen, investiguen sobre el lugar y como es todo esto y si les llama o no la atención y al momento de suceder algo estar presto a brindar nuestro servicio Según ((Calero, 2014)"es un componente básico del ser humano que afecta su comportamiento porque siente la falta de algo para poder sobrevivir o sencillamente para estar mejor. Continuando por ello, la necesidad humana es el blanco al que apunta la mercadotecnia actual para cumplir una de sus principales funciones, que es la de identificar y satisfacer las necesidades existentes en el mercado.

La propuesta que tengo planteada va hacer que la factibilidad Según ((Alegsa, 2018) "Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados "continuando el proyecto que acoge a este negocio está enfocado también en la parte de ayuda para mi ciudad porque a la vez también está siendo creado para fomentar fuente de trabajo; que será también parte de ingreso para el cantón.

El nuevo proyecto que incrementare contara con aspectos similares a los que ya muchos tenemos conocimientos en muchos lugares pero con una creatividad distinta porque como todos sabemos en este tipo de mercado existe poca motivación Según (Arbide, 2015)"Creatividad es la capacidad de levantarse cada día con nuevas soluciones para los mismos problemas y también es el resultado de la permanente lucha del ser humano con sus problemas". Continuando Por parte del sector empresarial; factor que limita a los emprendedores a generar negocios que incluyan un excelente servicio como requisito para satisfacer todos los requerimientos de los demandantes.

Como emprendimiento me enfocare en brindar diferentes tipos de productos además de procurar cuidar la infraestructura del sitio que en cada uno de los espacio que existirá en la sala de velación Según (Conceptodefinicion.de, Redacción., 2019)"infraestructura En términos generales o sociales infraestructura puede definirse como la base o fundación que sustenta, soporta o sostiene una organización continuando el interior propio del establecimiento estará conformado por distintos aspectos donde se llevaran a cabo cada uno

de los hábitos que se hace en este tipo de actos también ofreceremos una buena seguridad para que estén más tranquilo las personas al momento del acompañamiento.

Como base tomo toda la investigación que he hecho con respecto al estudio de mercado meticuloso que he hecho antes de emprender este negocio y analizando cada uno de sus características tanto favorables como desfavorables que existe dentro de una sala de velación la investigación que estoy realizando me baso en los últimos cuatro años que es donde se ha expandido con más fuerza este tipo de mercado siendo como ventaja única que no existe competencia Según (Aledo, 2014)"Una competencia es un conjunto específico de formas de conducta observables y evaluables que pueden ser clasificadas de una forma lógica; en definitiva, categorías de conducta "continuando decía que no existe competencia alguna dentro de mi cantón eso ayudara a tener mayor concurrencia y factibilidad.

El cantón Ventanas cuenta con una capacidad de alrededor de 38.175 habitantes donde alrededor su mayor población está caracterizada por niños jóvenes entre edad de 0-10 y 18-35 con mayor porcentaje de habitantes aproximadamente de o cual tomare en cuenta todas las edades sin restricción alguna Según (Tamayo, 2014)" señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica continuando con la explicación que toda estas edades exceptos niños serán tomados en cuenta al momento de realizar las debidas encuestas para este tipo de negocio

Estudio de Mercado (Diagnostico del requerimiento a satisfacer)

1.3. Mercado

El tipo de técnica que utilizare para este ambiente de mercado es de tipo cuantitativa ya que me permitirá recolectar los datos a mostrar en el uso de números para valorar la información.

1.3.1Población

El lugar destino de mi emprendimiento es en el Cantón Ventanas Provincia de Los Ríos, donde llevare acabo mi encuesta a realizar con los moradores de esta localidad que determinara mi postura si tendrá o no éxito la sala de velación, en la actualidad el Cantón

Ventanas se dice que es el tercer cantón con mayor población e índice económico dentro de la provincia ya que su cifra es de 74.100 habitantes distribuida en zona urbana y rural.

1.3.2. Muestra

Con respecto a la información generada anteriormente recolectare los datos que me permitirán probar la viabilidad que conseguirá mi negocio en dónde.

Tabla 1. Distribución de la muestra

N=	tamaño de la población
z=	nivel de confianza
p=	probabilidad de éxito o proporción esperada
e=	error de estimación máximo aceptado
Q=	probabilidad de fracaso
n=	tamaño de muestra buscado
D=	precisión (Error máximo admisible en términos de proporción)

Calculo de la muestra

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

$$N=\frac{74100*0.5^2*1.96^2}{0.5^{2(741.00}-1)+0.5^2*1.96^2}=383 \text{ encuestados}$$

1.3.3 Informe ejecutivo

Para este emprendimiento aplicamos una encuesta que se le realizo 383 habitantes del cantón ventanas de diferente sectores de género masculino y femenino especialmente a mayores de 18 años en la encuesta se llevó a acabo once pregunta de las cuales fueron respondida de manera alternativa donde puedo resaltar como más importantes las siguientes :

Pregunta #8 donde tiene el 100% de aceptación que a ellos le gustaría que como negocio nos enfoquemos más en las promociones

Pregunta # 11 se determinó que con un 80% nuestro negocio tendría la acogida necesaria para laborar

Pregunta #5 Las 383 personas encuestada expresaron que por medio de radio les gustaría más informarse de nuestros servicio porque personas de zona rurales se les hace más complicado por medio televiso o internet

Pregunta # 9 también se determinó que el 75% de la población si se encuentra apta para pagar este tipo de servicio

1.3.4Analisis de competencia

Como emprendimiento naciente dentro de la Ciudad de ventanas aún se desconoce este tipo de mercado siendo de total beneficio o ventaja no contar con un mercado competitivo por estos momentos esperando llegar a cumplir con lo deseado y crear una mayor aceptación sin complicaciones al momento de abrir las puertas de nuestro negocio a toda nuestra ciudanía Ventanéense.

CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO

2.1 Descripción del emprendimiento

2.1.1. "Resignación territorial "

Este emprendimiento está considerado como un proyecto que está enfocado en un modelo de negocio el cual se mantiene programado a cumplir con su objetivo propuesto que es crear una sala de velación en la Ciudad de Ventanas que ofrecerá distintos productos y servicio en los que corresponde al mismo. Ante esta normativa del servicio ofrecido serán dictaminadas en áreas específicas para que pueda ser accesible para todos.

En este caso la iniciativa como individuo emprendedor me permite ver la falencia como un recurso objetivo para aprovechar una oportunidad que brindare al mercado en general obteniendo buenos beneficios para mi negocio que se verá reflejada en la aceptación de nuestra clientela mediante la acogida que podemos llegar a obtener por parte de toda la ciudadanía.

2.1.2 Razón Social

La apertura de esta sala de velación Resignación territorial es vista como una alternativa que asignaran características que combinaran recursos económicos aportando un valor de acuerdo a la apelación que solicite el cliente al momento de contratar los paquetes que contara la empresa desde los más pequeños hasta los más grandes según le convenga a usted y su familia mostraremos una variedad de precios observaciones y descripciones que proporciona este servicio.

Este sitio permanecerá atendiendo los 365 días del año con su horario disponible a cualquier hora ubicado al norte de la ciudad Vía Quevedo-Santo domingo a cargo de este negocio estará la Ingeniera Brenchy Zambrano este negocio proyectara niveles d rentabilidad además de requerimientos financieros implementados a sus métodos y objetivos.

2.1.2 Nombre del emprendimiento

El nombre asignado para este emprendimiento que es una sala de velación en el cantón Ventanas es “Resignación Territorial “que al interpretar tiene como significado aceptación de la perdida en el duelo tras el fallecimiento de un ser querido

“Resignación Territorial”

Elaborado por: La Autora

2.1.3 Logotipo

En lo que respecta a imagen corporativa utilice un estilo que encierra un mensaje que envuelve todo acerca de lo apreciado que es nuestro paso por la tierra el diseño de las manos crea un lazo que se estrecha un consuelo frente al doliente para asele sentir que no están solos.

Ilustración 1. Corporativa del emprendimiento

Elaborado por: La Autora

2.1.4 Slogan

Con el slogan nos enfocamos en quedarnos perenne en la mente de los clientes con un propósito de encontrar todo lo que necesita

Un Homenaje a la Vida…

Ilustración 2.Corporativa del emprendimiento

Elaborado por: La Autora

2.1.5 Productos

Tabla 2. Productos ofrecidos

Productos	Descripción
1	Recoger el cuerpo
2	Embalsamiento
3	Tramite de fallecido
4	Velación
5	Traslado del cuerpo al cementerio
6	Cafetería
7	Garaje

2.2 Fundamentación gerencial del emprendimiento

Lo elemental que debemos conocer sobre este emprendimiento es lo siguiente:

2.2.1 Misión

Asegurar liderazgo del servicio basándonos en la calidad total y variedad de procesos permanente como organización de apoyo para nuestros clientes.

2.2.2 Visión

Ser comprobado a nivel cantonal y zonas aledañas como la sala de velación moderna y funcional en Ventanas ,para esto debemos mantenernos al tanto en las actualizaciones que nos permite ofrecer un servicio de calidad a nuestra distinguida clientela.

2.2.3 Valores

Responsabilidad (con la atención que se brinde en la sala de velación)

Confiabilidad (garantizar nuestro servicio)

Respeto (tratar con el mejor educación nuestros clientes)

Servir (con gratitud a el pueblo Ventanéense)

Superación (superar nuestros objetos propuestos y lograr expandirnos a futuro a otras ciudades)

Calidad (poder dar lo que el cliente solicite)

2.3 Políticas de calidad

Ofrecer nuestros servicios y productos de diferentes maneras para que este al alcance de todos tomando en cuenta los distinto estatus de clases sociales.

2.3. Objetivos Empresariales.

Los diferentes tipos de objetivo que deseamos abordar son:

2.3.1. Objetivo General

Permitirnos dar un mejor servicio apelando a su necesidad cuidando cada uno de los detalles que convierta este momento como el ultimo regalo a su ser fallecido y conservar este momento en sus mente por siempre

2.3.2. Objetivos específicos

Conocer de manera clara este mercado.

Aplicar estrategia que permitan seguir manteniéndonos en este negocio.

Idealizar un ambiente cálido y confortable.

2.4 FODA (Resignación Territorial)

El FODA es aquel instrumento donde se ve efectuado toda la información del negocio más conocida como una herramienta analítica

Tabla 3. Foda Institucional

	FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
INTERNO	No hay competencia en este mercado Gestión de cobranza en efectivo con relación a la segmentación de los clientes. Varias promociones que faciliten la adquisición	Proceso continuo con competencia directa Falta de campañas publicitarias en Ventanas. Nuestro servicio a ofrecer no se relaciona como lo esperábamos. Falta de conocimiento sobre este tipo de mercados
	Oportunidades	Amenazas
EXTERNOS	Aumento de aceptación por planificación de imprevistos. Crear expectativas en los clientes sobre nuestro	Competencias inmediatas. Creación de leyes o reglamentos que afecten los costos de la gestión operativa Estabilidad política, puesto que genera Incertidumbre en la población.

2.5. Estructura Organizacional y Funcional

2.5.1 Organigrama estructural

Mi emprendimiento consta de una estructura consolidada y muy funcional con puesto claves para realizar las tareas asignadas

"Resignación Territorial"

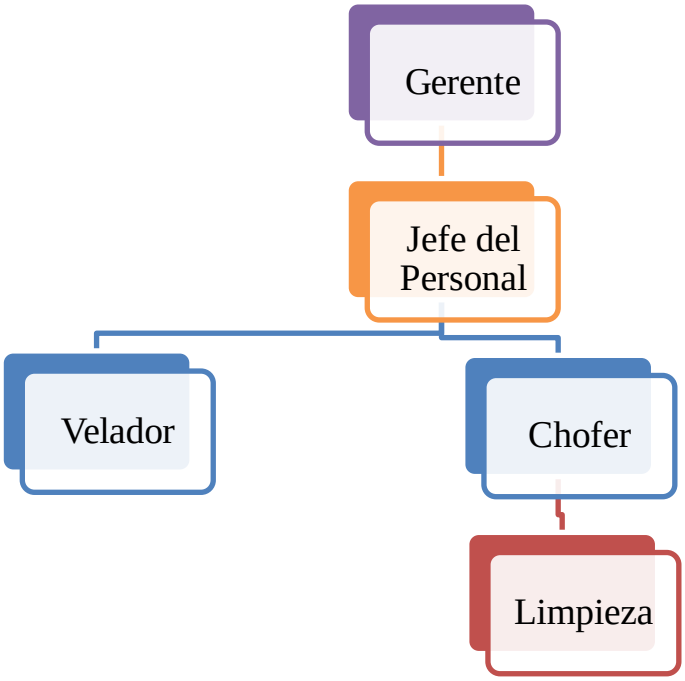


Ilustración 3. Organigrama del negocio

2.5.2 Análisis y diseño del puesto

A continuación detallare cada uno de los puestos del personal:

El gerente es el encargado en diseñar cada una de las políticas que tiene la empresa y es aquel que toma las decisiones finales en las actividades a realizar por lo que será el rango mayor frente a los demás colaboradores como también capacitar al personal y llevar el control de los servicios prestados.

Función del diseño de puesto

Crear políticas a la empresa

Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones

Mantener buena relación con los clientes

Liderar el proceso de planeación de estrategia
Crear un ambiente que pueda lograr las metas

El jefe del personal desempeña la función de planificar , dirigir, coordinar y evaluar a todo el equipo que tiene a su mando además de verificar los documentos técnicos que se considera en el reglamento del trabajo como es sus asistencia puntualidad y permanencia posterior a esto su actividad también será embalsamar .
Función del diseño de puesto
Tener sentido de dirección y del secreto
Tener capacidad de defender los intereses de la organización
Ha de tener bien en claro que los recursos humanos no pueden ser considerados de propiedad de la empresa
Se preocupa de la motivación de sus colaboradores
Atento al crecimiento de los empleados

Velador tendrá la función principal en hacer el recorrido de vigilancia en la dependencia a que este asignado detectando irregularidades que se presente y tendrá la necesidad de avisar inmediatamente al jefe
Función del diseño de puesto
Vigilar las instalaciones de plantas
Realizar las actividades de lo ocurrido de turno
Garantía de inmuebles

El chofer será la persona capacitada para conducir un vehículo contratado para trasladar el cuerpo y los implementos de velación
Conducir
Trasladar el cuerpo desde la sala de velación al campo santo
Mantener en buenas condiciones el coche

Personal de limpieza
La persona encargada de ese servicio será aquella que mantendrá la respectiva limpieza dentro de todas nuestras instalaciones
Función del diseño de puesto
Mantener limpia las instalaciones

Responsabilidad y capacidad de seguir un método de trabajo

Eficiencia

2.5.3 Proceso de reclutamiento y selección

En esta fase mi emprendimiento no cuenta con este tipo de proceso y selección por el motivo que es un negocio pequeño que recién va abrir sus puertas en este mercado por esta razón dejo en claro este ítem

CAPITULO III. MODELO DE NEGOCIO

3.1 Modelo de Negocio

El negocio Resignación Territorial en el Cantón Ventanas se ha diseñado sobre la Metodología de Canvas donde detallaremos cada lienzo.

El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada además se visualiza de manera global un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y giran a través de la propuesta de valor que ofrece (Alcalde, 2015) .

El modelo canvas o también conocido como método canvas fue desarrollado por Alexander Odterwalder e Yves Pigneur en el libro Generación de Modelos de Negocios donde analizan los diferentes tipos de modelos y cuál es el mejor a utilizar en cada caso. Cabe destacar que el libro hace referencia a una nueva economía donde el sistema productivo ha cambiado y por lo tanto es necesario cambiar también de mentalidad (Cormani, 2015)

La metodología Canvas consiste en implementar los 9 modelos planteados por el autor, todos ellos interrelacionados que explican la forma de operar de la empresa para generar ingresos (Bien pensado, 2015)

Este lienzo no es más que plasmar una tabla donde los aspectos principales de un modelo de negocio según sus autores: segmentados de clientes, propuesta de valor, canales, relación con los clientes, fuentes de ingreso, recursos claves, actividades claves, socios y la estructura del negocio ya podrían dar como satisfecho al valor de los contenidos enfocados a sacar al máximo provecho de estas herramientas (Sanches, 2015)

Tabla 4. Matriz Canvas

<table>
<tr><td rowspan="2">Socios Claves

Proveedores de implementos funerarios
Autoridades de permisos de sanidad
Entidad Financiera</td><td>Actividades Claves

asesoramiento de servicios fúnebres, suelos, y sepultura
servicios al cliente pos venta</td><td rowspan="2">Presupuesto de Valor

integrar varios segmento de servicios en un mismo lugar
garantizar calidad en el servicio
costos comprensibles</td><td>Relacione con los clientes

Información mediante los medios de comunicación
Fomentar el sistema de prevención</td><td rowspan="2">Segmentos de clientes

Todos los habitantes del cantón ventanas y zonas aledañas mayores de edad que generen ingresos</td></tr>
<tr><td>Recursos claves

personal preparado en brindar soporte a las personas que perdieron su familiar
personal especializado en ventas
aspecto financiero que se requiere para la inversión inicial que es parte del desarrollo de la infraestructura</td><td>Canales

servicios integrales
canales directo a través de la sala de velación</td></tr>
<tr><td>Estructura de Canales

compra de terreno
pago de servicios</td><td colspan="4">Estructura de Ingresos

venta anticipada o de prevención
financiar los intereses de necesidad inmediata</td></tr>
</table>

3.2. “Resignación Territorial”

3.2.1 Segmentos del mercado

Según (Galan, 2016)La segmentación de mercado es un proceso de marketing mediante el que una empresa divide un amplio mercado en grupos más pequeños para integrantes con semejanzas o ciertas características en común:

Aspecto Demográfico: en general este negocio se ha creado para todo público sin embargo como especifico, desde 18 años en delante de sexo masculino y femenino que puede responsabilizarse del costo de este servicio

Aspecto Geográfico: nuestro negocio está dirigido a una población en general del cantón Ventanas sin embargo pasarían hacer también clientes de nuestro las personas que están cerca del perímetro urbano y rural

Aspecto por Comportamiento: las personas que harán uso de este servicio serán aquellas que busca proyectar una imagen que enmarque sentimientos y una buena calidad

Aspecto Socioeconómico: hemos pensado en este criterio y llegado a la conclusión que como negocio nos dirigimos a una clase social que corresponda a medias altas medias bajas y altas que dispongan de una renta propia teniendo en cuenta las características de ofertas y promociones

Aspecto Psicológico: estos reflejan los distintos estilos de vida por el cual la empresa diseño paquetes de servicio para cada uno de los mercados meta básica especial y Premium supliendo las necesidades al mismo tiempo y accesibilidad en el servicio

3.1.2. Productos y servicios como propuesta de valor

Mediante el producto y la comprensión de los cuales está compuesto nuestro servicio que exigen beneficios y satisfacciones mediante una buena propuesta para un momento en particular que quede en la mente de los usuarios.

A continuación la propuesta de valor:

3.1.2.1 Recoger el cuerpo

Como empresa de servicio nos encargaremos de recoger el cadáver y llevarlo hasta la sala respectiva donde se dará la velación del cuerpo presente cuando los familiares lo requieran

Ilustración 4. Recogida del cuerpo

3.1.2.2. Embalsamiento

Es la manera que preparan los cadáveres para preservar la integridad evitando su putrefacción y evitar problemas en los días de velación

Ilustración 5. Embalsamiento del cuerpo

3.1.2.3 Trámite de fallecido

En emisión de la autorización sanitaria para la gestión de cadáveres la empresa contara con el acceso a este servicio permitiéndole al familiar del fallecido cuarto grado de consanguinidad que certifique que el fallecido no cuente con deudos y con mayor rapidez la entrega de los certificados de defunción, certificado de seguros de cobertura, impuestos entre otros.

Ilustración 6. Trámite de fallecido

3.1.2.4. Velación

Contaremos con una sala acorde para un límite de personas diaria donde llevaremos la reunión en las horas que siguen antes de la respectiva sepultura

Ilustración 7. Velación

3.1.2.5. Traslado del cadáver al cementerio

Contaremos con el adecuado traslado de un cuerpo hasta el cementerio cumpliendo con lo acordado

Ilustración 8. Traslado del cadáver al cementerio

3.1.2.6. Cafetería

Incorporamos el servicio de cafetería para los acompañantes con dos máquinas cafeteras que serán de fácil uso para las personas

Ilustración 9. Cafetería

3.1.2.7. Garaje

Espacio para establecimiento de garaje propio de la misma sala d velación para poder estacionar los vehículos y no obstaculizar las calles

Ilustración 10. Garaje

3.1.2.8. Música

También contamos con un dj para las personas ofreciendo variaciones de música al gusto de cada familiar

Ilustración 11. Música

3.1.3. Canales de Comercialización

Los canales de comercialización son las vías por donde circulan los productos de su origen, el fabricante, hasta el consumidor final de una manera eficiente y efectiva es donde como acceso clave está la gestión de ventas y espacios comerciales que tienen como función comercializar vender o ayudar a la venta de los productos creados o fabricados por otros

Resignación Territorial será un canal directo del producto para comunicarse con el cliente al momento de brindar nuestro servicio por donde circularan las actividades vendidas. Adicionalmente se implementara un canal en la página web del el negocio y cuñas publicitarias de manera radial y televisiva

Ilustración 12. Canales de Comercialización

3.1.4. Relaciones con los clientes

Las relaciones con los clientes son un objetivo clave para cualquier negocio; un objetivo que no es nuevo, pero ha ido adquirido importancia dentro de las organizaciones muy especialmente en estos últimos años propiciado por el uso de las nuevas tecnologías donde la experiencia del cliente ha adquirido tanta relevancia que a su alrededor se ha desarrollado toda una industria Según (Sayol, 2015)

La clientela que poco a poco iremos obteniendo ser agracias a la buena atención que brindaremos en nuestra sala de velación porque si no tenemos clientes no podremos existir en este mercado.

Para poder mantener la buena comunicación ofreceremos los siguientes beneficios el mix de funeraria comparación tanto en precio producto y servicio plaza distribución y promoción

Ilustración 13. Relaciones con los clientes

3.1.5 Fuentes De Ingreso

Se denomina ingreso a los incrementos de los recursos económicos que se presentan en una organización una persona o sistema contable que constituye un aumento del patrimonio neto del mismo .Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del que hacer económico y administrativos. Según (Rafino, 2019)

La originalidad de ingresos de Resignación Territorial será por la venta de los siguientes productos:

Venta anticipada de prevención
Financiar los intereses de venta inmediata

3.1.6 Activos para el funcionamiento del negocio

El desempeño del funcionamiento del negocio de la sala de velación está caracterizada en los siguientes recursos:

Tabla 5. Activos del negocio

Mobiliario y equipo de la sala de velación						
	Medida	Cantidad	Precio	Total	Activo Fijo	Activo Variable
Sillas de espera	Unidad	48	14	336		
Mesas de vidrio	Unidad	1	70	70		
Muebles grande	Unidad	4	120	480		
Butacas	Unidad	4	40	160		
Luz de techo	Unidad	4	10	40		
Cuadros de Pintura	Unidad	4	25	100		
Micrófono	Unidad	2	30	60		
Caja amplificadora	Unidad	2	220	440		
Maquina cafetera automática	Unidad	4	178	712		
Cámara de vigilancia	Unidad	3	30	90		
Cortinaje de funeraria	Unidad	2	400	800		
Total				$3288		
Climatización						
	Medida	Cantidad	Precio	Total	Activo Fijo	Activo Variable
Aire acondicionado	Unidad	2	350	700		
Ventiladores	Unidad	3	44	132		
Total				$832		
Sueldo y Salario						

Sueldo de empleados	Unidad	3	50*4 200*12 2400	2400		
Servicio básicos	Unidad	1	40	400		
Total				$2800		
Terreno y Edificio						
Local propio	Unidad	1	5000	5000		
Vehículo	Unidad	1	6500	6500		
Total				$11500		
Total General				$18420		

Fuente: Datos de la investigación

Elaborada por: La Autora

3.1.7 Actividades del negocio

Las principales actividades a desarrollarse en la implementación de esta sal de velación será:

- Realizar un préstamo bancario
- Crear página web
- Publicidad
- Planeación de ideas a gestionar
- Diseño de local
- Realizar un préstamo bancario
- Para este negocio a implementar necesito un préstamo de una entidad financiera donde por efecto se tiene previsto:

Crear página web

Conocimiento de creaciones de páginas web

Promociones	Sala de velación	Costos
Por compra de servicio mayores obtén descuentos		

Ilustración 14. Página web
Elaborado por: La Autora

Publicidad

Medios de comunicación auditiva y visual: Radio, televisión, prensa escrita.

Planeación de ideas a gestionar

Aquí detallare cada una de las actividades del negocio que podre acabo para mantener satisfecho a los usuarios

Diseño del local

La sala de velación contara con dos diseños de acuerdo a las comodidades que solicite el cliente uno será de modelo sencillo y el otro será de modelo lujoso

Ilustración 15. Diseño del local

3.1.8 Red de socios

Son fundamentales para el éxito de una empresa. Así, ellas pueden garantizar aumento en la cartera de clientes y la diversificación de los productos y servicios ofrecidos. Pero cómo es posible crear una relación en ese sentido en el área de reventa. Antes de todo, es necesario resaltar que el profesional de la reventa es un emprendedor y siendo así él desempeña un rol importante en la economía con sus ideas, generando empleos y beneficios para las personas. Por tener motivación propia, el emprendedor detecta posibilidades y a partir de éstas crea oportunidades para facturar acerca de ellas, asumiendo los riesgos inherentes. Según (Mexico, 2015)

Mis socios dentro del negocio
Proveedores de comisariato
Institución financiera
Desarrollo de sitio web
Canal televisivo y radial socios

3.1.9 Estructura de costo

La inversión con la que me voy a manejar para poner mi sala de velación tendrá el valor de $18420 dólares

Los cual la estructura por concepto será:

Pago de sueldos personal

Pago de servicio básicos
Pago de servicio de funeraria
Pago de préstamo bancario
Compra del terreno
Compra de equipos y mobiliarios de velación
Desarrollo sitio web
Publicidad

CAPITULO IV Estudios de Factibilidad del Emprendimiento

4.1. Factibilidad Técnica

Este tipo de factibilidad técnica será positiva porque utilizaremos todos los recursos con los que podremos brindar una buena imagen en la sala de velación del cantón Ventanas funcionara con recursos disponibles que se encuentra en el mercado local; lo que facilitara la gestión de manera permanente a su servicio

4.2. Capital del trabajo

Bueno en lo que cabe recalcar los activos que solicita el negocio son: mobiliarios y equipos de la sala de velación; climatización; sueldo y salario; terreno y edificio. Todo esto y más serán productos y servicios que se podrán adquirir dentro de la misma ciudad

En tanto los productos extra que ofreceré como ingreso adicional también los encontrare dentro de la misma en tiendas locales. Mientras que al personal en contratar se pretenden buscar personas que cumpla con los requisitos solicitados

4.3 Localización del emprendimiento

La localización de mi negocio para una mejor apreciación se lo detallare de manera clara y estratégica estaremos ubicados en la provincia de Los Ríos en el cantón Ventanas además se dará entender por medio de una dimensión territorial más a fondo de manera macro y micro localización

4.3.1 Macro localización

El siguiente negocio estará ubicado en la parte norte de la Provincia de los ríos en el cantón Ventanas

Ilustración 16. Macro localización

4.3.2. Micro localización

Esta sala de velación de manera estratégica estará ubicada cerca del cementerio general del cantón en las calles principal 6 de octubre y 28 de mayo en el Sector el cementerio

Ilustración 17. Micro localización

4.4 Diseño estructural del negocio

Mi negocio contara con una estructura del diseño grande que permitirá llevar acabo con el servicio que voy a prestar para comodidad del cliente donde constaran los siguientes parámetros:

Espacio donde se llevara la velación del cuerpo presente
Espacio de estación de cafetería donde podrá servirse las personas lo alimentos que se darán en el velatorio
Espacio de área de formalización
Espacio de garaje
Baños para usuarios
Cuarto pequeño dentro de la sala de velación donde podrá hacer uso solo los familiares del fallecido
Oficina de atención al usuario

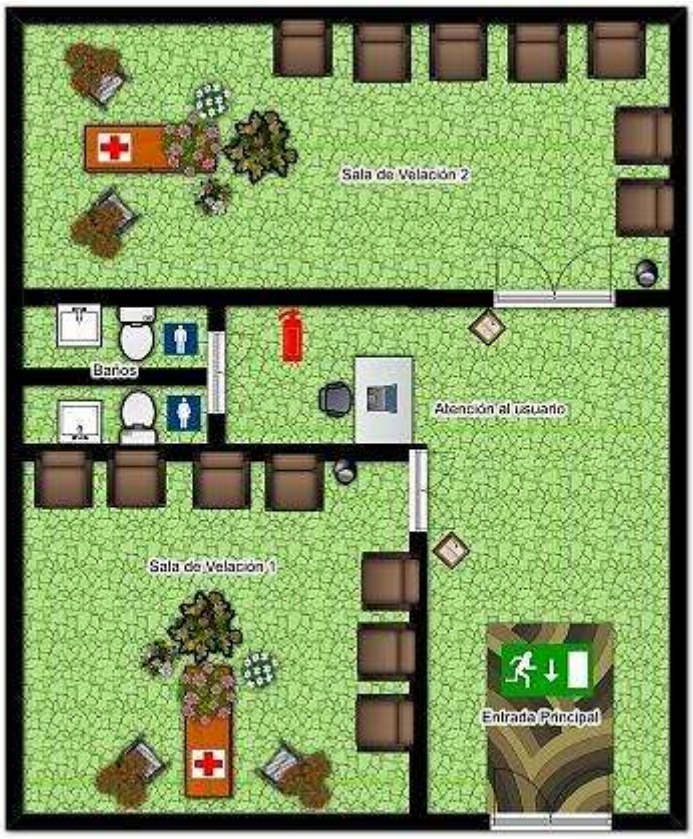


Ilustración 18. Diseño estructural de la sala de velación
Elaborado por: La Autora

4.5 Aspecto legal

Considerando con el capítulo séptimo libro segundo título segundo del código de la salud corresponde a las autoridades de disposiciones conceder el permiso para sala de velación, empresas funerarias, cementerios, criptas, inhumaciones, embalsamiento, formalización, y transporte de cadáveres humanos.

Art 1. Es el siguiente permiso previo para la ubicación instalación y funcionamiento de la sala de velación por parte de los jefes de provinciales de la salud de la respectiva jurisdicción y jefe de la salud del Cantón Ventanas además serán sujeto a un estudio que permitirán su ubicación y funcionamiento de a las necesidades y extensión de la ciudad.

Según el art 4. La sala de velación tendrá los siguientes permisos ambientales

Sala amplia para velación
Sala de estar privada
Oficinas y bodegas
Servicio higiénico para hombre y mujeres

Según el art 5. La sala de velación para funcionamiento deben reunir las siguientes condiciones

Paredes y zocolas de material lavable, impermeable, no poroso ni absorbente para facilidad de aseo y desinfección
Iluminación y ventilación naturales y suficientes
Instalación eléctrica interior con iluminación suficiente en número y ubicación adecuada
Disposición de basuras en condiciones sanitarias
Contaran con protecciones contra insectos y roedores
Contaran con botiquín de primeros auxilios
Contaran con extinguidores de incendio

Art 6. Entiéndase por empresa funeraria los establecimientos dedicados a proporcionar servicios funerarios

(ediciones legales , 2012)

4.5 Factibilidad Financiera

Tabla 6. Inversión inicial del proyecto

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
INFRAESTRUTURA				
Terreno	Unidad		$ 7.000,00	$ 7.000,00
Edificio	Unidad		$ 20.000,00	$ 20.000,00
SUBTOTAL			$ 27.000,00	$ 27.000,00
MUEBLES Y ENSERES				
Sillas	Unidad	220	$ 14,00	$ 3.080,00
Mesas	Unidad	2	$ 70,00	$ 140,00
Cortinaje	Unidad	2	$ 400,00	$ 800,00
Lámparas	Unidad	4	$ 48,00	$ 192,00
Dispensador de agua	Unidad	2	$ 15,00	$ 30,00
Aire acondicionado	Unidad	2	$ 350,00	$ 700,00
Refrigerador	Unidad	2	$ 440,00	$ 880,00
Camilla	Unidad	2	$ 147,00	$ 294,00
Maquina cafetera	Unidad	4	$ 178,00	$ 712,00
Cava de refrigeración 2 cuerpos	Unidad	1	$ 5.500,00	$ 5.500,00
Instrumental de tanatopraxia	Unidad	1	$ 300,00	$ 300,00
Mesa de preparación base plegable	Unidad	2	$ 105,33	$ 210,66
Gabinete de pared	Unidad	2	$ 148,00	$ 296,00
Mueble grande	Unidad	4	$ 120,00	$ 480,00
Butaca	Unidad	4	$ 40,00	$ 160,00
SUBTOTAL			$ 7.875,33	$ 13.774,66
VEHICULO				
Camioneta de lujo	Unidad	**1**	$ 22.000,00	$ 22.000,00
SUBTOTAL			$ 22.000,00	$ 22.000,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Impresora	Unidad	2	$ 300,00	$ 600,00
Cámara de vigilancia	Unidad	3	$ 90,00	$ 270,00
Micrófono	Unidad	2	$ 30,00	$ 60,00
Computador de escritorio	Unidad	2	$ 520,00	$ 1.040,00
SUBTOTAL			$ 940,00	$ 1.970,00
MATERIALES Y SUMINISTROS				
Hojas	Resma	3	$ 3,50	$ 10,50
Plumas	Cartón	5	$ 1,50	$ 7,50
Lápices	Cartón	2	$ 7,00	$ 14,00
Grapadora	Cartón	2	$ 9,00	$ 18,00

Perforadora	Unidad	2	$ 15,00	$ 30,00
Sellos	Unidad	2	$ 10,00	$ 20,00
Mantel	Unidad	4	$ 9,95	$ 39,80
Carpa	Unidad	2	$ 74,48	$ 148,96
Cornisa	Unidad	4	$ 6,00	$ 24,00
Cuadro de pintura	Unidad	4	$ 25,00	$ 100,00
Marcadores	Cartón	4	$ 0,90	$ 3,60
SUBTOTAL			$ 162,33	$ 416,36
INVESTIGACION Y DESARROLLO				
Patente		1	$ 200,00	$ 200,00
SUBTOTAL			$ 200,00	$ 200,00
GASTOS DE CONSTITUCION				
Gastos de constitución		1	$ 200,00	$ 200,00
SUBTOTAL			$ 200,00	$ 200,00
CAPITAL DE TRABAJO				
Bebidas		1	$ 166,42	$ 166,42
Cofre		1	$ 3.000,00	$ 3.000,00
Carroza de lujo		1	$ 22,20	$ 22,20
Estación de cafetería		1	$ 91,20	$ 91,20
Formolización y tanatopraxia		1	$ 486,00	$ 486,00
Recuerdos y demás		1	$ 280,00	$ 280,00
Coffe break para 100 personas		1	$ 6.144,00	$ 6.144,00
Remuneración más beneficios sociales		1	$ 3.565,58	$ 3.565,58
SUBTOTAL			$ 13.755,39	$ 13.755,39
TOTAL, INVERSIÓN INICIAL			$ 72.133,05	$ 79.316,41

La inversión inicial del proyecto será de $ 79.316,41

TABLA 7. CUADRO DE REMUNERACIONES Y BENEFICIOS SOCIALES

Cargo	Cantidad	Remuneración	Beneficios Sociales	Total mensual	Total anual
Gerente general	1	$ 600,00	$ 225,23	$ 825,23	$ 9.902,80
Jefe de personal	1	$ 450,00	$ 177,26	$ 627,26	$ 7.527,10
Velador	1	$ 400,00	$ 161,27	$ 561,27	$ 6.735,20
Chofer	1	$ 400,00	$ 161,27	$ 561,27	$ 6.735,20
Doctor a medio tiempo	1	$ 200,00	$ 97,30	$ 297,30	$ 3.567,60
Limpieza	1	$ 500,00	$ 193,25	$ 693,25	$ 8.319,00
Total				$ 3.565,58	$ 2.786,90

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS					
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	VACACIONES	TOTAL
Gerente general	600,00	50,00	33,33	50,00	66,90	25,00	225,23
Jefe de personal	450,00	37,50	33,33	37,50	50,18	18,75	177,26
Velador	400,00	33,33	33,33	33,33	44,60	16,67	161,27
Chofer	400,00	33,33	33,33	33,33	44,60	16,67	161,27
Doctor a medio tiempo	200,00	16,67	33,33	16,67	22,30	8,33	97,30
Limpieza	500,00	41,67	33,33	41,67	55,75	20,83	193,25

TABLA 8. CUADRO DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Edificio	$ 20.000,00	$ 2.000,00	20	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00
Sillas	$ 3.080,00	$ 308,00	10	$ 277,20	$ 277,20	$ 277,20	$ 277,20	$ 277,20
Mesas	$ 140,00	$ 14,00	10	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60	$ 12,60
Cortinaje	$ 800,00	$ 80,00	10	$ 72,00	$ 72,00	$ 72,00	$ 72,00	$ 72,00
Lámparas	$ 192,00	$ 19,20	10	$ 17,28	$ 17,28	$ 17,28	$ 17,28	$ 17,28
Dispensador de agua	$ 30,00	$ 3,00	10	$ 2,70	$ 2,70	$ 2,70	$ 2,70	$ 2,70
Aire acondicionado	$ 700,00	$ 70,00	10	$ 63,00	$ 63,00	$ 63,00	$ 63,00	$ 63,00
Refrigerador	$ 880,00	$ 88,00	10	$ 79,20	$ 79,20	$ 79,20	$ 79,20	$ 79,20
Camilla	$ 294,00	$ 29,40	10	$ 26,46	$ 26,46	$ 26,46	$ 26,46	$ 26,46
Maquina cafetera	$ 712,00	$ 71,20	10	$ 64,08	$ 64,08	$ 64,08	$ 64,08	$ 64,08
Cava de refrigeración 2 cuerpos	$ 5.500,00	$ 550,00	10	$ 495,00	$ 495,00	$ 495,00	$ 495,00	$ 495,00
Instrumental de tanatopraxia	$ 300,00	$ 30,00	10	$ 27,00	$ 27,00	$ 27,00	$ 27,00	$ 27,00
Mesa de preparación base plegable	$ 210,66	$ 21,07	10	$ 18,96	$ 18,96	$ 18,96	$ 18,96	$ 18,96
Gabinete de pared	$ 296,00	$ 29,60	10	$ 26,64	$ 26,64	$ 26,64	$ 26,64	$ 26,64
Mueble grande	$ 480,00	$ 48,00	10	$ 43,20	$ 43,20	$ 43,20	$ 43,20	$ 43,20
Butaca	$ 160,00	$ 16,00	10	$ 14,40	$ 14,40	$ 14,40	$ 14,40	$ 14,40
Micrófono	$ 60,00	$ 6,00	3	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00	$ 18,00
Camioneta de lujo	$ 22.000,00	$ 2.200,00	5	$ 3.960,00	$ 3.960,00	$ 3.960,00	$ 3.960,00	$ 3.960,00
Impresora	$ 600,00	$ 60,00	3	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00
Cámara de vigilancia	$ 270,00	$ 27,00	3	$ 81,00	$ 81,00	$ 81,00	$ 81,00	$ 81,00
Computador de escritorio	$ 1.040,00	$ 104,00	3	$ 312,00	$ 312,00	$ 312,00	$ 312,00	$ 312,00
TOTAL		**$5.774,47**		**$6.690,72**	**$6.690,72**	**$6.690,72**	**$6.690,72**	**$6.690,72**

TABLA 9. CAPITAL DE TRABAJO

BEBIDAS	VALOR UNITARIO	UNIDADES AL MES	TOTAL MENSUAL
Agua de un litro	$ 0,42	200	$ 83,33
Gaseosa mediana	$ 0,60	100	$ 60,00
Gaseosa pequeña	$ 0,22	8	$ 1,75
Jugo de naranja pequeño	$ 0,53	40	$ 21,33
TOTAL	$ 1,77	348	$ 166,42

COFRE	VALOR UNITARIO	UNIDADES AL MES	TOTAL MENSUAL
Madera	$ 300,00	4	$ 1.200,00
Metal	$ 450,00	4	$ 1.800,00
TOTAL	$ 750,00	8	$ 3.000,00

CARROZA DE LUJO	VALOR POR GALON	VECES AL MES	TOTAL MENSUAL
Gasolina 1 galón	$ 1,85	12	$ 22,20
TOTAL	$ 1,85	12	$ 22,20

ESTACION DE CAFETERIA	
Café buen día	$ 1,35
Don café	$ 1,25
Agua	$ 2,00
Azúcar	$ 2,00
Energía eléctrica	$ 1,00
TOTAL	$ 7,60
VECES AL MES	12
TOTAL MENSUAL	$ 91,20

FORMOLIZACION Y TANATOPRAXIA		VECES AL MES	TOTAL MENSUAL
Formol	$ 39,50	12	$ 474,00
Energía eléctrica	$ 1,00	12	$ 12,00
TOTAL	$ 40,50	24	$ 486,00

RECUERDOS Y DEMAS	
Diario 1/4 página banco y negro	$ 22,00
Arreglos florales	$ 120,00
Libro recordatorio	$ 30,00
Recuerdo o detalle	$ 220,00
Seguro de desgravamen	$ 120,00
TOTAL	$ 512,00
VECES AL MES	12
TOTAL MENSUAL	$ 6.144,00

REMUNERACION MAS BENEFICIOS SOCIALES			
CARGO	**REMUNERACION**	**BENEFICIOS SOCIALES**	**TOTAL**
Gerente general	$ 600,00	$ 225,23	$ 825,23
Jefe de personal	$ 450,00	$ 177,26	$ 627,26
Velador	$ 400,00	$ 161,27	$ 561,27
Chofer	$ 400,00	$ 161,27	$ 561,27
Doctor a medio tiempo	$ 200,00	$ 97,30	$ 297,30
Limpieza	$ 500,00	$ 193,25	$ 693,25
TOTAL			$ 3.565,58

COFFE BREAK PARA 100 PERSONAS	
Pan	$ 10,00
Queso	$ 15,00
Mortadela	$ 10,00
TOTAL	**$ 35,00**
VECES AL MES	**8**
TOTAL AL MES	**$ 280,00**

DESCRIPCION	VALOR
BEBIDAS	$ 166,42
COFRE	$ 3.000,00
CARROZA DE LUJO	$ 22,20
ESTACIÓN DE CAFETERÍA	$ 91,20
FORMOLIZACIÓN Y TANATOPRAXIA	$ 486,00
COFFE BREAK PARA 100 PERSONAS	$ 280,00
RECUERDOS Y DEMÁS	$ 6.144,00
REMUNERACIÓN MÁS BENEFICIOS SOCIALES	$ 3.565,58
TOTAL	**$ 13.755,39**

TABLA 10. AMORTIZACIÓN

CUOTA FIJA

MONTO INICIAL	$	19.829,10
PLAZO		5
GRACIA TOTAL		
GRACIA PARCIAL		0
INTERES		
NOMINAL		10,21%
PERIODO DE PAGO		Mensual

PERIODO	PRINCIPAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA
1	$ 19.829,10	$ 168,71	$ 254,65	$ 423,36
2	$ 19.574,45	$ 166,55	$ 256,82	$ 423,36
3	$ 19.317,64	$ 164,36	$ 259,00	$ 423,36
4	$ 19.058,64	$ 162,16	$ 261,20	$ 423,36
5	$ 18.797,43	$ 159,93	$ 263,43	$ 423,36
6	$ 18.534,01	$ 157,69	$ 265,67	$ 423,36
7	$ 18.268,34	$ 155,43	$ 267,93	$ 423,36
8	$ 18.000,41	$ 153,15	$ 270,21	$ 423,36
9	$ 17.730,20	$ 150,85	$ 272,51	$ 423,36
10	$ 17.457,69	$ 148,54	$ 274,83	$ 423,36
11	$ 17.182,87	$ 146,20	$ 277,16	$ 423,36
12	$ 16.905,70	$ 143,84	$ 279,52	$ 423,36

13	$ 16.626,18	$ 141,46	$ 281,90	$ 423,36
14	$ 16.344,28	$ 139,06	$ 284,30	$ 423,36
15	$ 16.059,98	$ 136,64	$ 286,72	$ 423,36
16	$ 15.773,26	$ 134,20	$ 289,16	$ 423,36
17	$ 15.484,11	$ 131,74	$ 291,62	$ 423,36
18	$ 15.192,49	$ 129,26	$ 294,10	$ 423,36
19	$ 14.898,39	$ 126,76	$ 296,60	$ 423,36
20	$ 14.601,79	$ 124,24	$ 299,12	$ 423,36
21	$ 14.302,66	$ 121,69	$ 301,67	$ 423,36
22	$ 14.000,99	$ 119,13	$ 304,24	$ 423,36
23	$ 13.696,76	$ 116,54	$ 306,83	$ 423,36
24	$ 13.389,93	$ 113,93	$ 309,44	$ 423,36
25	$ 13.080,50	$ 111,29	$ 312,07	$ 423,36
26	$ 12.768,43	$ 108,64	$ 314,72	$ 423,36
27	$ 12.453,70	$ 105,96	$ 317,40	$ 423,36
28	$ 12.136,30	$ 103,26	$ 320,10	$ 423,36
29	$ 11.816,20	$ 100,54	$ 322,83	$ 423,36
30	$ 11.493,38	$ 97,79	$ 325,57	$ 423,36
31	$ 11.167,80	$ 95,02	$ 328,34	$ 423,36
32	$ 10.839,46	$ 92,23	$ 331,14	$ 423,36
33	$ 10.508,33	$ 89,41	$ 333,95	$ 423,36
34	$ 10.174,37	$ 86,57	$ 336,79	$ 423,36
35	$ 9.837,58	$ 83,70	$ 339,66	$ 423,36
36	$ 9.497,92	$ 80,81	$ 342,55	$ 423,36
37	$ 9.155,37	$ 77,90	$ 345,46	$ 423,36
38	$ 8.809,90	$ 74,96	$ 348,40	$ 423,36
39	$ 8.461,50	$ 71,99	$ 351,37	$ 423,36
40	$ 8.110,13	$ 69,00	$ 354,36	$ 423,36
41	$ 7.755,77	$ 65,99	$ 357,37	$ 423,36
42	$ 7.398,40	$ 62,95	$ 360,41	$ 423,36
43	$ 7.037,99	$ 59,88	$ 363,48	$ 423,36
44	$ 6.674,50	$ 56,79	$ 366,57	$ 423,36
45	$ 6.307,93	$ 53,67	$ 369,69	$ 423,36
46	$ 5.938,24	$ 50,52	$ 372,84	$ 423,36
47	$ 5.565,40	$ 47,35	$ 376,01	$ 423,36

48	$ 5.189,39	$ 44,15	$ 379,21	$ 423,36
49	$ 4.810,19	$ 40,93	$ 382,44	$ 423,36
50	$ 4.427,75	$ 37,67	$ 385,69	$ 423,36
51	$ 4.042,06	$ 34,39	$ 388,97	$ 423,36
52	$ 3.653,09	$ 31,08	$ 392,28	$ 423,36
53	$ 3.260,81	$ 27,74	$ 395,62	$ 423,36
54	$ 2.865,19	$ 24,38	$ 398,98	$ 423,36
55	$ 2.466,21	$ 20,98	$ 402,38	$ 423,36
56	$ 2.063,83	$ 17,56	$ 405,80	$ 423,36
57	$ 1.658,03	$ 14,11	$ 409,25	$ 423,36
58	$ 1.248,78	$ 10,62	$ 412,74	$ 423,36
59	$ 836,04	$ 7,11	$ 416,25	$ 423,36
60	$ 419,79	$ 3,57	$ 419,79	$ 423,36
		$ 5.572,60	**$ 19.829,10**	**$ 25.401,70**

	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Interés	$ 1.877,42	$ 1.534,66	$ 1.155,21	$ 735,16	$ 270,15
Capital	$ 3.202,92	$ 3.545,68	$ 3.925,13	$ 4.345,18	$ 4.810,19

El 25% de la inversión valor correspondiente a $19.829,10 será financiado por BanEcuador a 5 años plazos pagaderos mensualmente, el cual cobrará una tasa de rendimiento de 10,21% anual. El 50% otorgara 2 socias y el 25% capital propio.

TABLA 11. COSTOS VARIABLES

VENTAS DE BEBIDAS		
Agua de un litro	$	0,42
Gaseosa mediana	$	0,60
Gaseosa pequeña	$	0,22
Jugo de naranja pequeño	$	0,53
TOTAL	$	1,77

COFRE		
Madera	$	300,00
Metal	$	450,00
TOTAL	$	750,00

CARROZA DE LUJO		
Gasolina 1 galón	$	1,85
TOTAL	$	1,85

ESTACION DE CAFETERIA		
Café buen día	$	1,35
Don café	$	1,25
Agua	$	2,00
Azúcar	$	2,00
Energía eléctrica	$	1,00
TOTAL	$	7,60

FORMOLIZACION Y TANATOPRAXIA		
Formol	$	39,50
Energía eléctrica	$	1,00
TOTAL	$	40,50

RECUERDOS Y DEMAS	
Diario 1/4 página banco y negro	$ 22,00
Arreglos florales	$ 120,00
Libro recordatorio	$ 30,00
Recuerdo o detalle	$ 220,00
Seguro de desgravamen	$ 120,00
TOTAL	$ 512,00

COFFE BREAK PARA 100 PERSONAS	
Pan	$ 10,00
Queso	$ 15,00
Mortadela	$ 10,00
TOTAL	**$ 35,00**

TABLA 12. COSTOS POR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

SERVICIO PLATA	
Caja de madera	$ 300,00
Carroza de lujo	$ 1,85
Estación de cafetería	$ 7,60
Formolización y tanatopraxia	$ 40,50
Diario 1/4 de página blanco y negro	$ 22,00
Arreglos florales	$ 120,00
Libro recordatorio	$ 30,00
Recuerdo o detalle	$ 220,00
Seguro de desgravamen	$ 120,00
Sala de velación	El ingreso por concepto de estos servicios será el 20% de las remuneraciones mensuales
Capilla ardiente de lujo	
Personal capacitado dentro del servicio	
Asesoría en trámites legales	
Música ambiental	
Servicio de carpas, sillas y cornisas	
TOTAL	**$ 861,95**

SERVICIO BRONCE	
Caja de madera o metal	$ 450,00
Carroza de lujo	$ 1,85
Estación de cafetería 24 horas	$ 7,60
Formolización	$ 40,50
Coffe break para 100 personas	$ 35,00
Sala de velación	El ingreso por concepto de estos servicios será el 20% de las remuneraciones mensuales
Capilla ardiente de lujo	
Arreglos florales	
Asesoría en trámites legales	
1 carpa y 100 sillas	
TOTAL	**$ 534,95**

VENTAS DE BEBIDAS	
Agua de un litro	$ 0,42
Gaseosa mediana	$ 0,60
Gaseosa pequeña	$ 0,22
Jugo de naranja pequeño	$ 0,53
TOTAL	$ 1,77

DESCRIPCION	UNIDADES/VECES POR SEMANA	UNIDADES/VECES POR MES
SERVICIO PLATA	1	4
SERVICIO BRONCE	1	4
Agua de un litro	50	200
Gaseosa mediana	25	100
Gaseosa pequeña	2	8
Jugo de naranja pequeño	10	40

DESCRIPCION	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
SERVICIO PLATA	48	62	87	122	159
SERVICIO BRONCE	48	62	87	122	159
Agua de un litro	2400	3120	4368	6115	7950
Gaseosa mediana	1200	1560	2184	3058	3975
Gaseosa pequeña	96	125	175	245	318
Jugo de naranja pequeño	480	624	874	1223	1590

DESCRIPCION	COSTO	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
SERVICIO PLATA	$ 861,95	$ 41.373,60	$ 53.785,68	$ 75.299,95	$ 105.419,93	$ 137.045,91
SERVICIO BRONCE	$ 534,95	$ 25.677,60	$ 33.380,88	$ 46.733,23	$ 65.426,52	$ 85.054,48
Agua de un litro	$ 0,42	$ 1.000,00	$ 1.300,00	$ 1.820,00	$ 2.548,00	$ 3.312,40
Gaseosa mediana	$ 0,60	$ 720,00	$ 936,00	$ 1.310,40	$ 1.834,56	$ 2.384,93
Gaseosa pequeña	$ 0,22	$ 21,00	$ 27,30	$ 38,22	$ 53,51	$ 69,56
Jugo de naranja pequeño	$ 0,53	$ 256,00	$ 332,80	$ 465,92	$ 652,29	$ 847,97
TOTAL		**$ 69.048,20**	**$ 89.762,66**	**$ 125.667,72**	**$ 175.934,81**	**$ 228.715,26**

TABLA 13. PROYECCIÓN DE VENTAS

SERVICIO PLATA		
Caja de madera	$	400,00
Carroza de lujo	$	128,28
Estación de cafetería	$	15,00
Formolización y tanatopraxia	$	70,00
Diario 1/4 de página blanco y negro	$	60,00
Arreglos florales	$	250,00
Libro recordatorio	$	50,00
Recuerdo o detalle	$	350,00
Seguro de desgravamen	$	500,00
Sala de velación	$	713,12
Capilla ardiente de lujo		
Personal capacitado dentro del servicio		
Asesoría en trámites legales		
Música ambiental		
Servicio de carpas, sillas y cornisas		
TOTAL	**$**	**2.536,40**

SERVICIO BRONCE		
Caja de madera o metal	$	500,00
Carroza de lujo	$	128,28
Estación de cafetería 24 horas	$	15,00
Formolización	$	60,00
Coffe break para 100 personas	$	50,00
Arreglos florales	$	150,00
Capilla ardiente de lujo	$	713,12
Sala de velación		
Asesoría en trámites legales		
1 carpa y 100 sillas		
TOTAL	**$**	**1.616,40**

DESCRIPCION	UNIDADES/VECES POR SEMANA	UNIDADES/VECES POR MES
SERVICIO PLATA	1	4
SERVICIO BRONCE	1	4
Agua de un litro	50	200
Gaseosa mediana	25	100
Gaseosa pequeña	2	8
Jugo de naranja pequeño	10	40

DESCRIPCION	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
SERVICIO PLATA	48	62	87	122	159
SERVICIO BRONCE	48	62	87	122	159
Agua de un litro	2400	3120	4368	6115	7950
Gaseosa mediana	1200	1560	2184	3058	3975
Gaseosa pequeña	96	125	175	245	318
Jugo de naranja pequeño	480	624	874	1223	1590

DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA/ VALOR DEL SERVICIO	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
SERVICIO PLATA	$ 1.616,40	$ 77.586,96	$ 100.863,05	$ 141.208,27	$ 197.691,57	$ 256.999,05
SERVICIO BRONCE	$ 1.616,40	$ 77.586,96	$ 100.863,05	$ 141.208,27	$ 197.691,57	$ 256.999,05
Agua de un litro	$ 0,50	$ 1.200,00	$ 1.560,00	$ 2.184,00	$ 3.057,60	$ 3.974,88
Gaseosa mediana	$ 0,65	$ 780,00	$ 1.014,00	$ 1.419,60	$ 1.987,44	$ 2.583,67
Gaseosa pequeña	$ 0,30	$ 28,80	$ 37,44	$ 52,42	$ 73,38	$ 95,40
Jugo de naranja pequeño	$ 0,70	$ 336,00	$ 436,80	$ 611,52	$ 856,13	$ 1.112,97
TOTAL		**$ 157.518,72**	**$ 204.774,34**	**$ 286.684,07**	**$ 401.357,70**	**$ 521.765,01**

TABLA 14. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Remuneraciones	$ 3.565,58	$ 42.786,90
Servicios básicos	$ 30,00	$ 360,00
Internet	$ 20,00	$ 240,00
Papelería	$ 15,00	$ 180,00
Publicidad	$ 60,00	$ 720,00
TOTAL	$ 3.690,58	$ 44.286,90

TABLA 15. FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	**AÑO 0**	**AÑO 2021**	**AÑO 2022**	**AÑO 2023**	**AÑO 2024**	**AÑO 2025**
Ingresos por venta y servicio		$ 157.518,72	$ 204.774,34	$ 286.684,07	$ 401.357,70	$ 521.765,01
Costo de Producción del servicio		$ -69.048,20	$ -89.762,66	$ -125.667,72	$ -175.934,81	$ -228.715,26
UTILIDAD BRUTA		**$ 88.470,52**	**$ 115.011,68**	**$161.016,35**	**$ 225.422,88**	**$ 293.049,75**
Gastos administrativos y de ventas		$ -44.286,90	$ -44.286,90	$ -44.286,90	$ -44.286,90	$ -44.286,90
UTILIDAD OPERACIONAL		**$ 44.183,62**	**$ 70.724,78**	**$116.729,45**	**$ 181.135,98**	**$ 248.762,85**
Depreciación		$ -6.690,72	$ -6.690,72	$ -6.690,72	$ -6.690,72	$ -6.690,72
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		**$ 37.492,90**	**$ 64.034,06**	**$110.038,73**	**$ 174.445,27**	**$ 242.072,13**
Gastos de intereses		$ -1.877,42	$ -1.534,66	$ -1.155,21	$ -735,16	$ -270,15
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS 15% PT y 25% IR		$ 35.615,48	$ 62.499,40	$ 108.883,52	$ 173.710,11	$ 241.801,98
15% Participación de Trabajadores		$ -5.342,32	$ -9.374,91	$ -16.332,53	$ -26.056,52	$ -36.270,30
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS 25% IR		$ 30.273,16	$ 53.124,49	$ 92.550,99	$ 147.653,59	$ 205.531,68
25% de impuesto		$ -7.568,29	$ -13.281,12	$ -23.137,75	$ -36.913,40	$ -51.382,92
UTILIDAD NETA		**$ 22.704,87**	**$ 39.843,37**	**$ 69.413,24**	**$ 110.740,19**	**$ 154.148,76**

Depreciación		$ 6.690,72	$ 6.690,72	$ 6.690,72	$ 6.690,72	$ 6.690,72
INVERSION						
Investigación y Desarrollo	$ -200,00					
Gastos de constitución	$ -200,00					
Infraestructura	$ -27.000,00					
Equipos de computo	$ -1.970,00			$ -1.970,00		
Muebles y enseres	$ -13.774,66					
Vehículo	$ -22.000,00					
Materiales y suministros	$ -416,36					
Capital de Trabajo	$ -13.755,39	$ -13.755,39	$ -13.755,39	$ -13.755,39	$ -13.755,39	
Recuperación del capital de trabajo						$ 13.755,39
Valor Residual						$ -5.774,47
Amortización de la inversión		$ -3.202,92	$ -3.545,68	$ -3.925,13	$ -4.345,18	$ -4.810,19
Amortización de los Gastos de constitución		$ -40,00	$ -40,00	$ -40,00	$ -40,00	$ -40,00
Amortización de Inversión y Desarrollo		$ -40,00	$ -40,00	$ -40,00	$ -40,00	$ -40,00
FLUJO DE CAJA	**$-79.316,41**	**$ 12.357,28**	**$ 29.153,01**	**$ 56.373,44**	**$ 99.250,34**	**$ 163.930,22**

TABLA 16. EVALUACIÓN DEL PROYECTO (VAN – TIR)

			2021		2022		2023		2024		2025
VAN=	- Io	+	$\frac{f1}{(1+i)^1}$	+	$\frac{f2}{(1+i)^2}$	+	$\frac{f3}{(1+i)^3}$	+	$\frac{f4}{(1+i)^4}$	+	$\frac{f5+Vs}{(1+i)^5}$
VAN=	-79.316,41	+	$\frac{12.357,28}{1,1021}$	+	$\frac{29.153,01}{1,21462441}$	+	$\frac{56.373,44}{1,338637562}$	+	$\frac{99.250,34}{1,475312457}$	+	$\frac{163.930,22}{1,625941859}$
VAN=	-79.316,41	+	11.212,48	+	24.001,67	+	42.112,55	+	67.274,11	+	100.821,70
VAN=	**166.106,10**										
							TASA DE DESCUENTO		**10,21%**		
TIR=	**50%**										

Análisis:

El proyecto es aceptable ya que el valor actual neto es $ 166.106,10 superior a cero. Obteniendo una tasa interna de retorno del 50%, mayor en comparación a la tasa que cobra el banco que es de 10.21%. Por lo tanto, el proyecto es rentable.

TABLA 17. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJOS	FACTOR DE DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO	FLUJO ACUMULADO
AÑO 0	-79.316,41			
2021	12.357,28	1,1021	11.212,48	11.212,48
2022	29.153,01	1,21462441	24.001,67	35.214,15
2023	56.373,44	1,338637562	42.112,55	77.326,70
2024	99.250,34	1,475312457	67.274,11	144.600,81
2025	163.930,22	1,625941859	100.821,70	245.422,51

PERIODO DE RCUPERACION DE LA	=	3 AÑOS	0 MES	11 DÍAS

TABLA 18. RELACIÓN COSTO BENEFICIO

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Costos}}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\$ \quad 245.422{,}51}{\$ \quad 79.316{,}41}$$

RELACION BENEFICIO COSTO = 3,09

Análisis:

Por cada dólar invertido en el proyecto se recibirá una utilidad de $ 2,09.

4.1.2 Factibilidad Operativa

La factibilidad operativa es una medida de que tan bien un sistema propuesto resuelve los problemas y se aprovecha de la oportunidades identificadas durante la definición del

alcance y la forma en que cumple los requisitos identificados en la fase de análisis de requerimientos de desarrollo del sistema además el grado en que los proyectos de desarrolla propuesto encajan con el entorno empresarial actual y los objetivos en materia de calendario de desarrollo fecha de entrega la cultura corporativa y los procesos de negocios existentes (Bentley, 2007)

La factibilidad operativa de este proyecto está dada de manera favorable considerando el diseño estratégico de un mapa de procesos, donde se interrelacionan las diferentes áreas del negocio así mismo, se establece los procesos estratégicos de apoyo que ese

PROCESO	ACTIVIDADES	TIEMPO
Cliente solicita el servicio	Se efectúa el contrato	10 minutos
Transporte	Vehículo adaptado	15 minutos
Preparación	Laboratorio de tanatopraxia	75 minutos (1 hora 15 minutos)
Velación	Sala de velaciones de la empresa	48 horas
Servicio Religioso	Traslado a la iglesia por la carroza fúnebre	120 minutos (2 horas)
Disposición Final	Inhumación	30 minutos
TOTAL		60 horas

consideran necesarios

Elaborado por: La autora

4.1.4 Factibilidad Ambiental

Según los reglamentos establecimientos servicios funerarios y manejo de cadáveres acuerdo ministerial 192 registro oficial 226 de 20/abril/2018 estado vigente anuncia la

ministra de salud pública que la autoridad sanitara del ministerio según el artículo 4, corresponde al ejercicio de las funciones en salud, así como la responsabilidad de aplicación ,control y vigilancia de dicha ley y norma que dicte para su plena vigencia serán obligadas; previamente se verificara la ubicación y la infraestructura a empelarse y que no constituya riesgo para la salud . Deberán contar con el estudio de impacto ambiental y la correspondiente licencia ambiental (Reglamento establecimiento servicios funerarios y manejo de cadaveres, 2018)

"La sala de velación "se convierte en un negocio sustentable el cual obtendrán un efecto positivo para el cantón, ya que asume un compromiso serio con el medio ambiente , al establecer procesos como gestión de residuos para prevenir la contaminación también se mostrara un aspecto de concientización a todo el pueblo ventanéense mostrándole un digno homenaje a la persona que ya no está con nosotros cambiando ese tipo de mentalidad antigua que es velar a los difuntos en los hogares lo cual puede provocar un mal infeccioso en el ambiente además que no cuentan con todos los permios que solicita para cuidados de salud necesario

4.1.5. Factibilidad social

Resignación Territorial la primera sala de velación del cantón ventanas que se convertirá en un agente de transformación social; debido a que generara una nueva oferta o alternativa para que las personas puedan tener un servicio memorable tranquilo cómodo que encierre todo los aspectos que se necesitan en este momento tan doloroso. De igual manera se generara puesto de trabajos para las personas residentes del cantón lo que directamente beneficiara con el mejoramiento de su condición económica y familiar.

A continuación mostrares los impactos sociales de este emprendimiento:

- Satisfacción a las necesidades que solicite el cliente generando mayor calidad con lo pedido y agradecimiento por esta nueva alternativa
- Brindar trabajo a mi pueblo ventanéense velando por el bienestar de mi bella ciudad atendiendo las necesidades para que siga creciendo y dejar estas antiguas costumbre atrás

CONCLUSIONES

Al finalizar con las actividades del emprendimiento a continuación las conclusiones y recomendaciones respectivas:

- Al momento de elaborar este proyecto, pude conocer que el Cantón Ventanas es un pueblo activo comercial y potencial dando de manera positiva que si podre incrementar este servicio debido al número de fallecidos que se registra en ventanas y sus alrededores.
- Todo negocio debe regirse por un método jurídico por lo tanto la sala de velación Resignación Territorial, lo explica en su misión, visión, y valores además también explicamos por qué del nombre.
- Se demostró que la sala de velación ofrecerá un servicio de calidad y se espera llegar a cumplir con todo lo que solicite el usuario también es importante recalcar el manejo adecuado de las estrategias dentro de este negocio ya que lo que menos queremos es herir la sensibilidad de los clientes.
- En la parte del estudio de mercado adquirí todas las medidas para ver si mi negocio tendría éxito o no por medio de las encuestas que le realice la ciudadanía ventanéense arrojando un valor favorable por parte de los encuestados.
- A su vez mencionamos el requerimiento e equipo y materiales que se necesitan para el debido funcionamiento de la sala de velación sumándole a estas las instalaciones necesarias para emprender el negocio.

RECOMENDACIONES

- Como recomendación se opta por tener como un plan estratégico un marketing operativo donde se pueda reforzar los puntos donde se está teniendo problemas de deficiencia y así poder continuar en el mercado.
- Contribuir con el negocio proyectando una imagen progresista, pero siempre con la confianza poder brindar un servicio de calidad.
- Contar con variedades de actividades en este servicio el cual me permita tener la captación de los usuarios y mantener la comunicación más adecuada para poder llegar a ellos.
- Realizar estudios continuos sobre los comportamientos de los clientes al usar nuestro servicio en el cantón Ventanas , para ver si incrementamos nuevas promociones realizar pequeños ajuste dentro de este proyecto.
- Recomendar un seguimiento en el cumplimiento de las ventas para ver que se está llevando a cabo las decisiones tomadas dentro del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

Alcalde, J. C. (2015). *Modelos de Canvas* .

Aledo. (2014). *Enciclopedia Real*. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/lsg/concepto_competencias.html

Alegsa, L. (2018). Obtenido de http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php

Arbide, R. (2015). Obtenido de https://www.neuronilla.com/definiciones-de-creatividad-neuronilla/

Bentley, L. W. (2007). *evaluacion de proyectos* . Obtenido de /evaluaciondeproyectospsm.wordpress.com/2015/04/13/que-es-un-estudio-de-factibilidad/

Bien pensado. (17 de junio de 2015). Obtenido de https://bienpensado.com/que-es-el-modelo-canvas-para-diseno-de-negocios/

Calero, L. R. (2014). *Promo negociosnet*. Obtenido de https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/necesidad-definicion.html

Conceptodefinicion.de, Redacción. (30 de julio de 2019). Obtenido de https://conceptodefinicion.de/infraestructura/.

copyriht. (2019). Obtenido de https://deconceptos.com/ciencias-juridicas/bicameral

Cormani, A. (29 de septiembre de 2015). *Modelo de Negocio* . Obtenido de https://alexcormani.com/2015/09/que-es-un-modelo-de-negocio/

ediciones legales . (2012). Obtenido de //www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/FUNERARIAS.pdf

Galan, J. S. (2016). *conomipedia.* Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/segmentacion-de-mercado.html

Lucia, D. P. (2016). Importancia y Analisis del desarrollo empresarial. *Revista cientifica Pensamiento y Gestion*.

Mexico, C. (26 de agosto de 2015). *canal comstor.* Obtenido de http://www.opservices.com.br/iniciando-sua-rede-de-parceiros/

Peiro, R. (2019). *Conomipédia*. Obtenido de https://economipedia.com/definiciones/propuesta-de-valor.html

Rafino, M. E. (29 de noviembre de 2019). *ingreso.*

(2018). Reglamento establecimiento servicios funerarios y manejo de cadaveres. Lexis Finder.

Sanches, X. (2015). *Emprenderaliamagazine.* Obtenido de mprenderalia.com/resena-de-business-model-generation-de-alexander-osterwalder-y-yves-pigneur/

Santo, D. d. (2015). *alteco consultores desarrollo y gestion* . Obtenido de https://www.aiteco.com/que-es-la-calidad-de-servicio/

Sayol, I. (16 de diciembre de 2015). Obtenido de https://ignasisayol.com/es/gestion-de-la-relacion-con-los-clientes-crm/

Tamayo. (2014). Obtenido de http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html

ANEXOS

UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO

FACULTAD ADMINISTRACION FINANZAS E INFORMATICA

CARRERA INGENIERIA COMERCIAL

Anexo#1

Encuesta

Tema: Creación de una Sala de Velación en el Cantón Ventanas

1. **¿Asiste usted a los velatorios?**

Marca solo un ítem.

Sí

No

Tal vez

2. **¿Conoce usted lugares que ofrezcan servicios funerarios?**

Marca solo un ítem.

Sí

No

Tal vez

3. **¿A usted le gustaría que Ventanas cuente con una sala de velación?**

Marca solo un ítem.

Sí

No

Tal vez

4. **¿De crearse una empresa funeraria estaría dispuesto a utilizar los servicios de este nuevo negocio?**

Marca solo un ítem.

Sí

No

Tal vez

5. **¿Porque medio informativo le gustaría que la empresa funeraria ofrecería sus servicios a sus clientes?**

Marca solo un ítem.

Internet

Televisión

Radio

6. **¿Sabe usted cuánto cuesta este servicio en conjunto que ofrece una funeraria?**

Marca solo un ítem.

Si

No

Tal vez

7. **¿Con que frecuencia recomendaría esta funeraria?**

Marca solo un ítem.

Buena

Muy Buena

Más o Menos

8. **¿Qué es lo que más le interesa de una funeraria?**

Marca solo un ítem.

Servicio

Infraestructura

Promociones

9. **¿Usted cree que la economía del Cantón Ventanas está apto para pagar este tipo de servicio?**

Marca solo un ítem.

Si

No

Tal vez

10. **¿Dónde usted cree que estaría mejor ubicado este negocio?**

Marca solo un ítem.

Norte

Centro

Sur

11. **¿Considera que este emprendimiento tendrá éxito?**

Marca solo un ítem.

Si

No

Tal vez

Anexo#2

Tabulación de resultados

Resultado De Las Encuestas Realizadas En La Ciudad De Ventanas, Provincia De Los Ríos.

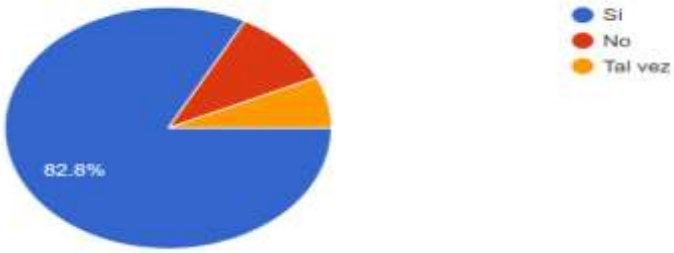
¿Asiste usted a los velatorios?

Tabla #1

Alternativa	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	283	82.8%
No	80	10.3%
Tal vez	20	6.9%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas el 82.2% manifestó que asiste a velatorios, por lo tanto se analiza la mayor parte de la población de la ciudad de Ventanas, lo el análisis es factible en nuestra investigación.

¿Conoce usted lugares que ofrezcan servicios funerarios?

Tabla #2

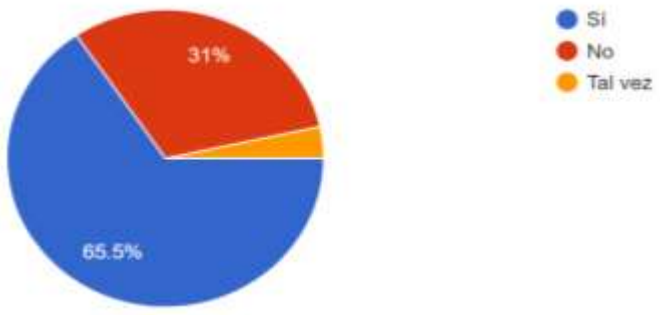
Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	275	65.5%
No	75	31%
Tal vez	33	3.5%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora

Análisis.

De 383 personas encuestadas el 65.5% manifestaron que conocen lugares que ofrecen servicios funerarios, mientras el 31 % que no conocen este tipo de lugares, y el 3.5 tal vez conoce estos lugares en la ciudad de Ventanas.



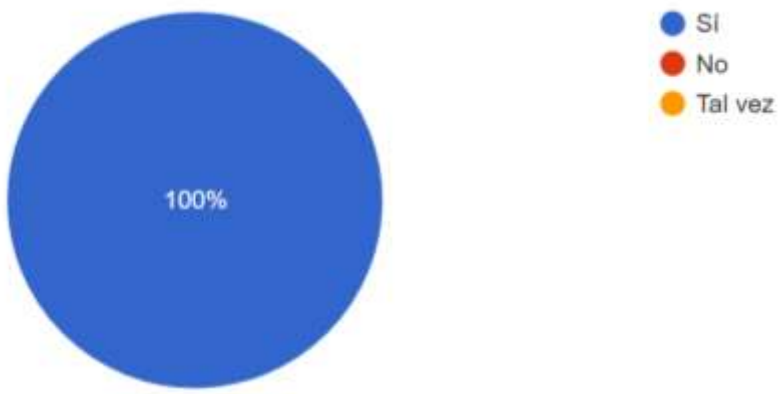
¿A usted le gustaría que Ventanas cuente con una sala de velación?

Tabla#3

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	383	100%
No	0	0%
Tal vez	0	0%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 100% manifestaron estar de acuerdo que ventanas cuente con una sala de velación sobre todo con la aprobación de las autoridades ya que ayudaría a personas de escasos recursos de la ciudad.

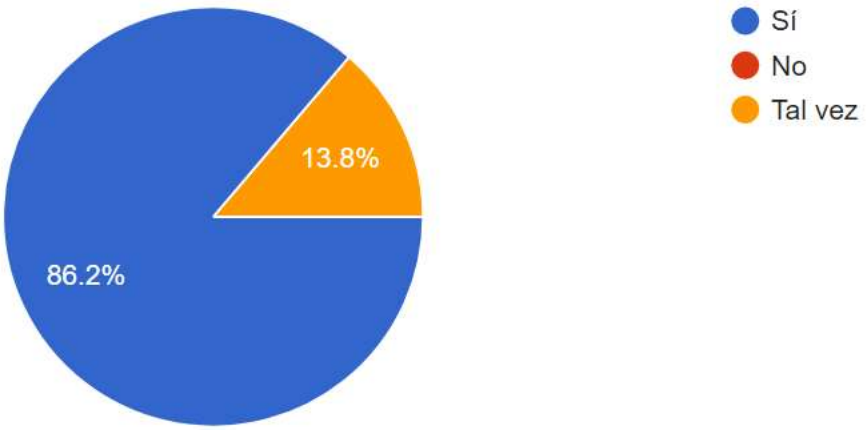
¿De crearse una empresa funeraria estaría dispuesto a utilizar los servicios de este nuevo negocio?

Tabla #4

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	285	74.41%
No	44	11.49%
Tal vez	54	14.10%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 74.41% manifestaron que al crearse una empresa funeraria con toda seguridad estarían dispuestas a utilizar los servicios de este nuevo negocio, y el 11.49% no está de acuerdo con esta propuesta de negocio y el 14.10% tal vez utilizaría nuestro servicio.

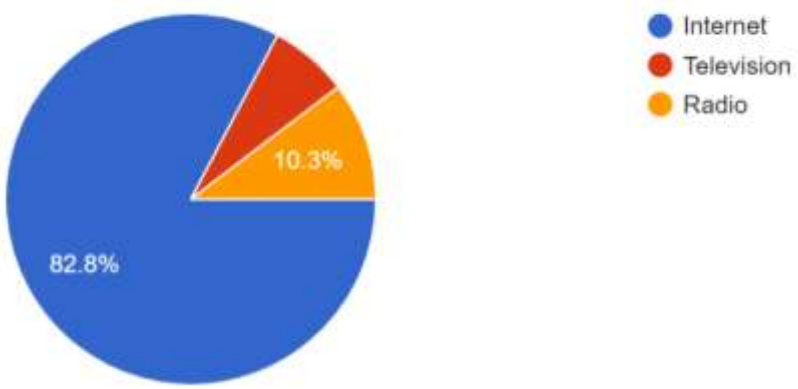
¿Porque medio informativo le gustaría que la empresa funeraria ofrecería sus servicios a sus clientes?

Tabla#5

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Internet	97	25%
Radio	190	50%
Televisión	96	25%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 50% están de acuerdo que el medio informativo el cual deba la empresa ofertar sus servicios a los clientes es por medio de radio, el 25% por internet y por televisión el 25%. Desde el punto de vista analítico se prefiere utilizar la radio como medio ya que la mayoría tanto dentro como fuera del cantón la escuchan

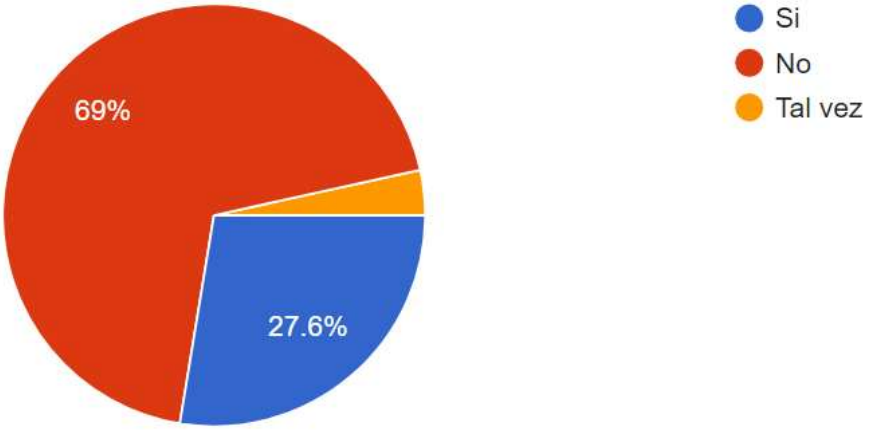
¿Sabe usted cuánto cuesta este servicio en conjunto que ofrece una funeraria?

Tabla#6

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	100	27.6%
No	280	69%
Tal vez	3	3.4%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 69% desconoce el precio del servicio que ofrece una funeraria, normalmente no todas las personas conocen el precio de los valores que ofrece una funeraria ya que en casos reales los familiares realizan un pequeño esfuerzo económico y muchos casos piden ayuda. El 27,6% conoce del costo y un 3.5% está en un punto entre las 2 preguntas.

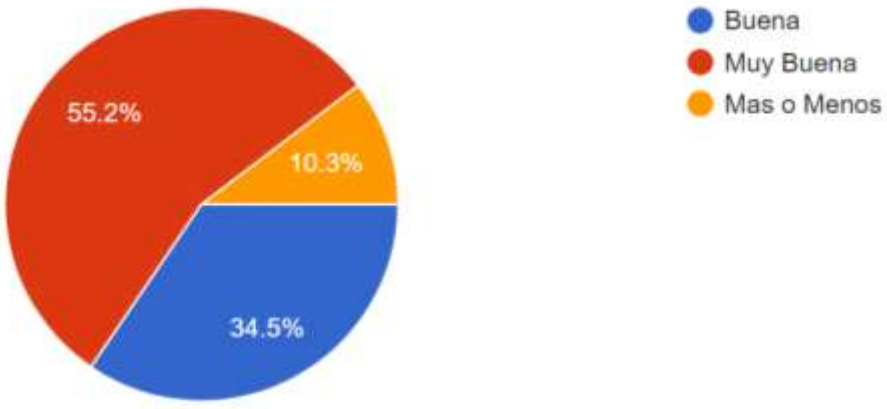
¿Con que frecuencia recomendaría esta funeraria?

Tabla#7

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Buena	105	34.5%
Muy Buena	188	55.2%
Más o Menos	90	10.3%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 55.2% recomendaría esta funeraria por el motivo que está conformada de jóvenes profesionales y prefieren confiar en una empresa propia de la ciudad de ventanas. El 34.5% asegura ser buena nuestra propuesta y el 10.3% afirma que no está de acuerdo ya que quieren a profesionales con experiencia.

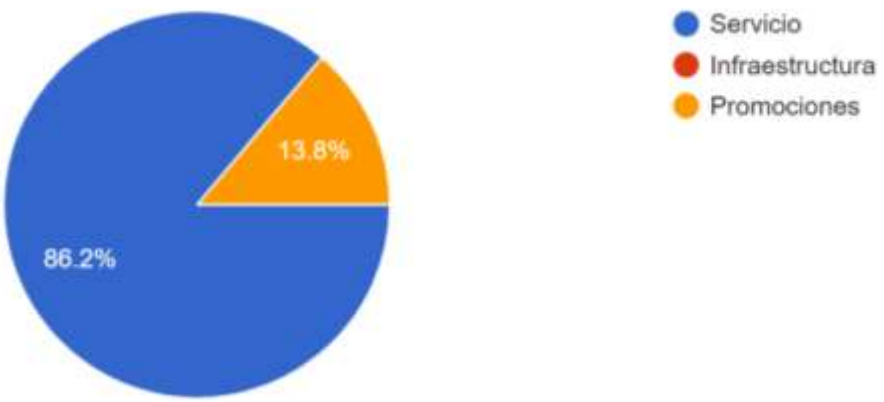
¿Qué es lo que más le interesa de una funeraria?

Tabla#8

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Servicio	100	50%
Infraestructura	0	0%
Promociones	283	50%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 50% les interesa que la empresa brinde un servicio mientras que el otro 50% prefiere promociones.

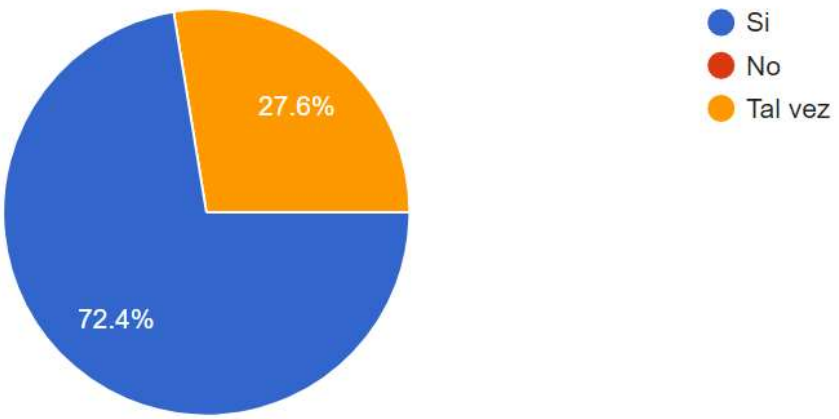
¿Usted cree que la economía del Cantón Ventanas está apto para pagar este tipo de servicio?

Tabla#9

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	172	75%
No	95	5%
Tal vez	116	20%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 75% cree que la economía del cantón Ventanas es apta y accesible para pagar este tipo de nuevo servicio que se va a implementar y el 20% opina que tal vez la economía del canto pueda pagar este servicio mientras que el 5% opina que la población ventanéense no se encuentra apta para pagar el mismo.

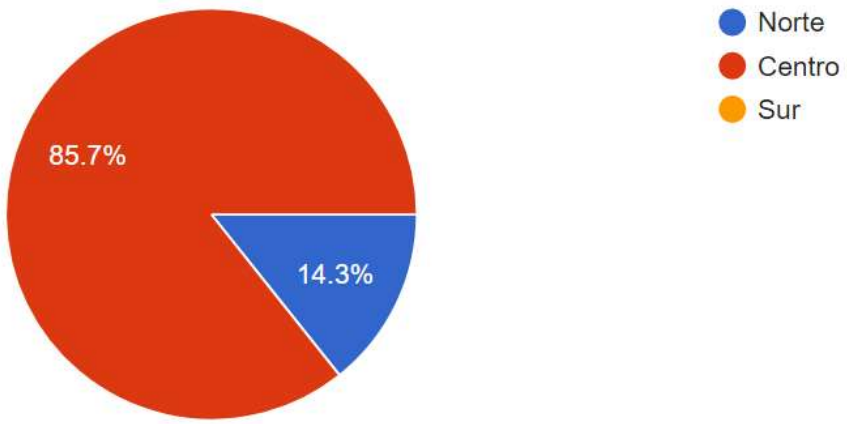
¿Dónde usted cree que estaría mejor ubicado este negocio?

Tabla#10

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Norte	190	45%
Centro	33	15%
Sur	160	40%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 45% manifestaron que el negocio este ubicado en el norte de la ciudad. Mientras que el 15% prefiere en el centro porque se encuentra más cerca de la iglesia central mientras que el 40% prefiere el sur

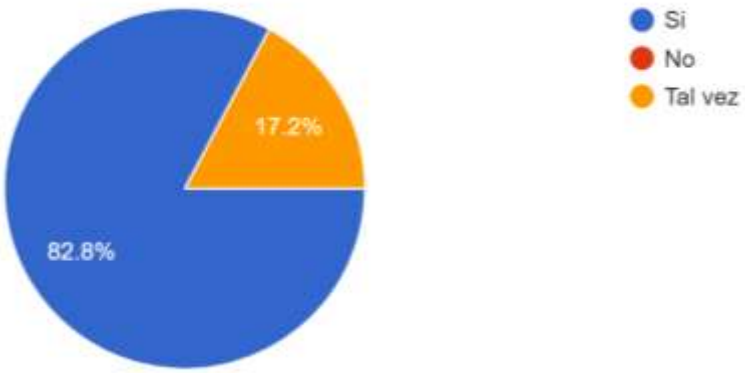
¿Considera que este emprendimiento tendrá éxito?

Tabla#11

Respuesta	Frecuencia relativa	Frecuencia absoluta
Si	180	80%
No	3	5%
Tal vez	100	15%
TOTAL	383	100%

Fuente: encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Ventanas

Elaborado por: La Autora



Análisis.

De 383 personas encuestadas el 80% manifestaron que el negocio tendrá éxito por el apoyo que tendrá la ciudadanía hacia el talento de jóvenes profesionales que se preocupan por el bien de la ciudadanía del cantón Ventanas, un 15% cree pero no asegura aun su respuesta y el 5% cree que no tendrá éxito el negocio porque estará dirigidos por jóvenes.

Anexo#3

Fotografías