



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
NÚCLEO MONAGAS
MATURÍN EDO MONAGAS**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS DE CREMACIÓN EN LA CIUDAD DE MATURÍN
ESTADO MONAGAS 2011**

Asesor Académico:

Prof. Nelson Montenegro E.

Autoras:

**Gómez Simosa Soralvic Priscila
CI: V.18.674.982
Rojas Moncada Leidimar del Valle
CI: V.17.720.862**

**Proyecto de Trabajo de Grado, modalidad Áreas de Grado presentado
como requisito parcial para optar al título de Licenciadas en
Administración**

Maturín, Octubre de 201



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
NÚCLEO MONAGAS
MATURÍN EDO MONAGAS**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS DE CREMACIÓN EN LA CIUDAD DE MATURÍN
ESTADO MONAGAS 2011**

Autoras:

Gómez Simosa Soralic Priscila

CI: V.18.674.982

Rojas Moncada Leidimar del Valle

CI: V.17.720.862

APROBADA POR:

**Prof. Nelson Montenegro
Asesor Académico**

Prof. María Pacheco

Jurado

Prof. Juan Carlos Hernández

Jurado

Maturín, Octubre de 2011

RESOLUCIÓN

DE ACUERDO CON EL ARTÍCULO 41 DEL REGLAMENTO DE TRABAJOS DE GRADO: *“LOS TRABAJOS DE GRADO SON DE EXCLUSIVA PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE Y SOLO PODRÁN SER UTILIZADOS A OTROS FINES CON EL CONSENTIMIENTO DEL CONSEJO DE NÚCLEO RESPECTIVO, QUIEN LO PARTICIPARA AL CONSEJO UNIVERSITARIO”*

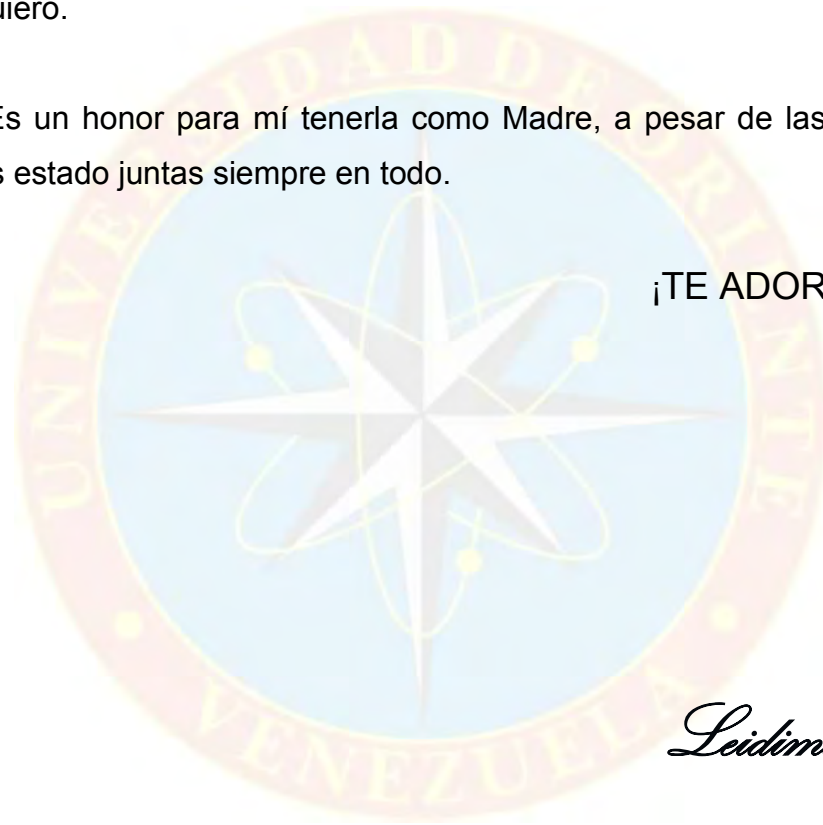


DEDICATORIA

Con todo amor a mi Madre, Leida Moncada. A quien debo toda la persona que soy, por todos los esfuerzos que hizo y sigue haciendo para apoyar mis metas y por todo el cariño, amor y dedicación con el cual me guio en el camino correcto, por enseñarme a no darme por vencida y luchar por lo que quiero.

Es un honor para mí tenerla como Madre, a pesar de las dificultades hemos estado juntas siempre en todo.

¡TE ADORO MADRE!



Leidimar Rojas

DEDICATORIA

A mi madre Sorangel Simosa, porque el amor siempre es incondicional, y así me lo ha demostrado. Por su apoyo, consejos, cuidados, dedicación, noches en vela; por hacerme entender que ningún sacrificio es en vano.

Y por lo más importante, por permitirme convertirla en madre por primera vez y concederme el lujo de llamarla MAMÀ.

¡TE AMO!



Soralvic Gómez

AGRADECIMIENTO

A Dios todopoderoso por permitirme estar bien y tener salud para así llevar a cabo las metas en mi vida, le agradezco que me da fortaleza día a día para continuar en el camino que el dispone para mí, por las bendiciones que otorga en mi familia, Gracias Padre Eterno.

A mi madre, por su apoyo incondicional en todo momento, por sus consejos que me guiaron por el camino correcto, pero sobre todo le agradezco el amor con el que me ha hecho una persona de bien.

A mi hermano, José Gregorio Rivas por todo el apoyo brindado. ¡Te quiero hermanito!

A mi tía Cerafina Rosales, que aunque está lejos, ha sido una persona que me ha querido como una hija y siempre me dice las palabras que justamente necesito escuchar brindándome así su apoyo incondicional.

A mi padre José Gregorio Rivas por apoyarme en el inicio de la carrera.

A Sorálvic Gómez, por brindarme su amistad y por ser una excelente compañera de áreas de grado, este trabajo ha sido posible a la dedicación y cariño con que ambas llevamos a cabo los objetivos.

A los profesores representativos de Áreas de Grado, especialmente a Nelson Montenegro por su apoyo y tutoría.

A mis amigos, Jackeline Figueroa y Efraín Eurrieta por todo su apoyo y por brindarme su amistad sincera. Los quiero.

A la Universidad de Oriente por abrirme sus puertas y brindarme las herramientas necesarias para lograr los objetivos planteados.

A todas las personas que de una u otra manera contribuyeron en la elaboración de este trabajo.



Leidimar Rojas

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme siempre motivos para luchar y seguir adelante;

A San Miguel Arcángel por siempre brindarme protección;

A la Virgen del Valle por iluminarme y guiarme por el buen camino.

A mi Madre y Padre, por haberme dado la vida, han sido pilares fundamentales en mi vida, gracias por su apoyo, sacrificios, dedicación y amor. Este logro también es para ustedes.

A mis hermanos, Soralys (Gordiosita) y Víctor (Corochito). ¡Los Amo!

A Isabel Cristina, por su cariño y compañía, Tootie te extraño.

A mis familiares mejor Dios no me los podía designar, porque son quienes estuvieron, están y estarán siempre.

A Roberto Rosas (Pocho), por tantas muestras de amor y afectos. ¡Te Amo!

A Hilda Hurtado de Machado, por haberme ayudado a ingresar a la universidad, y así hoy en día ver cumplida esta meta.

A Leidimar Rojas, mejor compañera de áreas de grado no podía tener; esta tesis fue posible al esfuerzo mutuo, gracias por los empujones ☺

Al profesor Nelson Montenegro, por haber aceptado tutorarnos, no podría estar menos agradecida con tanto apoyo.

A la casa más alta, por permitirme vencer las sombras.

A todas las personas que a lo largo de mi vida me han brindado su amistad, apoyo y cariño sin condiciones siendo un aliento para continuar.

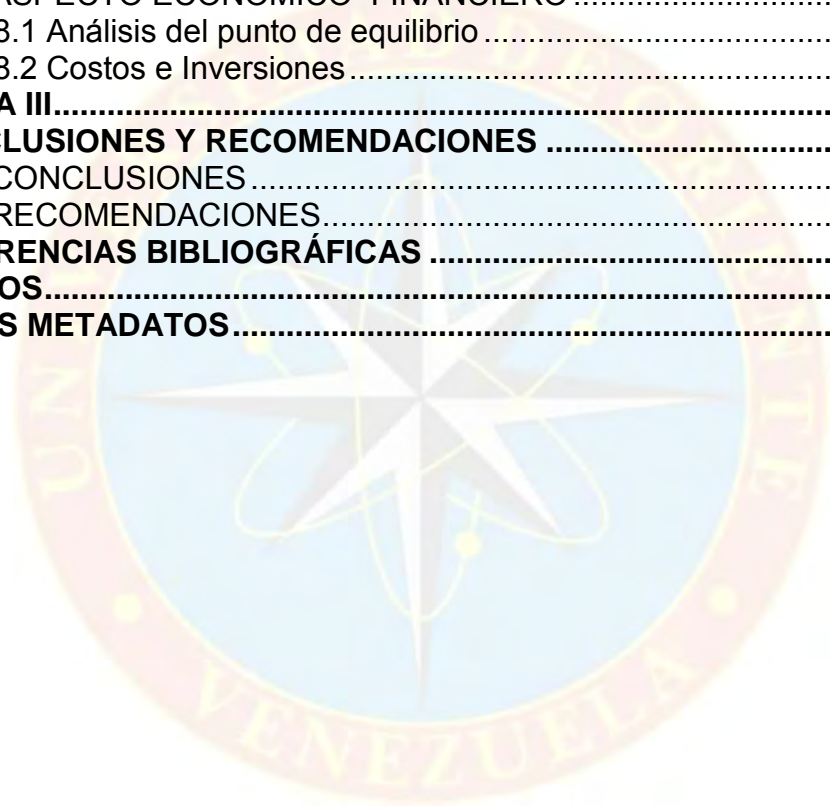


Soralvic Gómez

ÍNDICE

RESOLUCIÓN.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE.....	x
LISTA DE CUADROS.....	xii
LISTA DE TABLAS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
ETAPA I.....	2
EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.2.1 Objetivo General.....	4
1.2.2 Objetivos Específicos.....	4
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4 MARCO METODOLÓGICO.....	5
1.4.1 Tipo de investigación.....	6
1.4.2 Nivel de investigación.....	6
1.4.3 Población.....	7
1.4.4 Muestra.....	7
1.4.5 Diseños de los instrumentos.....	8
1.4.6 Técnicas de recolección de información.....	9
1.5 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	10
ETAPA II.....	15
DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
2.1 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	15
2.1.1 Estudio de competencia.....	15
2.1.2 Comercialización.....	17
2.1.3 Mecanismos de comercialización.....	17
2.1.4 Estudio de demanda.....	18
2.1.5 Conclusiones del estudio de mercado.....	25
2.2 PLAN DE MARKETING.....	25
2.2.1 Precio.....	25
2.2.2 Producto.....	26
2.2.3 Plaza.....	27
2.2.4 Promoción.....	27
2.3 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	27
2.3.1 Misión.....	28
2.3.2 Visión.....	28
2.3.3 Objetivo.....	28
2.3.4 Logo.....	29

2.4 ANÁLISIS FODA.....	29
2.5 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN.....	31
2.6 TECNOLOGÍA DE LA PRODUCCIÓN	34
2.6.1 Flujo grama del proceso de cremación.....	37
2.6.2 Descripción de las instalaciones, equipos y personal necesario. ...	38
2.6.3 Expansión de la capacidad instalada	42
2.6.4 Disponibilidad de Recursos Humanos.....	44
2.7 LOCALIZACIÓN	45
2.7.1 Condiciones naturales.....	45
2.8 ASPECTO ECONÓMICO–FINANCIERO	46
2.8.1 Análisis del punto de equilibrio	46
2.8.2 Costos e Inversiones.....	46
ETAPA III.....	66
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
3.1 CONCLUSIONES.....	66
3.2 RECOMENDACIONES.....	67
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68
ANEXOS.....	69
HOJAS METADATOS.....	73



LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Análisis de la oferta en la localidad	17
Cuadro 2. Distribución porcentual en relación a si la población posee conocimiento sobre el proceso de cremación.	19
Cuadro 3. Distribución porcentual en relación a por cuales medios tiene conocimientos del Servicio de cremación en el Estado Monagas.	20
Cuadro 4. Distribución porcentual en relación a si el usuario estaría de acuerdo con el servicio crematorio.....	21
Cuadro 5. Distribución porcentual en relación a qué factores influyen en la contratación del servicio de cremación.	22
Cuadro 6. Distribución porcentual en relación al servicio funerario que el usuario contrataría al momento de la partida de un ser querido.	23
Cuadro 7. Distribución porcentual en relación a la apreciación que tiene el usuario del servicio de cremación.	24
Cuadro 8. Precios de oferta	26
Cuadro 9. Matriz FODA	30

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. Costos De Adquisición Y Depreciación De Activos	49
TABLA 2. Costo de Materia Prima	50
TABLA 3. Gastos De Servicios	51
TABLA 4. Costos de Personal	52
TABLA 5. Financiamiento	53
TABLA 6. Tabla de Amortización	54
TABLA 7. Estructura de los Costos	55
TABLA 8. Ingresos Por Venta	56
TABLA 9. Punto de Equilibrio	57
TABLA 10. Niveles de Inflación	58
TABLA 11. Estado de Ganancia y Pérdida Proyectado	59
TABLA 12. Flujo de Efectivo	60
TABLA 13. Análisis del Van, TIR Costo-Beneficio	61
TABLA 14 V.A.N A Una Tasa Rendimiento Mas Alta 35,92% Para el cálculo de la tasa interna de retorno(TIR)	62
TABLA 15. Análisis de Sensibilidad	64



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
NÚCLEO MONAGAS
MATURÍN EDO MONAGAS**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS
DE CREMACIÓN EN LA CIUDAD DE MATURÍN ESTADO MONAGAS**

Asesor Académico:

Prof. Nelson Montenegro E.

Autoras:

Gómez Simosa Soralvic Priscila

CI: V.18.674.982

Rojas Moncada Leidimar del Valle

CI: V.17.720.862

RESUMEN

La cremación es una práctica para el tratado del cadáver muy poco utilizada en Venezuela, en tal sentido el presente plan de negocio establece una propuesta para la creación de una empresa de servicios de cremación en la ciudad de Maturín Estado Monagas orientada no solo a ofrecer un servicio más económico ante los altos precios que tienen los servicios funerarios en el mercado sino que también pretende fomentar la cultura de la cremación en la población como un proceso ecológico que mantiene el ambiente libre de contaminantes. Para ello se ha realizado un estudio de mercado y una evaluación económica y financiera para determinar la rentabilidad y posibilidad de esta empresa de competir en el mercado. El estudio realizado se ha basado en la investigación de campo, pues los datos de interés se recolectaron en forma directa lo cual permitirá relacionarse con la situación problemática. La investigación ha sido de nivel descriptivo, ya que permitirá detallar con precisión los factores y variables indicando de tal forma su acercamiento demostrativo a lo que actualmente se vive.

Palabra clave: plan de negocio, crematorio, factibilidad, propuesta, creación, análisis financiero.

INTRODUCCIÓN

Todo proyecto consiste en un proceso de asignación de recursos, así, las aproximaciones permiten ir destinando menos recursos al tomar decisiones rápidas, desechando los proyectos poco rentables, ya que se realizan muchos cálculos en el papel. Además cada etapa del estudio requiere una profundidad creciente, con lo que el proyecto aumenta su certidumbre.

En los actuales momentos el servicio de cremación es percibido por la población como una praxis cruel en el tratamiento de los restos de sus difuntos, ello a raíz de la cultura y desinformación que ha prevalecido en la población sobre el proceso.

El acto de cremar implica la incineración del cuerpo hasta transformarlo en cenizas, para luego ser depositados en pequeñas urnas ó ánforas y entregado a los dolientes. En Venezuela esta alternativa de tratamiento del cadáver es relativamente nuevo, asociándose a prácticas de familias pudientes.

En este sentido se hace necesario crear un plan de negocio que permita establecer cuáles son las oportunidades que tiene esta empresa de ser rentable, además de constituirse como elemento de control, para que se desarrollen todas las actividades en base a las previsiones fijadas en el plan a través de la correcta planificación orientadas al éxito de la empresa.

ETAPA I

EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES

1.1 PLANTEAMIENTO Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Desde los inicios de la humanidad el hombre como un ser pensante y racional, se preocupó por destinar los restos mortales de sus seres queridos fallecidos en lugares dónde éstos pudieran tener un descanso eterno, surgiendo la necesidad de crear un marco jurídico que regulara dichas circunstancias con el propósito de establecer un lugar llamado cementerio, entendiéndose por éste como aquel lugar donde se inhuman o depositan los restos mortales de las personas fallecidas.

Por diversas razones y, de manera especial por las dificultades económicas, los venezolanos están adoptando la cremación como una dolorosa cultura que les permite enfrentar, entre otros, los altos costos de las parcelas en los cementerios. Según las estadísticas, un promedio mensual de 70 ciudadanos de este país es conducido a los hornos 24 horas después de su deceso.

La cremación, o incineración de un cadáver, es una técnica que consiste en reducir el cuerpo humano a cenizas en hornos especiales. Estas cenizas se guardan en una pequeña caja que los operadores del horno entregan a los familiares del difunto, quienes decidirán si las entierran, las esparcen en cualquier lugar o las llevan a sus casas.

La cremación data de la antigüedad. Entre los años 1400 a. C. y el 200 d. C, era la forma de enterramiento más común, especialmente entre la

aristocracia romana y la familia imperial. Hasta el siglo XIX, las doctrinas cristianas prohibían la cremación porque se pensaba que si se destruía el cuerpo éste no podría resucitar. Los primeros judíos también la prohibieron porque consideraban que con ello se profanaba la obra de Dios. Los judíos ortodoxos, los cristianos ortodoxos orientales y los musulmanes todavía tienen prohibido incinerar a sus muertos.

Sin embargo, otros grupos, especialmente en la India, han seguido practicando la incineración hasta nuestros días. Actualmente, la cremación es aprobada y utilizada por la Iglesia Católica y otros grupos cristianos y por algunos judíos, budistas, sijs e hindúes.

Hechos recientes están popularizando esta práctica: la cremación del líder reformista chino, Deng Xiaoping, fallecido en febrero de 1999, así como la correspondiente al destacado poeta y exsenador izquierdista peruano Luis Nieto, muerto en extrañas condiciones, y la cremación en cumplimiento de su voluntad del eminente científico de este país, Humberto Fernández Morán, cuyo deceso se produjo en abril de 1999 en Suecia. De continuar así, la cremación seguramente se extenderá en muy poco tiempo como parte de la nueva cultura del venezolano en esta materia, de hecho en los actuales momentos en el Estado Monagas algunos personajes del mundo político y artísticos como lo fueron el ex-alcalde Domingo Urbina y la Directora de Danzas Guarapiche Inicita Aceituno fueron sujeto de estas prácticas, lo que puede ser el inicio de la aceptación por el conglomerado de la cremación.

En el estado Monagas desde hace cinco (5) años se vienen realizando servicios de cremación en las instalaciones de cementerio municipal, lo que ha permitido a la población tener otras alternativas de servicios funerarios diferentes al tradicional.

En tal sentido el presente trabajo de investigación se delimita a realizar una Propuesta para la creación de una empresa de servicios de cremación en la ciudad de Maturín estado Monagas

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Objetivo General

Proponer la creación de una empresa de servicios de cremación en la ciudad de Maturín estado Monagas año 2011.

1.2.2 Objetivos Específicos

Conocer la situación actual en el mercado del servicio de cremación en el municipio Maturín.

Determinar mediante un estudio técnico las condiciones óptimas para la realización de la empresa de cremación el municipio de Maturín, que incluya los aspectos de localización, tamaño e ingeniería.

Demostrar mediante un estudio financiero la existencia de recursos suficientes para llevar a cabo la creación de una Empresa de cremación en el municipio de Maturín.

Establecer mediante una evaluación económica la viabilidad, conveniencia y oportunidad de desarrollar la creación de una empresa de Cremación en el municipio de Maturín, estado Monagas

1.3 JUSTIFICACIÓN

La cremación es un sistema alternativo a los métodos tradicionales de sepultación. Hoy, cada día es más utilizada en todos los países del mundo por tratarse de una alternativa de sepultación moderna, ecológica y más económica que los sistemas tradicionales.

La prestación de servicios funerarios por las propias compañías aseguradoras o por sus filiales se ha constituido en un servicio de alto costo para la población. Por otro lado este proceso se justifica por cuanto a la cremación puede presentar una serie de ventajas con respecto la inhumación tradicional, ya que genera una menor necesidad de suelo.

Este proyecto es primordial desde el punto de vista personal porque nos ayuda adquirir conocimientos necesarios acerca de cómo realizar un plan de negocio, y así alcanzar metas determinadas para facilitar la ejecución del mismo. Además es importante en el aspecto académico y social ya que los resultados obtenidos de la investigación valdrán como aporte o herramientas a las futuras investigaciones relacionadas con el tema objeto estudio.

1.4 MARCO METODOLÓGICO

El Marco Metodológico, está referido al momento que alude al conjunto de procedimientos lógicos, tecno-operacionales implícitos en todo proceso de investigación, con el objeto de ponerlos de manifiesto y sistematizarlos; a propósito de permitir descubrir y analizar los supuestos del estudio y de reconstruir los datos, a partir de los conceptos teóricos convencionalmente operacionalizados.

1.4.1 Tipo de investigación

La investigación es del tipo Proyecto Factible el cual según la UPEL – IPM (2008) consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. El Proyecto debe tener apoyo en una investigación de tipo documental, de campo o un diseño que incluya ambas modalidades. (p.17)

El estudio realizado se basará en la investigación de campo, pues los datos de interés se recogerán en forma directa lo cual permitirá relacionarse con la situación problemática.

Para definir este tipo de investigación, Hernández (2003) señala que “la investigación de campo es aquella en que el mismo objeto de estudio sirve de fuente de información para el investigador”. Esta investigación consiste en la observación directa y en vivo de cosas, comportamiento de personas, circunstancias en que ocurren ciertos hechos, por ese motivo la naturaleza de las fuentes determinan la manera de obtener resultados.

1.4.2 Nivel de investigación

La investigación será de nivel descriptivo, ya que permitirá detallar con precisión los factores y variables indicando de tal forma su acercamiento demostrativo a lo que actualmente se vive. El manual de tesis y trabajo de grado de la UPEL-IPM (2010) la define como: “La descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o

sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente”. (p46)

1.4.3 Población

La población objeto de estudio estará integrada por la población del municipio Maturín los cuales según el Instituto Nacional de Estadística INE es 506.577 personas los cuales serán escogidos al azar.

En relación a la población Tamayo y Tamayo (2004), la define como: “la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p. 92).

1.4.4 Muestra

Para efectos de ésta investigación se tomó una muestra probabilística representativa de cien (100) personas que fueron determinadas por la aplicación de formulas estadística. Arias (2006), señala que la muestra, “es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (p.83).

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

Sustituyendo: $n = \frac{1.64^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50 \cdot 507577}{0,10^2 \cdot (507577 - 1) + 1,64^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50} = 100$

Dónde los parámetros que intervienen son los siguientes:

(n) Es el tamaño de la muestra buscada

(N): Significa el tamaño de la población estudiada.

(S): Representa la desviación estándar probabilística, dónde $S = p \cdot q$ lo cual implica que $S = 0.5 \cdot 0.5 = 0.25$, convirtiéndose en una constante.

(e): Es el error asumido por el investigador. Para fines de éste tipo de investigación se asume un error de 10% que es igual a 0.01 (Tabla de Gauss), convirtiéndose en una constante.

(Z): es el coeficiente tabulado de la constante probabilística con respecto al error asumido (10%) en la investigación que será de 1.64 según la tabla de Gauss).

1.4.5 Diseños de los instrumentos

Para recolectar la información necesaria en esta investigación se ha diseñado un formulario que será aplicado a la población objeto de estudio.

En este caso se utilizó el cuestionario por ser uno de los instrumentos esenciales en la investigación social porque permite obtener datos de un informante sin necesidad de que esté presente el encuestador y se hace por escrito. La técnica del cuestionario “es un método para obtener información de manera clara y precisa, donde existe un formato estandarizado de preguntas y donde el informante reporta sus respuestas” (Cordero, p. 133).

Al aplicar esta técnica se obtuvo la información necesaria para el análisis y la tabulación de los datos, que permitirán generar las conclusiones referentes al tema estudiado.

1.4.6 Técnicas de recolección de información

Un instrumento de recolección de datos es en principio cualquier recurso del cual se puede valer para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. En tal sentido, Sabino (2003) señala que: “este instrumento sintetiza en si toda la labor previa de la investigación, resume los aportes del marco teórico al seleccionar datos que corresponden a los indicadores y, por lo tanto a las variables o conceptos utilizados” (pp. 149-150).

Como estrategias de recolección de datos se realizó un contacto directo con los encuestados, para explicar el propósito de la investigación y la necesidad de aplicar el cuestionario. Una vez hecho el contacto con los participantes se procedió a recoger la información a través del instrumento:

Un cuestionario de siete (7) preguntas cerradas enfocadas a la información necesaria para alcanzar los objetivos específicos y por ende el general.

➤ Entrevista no estructurada

Resulta de vital importancia el desarrollo de esta técnica ya que permitió obtener información no sistematizada inherente a la investigación. De esta manera, se pudo establecer entrevistas con las personas encargadas del crematorio (Kamesh) del Municipio Maturín, para conocer de una manera detallada el proceso del servicio, con el objeto de determinar si existen debilidades que nos sea útil al momento de la planificación del proyecto pensado llevar a cabo.. En este sentido Corona Aparicio (1.987) define la Entrevista no Estructurada como: “Aquella en la cual no se precisan

en detalle todos los posibles elementos que serán objeto de investigación”. (p.85).

Según Sabino C. (2000), señala: “La entrevista no estructurada es aquella en la cual existe un margen más o menos grande de libertad para formular las preguntas”. (p-157).

1.5 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

EVALUACIÓN FINANCIERA: Es la acción y el efecto de señalar el valor de un conjunto de activos o pasivos financieros. El valor de un activo financiero está determinado inicialmente por su interés.

CREMACIÓN: acción de cremar un cuerpo o cadáver.

ESTUDIO DE MERCADO. Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

MERCADO. Es el ambiente social o virtual que propicia las condiciones para el intercambio de bienes y servicios.

PLAN DE NEGOCIOS. Es como el currículum vitae de un proyecto o negocio, y en muchos casos es una exigencia de banqueros, gerentes e inversionistas.

PLAN DE MARKETING. Es la herramienta básica de gestión que debe utilizar toda empresa orientada al mercado que quiera ser competitiva.

FINANCIAMIENTO. Es el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

ESTADOS FINANCIEROS. Son documentos de resultados, que proporcionan información para la toma de decisiones en salvaguarda de los intereses de la empresa, en tal sentido la precisión y la veracidad de la información que pueda contener es importante.

ESTADO DE GANANCIA Y PÉRDIDA. Permite determinar si la empresa en un periodo determinado ha obtenido utilidades o pérdidas.

EVALUACIÓN FINANCIERA: Es una técnica para evaluar Proyectos que requieren de Financiamiento de créditos, como tal, permite medir el valor financiero del Proyecto considerando el costo de capital financiero y el aporte de los accionistas. Evaluar un Proyecto de Inversión desde el punto de vista financiero o Empresarial consiste en medir el valor proyectado incluyendo los factores del Financiamiento externo, es decir, tener presente las amortizaciones anuales de la deuda y los intereses del préstamo en el horizonte de planeamiento. Este tipo de Evaluación permite comparar los beneficios que genera el Proyecto asociado a los fondos que provienen de los préstamos y su respectiva corriente anual de desembolsos de gastos de amortización e intereses.

EVALUACIÓN ECONÓMICA: Denominada también Evaluación del Proyecto puro, tiene como objetivo analizar el rendimiento y Rentabilidad de toda la Inversión independientemente de la fuente de Financiamiento. En este tipo de Evaluación se asume que la Inversión que requiere el Proyecto proviene de fuentes de Financiamiento internas (propias) y no externas, es

decir, que los recursos que necesita el Proyecto pertenece a la entidad ejecutora o al inversionista. Examina si el Proyecto por si mismo genera Rentabilidad; las fuentes de Financiamiento no le interesan.

VALOR ACTUAL NETO (VAN): Conocido también como el valor presente neto y se define como la sumatoria de los Flujos netos de caja anuales actualizados menos la Inversión inicial. Con este indicador de Evaluación se conoce el valor del dinero actual (hoy) que va recibir el Proyecto en el futuro, a una tasa de interés y un periodo determinado, a fin de comparar este valor con la Inversión inicial.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Conocida también como tasa de Rentabilidad financiera (TRF) y representa aquella tasa porcentual que reduce a cero el valor actual neto del Proyecto. La TIR muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que debe contraer préstamos, sin que incurra en futuros fracasos financieros. Para lograr esto se busca aquella tasa que aplicada al Flujo neto de caja hace que el VAN sea igual a cero. A diferencia del VAN, donde la tasa de actualización se fija de acuerdo a las alternativas de Inversión externas, aquí no se conoce la tasa que se aplicara para encontrar el TIR; por definición la tasa buscada será aquella que reduce que reduce el VAN de un Proyecto a cero. En virtud a que la TIR proviene del VAN, primero se debe calcular el valor actual neto

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD es el procedimiento que ayuda a determinar cuánto varían (que tan sensible son) los indicadores de Evaluación, ante cambios de algunas variables del Proyecto. Una forma sencilla para efectuar un análisis de sensibilidad es aquella que modifica una por una las variables más relevantes, como el precio del producto, la cantidad productiva y vendida, el costo de los materiales directos e

indirectos, el costo del capital, el monto de las Inversiones, etc. Esta forma de cálculo de la sensibilidad del Proyecto implica elaborar nuevos Flujos de caja.

UTILIDAD NETA: Es la cantidad adicional que se calcula recibir por la producción del bien o servicio, después de haber cubierto los costos totales del proyecto (costos, gastos e imprevistos), esta se puede calcular con base en la capacidad instalada de producción o con base en el número de productos o servicios que se esperan vender.

FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN: Es el desembolso en efectivo que debe hacer el inversionista o empresario para obtener los activos fijos y el capital de trabajo (Efectivo necesario para la operación), necesarios para poder hacer la operación del proyecto.

INGRESO El Ingreso en un proyecto de inversión está constituido por el valor monetario de las ventas que arroja la producción de un bien o servicio, por una empresa.

COSTO. El costo en un proyecto de inversión, está constituido por el egreso en el cual incurriría la empresa como consecuencia del requerimiento físico de un insumo, durante el período simulado de operación.

DEPRECIACIÓN Conceptualmente la depreciación es aquella cantidad de dinero que se reserva, para reponer los activos tangibles cuando fenecen en su vida útil, de tal manera que la actividad productiva de la empresa no se resienta. La depreciación en sí representa la prenda de garantía, mediante la cual la empresa no logrará descapitalizarse ya sea por desgaste físico de sus activos fijos u obsolescencia tecnológica.

GASTOS DE DISTRIBUCIÓN: Son todos aquellos gastos que incurren para hacer llegar el producto al consumidor desde nuestros almacenes.

GASTOS FINANCIEROS: Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para crecimiento.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: Son los que se originan por el control de las operaciones administrativas por ejemplo: ventas, contabilidad, publicidad, etc.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

COSTOS VARIABLES: son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado, por ejemplo, materia prima, combustible, salario por horas, etc.

COSTOS FIJOS: son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad, por ejemplo, alquileres, depreciación, seguros, etc.

ETAPA II

DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Se encuestaron a un total de 100 personas pertenecientes a diferentes zonas de la ciudad, es decir, que viven en distintos sectores de la misma, sin preguntar edad de éstas personas, pero percibiendo que fuesen personas adultas. La mayoría de las respuestas de los encuestados nos demuestran o indican que les parece una buena idea y muy conveniente el servicio de cremación, principalmente porque es una buena y nueva manera de tener consigo los restos de algún ser querido que fallezca, y seguido de eso, porque los cementerios cada día están más saturados y los procesos de velación, compra de ataúdes, etc., sostienen precios cada vez más elevado.

2.1.1 Estudio de competencia

Como se pudo establecer en las investigaciones realizadas, en la localidad sólo existe una empresa encargada de realizar el proceso de cremación, siendo esta una especie de monopolio por la falta de competencia. Debido a la cultura que se evidencia en la población en cuanto al procedimiento a aplicar a los difuntos, este servicio no se encuentra en su totalidad operativo, por cuanto según lo señalado por el encargado anualmente se realiza un aproximado de 100 cremaciones.

Por otro lado la gerencia principal de la empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Caracas, situación está que hace imposible la toma de decisiones ya que el personal encargado del crematorio no posee la potestad para hacerlo, limitándose a realizar los procesos que se le solicita. También

es importante señalar que la empresa no cuenta con un servicio de publicidad que les permita llegar o lograr una mayor captación de la demanda en el estado.

Por lo antes expuesto el principal competidor de nuestra empresa presenta muchas fallas que propician una ventaja competitiva para el servicio de cremación Fénix, C.A.

Al mismo tiempo se identificó las maquinarias utilizadas para el proceso de cremación siendo unos hornos crematorios de tecnología alemana los cuales cumplen eficientemente con el proceso.

Al realizar los estudios y comparaciones con la única empresa existente en el estado Monagas que presta el mismo servicio a ofrecer se pudo verificar, que el espacio físico de las instalaciones es muy reducido siendo un poco incómodo para las personas que laboran en este sitio y más aun a la población demandante del servicio, también pudimos observar que esta empresa no cuenta con una sala de espera adecuada, lo que genera incomodidad entre los dolientes durante el proceso de cremación del difunto.

Para realizar ese análisis comparativo se propone el siguiente cuadro, con la información que se pudo obtener de la única cremadora que existe en la región:

Cuadro 1. Análisis de la oferta en la localidad

COMPETIDOR	LOCALIZACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA (%)	PRECIO DEL PROD. AL CLIENTE	PLANES DE EXPANSIÓN	INVERSIÓN FIJA ESTIMADA	N° DE TRABAJADORES OCUPADOS	VOLUMEN DE PROD.
Kamesh II	Cementerio Nuevo de Maturín. Av. Alirio Ugarte Pelayo	20%	2800	Ninguna	986000	2	100 cremaciones/año

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

2.1.2 Comercialización

La comercialización del servicio se realiza en forma directa al cliente ya que, es este quien se dirige a la planta para conseguir la prestación del servicio en el momento que lo requiera.

2.1.3 Mecanismos de comercialización

Precios: El precio del servicio a ofrecer será por debajo del que posee el único crematorio existente en el Estado Monagas, será igual a 2700 Bs.F para introducirnos en el mercado ofreciendo mayor comodidad al contar con una sala de espera que el crematorio antes mencionado no tiene.

Canales de distribución: Se realiza en forma directa, puesto que la persona responsable del difunto debe dirigirse a las instalaciones de la planta para la solicitud del servicio.

Promoción: La publicidad y propaganda utilizada será a través de medios de comunicación impresos (Periódicos), medio de comunicación radial, vallas y una página web de la empresa.

Condiciones al Cliente: Las condiciones al cliente serán tomando en cuenta la referencia de la competencia, únicamente de contado.

Para la realización del proceso de cremación se utiliza:

Horno Crematorio: Es un horno industrial que opera con temperaturas superiores a los 850 °C y utiliza GLP como combustible, con modificaciones especiales para asegurar la eficiente desintegración del cuerpo. Una de esas modificaciones consiste en dirigir las llamas al torso del cuerpo, en donde reside la principal masa corporal. El tiempo estimado de cremación de un cuerpo adulto es de 60 minutos o 120 minutos y la rapidez de este proceso se debe a lo modernidad de la maquinaria utilizada.

Un horno crematorio está diseñado para quemar un solo cuerpo a la vez. Quemar más cuerpos simultáneamente es una práctica ilegal en muchos países.

2.1.4 Estudio de demanda

La demanda es la respuesta al conjunto de mercancías o servicios ofrecidos a un cierto precio, en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes consumidos. A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio,

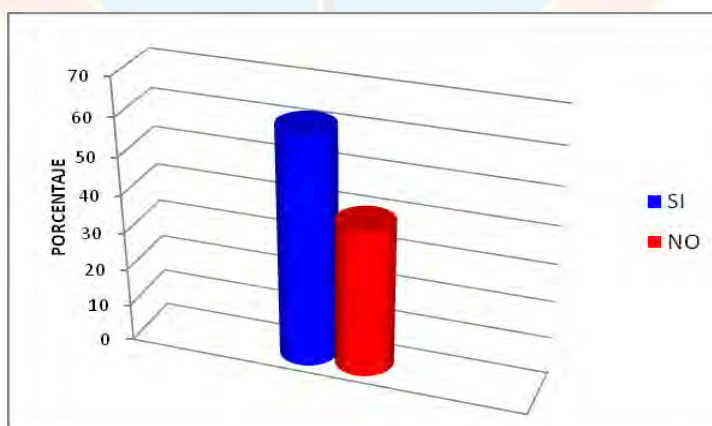
satisfaciendo las necesidades de los consumidores frente a la oferta de los vendedores.

En el estudio de mercado realizado se aplicó una encuesta a la población del municipio Maturín con la finalidad de indagar el conocimiento que se tiene sobre el proceso de cremación y sobre cuáles son las preferencias que tiene el usuario en cuanto a la práctica funeraria para el destino final de sus deudos o finados.

Cuadro 2. Distribución porcentual en relación a si la población posee conocimiento sobre el proceso de cremación.

ALTERNATIVAS	FA	%
SI	61	61%
NO	39	39%
TOTAL	100	100%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



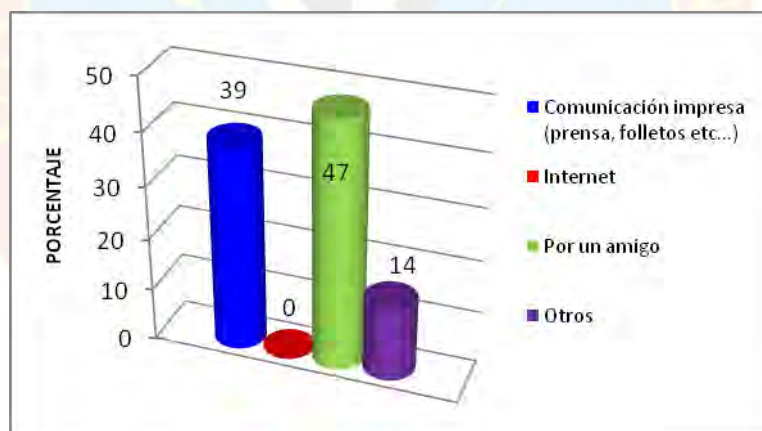
Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

Como se observa en el gráfico 1, del total de la población encuestada el 61% afirmó tener conocimiento del proceso de cremación, mientras que el 39% dijo no conocerlo

Cuadro 3. Distribución porcentual en relación a por cuales medios tiene conocimientos del Servicio de cremación en el Estado Monagas.

ALTERNATIVAS	FA	%
Comunicación impresa (prensa, folletos etc...)	39	39%
Internet	0	0%
Por un amigo	47	47%
Otros	14	14%
TOTAL	100	100%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



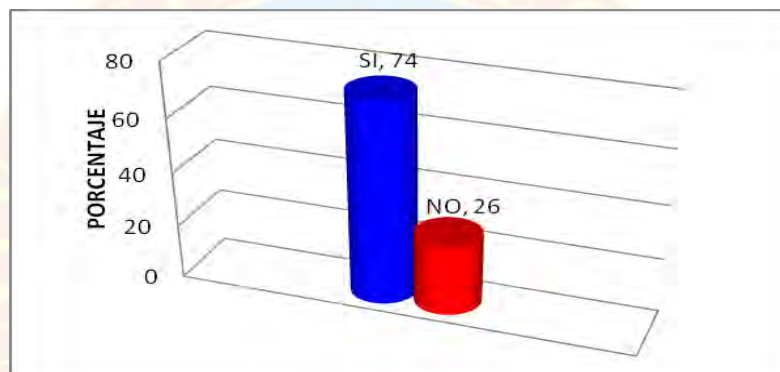
Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

Según el gráfico anterior la principal fuente de conocimiento del proceso de cremación lo constituyó un amigo (47%), seguida de Comunicación Impresa (39%) y Otros con un 14%

Cuadro 4. Distribución porcentual en relación a si el usuario estaría de acuerdo con el servicio crematorio

ALTERNATIVAS	FA	%
SI	74	74%
NO	26	26%
TOTAL	100	100%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



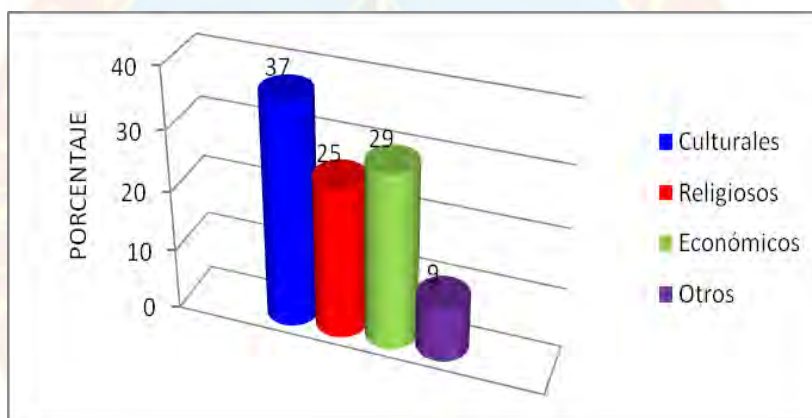
Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

Como se observa en el gráfico 3 el 74% de la población encuestada está de acuerdo con el servicio crematorio, mientras que un 26% no está de acuerdo.

Cuadro 5. Distribución porcentual en relación a qué factores influyen en la contratación del servicio de cremación.

ALTERNATIVAS	FA	%
Culturales	37	37%
Religiosos	25	25%
Económicos	29	29%
Otros	9	9%
TOTAL	100	100%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



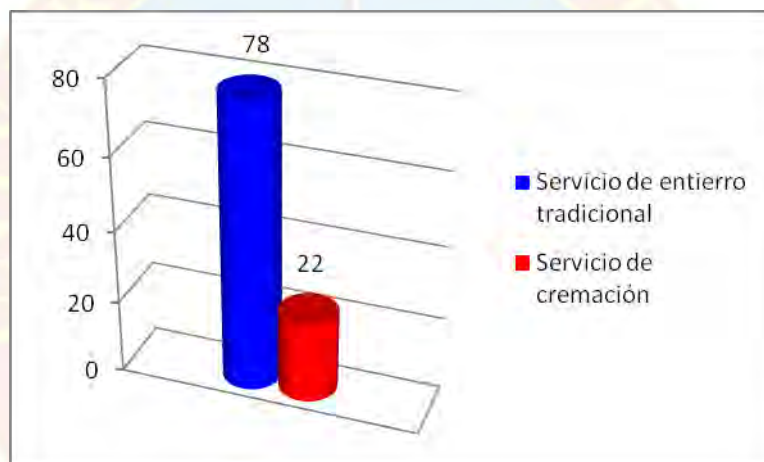
Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

Los factores culturales (37%) son los principales factores que influyen en la contratación del servicio de cremación, seguida de la económica (29%) y la Religiosa con 25%

Cuadro 6. Distribución porcentual en relación al servicio funerario que el usuario contrataría al momento de la partida de un ser querido.

ALTERNATIVAS	FA	%
Servicio de entierro tradicional	78	78%
Servicio de cremación	22	22%
TOTAL	100	100%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



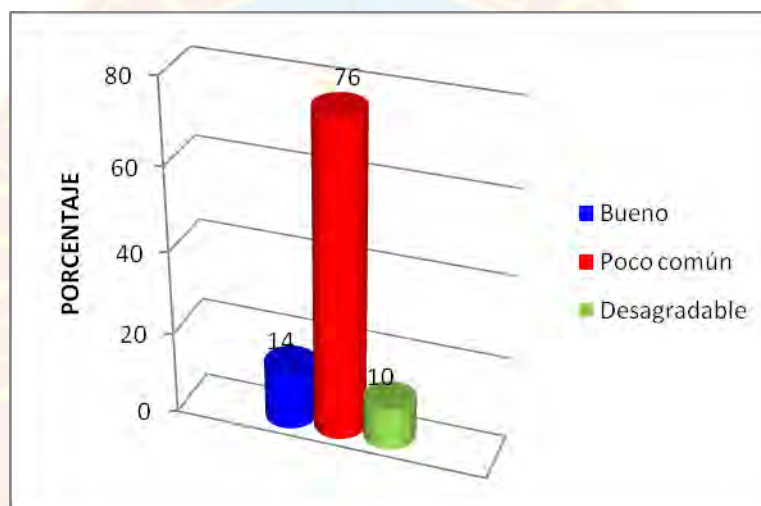
Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

La tradición y las costumbres siguen imperando en las preferencias que tiene la población en cuanto al destino final de sus deudos, tal como lo señala el gráfico anterior donde el 78% prefiere el servicio de entierro tradicional mientras que el 22% a la cremación.

Cuadro 7. Distribución porcentual en relación a la apreciación que tiene el usuario del servicio de cremación.

ALTERNATIVAS	FA	%
Bueno	14	14%
Poco común	76	76%
Desagradable	10	10%
TOTAL	100	100%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

El proceso de cremación sigue siendo desconocido y poco aceptado dentro de la población tal como lo señala el gráfico 6 donde se observa que el 76% de los encuestados considera a la cremación como un proceso poco común, el 10% desagradable y solo un 14% dijo que es bueno.

2.1.5 Conclusiones del estudio de mercado

Por medio de los diferentes estudios como son los de la oferta y la demanda se puede observar que aunque existen limitantes por el factor cultura, la empresa de cremación Fénix, C.A tiene posibilidades de desarrollo por cuanto existen personas que están en disposición de hacer uso de este servicio, siempre y cuando se les mantengan bien informado de todo lo relacionado al proceso y los beneficios del mismo.

Los estudios fueron realizados en el crematorio del estado Monagas Crematorio "Kamesh", ubicado en la av. Ugarte Pelayo Cementerio Nuevo.

2.2 PLAN DE MARKETING

El plan de marketing proporciona una visión clara del objetivo final y de lo que se quiere alcanzar en el camino hacia la meta, a la vez informa con detalle de la situación y posicionamiento en el que nos encontramos, marcando las etapas que se han de seguir para su consecución.

2.2.1 Precio

El precio del servicio estará determinado por el estudio de mercado y por el mercado de la oferta y la demanda, para ello se realizó el estudio comparativo con la empresa Kamesh y las otras empresas que ofertan servicios similares arrojando los siguientes resultados:

Cuadro 8. Precios de oferta

Empresa	Servicio	Precios
Crematorio Kamesh	Cremación	2800
Funerarias Clásicas	Velación e Inhumación	11500
Funeraria del Este	Velación e Inhumación	35000

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

Como se pudo observar los precios de cremación están muchos más por debajo del servicio ofertado por las empresas funerarias, sin embargo son las más frecuentemente utilizadas por la costumbre y creencia de la población.

En vista de estos resultados Fénix estima comenzar con un precio por debajo de los ofertados por las empresas del mercado, para posicionarse en el mismo durante el primer año, siempre manteniendo el sentido de responsabilidad que genere el retorno de capital y las ganancias para la empresa y sus accionistas, sin desmejora de la calidad del servicio.

2.2.2 Producto

El servicio final que será ofertado por la empresa de servicio de Cremación Fénix, será de una alta calidad, ya que brindará la oportunidad de contar con un proceso ecológico el cual contribuye con el medio ambiente, además el hecho de incinerar implica el exterminio de todo agente patógeno que pudiera generar algún tipo de problemas a la salud, confiriendo a este proceso un carácter ecológico que puede ser resguardado dentro de los hogares.

2.2.3 Plaza

El servicio estará orientado a la población del estado Monagas así como de otros estados que requieran de este servicio. Los precios permiten tener un mayor poder de acceso ante los altos costos que representan los procesos de inhumación tradicional.

2.2.4 Promoción

La promoción del producto garantizará el conocimiento de sus beneficios por parte de los usuarios, lo cual permite que se establezca una captación de la demanda potencial del servicio ofertado por la empresa FÉNIX C.A.

En este sentido se realizará una promoción directamente a las distintas empresas funerarias que existen en el estado, así como a las empresas aseguradoras, ello orientado a canalizar el mercado existente hacia nuevas alternativas.

Por otro lado se implementará un programa publicitario directamente a la población por medio de volantes.

Así mismo la existencia de servicios publicitarios en la red, permitirán la proyección de la empresa a otros estados y a una mayor población, tal como lo ofrece el paquete de promoción ofertado por la empresa Caveguías.com.

2.3 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La planeación estratégica representa la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos, con la intención de alcanzar

objetivos y metas planteadas. Es el proceso mediante el cual se declaran la misión y visión de la empresa, así como el establecimiento de objetivos generales y formulación de estrategias.

2.3.1 Misión

Brindar un servicio serio, confiable y profesional a quienes pierden sus seres queridos, respetando su dolor y sentimientos, además de proteger el medio ambiente y la salud pública, generando una cultura sanitaria y ecológica.

2.3.2 Visión

Consolidarnos como la alternativa más segura para la disposición adecuada de los difuntos al terminar su vida y ofrecer el último servicio a quien compartió su existencia y nos regaló momentos muy especiales.

2.3.3 Objetivo

Apropiarse en corto plazo del mercado funerario en la zona, generando servicios de calidad y ecológicamente equilibrado con el ambiente.

23.4 Logo



El Ave Fénix ha sido un símbolo del renacimiento físico y espiritual, del poder del fuego, de la purificación, y la inmortalidad. La leyenda dice que renace de sus cenizas y que poseía varios dones, como la virtud de que sus lágrimas fueran curativas.

Cruz: ícono símbolo del cristianismo y de la creencia de la resurrección, utilizada para simbolizar la muerte terrenal.

Color Azul: simboliza al cielo, lugar donde en la creencia católica van los que dejan el paraíso terrenal

Vegetación: simboliza el paraíso.

2.4 ANÁLISIS FODA

La ciudad de Maturín en la actualidad solo cuenta con un lugar destinado al proceso de cremación, por lo que la empresa de servicios de cremación Fénix, tiene grandes ventajas y posibilidades de ser una empresa exitosa y rentable. Este proceso representa una alternativa factible por cuanto existen diversos factores que le confieren ventajas competitivas y

comparativas como lo es: Accesible a todo público, es económicamente más barato comparado con otras empresas que prestan servicios similares, además de proveer a la familia varias formas de conservar los restos de su difunto.

Cuadro 9. Matriz FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<p>Servicio de calidad absoluta y a precios accesibles para nuestros clientes.</p> <p>La posibilidad de tener un posicionamiento sobresaliente y exitoso en el mercado de éste ámbito es una potencial oportunidad, ya que no existe más que un crematorio en la ciudad.</p> <p>La alianza o acuerdos con empresas de otros giros o ámbitos, para que éstas nos proporcionen de sus servicios y asimismo, nosotros les proporcionemos los nuestros de forma recíproca y de forma accesible son puntos a favor.</p>	<p>La implementación de nuevos métodos para una mejor calidad en el tratamiento y el manejo de decesos</p> <p>La localización o ubicación geográfica de la empresa, debido a la saturación de bienes raíces, viviendas, establecimientos públicos, empresas</p>

DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>La posible contaminación al medio ambiente por emisión de dióxido de carbono y otros compuestos es uno de los puntos débiles en el negocio.</p> <p>Falta de publicidad sobre el proceso de cremación</p>	<p>La desinformación sobre el proceso en la comunidad</p> <p>La cultura, creencias y religiosidad que se le asigna al acto del sepelio arraigada en los habitantes</p> <p>El establecimiento de otras empresas con las cuales tengamos que competir, afectándonos de alguna manera.</p>

2.5 ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Se refiere a la integración de recursos (humanos, materiales, financieros) y actividades que se requieren para el funcionamiento de una empresa.

Este proyecto, será desarrollado por las estudiantes de la Universidad de Oriente de la carrera de administración, donde realizaremos todo lo necesario para ponerlo en marcha, y lograr los beneficios esperados.

APELLIDOS Y NOMBRES:

Gómez Soralvic. C.I: 18.674.982

Rojas Leidimar. C.I: 17.720.862

Organización legal

La empresa será constituida, bajo la denominación de Compañía Anónima (C.A), regida bajo las normativas económicas vigentes en el país y las leyes establecidas, que regulan este tipo de actividad.

Constituirnos como compañía anomia, traerá como beneficio común que los socios al hacer los aportes a la compañía; esos aportes automáticamente pasan a ser el patrimonio de esa compañía, si posteriormente se arrepienten de haber aportado dichos bienes, ellos no lo pueden retirar, porque estos ya pasan a formar parte del patrimonio de la sociedad mercantil.

Desde el momento en que los socios aportan el capital, se puede inferir, que ha nacido la sociedad. Esta sociedad va a tener su propia personalidad jurídica, que es diferente de la personalidad de los socios que la integran. Inclusive si alguno de los socios fallece, la compañía subsiste, porque los hijos de algunos de los socios del conyugue, que al momento de morir, traspasan las acciones a sus herederos, sin importar la personalidad de los socios.

Según el Código de Comercio en sus artículos:

Artículo 200. Las compañías o sociedades de comercio son aquellas que tienen por objeto uno o más actos de comercio.

Sin perjuicio de lo dispuesto por leyes especiales, las sociedades anónimas y las de responsabilidad limitada tendrán siempre carácter mercantil, cualquiera que sea su objeto, salvo cuando se dediquen exclusivamente a la explotación agrícola o pecuaria.

Las sociedades mercantiles se rigen por los convenios de las partes, por disposiciones de este Código y por las del Código Civil.

Artículo 201. Las compañías de comercio son de las especies siguientes:

Numeral 3. La compañía anónima, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en la que los socios no están obligados sino por el monto de su acción.

La Constitución Bolivariana De Venezuela, establece de los derechos económicos lo siguiente:

Artículo 112. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta constitución y las que establezca las leyes por razones de desarrollo, seguridad, protección u otros intereses.

Importancia

Con el desarrollo de este proyecto se puede garantizar la creación de nueva fuente de empleo donde será instalada, de la tal manera que ayudara a mejorar la calidad de vida de nuestros empleados y la de su familia, insertándolo en el desarrollo económico social y productivo.

Otro aspecto importante es que la empresa pagara impuestos al estado para contribuir y mejorar los servicios públicos con el fin de satisfacer las necesidades colectivas.

Ubicación y localización

La empresa contará con una Oficina en el Centro Comercial PetrOriente y el Centro de Cremación estará ubicado en la carretera Nacional Maturín-Caripito; donde se realizarán los procesos velatorios y de incineración del cadáver.



Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

2.6 TECNOLOGÍA DE LA PRODUCCIÓN

Descripción del proceso de cremación

Insumos Principales.

Gas Metano.

Envases para las cenizas

Identificación y descripción de las etapas del proceso.

- a) Dirigirse a la Jefatura Civil correspondiente para solicitar la "Planilla de Certificado de Defunción" con los recaudos siguientes: fotocopia de la cédula identidad de la persona fallecida y fotocopia de la cédula identidad de la persona que solicitará el "Certificado de Defunción".
- b) El médico tratante debe llenar y firmar la planilla antes mencionada. Esta planilla debe ser llenada con sumo cuidado evitando las tachaduras o enmendaduras, que invaliden la misma.
- c) En caso de ser Fallecimiento por causas violenta, Únicamente en estos casos se debe tratar con Medicina Legal, ellos son el único organismo legalmente autorizado para realizar las investigaciones, inspecciones y posterior traslado a Medicina Legal, en ningún caso se debe mover el cuerpo fallecido por causa violenta, debe esperar la presencia de algún funcionario del CICPC, y solicitar permisos a los tribunales dichos casos son poco comunes que se realicen cremaciones ya que requieren de tiempo y muchos permisos para que se ejecute el proceso.
- d) Una vez llenada la planilla se debe llamar a la funeraria para que retire el cuerpo.
- e) Se debe presentar la licencia de cremación y la autorización escrita de los familiares.
- f) El cuerpo es retirado del ataúd e ingresado con sus prendas de vestir al horno y la cremación se realiza de manera individual. El horno crematorio opera con temperaturas superiores a 850 °C y utiliza gas Metano como combustible. El tiempo estimado de cremación de un cuerpo adulto es de 60 minutos o 120 minutos.

- g) Recolección de cenizas, Agotado el proceso de cremación se extrae la totalidad de cenizas y partes esqueléticas de la cámara de combustión.
- h) Por último las cenizas son empacadas, marcadas y depositadas en el cofre dispuesto para tal fin. Todo lo que queda después de que la cremación concluye son fragmentos secos de hueso {en su mayor parte fosfatos de calcio y minerales secundarios). Estos representan aproximadamente el 3,5 % del peso del cuerpo original total (2,5% en niños, aunque hay variaciones debidas a la consistencia del cuerpo).



2.6.1 Flujo grama del proceso de cremación.



Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

2.6.2 Descripción de las instalaciones, equipos y personal necesario.

Descripción Instalaciones.

Las instalaciones de la planta de cremaciones medirá 20 mt², y su distribución estará compuesta por una sala de espera, Cuarto Crematorio, 3 baño, una Oficina.

Descripción Equipo.

Especificaciones técnicas del horno crematorio.

- ✓ Marca: INCOL tecnología Alemana.
- ✓ Modelo: Hiperjet Pack 2007
- ✓ Combustión Gas Metano.
- ✓ Registro computarizado de oxígeno y CO₂.
- ✓ Dimensiones utiles: ancho 0.80 mts; alto: 0.90 mts, fondo: 2.50 mts.
- ✓ Estructura interior: sus paredes internas están construidas con ladrillos refractorios y mortero de alta alúmina para soportar temperaturas de 1450 C°.
- ✓ Estructura exterior: la cubierta exterior del incinerador esta construida en plancha y angulos estructurales ASTM A36.
- ✓ Aparato de control: todas las funciones de mando y control del equipo están ubicadas en este tablero de control general.

- ✓ Quemadores: uno para la cámara principal y otro para la cámara secundaria o quemador de humos.
- ✓ Puerta: puerta frontal de tipo guillotina con mecanismo electromecánico que permite el acceso a la cámara de cremación. Construida de hierro forjado con material refractario. Esta puerta debe permanecer cerrada durante la etapa de cremado.

Estricto cumplimiento de las disposiciones normativas del Ministerio del Medio Ambiente.

Descripción Personal.

Para la planta de cremación se requiere el siguiente personal, que permitirá llevar en marcha esta empresa y lograr los objetivos planteados.

a) Un Operario del Horno Crematorio:

- Bachiller
- Poseer Capacitación en educación Sanitaria Y Prácticas de Higiene.
- Conocimiento de Hornos Crematorios.
- Capacitado para realizar el mantenimiento adecuado a el horno Crematorio.
- Conocimiento de proceso de cremación fases y características del proceso de cremación.

b) Un Administrador:

- Licenciado en Administración.
- Conocimientos básicos en computación y Sistemas Administrativos Contables.
- Experiencia mínima de 2 años.
- Organizado.
- Responsable.

c) Personal de Mantenimiento (Limpieza).

- Bachiller
- Dinámico
- Proactivo
- Organizado.
- Responsable.

d) Ayudante.

- Bachiller
- Dinámico
- Proactivo
- Organizado.
- Responsable.



e) Promotor de venta.

Elaborar planes estratégicos de las ventas, presupuestos y demás paquetes contables que la organización necesite, además de realizar reportes mensuales de las ventas realizadas en la compañía mediante registros, facturas, archivos y otros documentos que hacen parte del departamento de ventas, para no afectar a los integrantes de la compañía a nivel económico y así mismo no perder clientes y empleados por malas estrategias efectuadas

- Coordinar, revisar y aprobar el presupuesto para la compra de materia prima que se requiere para la venta de productos en el departamento.
- Elaborar el informe anual de ventas de la organización.

Realizar la programación y asignación de los recursos del departamento de ventas para dar cumplimiento a los programas.

- ♦Coordinar y negociar con ejecutivos y personal de alto nivel el futuro, los programas, las políticas etc., de la organización
- ♦Analizar en conjunto con sus colaboradores las ventas y todo lo referente al departamento de ventas evaluando si se han cumplido los objetivos, la causa de desbalances y las posibles medidas correctivas

- ♦Realizar programación de asignación de recursos para los programas y proyectos del departamento de ventas para el debido desarrollo de los procesos.
- Velar por el orden y aseo constante dentro de su puesto de trabajo para un mejor ambiente al momento de la ejecución de sus labores
- Entregar al gerente informes constantes acerca de las ventas de la compañía para llevar un constante control en el manejo fiscal de la organización y no se presenten futuros problemas
- Conocer y aplicar permanentemente las normas y procedimientos de la compañía para un mejor ambiente laboral.
- Informar sobre condiciones y actos inseguros dentro de la fabrica para prevenir tanto accidentes como inconvenientes teniendo en cuenta las normas de seguridad que se deben manejar.

2.6.3 Expansión de la capacidad instalada

Capacidad Instalada.

La empresa laborara los 8 días de la semana, por 8 horas por jornada laboral. De acuerdo a la maquinaria que se utiliza en la empresa (Horno) la capacidad instalada presente en la empresa es de 120 cremaciones en condiciones normales ya que:

Si se realiza una (1) cremación por cada dos (2) horas que es el tiempo que el horno se toma para cremar un cuerpo en ocho (8) horas se pueden cremar cuatro (4) cuerpos.

1 Cremaciones ————— 2 horas

X ————— > 8 horas

X= 4 Cremaciones por jornada laboral o por día.

Si se realizan cuatro (4) cremaciones por día en un mes se deben realizar 120 cremaciones.

1 Día ————— 4 Cremaciones

30 Día ————— X

X= 120 Cremaciones Mensual.

La capacidad instalada de la empresa será de 120 cremaciones por mes y la capacidad utilizada será de 14.

120 Cremaciones ————— 100%

12 Cremaciones ————— X

X= 8.5% Es la capacidad Utilizada Mensual

Capacidad Ociosa.

Capacidad Instalada 100% Capacidad Utilizada= 8.5% Capacidad Ociosa= 88.5% Mensual.

Disponibilidad de los insumos y recursos humanos.

Disponibilidad de insumos: El insumo que se utilizara para el proceso de Cremación es el Gas Metano el cual será suministrado por la empresa PDVSA Gas, ubicada en la Av. Alirio Ligarte Pelayo.

Para el suministro de los envases para almacenar las cenizas se cuenta con una gama de modelos que serán suministradas por empresas especializadas ubicadas en Caracas y Valencia.

2.6.4 Disponibilidad de Recursos Humanos

La ciudad de Maturín dispone de una gran variedad de recursos humanos capacitados en diferentes actividades, en tal caso para la Planta de Cremación, el operario y el personal de limpieza no es necesario un personal calificado por cuanto el proceso es sencillo, sin embargo para la administración y funcionamiento de la empresa se requerirá de personal con un alto grado de preparación profesional, que no representaría problema, ya que en la ciudad existen diversas instituciones públicas y privadas que generan la mano de obra calificada para tal fin.

Transporte.

Los insumos serán suministrados por medio del transporte terrestre, siendo la empresa PDVSA Gas, la encargada de abastecer el Gas Metano por medio de camiones.

Problemas institucionales.

Permiso del cuerpo de bomberos: Este cuerpo de seguridad se encarga de velar y constatar que las instalaciones en donde se va ubicar la planta de cremación se encuentra en óptimas condiciones para operar sin poner en peligro la integridad física de los trabajadores que realizaran sus actividades en este sitio; si se cumple con todos los requerimientos de este organismo, entonces el mismo otorgara el permiso.

Patente: en Maturín el organismo público encargado de otorgar la patente es la Alcaldía de Maturín, este es un pago de impuestos especiales al gobierno como permiso para operar un negocio particular.

Permiso del Ministerio del Poder Popular para la Salud: Este ministerio es que da su aprobación en cuanto a los permisos sanitarios, certificados de salud necesarios para que los trabajadores puedan operar en la planta de cremación.

Permiso de ingeniería municipal: La ingeniería municipal se encarga de asesorar a ciudadanos y organizaciones públicas y privadas en cuanto a proyectos y ejecución de obras que vayan a ser desarrollados en el área del municipio. En el caso del crematorio la infraestructura a utilizar se encuentra en condiciones favorables para desarrollar la actividad económica, por lo cual, una vez que este organismo realice los servicio de inspección, fiscalización y revisión de inmuebles con el fin de garantizar el control urbano; si todo está conforme se procede a otorgar el permiso correspondiente.

2.7 LOCALIZACIÓN

2.7.1 Condiciones naturales

El lugar escogido para el funcionamiento de la planta reúne todas las condiciones naturales necesarias para entrar en operaciones de igual manera realizar las actividades, ya que el lugar se encuentra lejos de áreas pobladas que pudieran generar algún tipo de problemas a los habitantes.

Por otro lado las características físicas naturales le brindan a la empresa un espacio de alta calidad que es agradable al usuario, por cuanto las condiciones climáticas no representan riesgo para el funcionamiento y desarrollo de la misma.

2.8 ASPECTO ECONÓMICO–FINANCIERO

El análisis económico-financiero es un método integral que permite valorar objetivamente la información necesaria para conocer la situación real durante un periodo de tiempo que se seleccione, pero además constituye la base para ejecutar el proceso de planeación financiera donde deben disminuirse o erradicarse, de ser posible, las debilidades y deficiencias que se presenten desde el punto de vista financiero.

2.8.1 Análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

2.8.2 Costos e Inversiones

La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Desde una consideración amplia,

la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, materias primas, servicios etc.

Desde un punto de vista más estricto la inversión comprendería solo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos.

La inversión a diferencia del costo constituye una erogación en dinero que se efectúa de una sola vez o en tiempos muy espaciados, en bienes tangibles o intangibles generalmente en un momento del tiempo y al inicio de la vida útil del proyecto.

Los costos son egresos de dinero realizados en forma repetitiva para cubrir sus requerimientos de capital de insumos y materiales propios de su proceso productivo y durante la fase de funcionamiento normal de la empresa.

En otras palabras, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la obtención de fondos para la financiación, etc.).

COSTOS DE ADQUISICIÓN Y DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS (MAQUINARIAS)

Cantidad	Descripción	Costo Unitario Bs.F	Total	Vida Útil	Monto Anual Depreciación Unitaria	Monto Anual Deprec. Total
1	Horno Crematorio	485.000 BsF	485.000 BsF	12	40.416 BsF	40.416 BsF
	Total		485.000 BsF			40.416 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

**TABLA 1. Costos De Adquisición Y Depreciación De Activos
(MOBILIARIO Y EQUIPOS)**

Cantidad	Descripción	Costo Unitario Bolívares	Total	Vida Útil/años	Monto Anual Depreciación Unitaria	Monto Anual. Depreciación Total
2	Computadora, (CPU, monitor, teclado)	4.000 BsF	8.000 BsF	7	571 BsF	1.143 BsF
1	SILLAS Ejecutivas	429 BsF	429 BsF	10	43 BsF	43 BsF
4	Sillas de Oficinas	240 BsF	960 BsF	10	24 BsF	96 BsF
1	Escritorio	1.500 BsF	1.500 BsF	10	150 BsF	150 BsF
1	Cafetera	250 BsF	250 BsF	5	50 BsF	50 BsF
1	Dispensador de Agua	1.150 BsF	1.150 BsF	10	115 BsF	115 BsF
1	Consolas de aires acondicionados de 5 toneladas.	11.000 BsF	11.000 BsF	10	1.100 BsF	1.100 BsF
30	SILLAS DE ESPERA	230 BsF	6.900 BsF	15	15 BsF	460 BsF
2	Extintores	1.350 BsF	2.700 BsF	4	338 BsF	675 BsF
1	Fotocopiadora con impresora, fax láser H.P	4.100 BsF	4.100 BsF	5	820 BsF	820 BsF
Totales		24.249 BsF	36.989 BsF			4.652 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 2. Costo de Materia Prima

Cantidad Anual	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total Bs. Anual
2	CAJAS DE PAPEL	UNID	380 BsF	760 BsF
2	TÓNER	UNID	865 BsF	865 BsF
160	JARRONES	UNID	350 BsF	56.000 BsF
1	GAS (500KG)	UNID	1.545 BsF	1.545 BsF
Total				60.035 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 3. Gastos De Servicios

Cantidad	Servicios	Gasto Mensual	Gasto Anual
1	Electricidad	520 BsF	6.240 BsF
1	Agua	30 BsF	360 BsF
1	ALQUILER OFICINA	2.500 BsF	30.000 BsF
1	ALQUILER PARCELAS 1500 M2 CON GALPÓN 150 M2	4.800 BsF	57.600 BsF
1	Teléfono	645 BsF	7.740 BsF
1	Mantenimiento	850 BsF	10.200 BsF
1	PUBLICIDAD	2.000 BsF	24.000 BsF
1	Material de oficina	193 BsF	2.316 BsF
Total		11.538 BsF	138.456 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 4. Costos de Personal

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual	Total del Mes	Sueldo Anual	Utilidades y Vacaciones Anuales.	Pasivo Laboral (45 días)	Aporte Patronal Anual	Total Erogaciones Anuales
ADMINISTRADOR	1	3.200 BsF	3.200 BsF	38.400 BsF	9.600 BsF	4.800 BsF	115 BsF	52.915 BsF
PROMOTOR DE VENTAS	1	2.900 BsF	2.900 BsF	34.800 BsF	8.700 BsF	4.350 BsF	104 BsF	47.954 BsF
OPERADOR DEL HORNO	1	1.700 BsF	1.700 BsF	20.400 BsF	5.100 BsF	2.550 BsF	61 BsF	28.111 BsF
EMPLEADOS	2	1.548 BsF	3.096 BsF	37.152 BsF	9.288 BsF	4.644 BsF	111 BsF	51.195 BsF
Total	5	9.348 BsF	10.896 BsF	130.752 BsF	32.688 BsF	16.344 BsF	392 BsF	180.176 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 5. Financiamiento

Descripción	Aporte Propio	Financiamiento	Total Bs.
Mobiliario y Equipo	36.989 BsF		36.989 BsF
Maquinaria	485.000 BsF		485.000 BsF
CAPITAL DE TRABAJO			
Insumos Principales y Secundarios		60.035 BsF	60.035 BsF
Mano de Obra		51.195 BsF	51.195 BsF
Totales	521.989 BsF	27.808 bSf	633.219 BsF
Imprevistos 5%			31.661 BsF
Total			664.880 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 6. Tabla de Amortización

Institución Financiera: BBVA Banco Provincial

Solicitud de Préstamo 27.807,61 Bs.F

Número de Cuotas (trimestral): 4 Cuotas

Tasa anual de interés 24%

Cuota a pagar 11.565,90 Bs.F

Periodo	Saldo al Inicio del Periodo	Cuota	Interés del Periodo	Amortización del Periodo	Saldo Final del Periodo	Amortización Acumulada
1	27.807,61 Bs.F	11.565,90 Bs.F	6.673,83 Bs.F	4.892,07 Bs.F	22.915,55 Bs.F	4.892,07 Bs.F
2	22.915,55 Bs.F	11.565,90 Bs.F	5.499,73 Bs.F	6.066,17 Bs.F	16.849,38 Bs.F	10.958,23 Bs.F
3	16.849,38 Bs.F	11.565,90 Bs.F	4.043,85 Bs.F	7.522,04 Bs.F	9.327,34 Bs.F	18.480,28 Bs.F
4	9.327,34 Basf	11.565,90 Bs.F	2.238,56 Bs.F	9.327,34 Bs.F	0,00 Bs.F	27.807,61 Bs.F
5	0,00 Bs.F	11.565,90 Bs.F	0,00 Bs.F	11.565,90 Bs.F	-11.565,90 Bs.F	39.373,51 Bs.F

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 7. Estructura de los Costos

Descripción	Costos Fijos	Costos Variables	Costo Anual
Sueldos y Salarios		79.307 BsF	79.307 BsF
Sueldos y Salarios del Administrador	52.915 BsF		52.915 BsF
Promotor de Ventas	47.954 BsF		47.954 BsF
Gastos de Servicios		138.456 BsF	138.456 BsF
Depreciación de Equipos y Maquinarias	40.417 BsF		40.417 BsF
Depreciación de Mobiliario y Herramientas	4.652 BsF		4.652 BsF
Costo de Materia Prima		60.035 BsF	60.035 BsF
Total	145.938 BsF	277.798 BsF	423.736 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 8. Ingresos Por Venta

PRECIO UNITARIO	N° CREMACIÓN	MENSUAL	ANUAL
2700 BsF	14	37.800,00 BsF	453.600,00 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

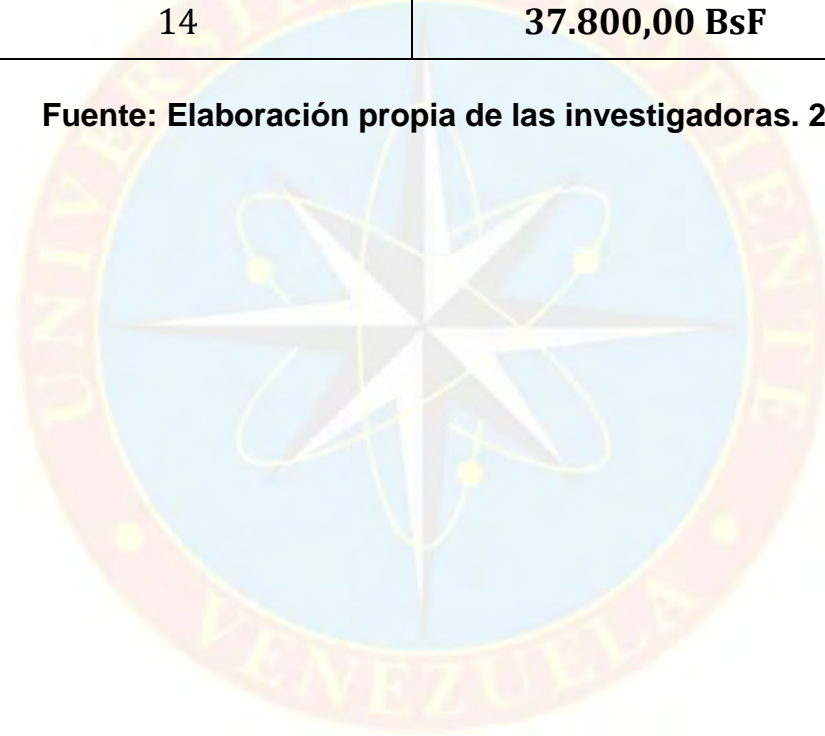


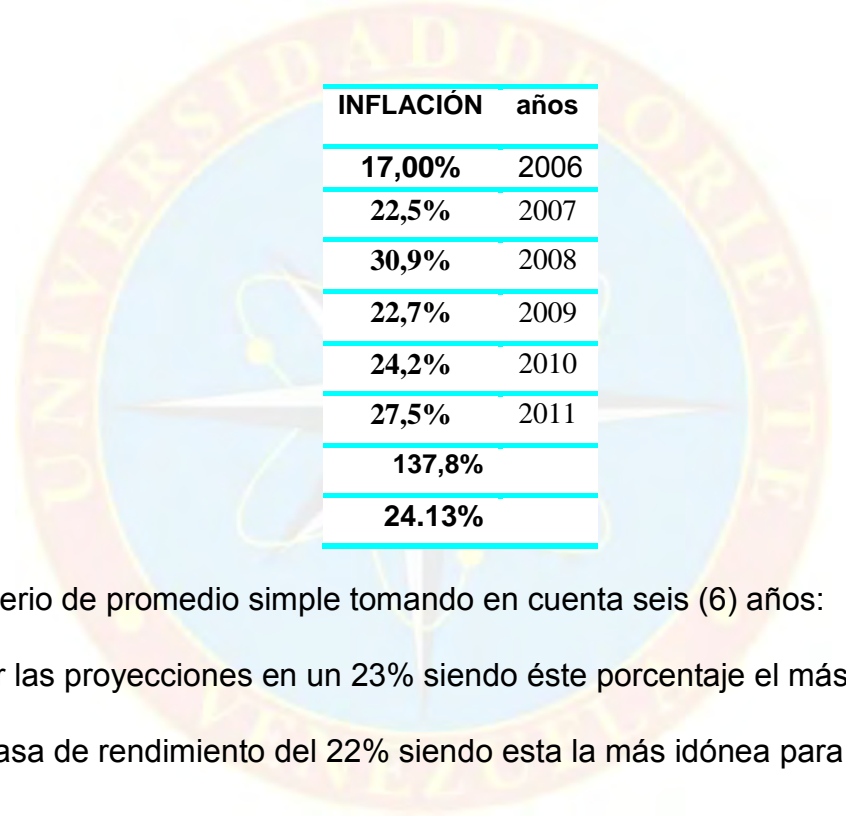
TABLA 9. Punto de Equilibrio

Descripción	Costo Variable	Costo Fijo
Materias prima	60.035 BsF	
Mano de Obra	51.195 BsF	24.164 BsF
Gasto de Servicios	138.456 BsF	
Depreciación de Maquinarias		40.417 BsF
Deprec. Equipos, Mobiliarios y Herramientas		4.652 BsF
Intereses		
Total	249.686 BsF	69.232 BsF
Ventas	453.600 BsF	
P.E=Punto de Equilibrio		
C.V=Costo Variable		
C.F=Costo Fijo		
P.E=C.F/(1-C.V/V)	154.005 BsF	
P.E(%)=P.E(Bs.)/Ingresos	33,95%	

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

El valor de 33,95% obtenido significa que los ingresos y los costos de la empresa se encuentran en el punto de equilibrio, lo cual infiere que al obtener un ingreso de 154.005 Bs.F, la empresa ha recuperado la inversión pero aún no percibe dividendos, los cuales se generan a partir de este punto o valor.

TABLA 10. Niveles de Inflación



INFLACIÓN	años
17,00%	2006
22,5%	2007
30,9%	2008
22,7%	2009
24,2%	2010
27,5%	2011
137,8%	
24.13%	

En función del criterio de promedio simple tomando en cuenta seis (6) años:

- Se van a realizar las proyecciones en un 23% siendo éste porcentaje el más apropiado para este caso.
- Se tomara una tasa de rendimiento del 22% siendo esta la más idónea para este tipo de proyecto.

TABLA 11. Estado de Ganancia y Pérdida Proyectado

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas	453.600 BSF	557.777 BSF	685.880 BSF	843.403 BSF	1.037.105 BSF	1.275.293 BSF
TOTAL INGRESOS	453.600 BSF	557.777 BSF	685.880 BSF	843.403 BSF	1.037.105 BSF	1.275.293 BSF
Egresos						
Mano de Obra	51.195 BSF	62.953 BSF	77.412 BSF	95.191 BSF	117.053 BSF	143.936 BSF
Gasto de Servicios	138.456 BSF	170.255 BSF	209.357 BSF	257.439 BSF	316.564 BSF	389.268 BSF
Compra de Materia prima	60.035 BSF	73.823 BSF	90.778 BSF	111.626 BSF	137.263 BSF	168.788 BSF
Depreciación de Maquinaria	40.417 BSF	49.699 BSF	61.113 BSF	75.149 BSF	92.408 BSF	113.631 BSF
Depreciación de Mobiliario, Equipo y Herramientas	4.652 BSF	5.720 BSF	7.034 BSF	8.649 BSF	10.636 BSF	13.078 BSF
Intereses	0,00 BSF	6.673,83 BSF	5.499,73 BSF	4.043,85 BSF	2.238,56 BSF	0,00 BSF
TOTAL EGRESOS	294.755 BSF	369.124 BSF	451.193 BSF	552.098 BSF	676.162 BSF	828.701 BSF
UTILIDAD OPERATIVA	158.845 BSF	188.653 BSF	234.687 BSF	291.306 BSF	360.943 BSF	446.592 BSF
I.S.L.R 15%	23.826,77 BSF	28.297,91 BSF	35.203,02 BSF	43.695,83 BSF	54.141,41 BSF	66.988,79 BSF
UTILIDAD NETA	135.018,35 BSF	160.354,81 BSF	199.483,79 BSF	247.610 BSF	306.801,33 BSF	379.603,15 BSF
FLUJOS POSITIVOS Y NEGATIVOS	664.880,43Bs.F	215.774 Bs.F	267.631 Bs.F	331.408 Bs.F	409.845 Bs.F	506.313Bs.F

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

Los flujos positivos son el resultado de la sumatoria de las diferentes depreciaciones con la utilidad neta.

Los flujos negativos representan los costos de inversión que se realizan en el año de iniciación del proyecto.

TABLA 12. Flujo de Efectivo

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SALDO INICIAL	0	12.169,69 Bs.F	19.274,17 Bs.F	19.274,17 Bs.F	23.816,60 Bs.F
Ingresos					
Ventas	557.777 Bs.F	685.880 Bs.F	843.403 Bs.F	1.037.105 Bs.F	1.275.293 Bs.F
TOTAL INGRESOS	557.777 Bs.F	685.880 Bs.F	843.403 Bs.F	1.037.105 Bs.F	1.275.293 Bs.F
TOTAL DISPONIBLE	557.776,8 Bs.F	698.049,230BsF	858.968,51 Bs.F	1.056.378,9Bs.F	1.299.109,8Bs.F
Egresos					
Compra de Mat. Prima	60.035 Bs.F	73.823 Bs.F	90.778 Bs.F	111.626 Bs.F	137.263 Bs.F
Gasto de Servicios	138.456 Bs.F	170.255 Bs.F	209.357 Bs.F	257.439 Bs.F	316.564 Bs.F
Mano de Obra	51.195 Bs.F	62.953 Bs.F	77.412 Bs.F	95.191 Bs.F	117.053 Bs.F
Intereses. 4 cuota	6.673,83 Bs.F	5.499,73 Bs.F	4.043,85 Bs.F	2.238,56 Bs.F	0,00 Bs.F
TOTAL EGRESOS	256.360 Bs.F	312.531 Bs.F	381.590 Bs.F	466.494 Bs.F	570.880 Basf
UTILIDAD OPERATIVA	301.417 Bs.F	385.518 Bs.F	477.379 Bs.F	589.885 Bs.F	728.230 Bs.F
I.S.L.R 15%	45.212,48BsF	57.827,76 Bs.F	71.606,81 Bs.F	88.482,72 Bs.F	109.234,52 Bs.F
UTILIDAD NETA	256.204,04BsF	327.690,63 Bs.F	405.771,92 Bs.F	501.402,06 Bs.F	618.995,61 Bs.F
Dividendos (95%)	243.393,84BsF	311.306,1 Bs.F	385.483,33 Bs.F	476.331,96 Bs.F	588.045,83 Bs.F
Reserva Legal (5%)	12.169,69 BsF	15.565,30 BsF	19.274,17 BsF	23.816,60 BsF	29.402,29 BsF
SALDO FINAL	12.169,69 BsF	15.565,30 BsF	19.274,17 BsF	23.816,60 BsF	29.402,29 BsF

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 13. Análisis del Van, TIR Costo-Beneficio

V.A.N A UNA TASA RENDIMIENTO DEL 22%

TASA RED. MAS BAJA
1,22 0,22

AÑOS	BENEFICIO	INVERSION	BENEFICIO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN %	VALOR ACTUAL NETO	
0	0	664.880,43	664.880,43	1	-664.880,43	1
1	215.774		215.773,95	0,82	176.863,90	0,8197
2	267.631		267.630,86	0,67	179.811,11	0,6719
3	331.408		331.407,89	0,55	182.508,61	0,5507
4	409.845		409.845,15	0,45	185.003,73	0,4514
5	506.313		506.312,71	0,37	187.335,32	0,3700
TOTAL				VAN	246.642,24	

SE ACEPTA EL PROYECTO POR EL VAN ES MAYOR A CERO

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 14 V.A.N A Una Tasa Rendimiento Mas Alta 35,92% Para el cálculo de la tasa interna de retorno(TIR)

TASA RED. MAS ALTA
1,3592 0,3592

AÑOS	BENEFICIO	INVERSION	BENEFICIO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN %	VALOR ACTUAL NETO	
0	0	664.880,43	-664.880,43	1	-664.880,43	1
1	215.774		215.773,95	0,74	158.750,70	0,7357
2	267.631		267.630,86	0,54	144.867,00	0,5413
3	331.408		331.407,89	0,40	131.981,40	0,3982
4	409.845	0	409.845,15	0,29	120.084,33	0,2930
5	506.313	0	506.312,71	0,22	109.144,54	0,2156
TOTAL					-52	

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tenemos que:

im= Es la tasa más baja 0,22

iM= Es la tasa más alta 0,3592

VAN (im)= Es el van de la tasa más baja 246.642,24

VAN (iM)= Es el van de la tasa más alta -52

TIR= Tasa interna de retorno

$$TIR = im + \frac{VAN(im)}{VAN(im) + |VAN(iM)|} \times (iM - im)$$

$$TIR = 0,22 + \frac{246.624,24}{246.694,70} \times 0,14$$

$$TIR = 0,22 + 0,1399$$

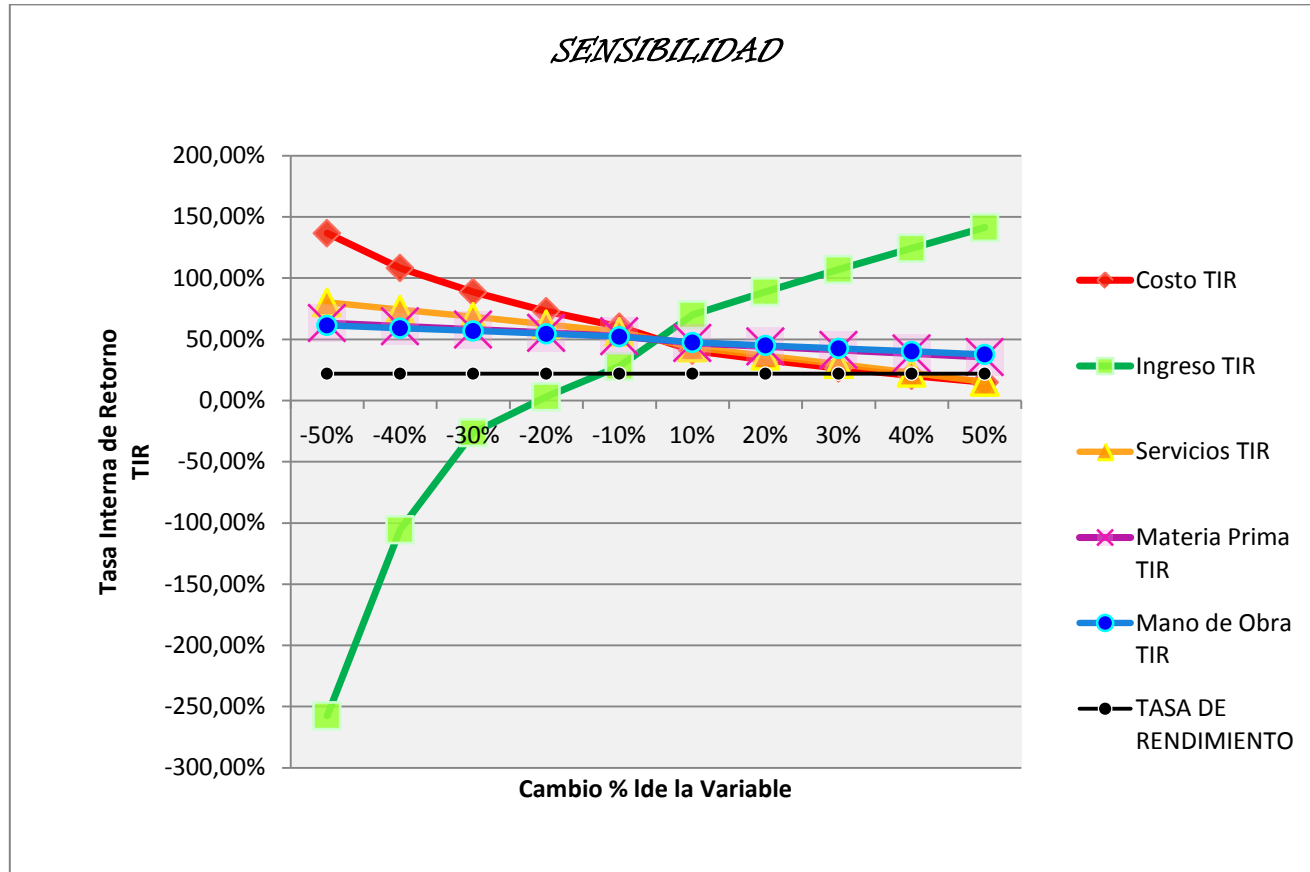
TIR= 0,3599 **Aceptamos el proyecto
Porque 35.99% es mayor que 22%**

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

TABLA 15. Análisis de Sensibilidad.

% de Cambio	Costo TIR	Ingreso TIR	Servicios TIR	Materia Prima TIR	Mano de Obra TIR
-50%	136,68%	-257,48%	80,12%	63,35%	61,40%
-40%	108,29%	-105,46%	74,29%	60,70%	59,12%
-30%	88,52%	-26,20%	68,37%	58,03%	56,84%
-20%	72,98%	3,05%	62,32%	55,32%	54,52%
-10%	60,36%	27,86%	56,15%	52,59%	52,19%
0%	49,84%	49,84%	49,84%	49,84%	49,84%
10%	40,88%	70,02%	43,35%	47,04%	47,46%
20%	33,13%	88,98%	36,69%	44,22%	45,06%
30%	26,33%	107,04%	29,81%	41,37%	42,64%
40%	20,30%	124,44%	22,68%	38,48%	40,18%
50%	14,91%	141,32%	15,26%	35,55%	37,71%

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011



Grafica N°7 Análisis de Sensibilidad

Fuente: Elaboración propia de las investigadoras. 2011

ETAPA III

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 CONCLUSIONES

Realizados los análisis técnicos económicos y financieros se generan las siguientes conclusiones

La empresa presenta valores positivos en las ganancias netas desde el primer año de comenzado las operaciones, obteniendo ingresos por ventas de 453.600Bs.F.

Para poner en marcha la empresa de servicio de cremación se requiere una inversión inicial de 664.880 Bs.F, los mismos pueden ser financiados a una tasa de interés del 24% y aun así se generan ganancias que permiten cumplir con los compromisos contraídos con el ente financiero.

El resultado obtenido en el Punto de Equilibrio de 33,95% equivalente a 154.005 Bs.F se interpreta como las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por arriba de la cifra mencionada son utilidades para la empresa.

La tasa interna de retorno es de 35.99%, la misma es mayor a 22% que es la tasa menor, lo cual permite aceptar el proyecto.

El Análisis de sensibilidad arrojó que las variables más críticas para la empresa son la mano de obra y el incremento de los costos y materia prima.,

para un incremento del 12,49% en la disminución de los ingresos, hace disminuir la rentabilidad de la empresa y por lo tanto se deben tomar decisiones para incrementar la producción, sin embargo para valores menores a este porcentaje la empresa sigue siendo rentable.

Por otro lado el incremento en mano de obra y materia prima son variables con poca sensibilidad ya que se requiere de mayores exigencias para que puedan influir en la rentabilidad de la empresa.

3.2 RECOMENDACIONES

En virtud de los resultados obtenidos del análisis se recomienda financiar el presente proyecto ya que su rentabilidad permite asegurar ingresos que pueden cumplir con los compromisos de la empresa y generar utilidades para la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, Fidas G. (2006). Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica. (5ª ed.) Caracas: Episteme.
- Asamblea Nacional Constituyente de Venezuela. (2000). Constitución De La República Bolivariana De Venezuela. En: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela (36.860) 30/12/1999; (5453E) 24/3/2001. Caracas Venezuela.
- Asamblea Nacional Constituyente de Venezuela. 1999. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, Exposición de Motivo, Caracas Venezuela 2000
- Congreso de la República de Venezuela. 1955. Código de Comercio. (Gaceta N° 475 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1955)
- Congreso de la República de Venezuela. 1982. Código Civil de Venezuela. (Gaceta Oficial N° 2.990 del 26 de julio de 1982)
- Fidas G. Arias EL PROYECTO DE INVESTIGACION Guía para su elaboración (3RA. EDICIÓN) Revisión por Carlos Sabino y Jesús Reyes Prólogo por: Luis Bravo Jáuregui Editorial Episteme• ORIAL EDICIONES Caracas, 1999
- Hernández, Fernández y Baptista (2003). TIPOS DE INVESTIGACIÓN McGraw Hill. México.
- Tamayo y Tamayo, M. 2004 El Proceso de la Investigación Científica. México: Limusa,.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL). 2008. Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales. Caracas: Universidad Pedagógica Experimental Libertador,.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL). 2010. Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales. Caracas: Universidad Pedagógica Experimental Libertador.



ANEXOS



Competencia (Crematorio Kamesh) Cementerio Nuevo de Maturín Edo Monagas



Competencia (Crematorio Kamesh) Cementerio Nuevo de Maturín Edo Monagas



Competencia (Crematorio Kamesh) Cementerio Nuevo de Maturín Edo Monagas



Competencia (Crematorio Kamesh) Cementerio Nuevo de Maturín Edo Monagas



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO MONAGAS
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
MATURÍN- MONAGAS- VENEZUELA**

ENCUESTA APLICADA

1-¿Conoce Usted si existe servicio de cremación en el Estado Monagas?

-Sí _____ -No _____

2-¿Por cuales medios tiene conocimientos del Servicio de cremación en el Estado Monagas?

-Comunicación impresa (prensa, folletos etc.) _____

-Internet _____

-Por un amigo _____

-Otros _____

3-¿Usted estaría de acuerdo con el servicio crematorio?

SI _____ NO _____

4-¿Qué factores cree usted que influyen en la contratación de servicio de cremación?

-Culturales _____

-Religiosos _____

-Económicos _____

-Otros _____

5-¿Al momento de la partida de un ser querido que servicio contrataría?

-Servicio de entierro tradicional _____

-Servicio de cremación _____

6-¿De escoger el servicio de cremación que destino elegiría para las cenizas producto de la cremación?

-Culto en memoria del difunto _____

-Esparcimiento en sitios especiales (playas, ríos, campos) _____

-Conservarlas en un lugar especial del hogar _____

7-¿Según su apreciación el Servicio de cremación es?

-Bueno _____

-Poco común _____

-Desagradable _____

HOJAS METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 1/6

Título	PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE CREMACIÓN EN LA CIUDAD DE MATURÍN ESTADO MONAGAS 2011
Subtítulo	

El Título es requerido. El subtítulo o título alternativo es opcional.

Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
Gómez Simosa Soralvic Priscila	CVLAC	C.I. 18.674.982
	e-mail	Soralvicgomez@hotmail.com
	e-mail	Prisci_iu@hotmail.es
Rojas Moncada .Leidimar del Valle	CVLAC	C.I. 17.720.662
	e-mail	Leidimar-rm@hotmail.com
	e-mail	

Palabras o frases claves:

Plan de negocio
Planta de cremación
Propuesta
Crematorio
Creación
Inversión
Factibilidad

El representante de la subcomisión de tesis solicitará a los miembros del jurado la lista de las palabras claves. Deben indicarse por lo menos cuatro (4) palabras clave.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 2/6

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Sub-área
Ciencias Sociales y Administrativas	Administración

Debe indicarse por lo menos una línea o área de investigación y por cada área por lo menos un subárea. El representante de la subcomisión solicitará esta información a los miembros del jurado.

Resumen (Abstract):

La cremación es una práctica para el tratado del cadáver muy poco utilizada en Venezuela, en tal sentido el presente plan de negocio establece una propuesta para la creación de una empresa de servicios de cremación en la ciudad de Maturín Estado Monagas orientada no solo a ofrecer un servicio más económico ante los altos precios que tienen los servicios funerarios en el mercado sino que también pretende fomentar la cultura de la cremación en la población como un proceso ecológico que mantiene el ambiente libre de contaminantes. Para ello se ha realizado un estudio de mercado y una evaluación económica y financiera para determinar la rentabilidad y posibilidad de esta empresa de competir en el mercado. El estudio realizado se ha basado en la investigación de campo, pues los datos de interés se recolectaron en forma directa lo cual permitirá relacionarse con la situación problemática. La investigación ha sido de nivel descriptivo, ya que permitirá detallar con precisión los factores y variables indicando de tal forma su acercamiento demostrativo a lo que actualmente se vive.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 3/6

Contribuidores:

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
Nelson R, Montenegro E	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input checked="" type="checkbox"/> JU <input type="checkbox"/>
	CVLAC	C.I: 5.330.189
	e-mail	Montenelson12@hotmail.com
	e-mail	
María Pacheco	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	C.I: 82.037.319
	e-mail	Pachecom1974@gmail.com
	e-mail	
Juan Carlos Hernández	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	C.I: 8.364.798
	e-mail	laboraludo@hotmail.com
	e-mail	

Se requiere por lo menos los apellidos y nombres del tutor y los otros dos (2) jurados. El formato para escribir los apellidos y nombres es: "Apellido1 InicialApellido2., Nombre1 InicialNombre2". Si el autor esta registrado en el sistema CVLAC, se anota el código respectivo (para ciudadanos venezolanos dicho código coincide con el numero de la Cedula de Identidad). El campo e-mail es completamente opcional y depende de la voluntad de los autores. La codificación del Rol es: CA = Coautor, AS = Asesor, TU = Tutor, JU = Jurado.

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2011	10	28

Fecha en formato ISO (AAAA-MM-DD). Ej: 2005-03-18. El dato fecha es requerido.

Lenguaje: spa Requerido. Lenguaje del texto discutido y aprobado, codificado usando ISO 639-2. El código para español o castellano es spa. El código para ingles en. Si el lenguaje se especifica, se asume que es el inglés (en).

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 4/6

Archivo(s):

Nombre de archivo
Soralvic Leidimar

Caracteres permitidos en los nombres de los archivos: **A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 _ - .**

Alcance:

Espacial: _____ (opcional)
Temporal: _____ (opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo:

Licenciado en Administración

Dato requerido. Ejemplo: Licenciado en Contaduría, Ingeniero de Petróleo, Magister Scientiarum en Biología Pesquera, Profesor Asociado, Administrativo III, etc

Nivel Asociado con el trabajo: Licenciatura

Dato requerido. Ejs: Licenciatura, Magister, Doctorado, Post-doctorado, etc.

Área de Estudio:

Ciencias Sociales y Administrativas

Usualmente es el nombre del programa o departamento.

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado:

Universidad de Oriente de Oriente, Núcleo Monagas

Si como producto de convenciones, otras instituciones además de la Universidad de Oriente, avalan el título o grado obtenido, el nombre de estas instituciones debe incluirse aquí.

Hoja de metadatos para tesis y trabajos de Ascenso- 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CU N° 0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009"**.

Letido el oficio SIBI - 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.



Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,

JUAN A. BOLANOS CUNDELE
Secretario



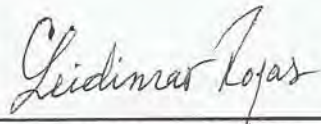
C.C.: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 6/6

Derechos:

Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicado CU-034-2009): “Los Trabajos de Grado son de exclusiva propiedad de la Universidad, y solo podrán ser utilizados a otros fines, con el consentimiento del Consejo de Núcleo Respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario, para su autorización.”



Leidimar Rojas
AUTOR



Soralvic Gómez
AUTOR



Prof. Nelson Montenegro
TUTOR