



Universidad Estatal de Milagro

UNIDAD ACADÉMICA: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA**

MENCIÓN: Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría

TÍTULO DEL PROYECTO:

**Análisis de factibilidad para la creación de un Centro estético
para cadáveres en el cantón Milagro.**

Autoras:

Karen Catherine León García

Ana Paola Solís Loor

Director del Proyecto:

Ing. Roberto Cabezas Cabezas MBA.

Milagro -2012

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor de Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Título de: **ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO ESTÉTICO PARA CADÁVERES EN EL CANTÓN MILAGRO**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría.

El problema de investigación se refiere a: La posibilidad de crear un Centro Estético para cadáveres en nuestra ciudad, con profesionales altamente capacitados, analizando y aplicando métodos tanto para la higienización, conservación, restauración, reconstrucción y cuidado estético del cadáver, como para su presentación.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por las egresadas:

Karen Catherine León García

C.C. 1206322727

Ana Paola Solís Loor

C.C. 0926478124

Tutor:

Ing. Roberto Cabezas Cabezas MBA.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Las autoras Karen León García y Ana Paola Solís Loor, declaramos que las investigaciones, conclusiones y recomendaciones presentadas en este proyecto son de exclusiva responsabilidad de los autores, y que la UNEMI puede hacer uso de los derechos correspondientes al mismo.

.....
Karen Catherine León García
C.C. 1206322727

.....
Ana Paola Solís Loor
C.C. 0926478124



Universidad Estatal de Milagro

UNIDAD ACADEMICA: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CERTIFICACION DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de **INGENIERÍA EN CONTADURIA PÚBLICA Y AUDITORÍA**, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA:	()
DEFENSA ORAL:	()
TOTAL:	()
EQUIVALENTE:	()

.....
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....
PROFESOR - DELEGADO

.....
PROFESOR SECRETARIO

Dedicatoria

A mis padres Saúl y Esperanza, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

A mi esposo Orly Huerta, por su infinita paciencia, por su compañía y su inagotable apoyo. Gracias por compartir mi vida y mis logros, éste proyecto también es tuyo.

A mi hija Valeska, quien con susonrisa y alegría me demuestra cada día que vale la pena vivir y cuando me dice mamá, además de la satisfacción que me genera me recuerda el compromiso que tengo para con ella de avanzar para darle lo mejor.

Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

Karen León García

Dedicatoria

Dedico este proyecto de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

Ana Paola Solís

Agradecimiento

A Dios, por acompañarme todos los días y ser mi fuente de inspiración en mis momentos de angustias, esmero, dedicación, aciertos y reveses, alegrías y tristezas que caracterizaron el transitar por este camino que hoy veo realizado, sin cuyo empuje no hubiese sido posible.

A mi tutor, Roberto Cabezas por su gran apoyo y motivación, por ser el guía que me ha ayudado incondicionalmente con sus innumerables sugerencias y consejos, los mismos que fueron de una vital importancia para culminar con éxito éste proyecto.

A nuestros maestros de la Universidad Estatal de Milagro, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Por último les agradezco a mis amigas Lila, Patricia, Verónica, Ivonne y Ana, por la ayuda que me brindaron, por las dudas que me aclararon y por esos minutos que se tomaron en algún momento para explicarme algo.

Gracias por hacer de ésta travesía por la universidad una de las mejores etapas de mi vida.

Karen León García

Agradecimiento

A Dios y a la Virgen María que gracias a ellos, pude guiar mi vida cada día, y culminar esta tesis; a mis padres por su amor, y apoyo incondicional, a mi hermano y a todos mis tíos ; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy, a mi amiga de tesis porque en esta armonía grupal lo hemos logrado y a mi director de tesis Ing. Roberto Cabezas por su paciencia y quien nos ayudo en todo momento y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió y abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Ana Paola Solís

CESION DE DERECHOS DE AUTOR

Licenciado

Jaime Orozco Hernández MSc.

RECTOR de la UNIVERSIDAD ESTATAL de MILAGRO

Presente.-

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derechos del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue: Análisis de factibilidad para la creación de un Centro estético para cadáveres en el cantón Milagro que corresponde a la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, abril de 2012

.....
Karen Catherine León García
C.C. 1206322727

.....
Ana Paola Solís Llor
C.C. 0926478124

INDICE GENERAL

Certificación de aceptación del tutor	ii
Declaración de auditoria	iii
Certificado de la defensa	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vii
Cesión de derechos de autor	ix
Índice general	x
Índice de cuadros	xiii
Índice de gráficos	xv
Resumen	xvii
Abstrac	xviii
Introducción	1

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema	2
1.1.1 Problematización	2
1.1.2 Delimitación del problema	3
1.1.3 Formulación del problema	3
1.1.4 Sistematización del problema	4
1.1.5 Determinación del problema	4
1.2 Objetivos	5
1.2.1 Objetivo general	5
1.2.2 Objetivos específicos	5
1.3 Justificación	5

CAPITULO II

MARCO REFERENCIA

2.1 Marco Teórico	7
2.1.1 Antecedente histórico	7
2.1.2 Antecedentes referenciales	12

2.2	Marco legal	15
2.3	Marco conceptual	17
2.4	Hipótesis y variables	22
2.4.1	Hipótesis general	22
2.4.2	Hipótesis particulares	22
2.4.3	Declaración de variables	22
2.4.4	Operacionalización de las variables	24

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1	Tipo y diseño de investigación y su perspectiva general	26
3.2	La Población y muestra	26
3.2.1	Característica de la población	26
3.2.2	Delimitación de la población	27
3.2.3	Tipo de muestra	27
3.2.4	Tamaño de la muestra	27
3.2.5	Proceso de selección	28
3.3	Métodos y Técnicas	28
3.4	Procesamiento estadístico de la información	29

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1	Análisis de la situación actual	31
4.2	Resultado	38
4.3	Verificación de hipótesis	38

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1	Tema	40
5.2	Justificación	40
5.3	Fundamentación	46
5.4	Objetivos de la propuesta	47
5.4.1	Objetivo general de la propuesta	47

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

5.4.2	Objetivo específico de la propuesta	47
5.5	Ubicación	48
5.6	Factibilidad	49
5.7	Descripción de la propuesta	49
5.7.1	Recursos y análisis financieros	88
5.7.2	Impacto	110
5.7.3	Cronograma de trabajo	113
5.7.4	Lineamiento para evaluar la propuesta	114
	Conclusiones	115
	Recomendaciones	116
	Bibliografía	117
	Webgrafía	118
	Anexos	

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	24
Operacionalización de Variables	
Cuadro 2	31
¿Conoce usted sobre el servicio de la Tanatoestética?	
Cuadro 3	32
¿Cree que la instauración de este centro tenga gran aceptación?	
Cuadro 4	33
¿Cuál de estos servicios le gustaría que ofrezca el centro estético?	
Cuadro 5	34
¿Le agradecería que este servicio este incluido dentro de los paquetes que ofrece las aseguradoras?	
Cuadro 6	35
De las siguientes opciones que desearía que se encargue dicha empresa	
Cuadro 7	36
¿Cuál cree usted que sería el mayor problema que se le presente a este centro estético?	
Cuadro 8	37
¿Cuál de estas opciones cree que sean necesarias para brindar un servicio de calidad a los familiares de los difuntos?	
Cuadro 9	38
Verificación de Hipótesis	
Cuadro 10	81
Análisis FOFA - DODA	
Cuadro 11	89
Tasa de mortalidad	
Cuadro 12	89
Defunciones generales por grupos de edad y sexo	
Cuadro 13	90
Variables	
Cuadro 14	90
Detalle de activos	
Cuadro 15	91
Depreciación	
Cuadro 16	91
Financiamiento del proyecto	

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

Cuadro 17 Inversión del proyecto	91
Cuadro 18 Tasa	91
Cuadro 19 Tabla de amortización	92
Cuadro 20 Detalles de gastos	99
Cuadro 21 Detalles de costo y ventas	100
Cuadro 22 Presupuesto de ventas	101
Cuadro 23 Balance general	102
Cuadro 24 Estado de resultados	103
Cuadro 25 Flujo de caja proyectado	104
Cuadro 26 Índices financieros	105
Cuadro 27 Ratios financieros	106
Cuadro 28 Punto de equilibrio	106
Cuadro 29 Capital de trabajo	106
Cuadro 30 Rendimiento de liquidez	107
Cuadro 31 Rendimiento de corriente	107
Cuadro 32 Razones	107
Cuadro 33 Cronograma	113

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1	31
¿Conoce usted sobre el servicio de la Tanatoestética?	
Gráfico 2	32
¿Cree que la instauración de este centro tenga gran aceptación?	
Gráfico 3	33
¿Cuál de estos servicios le gustaría que ofrezca el centro estético?	
Gráfico4	34
¿Le agradecería que este servicio este incluido dentro de los paquetes que ofrece las aseguradoras?	
Gráfico5	35
De las siguientes opciones que desearía que se encargue dicha empresa	
Gráfico6	36
¿Cuál cree usted que sería el mayor problema que se le presente a este centro estético?	
Gráfico7	37
¿Cuál de estas opciones cree que sean necesarias para brindar un servicio de calidad a los familiares de los difuntos?	
Gráfico8	48
Ubicación	
Gráfico9	51
Logotipo	
Gráfico 10	54
Organigrama estructural	
Gráfico 11	64
Organigrama funcional	
Gráfico 12	65
Flujograma de proceso de tanatoestética	
Gráfico 13	66
Flujograma de proceso de compras	
Gráfico 14	67
Proceso de tanatoestética	
Gráfico 15	68
Proceso de compras	

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

Gráfico 16 Análisis de Porter	83
Gráfico 17 Plaza	86
Gráfico 18 Publicidad	88

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com



Universidad Estatal de Milagro

UNIDAD ACADÉMICA: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TEMA: Análisis de factibilidad para la creación de un Centro estético para cadáveres en el cantón Milagro.

Autoras: Karen León García
Ana Paola Solís Loor

Tutor: Ingeniero Roberto Cabezas Cabezas MBA.

RESUMEN

Desde el momento en que nacemos, la muerte forma parte de nuestras vidas. En algún instante nos tenemos que enfrentar al deceso de un ser querido: esto nos provoca el efecto emocional más grande de nuestras vidas, ante el que debemos hacer frente. Son diversas las actuaciones que circundan el hecho del fallecimiento, hasta el sepelio y otras acciones posteriores. La idea de este proyecto es realizar tanatoestética en Milagro ya que aquí es escasa y no contamos con Profesionales que realicen esta actividad, cuyo cometido es el de enfrentarse a diario con el deterioro físico de los cuerpos para mejorar su imagen, en la medida de lo posible, para que el recuerdo que perdure de ellos no esté empañado por los estragos que provoca la muerte en todo ser vivo. La tanatoestética se remonta a muchos años atrás y se relaciona con una gran variedad de costumbres y rituales funerarios, que las distintas civilizaciones realizaban, ligados muy frecuentemente a las creencias religiosas. Con la tanatoestética, no pretendemos sustituir ni compararnos con los profesionales de la estética, pero si aprender y utilizar las técnicas decorativas, para aplicarlas a la profesión con un fin socialmente diferente al de ellos. Nuestra idea fundamental es crear esto para las personas que fallecen en hospitales, asilos, o en sus domicilios por diversos tipos de enfermedades o accidentes y que marcaron o cambiaron sus cuerpos, poder ayudarlos para que al fin de sus días sean recordados como eran en sus vidas anteriormente a la enfermedad o accidente que acabo con sus vidas. Ante lo cual este estudio está diseñado bajo lineamientos científicos que nos permitieron estructurar la propuesta cuidando los detalles alrededor de los resultados de investigación.



Universidad Estatal de Milagro

UNIDAD ACADÉMICA: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TEMA: Análisis de factibilidad para la creación de un Centro estético para cadáveres en el cantón Milagro.

Autoras: Karen León García
Ana Paola Solís Looor

Tutor: Ingeniero Roberto Cabezas Cabezas MBA.

ABSTRACT

From the moment we are born, death is part of our lives. At some point we have to face the death of a loved one: this will cause the greatest emotional impact of our lives, before we face. There are several actions that surround the fact of death to the funeral and other subsequent actions. The idea of this project is to create a tanatoestética in the city of Miracle because here is scarce and not have to perform this activity professionals, whose task is to tackle the daily physical deterioration of the bodies to improve their image, as far as possible so that the memory that will last of them is not marred by the ravages of death in all living things. The tanatoestética goes back many years ago and is related to a variety of customs and funerary rituals, the various civilizations performed, very often linked to religious beliefs. With tanatoestética not intend to replace or compare ourselves with the professionals of aesthetics, but if you learn and use decorative techniques to apply them to the profession with a social order different from theirs. Our basic idea is to create this for people who die in hospitals, nursing homes, or in their homes for various types of illness or accident and who made or changed their bodies to assist them at the end of their lives to be remembered as they were in their lives prior to the illness or injury that ended his life. To which this study is designed on scientific guidelines that allowed us to structure the attention to detail given about the research results.

Keywords: Tanatoestética and Tanatopraxia

INTRODUCCIÓN

Con el auge y la intensidad de la competencia de las diferentes empresas que producen, distribuyen y venden productos o servicios de consumo masivos, se hace necesario conocer las características y componentes de su mercado objetivo (consumidores, proveedores, clientes potenciales, intermediarios, etc.), con el propósito de elaborar y estructurar en la mejor forma posible, los objetivos que coadyuven al alcance de las metas organizacionales, por esta razón para desarrollar el presente trabajo se tomaron en cuenta muchos aspectos importantes tales como: el aporte a la sociedad, beneficio social y económico, los mismos que dio la pauta para presentar la siguiente propuesta “Análisis de factibilidad para la creación de un Centro estético para cadáveres en el cantón Milagro”, quizás para muchos no es un tema agradable pero la realidad es que cuando el cuerpo deja de funcionar y los órganos empiezan a sufrir lo que los médicos llaman “el rigor mortis” que no es otra cosa que el cambio químico en los músculos del cuerpo lo cual produce su rigidez, cambio de coloración y textura en la piel del fallecido, el impacto que este cambio causa es sus deudos es psicológicamente abrumador ya que se nota un antes y un después de la vida, de ahí parte la idea del, ¿por qué verse mal?, cuando se puede seguir viendo bien aun después de muertos.

Cabe destacar que ni en las más grandes bibliotecas de la provincia y del país, se encuentran estudios de esta índole, es decir el presente estudio investigativo tiene un alto grado de originalidad, lo cual lo convierte en un tema fresco, moderno que no se encasilla fácilmente en ninguna de las áreas del saber actual. Como es de conocimiento general, el Ecuador se caracteriza por tener entre sus habitantes, a personas de diversa idiosincrasia lo cual hace suponer con facilidad y seguridad, que habrá muchos opositores y escépticos a esta temática, pero deseguro que con solo ojear las primeras páginas de este texto, el lector se interesará cada vez más y más por continuar con esta apasionante lectura, la cual le otorgará un conocimiento que le ayudará a abrir mucho más su mente, para comprender y asimilar el motivo por el cual se tomó la decisión de abordar este tópico.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

Desde hace algunos años, el sector funerario se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de la economía chilena, debido al gran número de decesos que se dan ya sean estos por accidentes de tránsito, enfermedades catastróficas, asesinatos, etc., En este sentido es evidente la preocupación de las empresas por adaptarse a las nuevas tendencias y ofrecer nuevos servicios que capten la atención de la ciudadanía en general, por esta razón un centro estético para cadáveres es un servicio adicional que se podría implementar a los ya tradicionales que brindan las funerarias.

Esta aplicación conocida también como tanatoestética es muy utilizada desde hace varios años en los países del primer mundo y actualmente en países como Chile, España y Argentina ya que ellos también en algún momento se dieron cuenta que es doloroso perder a un familiar y más doloroso aún es ver que la última vez que será visto por sus amigos este lucirá como un verdadero “cadáver” cuando esta realidad puede cambiar. En el desarrollo de esta investigación se podrán ver todos los beneficios que presta esta nueva opción, hay que dejar de lado el paradigma de muchas personas que creen que en la muerte todo termina, lo mejor es que los familiares y amigos recuerden al extinto tal y como era mientras vivía, esto es con un semblante agradable y sin rasgos de dolor en caso que haya fallecido por alguna enfermedad o accidente. Para muchos la sola idea de maquillar a un ser inerte es aterrador pero viendo el lado económico es un negocio sumamente rentable que en nuestro medio aún no se ha explotado.

Se debe empezar a crear una nueva cultura en las personas para que puedan hacer uso de esta opción novedosa y muy lucrativa, quizás ahora no lo vean así pero en poco tiempo esta alternativa será parte fundamental dentro de las funerarias que desean ofrecer un servicio adicional a sus clientes.

Esta técnica es una buena opción para crear fuentes de trabajo para las personas que tienen conocimiento en la rama de la belleza y muchas veces no tienen la oportunidad de trabajar en lo que han aprendido, además es un servicio que se puede agregar a los que ya existen dentro del mercado de servicios exequiales (sala de velación, cremación, rezos, cantos e incluso la tanatopraxia).

1.1.2 Delimitación del problema

Espacio

País: Ecuador

Región: Costa

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Sector: Servicio

Tiempo

La información referente al conocimiento científico tendrá una antigüedad de 5 años.

Universo

La población seleccionada para realizar este proyecto son las personas económicamente activas que habitan en la ciudad de Milagro.

1.1.3 Formulación del problema

¿Qué nivel de aceptación tendrá en Milagro la creación de un centro estético para cadáveres?

ASPECTOS	DESCRIPCION
1.- Delimitado	Describir el problema y su definición en términos de tiempo, espacio y población.
2.- Claro	Redactado en forma precisa, fácil de comprender e identificar con ideas concisas.
3.- Evidente	Que tiene manifestaciones claras y observables.
4.- Concreto	Redactado de manera que sea corto, preciso, directo y adecuado.
5.- Relevante	Que sea importante para la comunidad a la cual está orientada
6.-Original	Novedoso, nuevo enfoque, no investigado totalmente

1.1.4 Sistematización del problema

1. ¿La idiosincrasia de la ciudadanía milagreñade que manera afecta en la carencia de servicio de este centro estético?
2. ¿Los servicios que actualmente se ofertan cumplen los requerimientos de los familiares?
3. ¿Qué impacto tiene en los familiares la imagen del fallecido al tener una muerte violenta?
4. ¿Por qué los ciudadanos pagan altos precios por servicios de poca calidad e incompletos en el sector funerario?

1.1.5 Determinación del tema

El presente trabajo investigativo se muestra muy alentador en lo que respecta a un posible desarrollo e implementación del mismo, debido a

que extraoficialmente se conoce por comentarios emitidos por los habitantes de la ciudad de Milagro, que hasta la presente fecha no existe una institución que brinde servicios estéticos para personas fallecidas, lo cual indica que esta sería una excelente oportunidad de negocio para desarrollarse profesionalmente y económicamente y lo que es mejor satisfacer a cabalidad las exigencias del mercado milagreño.

1.2 OBEJTIVOS

1.2.1 Objetivo general de la Investigación

Determinar el impacto que tendría en la ciudadanía milagreña la implementación de un centro estético para cadáveres, a través de la realización de un profundo estudio de mercado, usando herramientas informáticas y estadísticas que permitan conocer claramente la manera de satisfacer a la más exigente clientela.

1.2.2 Objetivos específicos de la Investigación

- Analizar la manera en que afectará la idiosincrasia de la ciudadanía milagreña en la carencia de un centro estético de cadáveres
- Conocer si los servicios que actualmente se ofertan cumplen los requerimientos de los familiares.
- Identificar el impacto en los familiares del fallecido cuando éste ha tenido una muerte violenta.
- Definir las causas por las cuales los ciudadanos pagan altos precios por servicios de poca calidad e incompletos en el sector funerario.

1.3 JUSTIFICACION

Conociendo que en ciudades desarrolladas como Cataluña, Tenerife y Valencia de la República de España, existen centros estéticos de cadáveres, los mismos que tienen una demanda muy alta, es por esta razón que a través de este estudio se conocerá con exactitud el nivel de aceptación que tendrá este servicio dentro de la ciudad de Milagro, así como también se conocerá a que sector específico del mercado se ofrecerá este producto.

El aumento en las exigencias de los usuarios de los diferentes servicios fúnebres, es lo que da la pauta para realizar este trabajo de investigación. Cabe señalar que con la implementación de este servicio, el cantón Milagro pasaría a formar parte de las selectas ciudades del mundo en contar con un centro estético para difuntos, los cuales inclusive no se ofrecen en muchos países de Europa y América, además se conocerá el perfil profesional que deben tener quienes trabajen en este lugar, así como se sabrá qué tipo de infraestructura se necesita para establecer legalmente este tipo de negocio. También en el presente estudio, se tiene planificado utilizar las diferentes técnicas de investigación existentes, en especial el uso de cuestionarios personalizados en los cuales se receptará la información, que posteriormente deberá ser tabulada y presentada en gráficos estadísticos con su respectiva explicación científica.

A su vez esta indagación demostrará con lujo de detalles, el impacto que tendrá en esta bella ciudad de Milagro la creación de un centro especializado en atender al difunto.

En lo que respecta a su alcance este trabajo de investigación, ayudará a abrir nuevos caminos en el mundo de la educación académica, debido a que impulsará con toda seguridad la creación de una carrera en la cual se formen profesionales especialistas en el tratamiento estético de difuntos, a nivel de técnico o especialistas en tanatoestética, lo cual ayudaría que las universidades de nuestra nación capten alumnos inclusive de naciones hermanas, por cuanto no se conoce que algún país de Sudamérica se brinden estudios de ésta índole.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

Los antiguos egipcios no sólo eran coquetos, sino que además muy cuidadosos y responsables en temas de estética y salud. El clima de Egipto no es muy favorable y entre tanto aire desértico y el calor intenso, los antiguos se las rebuscaron para mantener un cuidado minucioso de su higiene y belleza. Las mujeres contaban con varios tipos de productos naturales para cuidar su piel y combatir arrugar, a la vez que evitaban exponerse al sol.

Desde el Periodo Predinástico los hombres y las mujeres del Antiguo Egipto se protegían y embellecían los ojos con mesdemet o khol: un polvillo negro que, mezclado con agua, se empleaba como antideslumbrante del sol, protector de enfermedades oculares y también como repelente de insectos con sólo trazar una línea alrededor de cada ojo.

Hasta la Dinastía IV se empleaba una sombra verde sobre los párpados y se oscurecían las cejas y pestañas con el mismo mesdemet y la ayuda de palitos realizados en madera, metal o hueso; antecedente de nuestra actual máscara de pestañas. Los labios y las mejillas también se maquillaban con óxido de hierro humedecido para dar un tono rojizo.

La manicura y pedicura no se quedaban atrás, pues hay documentos que hablan de especialistas para estas tareas. También combatían las estrías con aceites especiales durante el embarazo, y la depilación fue el más importante de los rituales de belleza. Esta jugó un papel básico

especialmente entre el clero. Y entre los tantos rituales de belleza, utilizaban la leche como desmaquillante, hidratantes a base de miel, y tomaban sesiones de masajes con esencias aromáticas.

Asimismo los egipcios fueron los primeros habitantes del planeta, en ejecutar procedimientos y rituales para conservar la belleza del cuerpo humano de un fallecido, a través de un proceso llamado momificación; el mismo que buscaba que el ka o la "fuerza vital" de los egipcios tuviera un sitio donde habitar tras la muerte. Los enterramientos pocos profundos en la arena caliente del desierto muchas veces servían como momificación; pero cuando los cuerpos se enterraban en tumbas, empezaban a descomponerse rápidamente. Los antiguos egipcios usaban la momificación para impedirlo.

La momificación comenzó a usarse durante el Antiguo Imperio, pero no se desarrolló por completo hasta el Nuevo Imperio. Continuó practicándose hasta la desaparición de la religión egipcia. Los servicios funerarios eran accesibles para cualquiera que pudiera pagarlos, aunque sólo los miembros de la sociedad más adinerados podían permitirse servicios más elaborados. La momificación sólo estuvo disponible para los ricos cuando los métodos se simplificaron y se hicieron más rápidos y menos costosos. El tiempo medio empleado para momificar a un rey o reina era de unos 70 días.

Práctica de éste ritual

Aunque no hay registros que documenten el proceso exacto que los egipcios usaban para momificar humanos, hay documentos que describen la momificación del sagrado toro de Apis, que junto a las descripciones de Heródoto y el examen de las momias encontradas permite a los estudiosos deducir el proceso de momificación más probable. Los egipcios pensaban que el corazón era el centro de la inteligencia, y la parte mágica del cuerpo.

El proceso básico comenzaba colocando el cuerpo sobre una tabla plana, y practicando un corte en el abdomen. En las momificaciones más elaboradas, el corte lo hacía un sacerdote llevando una máscara de Anubis, la deidad asociada con la momificación y guardián de la Necrópolis. Después, el cuerpo se lavaba por dentro y por fuera con vino de palma. Los pulmones, el hígado, los intestinos y el estómago se extraían, se momificaban aparte y se introducían en vasos canopos. El corazón se dejaba intacto, ya que los egipcios creían que en él residía la esencia de la persona. Dado que los antiguos egipcios no conocían la función cognitiva del cerebro, lo extraían rompiendo la delgada capa de hueso que separa la cavidad nasal y la craneal. Para conseguirlo, introducían una vara en forma de garfio por la nariz, agitando el cerebro hasta que se volvía líquido y se vertía a través de la nariz. Después limpiaban la cavidad craneal con lino y la cubrían con resina caliente para sellarla.

La cavidad corporal y las partes separadas se lavaban nuevamente con vino de palma. El cuerpo se sumergía en natrón durante unos cuarenta días, con paquetes de natrón dentro del pecho. El natrón deshidratava el cuerpo, lo cual, junto a la alta concentración de sales, prevenía la aparición de bacterias y la descomposición del cadáver. Después, la momia se envolvía en una serie de tiras de lino, pegadas al cuerpo con breya o resina. Entre los pliegues se introducían amuletos mágicos para proteger el cuerpo de espíritus malignos y ayudar al alma en su viaje a la otra vida. Todo este proceso se completaba en 70 días, tras lo cual la momia se entregaba a la familia del difunto para su entierro.

También los aztecas tenían sus técnicas para embellecerse, la piel Azteca era naturalmente morena o color bronce, pero la moda para la complejión femenina era amarilla. Para conseguir este efecto las mejillas eran, o talladas con tierra amarilla o untadas con una crema que contenían axin, una sustancia amarilla obtenida cocinando y aplastado los cuerpos de unos insectos que producen grasa. Los viajeros también

usaban el axin para prevenir los labios partidos en el clima frío y para proteger la piel de los efectos del frío.

Dejado una descripción de la clase de maquillaje que usaban las mujeres consientes de la moda, en particular por las cortesanas quienes eran las compañeras los de los guerreros. Sus caras estaban pintadas con polvo seco y coloreado; las caras estaban coloreadas con amarillo ocre. Los pies eran untados con un ungüento de copal quemado, incienso y tintura.

Algunas usaban el pelo corto, para que su pelo alcanzara su nariz. Era cortado y te con barro negro para que dieran importancia a su cabeza; era te de trigo, para que su pelo brillara. Los dientes eran manchados con cochinilla; las manos y el cuello eran pintados con diseños.

Los perfumes, agua rosa e incienso eran populares, y un tipo de goma de mascar (hecha de chicle mezclado con axin y betún) era usado para el aliento. Como siempre, la apariencia y los modales de la gente joven no era aprobados por la generación más vieja y esta amonestación de un padre a su hija tiene un tono familiar: 'Nunca maquilles tu cara ni la pintes; nunca pintes tus labios de rojo para verte bella. Maquillaje y pintura son cosas que las desvergonzadas mujeres livianas usan. Si quieres que tu esposo te ame, vístete bien, báñate y lava tus ropas.

Los hombres se pintaban la cara y el cuerpo en ocasiones ceremoniales, pero no es seguro si los Aztecas seguían el ejemplo de sus vecinos lo Otomí quienes se cubrían los brazos y el pecho con tatuajes. Sahagún reporta que el quinto mes del año era el tiempo cuando las incisiones eran hechas en el pecho de los niños como una marca de ciudadanía o como identificación tribal.

Los espejos estaban hechos de piezas de pirita de hierro bruñido o de obsidiana, una clase de vidrio volcánico que era cortado y pulido en discos de hasta 30 cm de diámetro. Éstos eran proveídos con marcos

de madera o con bucles de cuerda para que pudieran colgarse en la pared.

A medida que la tecnología avanza el servicio de tanatoestética ha alcanzado mucha importancia en los países europeos, especialmente en España generando muchas ganancias por este producto, en Sudamérica también lo emplean países como Chile, Brasil y Uruguay, los cuales poseen estos centros de estética en donde de igual manera han producido enormes ganancias, que incluso han servido de fuente de inspiración para crear carreras universitarias afines a este tipo de servicio.

En el país esto se origina a raíz que la tasa de mortalidad crece rápidamente, por múltiples factores como accidentes de tránsito, riñas callejeras, actos de sicariato, etc. Otro factor que influye en la implantación de este servicio, lo constituye el hecho, de que en la mayoría de los anfiteatros del país los galenos dejan al difunto de una manera atroz y en condiciones antihigiénicas lo cual crea un mal aspecto en el mismo, generando un sentimiento de profunda tristeza en los familiares, debido al mal aspecto que tendrá su ser querido durante su despedida de este mundo. Como resultado de este profundo análisis se concluye, que el servicio de tanatoestética brindaría una mejor atención en el cuidado estético del cadáver, a través de normas basadas en la higiene y utilizando las más avanzadas técnicas y de maquillaje y cosmetología, con las cuales se lograría atenuar cualquier efecto de enfermedad o sufrimiento, sobre todo en aquellos que hayan padecido una larga aflicción o muerte violenta.

El servicio de la tanatoestética en el Ecuador ha venido evolucionando lento dentro de los anfiteatros, pues por investigaciones realizadas se conoce que solo dos empresas dentro de Guayaquil brindan una mínima parte de éste servicio como es la coloración de mejillas.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Una vez que se ha procedido a la revisión de proyectos en diferentes Universidades no se ha encontrado alguno similar al centro estético de cadáveres, por esta razón vamos a tomar como referencia los siguientes:

- Proyecto de un centro de belleza realizado por Carmen Jennifer Mapoza Herrera en la Unidad Fiscal Artesanal “Isabel Herrera de Velázquez” en el año 2010, en la ciudad de Milagro, previo a la obtención del título de Maestra en la Rama Artesanal de Belleza.

En dicho trabajo se puede observar la historia del maquillaje y su evolución ya que cuanto más tecnológicamente avanzado se vuelve el mundo, más énfasis se pone en un maquillaje fresco y limpio que oculte los signos visibles del envejecimiento y que pueda volver el tiempo atrás. Las palabras como fresco, puro, natural, anti-envejecimiento se han convertido en parte del vocabulario actual del maquillaje.

- Proyecto de Correlación Clínico-Patológicas en Autopsias realizado por María José Hernández Coello, en la Universidad Estatal de Guayaquil, en el año 2009, previo a la obtención del título de máster en Medicina Forense.

La autopsia es un procedimiento para examinar el cuerpo y sus órganos internos. Se realiza después de la muerte, antes de realizarse debe haberse identificado el cuerpo, y los parientes cercanos deben haber firmado un permiso. El cuerpo es transportado a la morgue y metido en una unidad de refrigeración hasta el momento de la autopsia.

Las autopsias siguen procedimientos generales como:examinación externa, apertura del tronco, extirpación de órganos, extirpación de

Una vez que la autopsia está completa, el cuerpo se cose. Los procedimientos varían con respecto al acomodamiento de los órganos; los órganos diseccionados se pueden regresar al cuerpo o incinerar. Si los órganos no se regresan al cuerpo, el embalsamador pondrá relleno en la cavidad corporal para mantener la forma del cuerpo.

- Proyecto de un Spa, realizado por Edda Alexandra Negrete Tuquinga en la Academia Particular Artesanal René, en la ciudad de Milagro, en el año 2010, previo a la obtención del título de Maestra en la Rama Artesanal de Belleza.

Aquí se pudo observar la evolución que ha tenido el maquillaje generación tras generación, con sus objetivos generales los mismos que son que el usuario se vea más atractivo y lograr el cambio de la apariencia física a través de formas especializadas de cosméticos. Entre los objetivos específicos más destacados se encuentra la importancia que tiene el cuidado de nuestra apariencia, tratar de mejorar la apariencia del usuario, pero respetando su personalidad, analizar las distintas técnicas aplicables en el maquillaje y la ejecución de técnicas adecuadas de los procesos del maquillaje.

- Proyecto de un Centro Especializado en Peinados y Tinturados, realizado por Johanna Yenny González Franco en la Unidad Fiscal Artesanal "Isabel Herrera de Velázquez" en el año 2010, en la ciudad de Milagro, previo a la obtención del título de Maestra en la Rama Artesanal de Belleza.

Como fundamentación se encontró que la belleza es el conjunto de perfección y arte que toda mujer bella debe reunir: bondad, salud, limpieza, etc., siendo así no solo será bella de cuerpo sino también de alma.

El campo de peluquería y estética es muy extenso, sobre todo cuando hablamos del cabello. Hablar de pasos básicos para mejorar nuestro cabello y físico en general, es hablar de algunos consejos fáciles de peluquería y estética. Una de las cosas más importantes es conocer que va bien con nuestro tipo de cabello y que podría mejorarlo.

Se debe analizar la cabeza de la persona, se podrá observar que en algunos puntos específicos el cabello crece hacia un lado o hacia otro; a esto se les llaman remolinos. Antes de ejecutar el corte, deben ser analizados para lograr el efecto deseado, ya que por lo general no obedecen a las formas que tu les quieras dar sino a las formas que ellos ya tienen.

Cuando tengas al cliente frente a ti, analiza a conciencia su rostro, independientemente del estilo que se elija. Esto te ayudará a determinar el largo y volumen más adecuado.

- Proyecto de un Centro Exclusivo en Manicura y Pedicura, realizado por Silvia Raquel Sandoval Villamaren la Unidad Fiscal Artesanal "Isabel Herrera de Velázquez" en el año 2009, en la ciudad de Milagro, previo a la obtención del título de Maestra en la Rama Artesanal de Belleza.

Las uñas son una de las partes más expuestas de nuestro cuerpo. La presencia de unas manos con unas uñas sanas, limpias y bien cuidadas es signo de atractivo y estilo.

Actualmente, ya no sólo en las mujeres, puesto que los caballeros también se someten a sesiones de manicura y pedicura, el tratamiento de las uñas de los pies.

A todas nos gusta cuidar cada detalle. Las manos son una parte del cuerpo muy visible, por eso tener una piel bonita y cuidada y unas

uñas impecables nos hacen dar mejor imagen. Pero en ocasiones el sol o el paso de los años hacen que nuestra piel se deteriore. Para reparar estos daños se debe acudir a un centro especializado en manicura y pedicura.

2.2 MARCO LEGAL

El presente trabajo investigativo se basa en la **LEY ORGANICA DE SALUD** de la República del Ecuador.

Ley 67, Registro Oficial Suplemento 423 de 22 de Diciembre de 2006.

LEY ORGANICA DE SALUD

TITULO PRELIMINAR

CAPITULO I

Del derecho a la salud y su protección

Art. 1.- La presente Ley tiene como finalidad regular las acciones que permitan efectivizar el derecho universal a la salud consagrado en la Constitución Política de la República y la ley. Se rige por los principios de equidad, integralidad, solidaridad, universalidad, irrenunciabilidad, indivisibilidad, participación, pluralidad, calidad y eficiencia; con enfoque de derechos, intercultural, de género, generacional y bioético.

CAPITULO II

Autoridad sanitaria nacional y sus Responsabilidades

Art. 6.- Es responsabilidad del Ministerio de Salud Pública:

26. Establecer políticas para desarrollar, promover y potenciar la práctica de la medicina tradicional, ancestral y alternativa; así como la investigación, para su buena práctica;

30. Dictar, en su ámbito de competencia, las normas sanitarias para el funcionamiento de los locales y establecimientos públicos y privados de atención a la población;

33. Emitir las normas y regulaciones sanitarias para la instalación y funcionamiento de cementerios, criptas, crematorios, funerarias, salas de velación y tanatorios;

Estas acciones las ejecutará el Ministerio de Salud Pública, aplicando principios y procesos de desconcentración y descentralización; y,

35. Las demás previstas en la Constitución Política de la República y otras leyes.

TITULO III

De los trasplantes de órganos, tejidos y disposición de cadáveres

CAPITULO II

De la disposición y manejo de cadáveres

Art. 87.- La instalación, construcción y mantenimiento de cementerios, criptas, crematorios, morgues o sitios de conservación de cadáveres, lo podrán hacer entidades públicas y privadas, para lo cual se dará cumplimiento a las normas establecidas en esta Ley.

Previamente se verificará la ubicación y la infraestructura a emplearse y que no constituyan riesgo para la salud. Deberán contar con el estudio de impacto ambiental y la correspondiente licencia ambiental.

Art. 88.- Practicada la necropsia, el cadáver debe ser obligatoriamente tratado, inhumado o cremado.

Ningún cadáver podrá mantenerse insepulto o sin someterse a cremación por más de setenta y dos horas, excepto cuando medie orden judicial o no sean reconocidos o reclamados por sus familiares o derechohabientes, en cuyo caso debe garantizarse su mantenimiento en los sitios autorizados y en condiciones de conservación adecuadas que

no comprometan la integridad del cadáver ni alteren las posibles evidencias.

Art. 92.- El traslado de cadáveres, dentro del país, en los casos y condiciones establecidos en el reglamento de esta Ley, así como su ingreso al territorio nacional requiere autorización de la autoridad sanitaria nacional, quien establecerá las normas de conservación y seguridad.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Adecuación: Es acomodar una cosa corporal o incorporal respecto de otra, hacerla compatible.

Amuletos: Objeto que protege a una persona frente a un problema, guarda cierta relación con el término talismán, se atribuye supersticiosamente un especial poder contra peligros y desgracias.

Antiguo Imperio: También llamado Reino Antiguo, es el período de la historia del Antiguo Egipto comprendido entre c. 2700 y 2200 a. C. Lo integran las dinastías III, IV, V y VI.

Anubis: Encargado de guiar al espíritu de los muertos al otro mundo.

Apis: Dios solar, de la fertilidad, y posteriormente funerario, en la mitología egipcia.

Culturización: La cultura es el conjunto de todas las formas, los modelos o los patrones, explícitos o implícitos, a través de los cuales una sociedad regula el comportamiento de las personas que la

conforman.

Deidad: ser postulado sobrenatural, normalmente (aunque no siempre) con un poder importante, adorado, concebido como santo, divino o sagrado, tenido en alta estima y respetado por sus adeptos y seguidores.

Galenos: Personas que estudian las ciencias medicinales, llamados también médicos.

Heródoto: historiador y geógrafo griego que vivió entre el 484 y el 425 A.C

Invasivo: Que tiene la capacidad de introducirse en el organismo. Se dice del procedimiento que se realiza mediante la introducción de aparatos o sondas en el organismo por accesos no naturales.

Ka: "Fuerza vital", un componente del espíritu humano, una pizca del principio universal e inmortal de la vida, según la mitología egipcia.

Mitología Egipcia: Nombre del conjunto de creencias sustentadas por los pobladores del antiguo Egipto, anteriores a la llegada del cristianismo.

Momia: Cadáveres de seres humanos o de animales, que mediante embalsamamiento o por circunstancias naturales, se han mantenido en aceptable estado de conservación mucho tiempo después de la muerte.

Momificación: Conjunto de técnicas que se utilizan para preservar el cuerpo humano de la descomposición después de la muerte.

Natrón: Carbonato (mineral) de sodio muy hidratado.

Necrópolis: Cementerio o lugar destinado a enterramientos. Etimológicamente significa ciudad de los muertos/cadáveres, pues proviene del idioma griego: necro, muerto o cadáver, y polis, ciudad.

Resina: Sustancia de secreción de las plantas que es empleada en la fabricación de barnices, plásticos, adhesivos, gomas, lacas y tintas de imprenta.

Rubor: Coloración artificial por lo general de tonos rosa mosqueta y rojo que se utiliza para maquillar las mejillas de las mujeres para brindarles un aspecto coqueto.

Tanatoestética: Método de adecuación, no invasivo ni quirúrgico, del cadáver con la finalidad de mejorar su aspecto estético.

Transplantes: El trasplante es un tratamiento médico complejo. Permite que órganos, tejidos o células de una persona puedan reemplazar órganos, tejidos o células enfermos de otra persona. En algunos casos esta acción sirve para salvarle la vida, en otros para mejorar la calidad de vida o ambas cosas.

Vaso canopo: Recipiente empleado en el Antiguo Egipto, donde se depositaban las vísceras de los difuntos, lavadas y embalsamadas, para mantener a salvo la imagen unitaria del cuerpo.

Ectoplasma: Es un material sutil que se encuentra en el cuerpo de cualquier persona y suele asumir estados tanto líquidos como sólidos con sus respectivas propiedades. Generalmente esta sustancia fluye a través de los orificios del cuerpo teniendo una apariencia luminosa. El ectoplasma es una de las características principales que poseen los médium psíquicos cuando se encuentran oficiando una sesión espiritista.

Tanatoplastia: Es una práctica que la realizan los tanatopractores, ésta consiste en utilizar técnicas normalmente asociadas a la cirugía o medicina para reconstruir la cara del difunto o eliminar hinchazones.

Introyección: Es un proceso psicológico por el que se hacen propios rasgos, conductas u otros fragmentos del mundo que nos rodea, especialmente de la personalidad de otros sujetos.

Trance: Se caracteriza por la inhibición de la conciencia, automatismo de la conducta, es decir, ausencia de movimientos voluntarios y elevado grado de sugestionabilidad.

Mediúmnico: Es cuando en el curso del trance se manifiesta fenómenos parapsicológicos.

Sugestionabilidad: Es la denominación dada al proceso psicológico mediante el cual personas, medios de comunicación, libros, y toda clase de entes que manipulen conceptos y sean capaces de emitir información pueden guiar, o dirigir, los pensamientos, sentimientos o comportamientos de otras personas.

Catalepsia: La catalepsia es un estado biológico en el cual la persona yace inmóvil, en aparente muerte y sin signos vitales, cuando en realidad se halla en un estado consciente, el cual puede a su vez variar en intensidad.

Psicobiológica: Es la ciencia que estudia las bases del comportamiento.

Gurú: Es una palabra que proviene del sánscrito gurús y que significa "maestro". El término comenzó a ser utilizado en el hinduismo para nombrar al jefe religioso o al maestro espiritual

Escarabeo: Fue un amuleto de vida y poder, con forma de escarabajo pelotero, que representaba al sol naciente, y era símbolo de la resurrección en la mitología egipcia.

Gloss: Brillo para los labios. Se desliza fácilmente y contiene elementos que le dan luminosidad haciendo que la boca se vea más grande, por el efecto de reflejar luz.

Mastaba: Monumento funerario egipcio del periodo tinita

con forma de pirámide truncada y base rectangular, que comunica con una cámara funeraria.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

El nivel de aceptación de un centro estético de cadáveres será muy bueno debido a que poco a poco las personas están culturizándose y esto dará apertura a este campo.

2.4.2 Hipótesis Particulares

La idiosincrasia de la ciudadanía afectaría de manera positiva el crecimiento de empresas en el campo Tanatoestético debido a que Milagro no cuenta con un sitio que brinde este tipo de servicios.

El brindar un abanico de servicios por parte de las funerarias permitirá dar tranquilidad a los familiares del fallecido.

La conmoción que el pariente tendría al observar al difunto le podría causar alteraciones del sueño y daños psicológicos.

La poca calidad de los servicios prestados por el sector funerario generará insatisfacción en los ciudadanos por sus costos elevados.

2.4.3 Declaración de variables

Hipótesis general

El nivel de aceptación de un centro estético de cadáveres será óptimo debido a que poco a poco las personas están culturizándose y esto dará apertura a este campo.

Variable Independiente

El nivel de aceptación de un centro estético de cadáveres en la ciudad de Milagro.

Variable Dependiente

Culturización de las personas

Hipótesis Particular 1

La idiosincrasia de la ciudadanía afectaría de manera positiva el crecimiento de empresas en el campo Tanatoestético.

Variable Independiente

La idiosincrasia de la ciudadanía.

Variable Dependiente

Crecimiento de éste tipo de empresas

Hipótesis Particular 2

El brindar un abanico de servicios por parte de las funerarias permitirá dar tranquilidad a los familiares del fallecido.

Variable Independiente

Brindar un abanico de servicios por parte de las funerarias.

Variable Dependiente

Tranquilidad a los familiares del fallecido.

Hipótesis Particular 3

La conmoción que el pariente tendrá al observar al difunto le podría causar alteraciones del sueño y daños psicológicos.

Variable Independiente

La conmoción del pariente al observar al difunto.

Variable Dependiente

Podría causar alteraciones del sueño y daños psicológicos.

Hipótesis Particular 4

La poca calidad de los servicios prestados por el sector funerario generará insatisfacción en los ciudadanos por sus costos elevados.

Variable Independiente

La poca calidad de los servicios prestados por el sector funerario.

Variable Dependiente

Insatisfacción en los ciudadanos por sus costos elevados.

2.4.4 Operacionalización de variables

VARIABLE	TIPO	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADOR
El nivel de aceptación de un centro estético de cadáveres en la ciudad de Milagro	Independiente	Se conocerá el grado de acogida de este servicio	Encuestas
Culturización de las personas	Dependiente	Inclusión de costumbres e ideas a una sociedad	Encuestas
La idiosincrasia de la ciudadanía	Independiente	Identificación de similitudes en las costumbres sociales y en los aspectos de culturalización	Encuestas
Crecimiento de éste tipo de empresas	Dependiente	Falta de compañías que oferten nuevos servicios.	Encuestas
Brindar un abanico de servicios por parte de las	Independiente	Variedad para que el cliente pueda elegir a su gusto.	Encuestas

funerarias			
Tranquilidad a los familiares del fallecido.	Dependiente	Al escoger el cliente lo que le agrada para dar el último adiós a su ser querido sentirá paz interior.	Encuestas
La conmoción del pariente al observar al difunto.	Independiente	Trastorno que da como resultado la interrupción de la función cerebral normal por la fuerte impresión.	Encuestas
Causas de alteraciones del sueño y daños psicológicos.	Dependiente	Exaltación debido a un impacto inesperado	Encuestas
La poca calidad de los servicios prestados por el sector funerario	Independiente	Falta de atención e iniciativa por parte de los proveedores	Observación
Insatisfacción en los ciudadanos por sus costos elevados.	Dependiente	Desagrado por el mal servicio Ofertado.	Observación

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El presente proyecto tiene una investigación de tipo:

Documental: Porque se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes.

Descriptiva: De esta manera se conoce las situaciones, costumbres y actitudes predominantes de la población.

Correlacional: debido a que tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos en un argumento en particular y que tienen una relación con el objeto a ser investigado.

Explicativa: Ya que van más allá de una descripción de conceptos ya que su propósito es explicar razones causales de por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste.

Transaccional: Porque recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

De Campo: Por cuanto este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones.

3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la Población

El presente proyecto está dirigido a toda la ciudadanía milagreña, la misma que tiene 201000 habitantes según datos oficiales entregados por el INEC, luego de la realización de su último censo nacional del año 2010.

En lo que respecta a la muestra ésta estará conformada por una población económicamente activa y que a su vez habiten en las zonas urbanas o rurales de ésta ciudad.

3.2.2 Delimitación de la población

Al conocerse que la población milagreña está compuesta por 201000 habitantes lo que implica un alto costo de inversión en la realización del presente estudio, a su vez demanda un largo tiempo para la realización de encuestas, lo cual influye negativamente en ésta investigación. Por lo expuesto se ha decidido tomar una muestra representativa de ésta población, considerando que la misma es finita.

3.2.3 Tipo de muestra

La muestra elegida para el presente estudio será la no probabilística ya que al seleccionarse intencionalmente se podrá obtener una gran riqueza por la variedad de información para su recolección y análisis de datos.

3.2.4 Tamaño de la muestra

$$Npq$$

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1) E^2}{Z^2} + pq}$$

$$n = \frac{201000 (0,5) (0,5)}{\frac{(201.000 - 1) (0,5)^2}{(1,96)^2} + (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{50.250}{(200.999) (0,0025) + 0,25}$$

3,8416

$$\begin{array}{r} 50.250 \\ n= \hline 502,4975 \\ \hline 3,8416 \end{array} +0,25$$

$$\begin{array}{r} 50.250 \\ n= \hline 131,05 \end{array}$$

n= 383

3.2.5 Proceso De Selección

En el presente estudio se aplicará el proceso de sujeto tipo, debido a que se trabajará con la población de la ciudad de Milagro.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos Teóricos

Los métodos teóricos que se aplicaran en la observación son:

Inductivo porque se obtendrá conclusiones generales a partir de las deducciones específicas.

Deductivo debido a que presentan conceptos, definiciones o normas generales de las cuales se extraen conclusiones y además utiliza una información general para formular una solución posible a un problema dado. Síntesis ya que pasa de lo incierto a lo concreto y consiste en combinar los. Mediante la síntesis se logra la sistematización del conocimiento científico.

Comparativo porque permite establecer mediante la comparación de las similitudes y diferencias existentes entre los distintos objetos, fenómenos y procesos.

Estadístico debido a que analiza la información obtenida para obtener un resultado confiable y de esta manera tomar decisiones correctas. Este método tiene como propósito la comprobación.

Analítico debido a que consiste en la separación de un todo, descomponiéndolo en sus elementos para observar las causas, éste método permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, comprender mejor su comportamiento.

3.3.2 Métodos Empíricos

El método empírico a emplearse dentro de esta investigación será el de observación debido a que se prestará mayor atención al comportamiento de las personas al introducir al mercado un nuevo servicio.

3.3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación

La técnica que se aplicará para el presente estudio será la encuesta

3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

El tipo de análisis o pruebas estadísticas que realizamos dependió del nivel de medición de las variables, las hipótesis y nuestro propio interés, para ello definimos correctamente la población y definimos las unidades de análisis.

En todo caso seguimos los pasos que el método científico dicta cuando de una investigación se trata, hicimos detalladas investigaciones acerca de la Tanatoestetica a nivel general, especialmente en el cantón Milagro.

Recolectamos y analizamos información investigada, formulamos la hipótesis que explica la conducta del resultado notable, del mismo modo

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

los datos obtenidos muestran valoraciones porcentuales con las que cuenta este proyecto a implementar.

La herramienta que se utilizará en el presente proyecto es el utilitario de office Excel

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

CAPITULO IV

MARCO ADMINISTRATIVO

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

1. Conoce usted sobre el servicio de la Tanatoestética?

CUADRO # 1

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	50	30
No	40	10
Lo he escuchado	293	60
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO #1

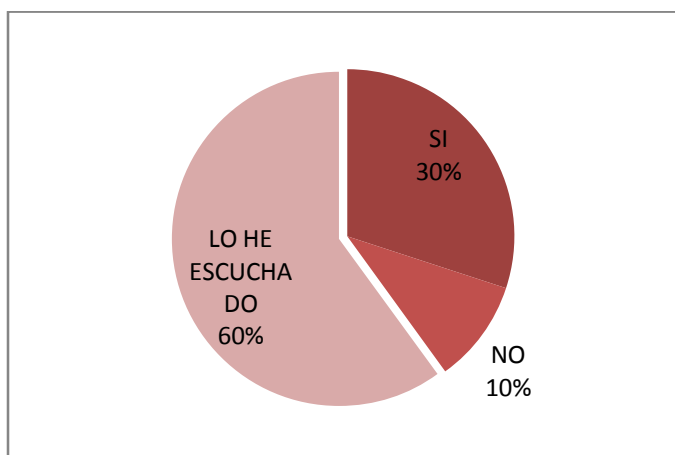


Gráfico No. 1

Análisis e Interpretación de resultados

En esta pregunta se nota claramente que un alto porcentaje de la muestra encuestada, por lo menos ha escuchado acerca de la tanatoestética mientras un grupo bastante considerable de estos entrevistados, conoce sobre este arte. Este resultado es muy positivo para el presente estudio, por cuanto las personas que tienen conocimiento sobre este servicio, sabrán apoyar y valorar la instauración de este centro estético, con lo cual se tiene desde ya un excelente mercado meta al cual explotar.

2. Cree que la instauración de este centro tenga gran aceptación?

CUADRO # 2

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena	128	33
Normal	99	26
Excelente	111	29
Deficiente	-	-
Mala	45	12
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO #2

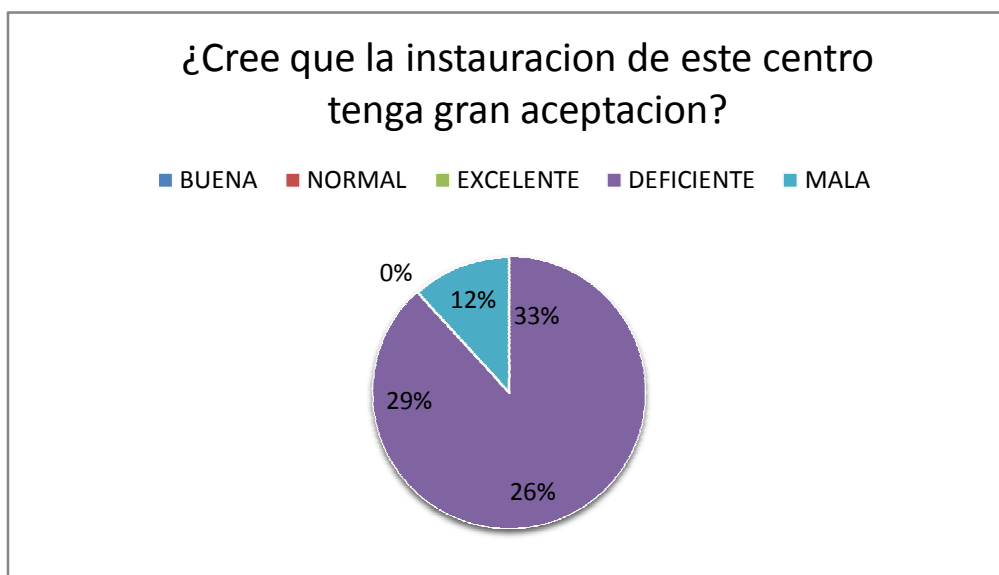


Gráfico No. 2

Análisis e Interpretación de resultados

En relación a esta interrogante, se puede observar que existe un 88% de las personas encuestadas que avizoran de manera positiva la aceptación que tendrá este centro estético, lo cual tiene relación directa con el resultado obtenido en la anterior interrogante.

3. ¿Cuál de estos servicios le gustaría que ofrezca el centroestético?

CUADRO # 3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Manicure	61	16
Vestimenta	98	26
Maquillaje Facial	196	51
Tinturado de Cabello	9	2
Depilación de Ceja	19	5
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO #3

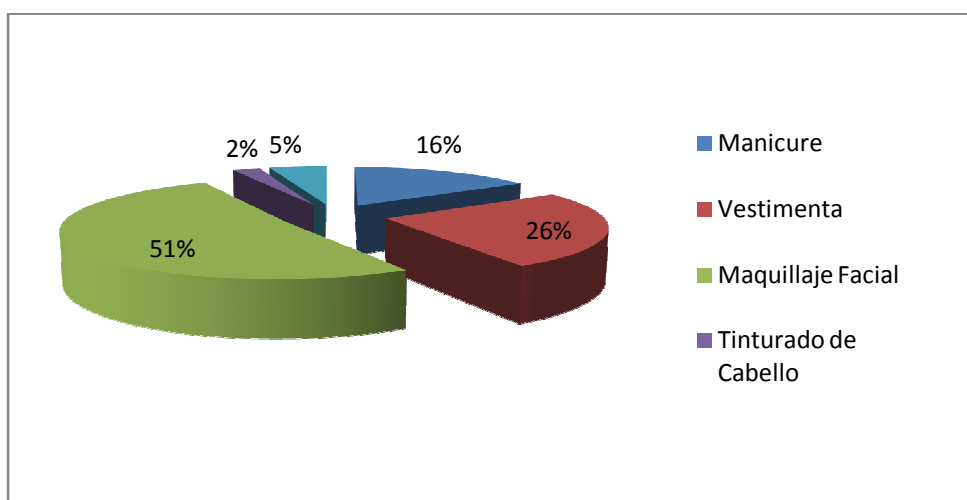


Gráfico No. 3

Análisis e Interpretación de resultados

En esta tabulación se nota con exactitud, que el servicio con mayor aceptación es el de maquillaje facial, lo cual demuestra que este servicio tendrá mucha acogida, y solamente es cuestión de saber conquistar y posicionarse dentro del mercado meta. A su vez se observa que todos los demás servicios, tienen también acogida por parte del público interrogado, siendo el menos requerido el de tinturado de cabello.

4. ¿Le agradecería que este servicio este incluido dentro de los paquetes que ofrece las aseguradoras?

CUADRO # 4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	373	97
No	10	3
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO # 4

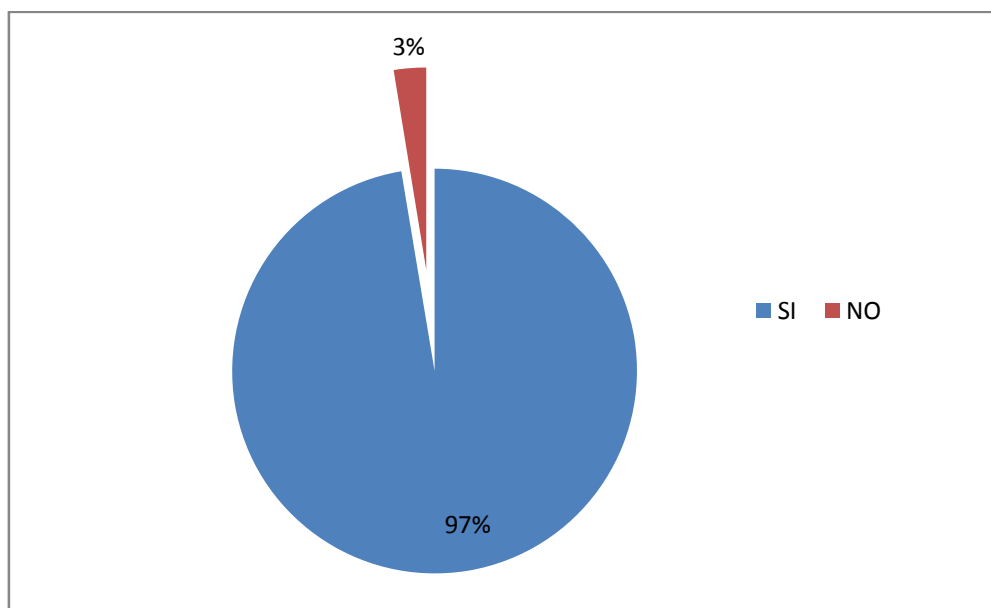


Gráfico No. 4

Análisis e Interpretación de resultados

Aquí se puede constatar que las personas para poder tener mayores opciones de acceder a estos servicios de tanatoestética, les agradecería que las diferentes compañías aseguradoras lo incluyan en sus paquetes de seguros. Con esto se puede ver que este sería un imán que puede ser aprovechado por las compañías de seguros y reaseguros, que tengan una visión proactiva y constantemente procuren innovar y mejorar sus coberturas en los productos que ofrecen.

5. De las siguientes opciones que desearía que se encargue dicha empresa

CUADRO # 5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Traslado de cuerpo	197	51
Tramites de defunción	99	26
Arreglo de sala de velación	87	23
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO # 5

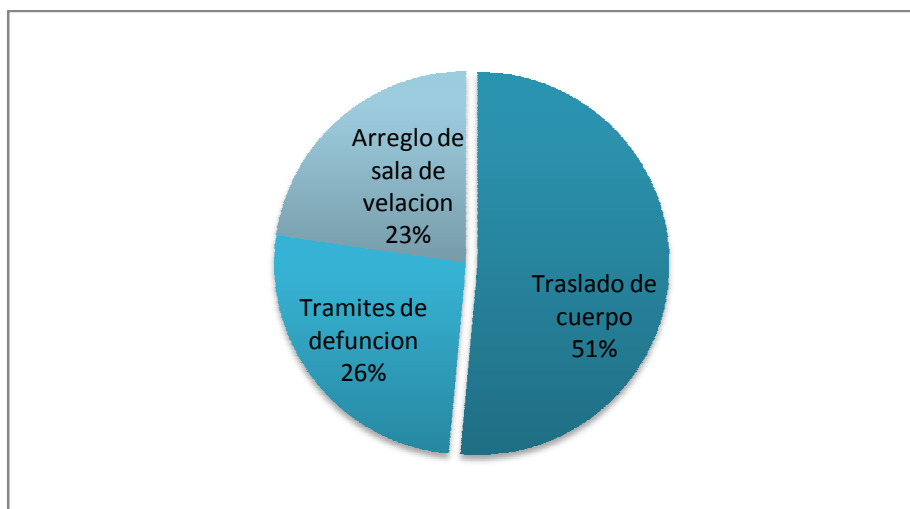


Gráfico No. 5

Análisis e Interpretación de resultados

En estos resultados se observa que a las personas en el momento de sufrir la pérdida de un ser querido, son partidarias de que este centro estético se encargue no solo de embellecer a su difunto, sino también se dedique a realizar todo el trámite legal respectivo, incluyendo el arreglo total de la sala de velación hasta el respectivo traslado del cuerpo, al cementerio general o privado que el cliente elija.

6. ¿Cuál cree usted que sería el mayor problema que se le presente a este centro estético?

CUADRO # 6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Poca clientela	50	13
Rechazo total de la sociedad	16	4
Falta de personal especializado	166	43
Aspecto económico	151	40
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO # 6

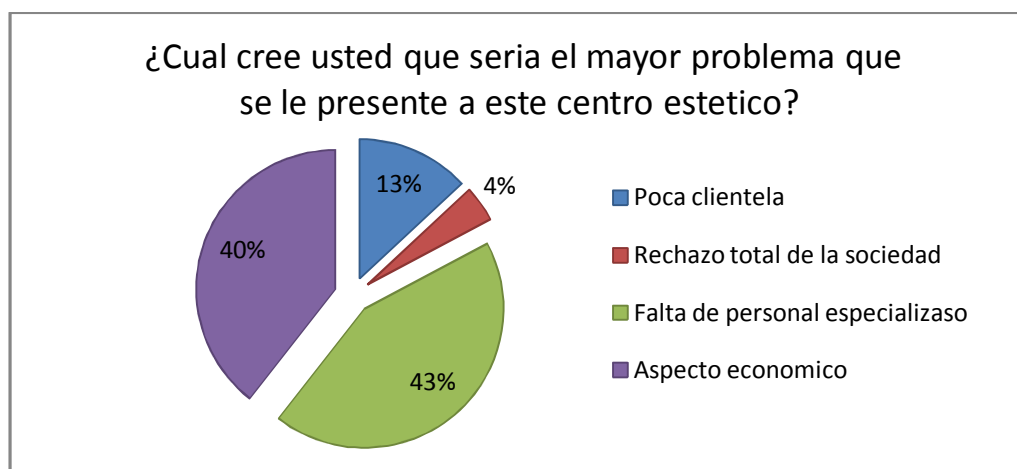


Gráfico No. 6

Análisis e Interpretación de resultados

En esta tabla y gráfico se logra visualizar, que prácticamente nadie piensa que este centro estético sufrirá el rechazo total de la sociedad, es decir por el factor que se inclinan como el más negativo para la implementación de este centro, lo constituye la falta de personal especializado, siendo esto muy cierto por cuanto son pocos los profesionales dispuestos a trabajar con personas muertas, ya sea por temor, respeto o por diferentes tipos de creencias.

7. ¿Cuál de estas opciones cree que sean necesarias para brindar un servicio de calidad a los familiares de los difuntos?

CUADRO # 7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Buena imagen	88	28
Personal técnico	67	22
Buen trato al cliente	155	50
TOTAL	383	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Karen León y Ana Solís

GRAFICO # 7

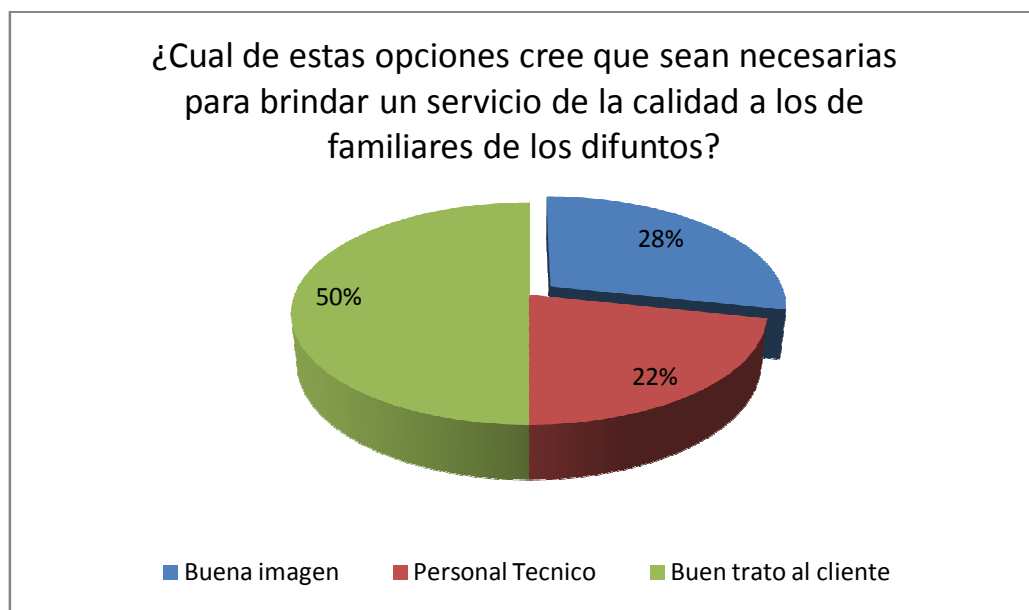


Gráfico No. 7

Análisis e Interpretación de resultados

En esta interrogante queda plasmado algo que hoy por hoy, es una regla de oro en el éxito de todo tipo de negocios “El buen trato al cliente”, tanto así que el porcentaje obtenido en esta opción es el más alto de todos, sin dejar de lado la buena imagen y el personal técnico, los cuales constituyen un adecuado complemento para brindar un servicio de calidad a todo aquel que lo requiera en un determinado momento.

4.2 RESULTADOS

Con la ayuda de las encuestas pudimos constatar que el Centro estético de cadáveres tendrá una acogida positiva debido a que la mayoría de la ciudadanía tienen conocimiento de ésta técnica y les agradaría que Milagro cuente con un sitio que realice dicho trabajo, que brinde una variedad de alternativas, las cuales ayuden a mejorar la apariencia del difunto con el fin de apaciguar la impresión en los familiares, sin dejar de lado los trámites legales que en esos momentos difíciles resultan tan tediosos.

4.3 VERIFICACION DE HIPOTESIS

HIPOTESIS	VERIFICACIÓN
El nivel de aceptación de un centro estético de cadáveres será muy bueno debido a que poco a poco las personas están culturizándose y esto dará apertura a este campo.	Basados en la respuesta de la pregunta # 2 podemos comprobar que la instauración de dicho negocio será positiva debido a la invasión cultural que se ha venido dando en nuestro país.
La idiosincrasia de la ciudadanía afectaría de manera positiva el crecimiento de empresas en el campo Tanatoestético debido a que Milagro no cuenta con un sitio que brinde este tipo de servicios.	Al observar la respuesta de la interrogante # 4 nos dimos cuenta que a la colectividad milagreña les agradaría contar con un centro estético de cadáveres, tanto así que por no existir dicho negocio en nuestra ciudad, se ven en la necesidad de pedir que las empresas aseguradoras brinden este servicio.
El brindar un abanico de servicios por parte de las funerarias	En la contestación de la pregunta # 5 claramente se demuestra que

<p>permitirá dar tranquilidad a los familiares del fallecido.</p>	<p>en momentos difíciles como es el fallecimiento de un allegado, nos agradecería que las personas que prestan los servicios mortuorios brinden una gama de variedad en lo que ofrecen, como por ejemplo traslado de cuerpo, trámites de defunción, etc.</p>
<p>La conmoción que el pariente tendría al observar al difunto le podría causar alteraciones del sueño y daños psicológicos.</p>	<p>Sabemos que a los familiares de los fallecidos les afecta de manera significativa ver rasgos de sufrimiento en el rostro del difunto, por lo cual los porcentajes de las alternativas planteadas en la interrogante # 3 fueron elevadas,(especialmente maquillaje facial), porque lo mejor es ver al pariente con un semblante de paz y tranquilidad.</p>
<p>La poca calidad de los servicios prestados por el sector funerario generará insatisfacción en los ciudadanos por sus costos elevados.</p>	<p>De acuerdo al resultado obtenido en la pregunta # 7 logramos evidenciar que los clientes al pagar por un servicio lo menos que les gustaría es recibir calidad en la atención por parte de los proveedores.</p>

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Análisis de factibilidad para la creación de un Centro Estético para cadáveres.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

La tanatoestética va de la mano con la tanatopraxia, la misma que tiene como finalidad demorar la descomposición de un cuerpo sin vida a través de la conservación, el embalsamamiento y, si es necesaria, la reconstrucción.

Toda persona que desee ejercer esta profesión, debe conocer acerca de técnicas higiénico sanitarias como taponamiento de orificios, la hidratación de los tejidos o el acondicionamiento y aseo del difunto, psicología de la muerte, conservación de cadáveres, embalsamamiento, maquillaje de difuntos (cara y manos), aplicación de cera, el círculo cromático, instrumentos y cosmética.

Las técnicas de maquillaje y camuflaje persiguen ocultar lesiones, hematomas, livideces o cualquier evidencia de una larga enfermedad y proporcionar al difunto un aspecto natural y una expresión más sosegada. Para llevar a cabo esta práctica se requiere una gran sensibilidad y dominio de la técnica, siempre aplicada bajo las directrices y aceptación de los familiares.

Un profesional debe desarrollar sus tareas bajo un gran respeto y tener en cuenta que un difunto es una persona que hace unas horas respiraba y sentía, y que sus familiares tienen una carga emocional importante por

el fallecimiento de su ser querido. Así, una característica importante es la situación emocional (Psicología y tratamiento del duelo), pues no hay que olvidar que el profesional está en contacto con la familia del difunto para todo lo que necesite y son momentos de gran necesidad de apoyo. Es muy importante conocer todos los pasos para conseguir un maquillaje perfecto pero para que sea perfecto deberemos conocer bien las técnicas que aplicaremos, técnicas con las que maquilladores profesionales consiguen creaciones perfectas y espectaculares.

Para un excelente maquillaje se empieza con la aplicación de la base, para conseguir que la base quede perfectamente fundida en la piel y bien difuminada la aplicaremos con un pincel; es cierto que podemos usar también una esponja pero la técnica del pincel conseguirá un acabado perfecto. En cuanto a la aplicación del polvo traslucido, una buena técnica de maquillaje es aplicarlo con una brocha, no con una borla, ya que el acabado será más natural. Debemos aplicarlo siempre en la zona T y difuminar hacia los pómulos; no podemos descuidar nunca la zona de contorno de ojos.

El colorete lo aplicaremos justo en la zona más alta del pómulo, para dar color. La técnica que usaremos para aplicar las sombras de ojos será la siguiente; las sombras claras las aplicaremos justo debajo de la ceja para agrandar la mirada y dejarla despejada. En el parpado móvil podemos aplicar cualquier sombra, o bien una de intensidad media o de intensidad fuerte como marrón, negra, gris.

Otra técnica importante cuando se maquilla los ojos es la máscara de pestañas; es importante aplicarla bien desde la raíz; si aplicamos una buena cantidad de producto justo en la raíz a penas necesitaremos aplicar producto en las puntas.

Para maquillar los labios, la técnica más importante es maquillar los labios con la ayuda de un pincel, tanto si es una barra de labios o un gloss. Cogemos producto con la ayuda del pincel y lo aplicaremos

maquillando todo el labio. En el caso de maquillar los labios con gloss aplicaremos el producto solo en la zona central del labio sin llegar a las comisuras, con ello conseguiremos un efecto de boca voluminosa y jugosa pero evitaremos que el producto moleste al hablar. Con todas estas técnicas conseguiremos un maquillaje perfecto.

Los utensilios que se utilizan para el maquillaje de los difuntos son los pinceles: N° 5 para la aplicación de correctores y labiales, N° 8 - Para la aplicación de labiales y sombras de ojos, N° 10 para la aplicación del color al contorno del ojo, N° 12 para la aplicación de color, pincel para difuminar y no puede faltar el pincel de colorete.

Los productos de maquillaje a utilizarse son: Bases o fondos de maquillajes, correctores o maquillaje de camuflaje, polvos de acabado / Polvos sueltos, barras de labios o cremas labiales, delineador de ojos.

Los productos previos al maquillaje y aseo mortuario son los siguientes:

Jabón	Para el Lavado completo del cuerpo.
Cuchilla de afeitar y espuma	Por si fuese necesario el afeitado.
Pinzas de disección	Aproximadamente de 30 cm y de punta roma.
Algodón y Polvos absorbentes	Para realizar taponamientos de orificios
Crema hidratante	Para hidratar los tejidos antes del maquillaje
Adhesivo	Para el cierre de la boca (es el método más sencillo y rápido)
Cubreojos	Evita el desplazamiento de los párpados y les da volumen
Guantes de látex	Esenciales para la protección personal
Toallitas húmedas	Útiles para muchas tareas

Material Restauración cadavérica

Ceras mortuorias	Cubrir heridas y realización de prótesis
Adhesivos para prótesis	Para fijar las prótesis
Látex	Para realizar prótesis
Yeso de modelar	Para cubrir heridas
Tijeras	Útiles para muchas tareas
Agujas	Curvas y de doble curva, para suturar heridas
Hilo de ligadura	Para sutura
Espátulas	Para la aplicación de yeso, látex y ceras
Gancho	Útil para coger los elementos del rostro, tales como labios, parpados etc.
Set de manicure	Para arreglar las uñas si fuera necesario
Bisturí	Útil para múltiples funciones

Para preparar al difunto debemos comenzar observando el estado del cadáver si es necesario quitar algún tipo de vendaje o de algún utensilio medico que pueda llevar (como vías etc.) que pueden quedar olvidadas si viene de hospital. Una vez retirado todo ese material si lo hubiera, procederíamos a la limpieza y desinfección del cuerpo, poniendo especial atención en la cara, pelo, manos y uñas.

Hecho esto nos fijaremos si tiene alguna herida, ulceras, quemaduras, golpes, etc., para así luego poder tratarlas desde un punto estético. Ahora procederemos al afeitado, si es hombre, en el caso de ser mujer y es necesario el afeitado, deberemos pedirle permiso a la familia ya que el vello del labio superior en algunas mujeres es una marca identificativa y no parecería la misma sin él. Colocaríamos al difunto en el ataúd, poniéndole la sabana, hábito o el vestido, siempre cortado por detrás y comenzaríamos los cuidados estéticos.

Luego que hemos preparado al difunto se comenzará con suturar la boca, para que así quede bien cerrada, pero de momento, no la anudaremos. Una vez hecho esto, procederemos al taponamiento de las fosas naturales del cuerpo, tales como la tráquea y las fosas nasales, ayudándonos de unas pinzas largas con punta roma y de algodón.

Cuando se termine de realizar los taponamientos, procedemos al cierre de la boca tirando de los hilos de la sutura, recordar no tirar demasiado para no crear una expresión forzada, en caso de amortajar con hábito o sábana, maquillaríamos primero, luego colocamos unas hojas de papel en el escote para evitar manchas y comenzaríamos con el maquillaje.

Para maquillar al difunto lo primero que se hará es aplicar Hidratante a la cara, poniendo especial atención en los labios y párpados, dando un pequeño masaje para una mayor absorción de la crema, introduciremos una pequeña cantidad de algodón con crema hidratante debajo del párpado, en el caso de no disponer de cubreojos, para así darles un poco de hidratación y volumen al ojo. A continuación aplicaremos corrector en las lesiones que el difunto pueda tener, pero bajo ningún concepto lo aplicaremos en marcas naturales, tales como cicatrices, lunares, etc.

Si no lo pide la familia. El corrector se aplicara con un pincel plano, sin dejar fronteras y difuminando los bordes, para que quede natural. Con ayuda de esponjas aplicaremos ahora el fondo de maquillaje, sobre mejillas, frente, barbilla, cuello, orejas, separador nasal, nariz sin olvidarnos de las manos. Ahora utilizaremos polvos para matizar y evitar brillos, los cuales se aplicarán con una brocha gruesa y suave, difuminando toda la cara y utilizando siempre un color natural y que sea adecuado para cada tipo de piel.

Se aplica sombras claras en la almendra del párpado, aplicando blanco en el punto de luz, sin olvidar que deben quedar muy difuminadas, utilizando un pincel fino aplicaremos carmín, siempre de un color natural,

en los labios. Los perfilaremos siempre de dentro a fuera, recordando que si no es un caso especial, al hombre no se lo aplicaremos.

Con la ayuda de una brocha plana y redondeada, aplicaremos el colorete, al igual que en los otros pasos, la duplicación ha de ser muy sutil, en hombres si es necesario aplicar también en la barbilla. Ahora nos dispondremos a peinar al difunto, siempre de forma natural, fijándonos en la caída del pelo, podremos usar un poco de laca, para darle un poco de brillo al cabello, pero con mucho cuidado de no manchar ninguna zona. Finalmente ya solo nos quedara volver a observar al difunto desde todos los ángulos, fijándonos en que no tenga ningún desperfecto en el trabajo y ya estará terminado.

La muerte, científicamente se define como el término de la vida, es decir, la incapacidad del organismo de sostener la homeostasis. Según la biología la muerte puede ocurrirle a un todo o a parte de un todo, por ejemplo, a un organismo por completo o a una célula en particular. En el caso del segundo ejemplo, en el organismo de un animal, se presentan constantemente pequeñas muertes celulares, y éstas son posteriormente reemplazadas por otras. También puede ocurrir que muera el organismo en su totalidad pero que haya ciertas partes que permanezcan con vida, por ejemplo en la muerte del hombre hay casos en que los órganos son reutilizados en transplantes.

La muerte es el fracaso más estrepitoso del cuerpo sano, de la juventud y la belleza, un choque frontal contra la "omnipotencia" del hombre para la que muchos no están preparados. Otros se sienten incómodos al contacto con el sufrimiento, por lo que la capacidad de identificación de un profesional es esencial a la hora de dirigirse al que sufre, estableciendo un lazo de confianza, seguridad y bienestar, respetando las diferentes creencias culturales.

En el embalsamamiento se utilizan sustancias químicas, en especial la resina, con el fin de preservar de la putrefacción la integridad de los cadáveres.

El ritual funerario ha sido y es uno de los exponentes socioculturales que más ha evolucionado en sus formas y contenido, dando lugar a una gran diversidad que se antepone a aquellos velatorios en las casas.

Se viene realizando ya desde la prehistoria, donde el propósito de conservar los cadáveres partía de ideas religiosas que establecían que el cuerpo era necesario para el alma (o el espíritu del muerto), para poder gozar de la otra vida. En la época moderna la conservación cadavérica pierde el carácter meramente religioso, preparatorio para la vida del más allá, adoptando un carácter social, cultural o científico, dando paso a razones de higiene preventiva, como retraso en inhumaciones, traslados, etc., y dando lugar a la posibilidad de que los familiares puedan rendir el último homenaje al ser querido.

5.3 JUSTIFICACIÓN

Los resultados obtenidos en la encuesta realizada para este proyecto confirman la hipótesis de la acogida que tendrá este centro en la ciudad, debido a que el 88% de los encuestados les agrada la idea de los nuevos servicios que se prestarán.

El presente trabajo parte a raíz de las altas tasas de mortandad por enfermedades y en su mayoría debido a accidentes de tránsito en los cuales lo común de los afectados es terminar en condiciones deplorables, las mismas que pueden causar en los familiares daños psicológicos y estados de shock por largo tiempo. Razones por demás lógicas debido al dolor que la pérdida de un ser querido conlleva, además que en muchas ocasiones tienen que ellos mismos preparar a su familiar luego de su sentido deceso lo que ocasiona un mayor trauma y hace más profundo el dolor que la pérdida produce.

Por ello vimos la necesidad de la instauración de un centro estético para cadáveres, para de esta manera ayudar un poco a contrarrestar los rasgos de sufrimiento en el fallecido aplicando los métodos y técnicas de la tanatoestética. Mediante estas técnicas se ayudará a que el familiar pueda ver por última vez a su ser querido como era en vida. Ya que a quien no le agradaría, que cuando un familiar o amigo deje de existir verlos por última vez como si estuvieran descansando, q refleje la paz y tranquilidad de la que tanto se habla cuando partimos, entonces que mejor que arreglarlos de la mejor manera según sus costumbres, con métodos no invasivos, como ellos se lo merecen.

Una razón fundamental que justifica la realización de este proyecto es que el mercado no está explotado en este campo, en nuestro cantón tan solo tenemos funerarias y camposantos que ofrecen prestaciones limitadas que no superan las expectativas del cliente ya que no va más allá de un ataúd y un nicho.

Estamos seguros que dicho negocio será todo un éxito por la aceptación que tendrá dentro de la localidad, como fuera de la misma, debido a la innovación y a la gran variedad que se ofrecerá cuando se trate de brindar una mejor apariencia al difunto.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la propuesta

Crear un centro tanatoestético en la ciudad de Milagro realizando un estudio preliminar de mercado orientado y dirigido a los potenciales clientes de este cantón y sectores aledaños, para brindar un servicio de excelente calidad a la población milagreña, efectuando un estudio preliminar de mercado orientado y dirigido a los potenciales clientes de este cantón y sectores aledaños.

5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta

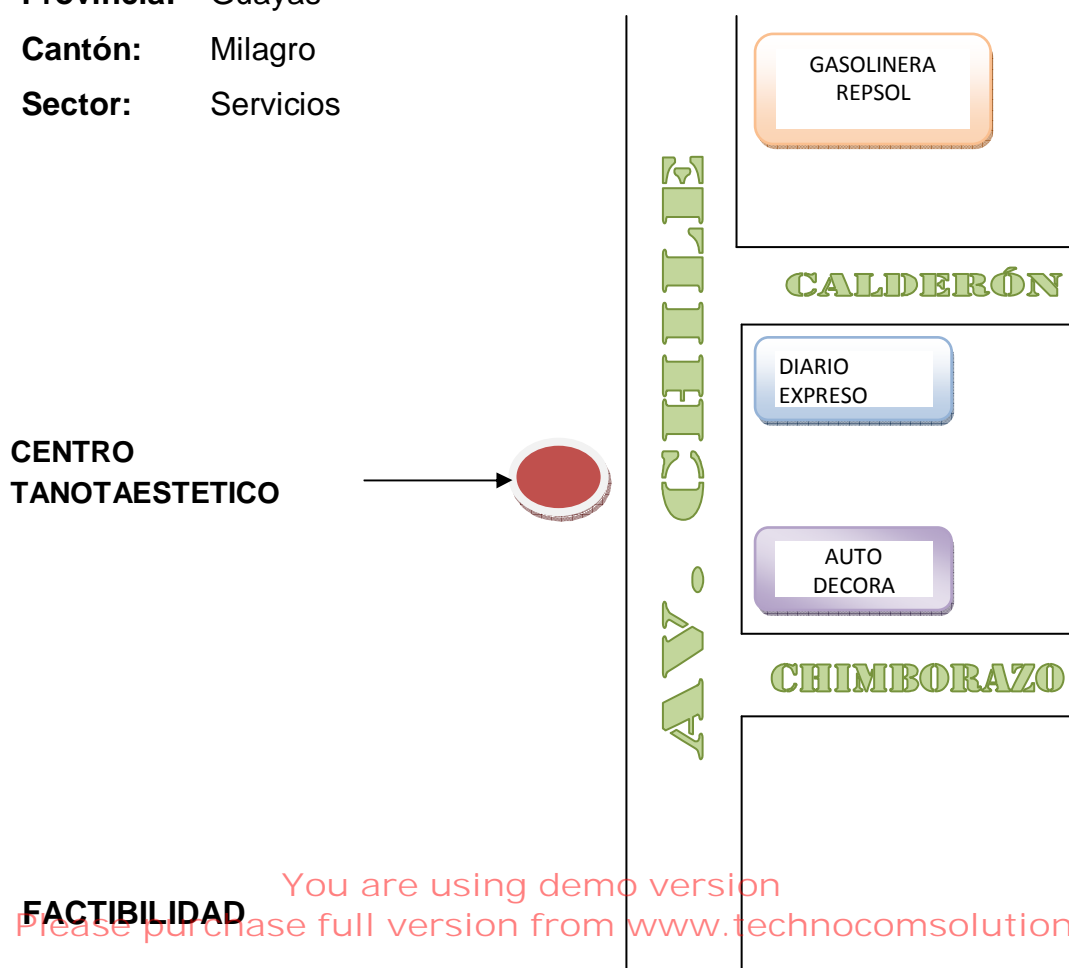
- Diseñar un modelo de servicio que considere las distinciones culturales y religiosas del los clientes.

- Proporcionar políticas de trabajo que contengan un elevado sentido del servicio y de humanismo en nuestro personal
- Analizar el costo-beneficio de la inversión en un centro de servicios de tanatoestética
- Establecer formatos de publicidad para ganar el posicionamiento en el mercado
- Proporcionar lineamientos de actividades para el servicio de higienización y cuidado estético del interfecto.
- Definir los métodos apropiados de tratamiento del interfecto para su conservación.
- Realizar la evaluación de financiamiento al proyecto de creación de un centro tanatoestética en el cantón Milagro.

5.5 UBICACIÓN

País: Ecuador
Región: Costa
Provincia: Guayas
Cantón: Milagro
Sector: Servicios

Gráfico 8



5.6 FACTIBILIDAD

Administrativo: El negocio estará bajo el mando del gerente, el mismo que contará con su grupo de colaboradores especializados en cada área (contador, recepcionista, tanatopractor, auxiliar tanatopractor, chofer, guardián y conserje)

Legal: Se tendrá la constante asesoría en aspectos legales por parte de un abogado. Además se realizaron las averiguaciones del caso en el departamento de patente para la ubicación del negocio y se comprobó que no existe ningún impedimento.

Presupuestario: Para poner en marcha el negocio contamos con el 70% de capital propio y 30% de financiamiento

Técnico: Se necesitará un local amplio, con agua potable, energía eléctrica y teléfono. Camillas metálicas, variedades de productos de maquillaje, vehículos.

5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

Los servicios ofrecidos por las empresas funerarias van en aumento. Se puede escoger entre un amplio catálogo de opciones para el difunto, en el cual se incluye el acondicionamiento sanitario, la tanatoplastia y la tanatoestética, servicios para conservar la memoria del difunto como un libro de condolencias, biografía del fallecido, recordatorios, álbumes, servicios en la ceremonia con flores, registro de la ceremonia en vídeo, suministro de ropa para el difunto, coches de traslado, entre otros.

La Tanatopraxia

Es la práctica o arte de eliminar en el difunto los signos de la muerte, de enfermedad o de sufrimiento. Se hace para demorar la descomposición del cuerpo. Mediante inyecciones intraarteriales se da color al finado y se realizan también drenajes de la sangre y de los líquidos viscerales para garantizar la conservación, entre otras prácticas.

La tanatopraxia sobre el cadáver se puede realizar únicamente a las 24 horas de la muerte, después de obtener el Certificado Médico de Defunción y de inscribir el fallecimiento en el Registro Civil. Se establece una excepción en casos en los que se haya practicado la autopsia o se hayan obtenido órganos de transplante.

La tanatopraxia engloba las siguientes técnicas: el embalsamamiento, la refrigeración, la congelación y la conservación transitoria, porque todas estas prácticas están destinadas a la adecuación y conservación del finado.

Algunos profesionales dicen que también se consideran prácticas de la tanatopraxia la tanatoestética y la tanatoplastia. Sea como sea, las ventajas son muchas: no hay derrame de líquidos ni olores, se recupera la apariencia de la vida y, sobre todo, el recuerdo que se tendrá del ser querido es mucho más positivo.

La tanatoestética

La tanatoestética es la práctica donde, además de eliminar los signos de fallecimiento y por tanto dar naturalidad al aspecto del difunto, se procede a maquillar, peinar y preparar al finado (en algunas ocasiones incluso se pueden disimular heridas pequeñas) para que el cadáver parezca que está dormido, sin signos visibles de sufrimiento.

La tanatoplastia

En la tanatoplastia se utilizan técnicas quirúrgicas para reconstruir cierta característica del fallecido que ha quedado dañada por enfermedad, accidente, etc. (como puede ser, reconstrucción de boca).

Por ejemplo, se puede realizar con prótesis, ceras o silicona.

LOGOTIPO

Gráfico 9



!!COMO EN VIDA!!

SIGNIFICADO DE LOS COLORES DEL LOGOTIPO

Los colores que hemos utilizados ha sido por dar impacto favorable en los sentidos de los clientes potenciales. Intentando no herir la sensibilidad de estas personas en el momento más dolorosos de sus vidas.

A continuación les explicaremos el significado y sentido que les estamos dando a cada uno de los colores utilizados.

Azul: Con el azul queremos proyectar transparencia y tranquilidad. Por lo que es apropiado para el propósito de nuestra empresa ya que queremos transmitir todo lo descrito a nuestros clientes potenciales, porque después de sufrir una pérdida familiar lo que más se necesita son personas que les brinden esa calma que tanta falta les hace.

Verde: Con este color proyectaremos calma y reposo. Es apaciguador y sosegado, es el color de la relajación; es un color tranquilizador, refrescante. Es el símbolo de la esperanza, de los sueños.

El color verde tiene sensación calmante, simboliza la esperanza y se relaciona con la naturaleza.

Rojo: Con el rojo provocaremos reacción en el cuerpo y en la mente, además de ser el color del amor, también es un color que nos dará valor, y fuerza en todas sus formas, es el color de la vida, energizarte, es el rayo de la voluntad, la determinación de salir adelante y hacerlo bien.

En resumen el mensaje que se intenta impregnar en el sentido del cliente es el amor profundo que él siente por su ser querido, y que puede ser demostrado hasta el último instante, mediante la utilización de nuestro servicio. Lo que le brindara la tranquilidad que necesita en estos momentos de profundo dolor. Teniendo siempre en cuenta sus creencias religiosas y culturales. Sin dejar de lado el respeto que le debemos ya que estamos conscientes por el dolor profundo por el que nuestros clientes están pasando y la dignidad con que debe ser tratado su familiar fallecido.

Misión:

Somos una empresa que brinda el mejor servicio de higienización y cuidado estético de cadáveres garantizando un servicio de calidad reconocida que se preocupar por brindar el apoyo necesario en los familiares para mantener el recuerdo de una despedida digna practicándole la tanatoestética.

Visión

Ser una empresa que lidera el servicio de tanatoestética en la zona Milagro y que obtiene reconocimientos nacionales e internacionales por su adecuada labor de asistencia en los duros momentos del fallecimiento de un familiar.

Alcance

Inicia con la recepción del cuerpo por parte del tanatopráctico y finaliza con la entrega del cuerpo tratado y ubicado dentro del ataúd.

Valores a regirse en el Negocio

Lealtad

Generaremos fidelidad, confianza, rectitud, y en momentos difíciles como es la pérdida de familiares, es fundamental que nuestra clientela pueda contar con nuestros servicios en todo momento, con toda confianza.

Liderazgo

Mantendremos a la población bien informada y atendida para alcanzar el reconocimiento de ser los mejores en brindar los servicios de tanatoestética, ofreciendo innovación en las técnicas y métodos utilizados.

Responsabilidad

Asumiremos responsablemente nuestras obligaciones con nuestros clientes, proveedores y la comunidad en general.

Eficiencia

Cuidaremos el trabajo competente y garantizado para servir a sus clientes de una manera oportuna y efectiva.

Respeto

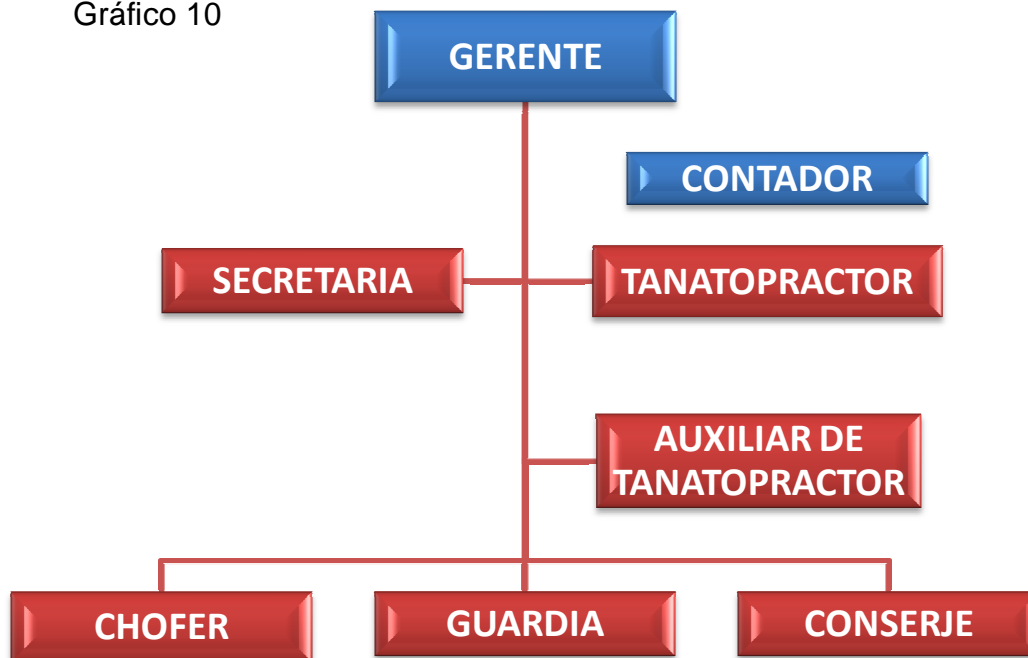
Demostraremos la consideración que se tiene al fallecido y a sus parientes por la memoria de una persona que dejó un legado de sentimientos para sus allegados.

Solidaridad

Nos solidaremos con los familiares del fallecido mostrando el acompañamiento en los momentos de difíciles estrechando lazos entre proveedor de servicio y cliente.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico 10



MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO:	Gerente
AREA:	Administrativa
SE REPORTA A:	Junta Directiva
SUPERVISA A:	Contador, Secretaria, Tanatopractor

FUNCION PRINCIPAL

Es el responsable de supervisar las funciones del administrador, es el encargado de planificar, organizar, dirigir, controlar y toma decisiones de las actividades a las que se dedica la empresa, creando y desarrollando estrategias para mantener una organización estable y competitiva.

DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. La representación legal, judicial y extrajudicial
- Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

2. Ejercer continuamente con las nuevas técnicas y métodos gerenciales.
3. Realizar reuniones con el personal que labora en la empresa.
4. Cumplir con los objetivos, estrategias y metas establecidas.
5. Firma cheques girados.
6. Firma obligaciones fiscales y sociales.
7. En reuniones con el contador se encarga de revisar la documentación para proceder a aprobación y firma.
8. Revisión y aprobación de estados Financieros (conjunto con administrador y contador).

REQUISITOS

- Profesional, Ingeniero Comercial; Administrador de Empresas o carreras afines.
- Experiencia de Gerencia mínima de 3 años.
- Manejo de utilitario.
- Curso de Relaciones Humanas.

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Contador
AREA: Financiera
SE REPORTA A: Gerente
SUPERVISA A: Dpto. Financiero.

FUNCION PRINCIPAL

El contador debe mantener la exactitud e integridad moral que debe caracterizar al trabajo de la contabilidad en las organizaciones.

DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Proveer de las herramientas necesarias para la toma de decisiones de la empresa, en un nivel estratégico, táctico u operativo.
2. El contador público, en su desempeño profesional, debe tener como requisito ser una persona honorable, con alto grado de principios morales, éticos en el desempeño de sus funciones, a fin de que su nombre no se vea envuelto en asuntos de dudosa procedencia, o manejo inexplicable.
3. Solucionar problemas de los departamentos a su cargo.
4. Evaluar la productividad.
5. Registrar transacciones de ingresos y egresos.
6. Revisión y aprobación de estados Financieros.
7. Firmar las obligaciones fiscales.
8. Presentar al Gerente y Administrador los Estados Financieros cada vez que ellos los requiera, con su respectivo sustento.
9. Solicitar información de los reportes a todos los departamentos.
10. Elaboración de conciliación bancaria.
11. Control de manejo de cuentas contables.
12. Ingresos de compras a proveedores.
13. Egresos y roles de pago.
14. Pagos de impuestos y tributos.
15. Arqueos de cajas.

16. Recibe dinero de los servicios prestados.
17. Realiza depósitos del efectivo y cheques.
18. Reporta al gerente los depósitos realizados.
19. Reporta los documentos al gerente para su respectiva aprobación y firma.

REQUISITOS

- Formación académica en Ingeniería en C.P.A.; Ingeniería en Auditoría Pública y Auditoría; Ing. Comercial o carreras afines al cargo.
- Experiencia mínima 4 años.
- Edad mínima 28 años.
- Conocimientos de computación.

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO:	Secretaria
AREA:	Administrativa
SE REPORTA A:	Administrador
SUPERVISA A:	Personal De Apoyo

FUNCION PRINCIPAL

Brindar a su jefe apoyo incondicional con las tareas establecidas, acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir dentro de la empresa. Establecer la comunicación entre los usuarios y los empleados, recibir y entregar, la correspondencia que pueda llegar, contestar email-faxes, llamadas que deberá registrarlas y distribuir las (transferirlas) a quienes correspondan

DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Ser puntual en todas sus actividades de funciones.
2. Receptar solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente.
3. Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.
4. Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente.
5. Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa.
6. Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes.
7. Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por tú jefe.
8. Mejora y aprendizaje continuo.
9. Elaborar Roles de pagos

REQUISITOS

- Bachiller en Secretaria o Contable.
- Experiencia mínima 2 años.
- Edad mínima 23 años.
- Conocimientos de computación.

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Tanatopractor

AREA: Técnica

SE REPORTA A: Administrador

SUPERVISA A: Auxiliar Tanatopractor

FUNCION PRINCIPAL

Encargado de la conservación temporal del cuerpo para así conseguir que éste mantenga una imagen lo más natural posible durante las horas de su exposición. Reduciendo la degradación física que la muerte inevitablemente conlleva para que familiares y seres queridos guarden el mejor recuerdo de la persona fallecida en el momento de su despedida.

DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Recibir el cuerpo del fallecido.
2. Verificar si posee algún dispositivo (marcapasos, audífonos, etc.), y en tal caso que el coordinador les indique cómo dispones del elemento o elementos a tratar.
3. Recibir las prendas (vestido, hábito, manto) proveídos por la familia para vestir el cuerpo.
4. Revisar la documentación (Certificado de defunción, oficio notarial), establecer si se trata de una Muerte con Certificación Médica o proviene de necropsia.
5. Pasar al laboratorio colocándolo en un mesón.
6. Preparar los elementos e insumos necesarios y la inyectora con la solución formulada.

REQUISITOS

- Técnico en tanatopraxia y/o tanatoestética.
- Experiencia mínima 2 años.
- Edad mínima 23 años.
- Conocimientos en inglés y computación

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar de Tanatopractor

AREA: Técnica

SE REPORTA A: Tanatopractor

FUNCION PRINCIPAL

Es el encargado de asistir a su jefe inmediato en la las labores correspondientes de higienización y limpieza del lugar donde se realizan los procedimientos de tanatoestética.

DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Higienizar el cuerpo del interfecto.
2. Mantener el laboratorio totalmente desinfectado.
3. Lavar y desinfectar los implementos de protección personal cada vez que se prepare un interfecto.
4. Asistir al técnico en todos los procedimientos de tanatoestética.
5. Eliminar los utensilios descartables.
6. Mantener los implementos en los sitios designados para ello.
7. Vestir el cuerpo del interfecto.

REQUISITOS

- Estudiante o egresado en enfermería
- Experiencia mínima 1 años.
- Edad mínima 20 años.
- Conocimientos en ingles y computación

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Chofer

AREA: Personal de Apoyo

SE REPORTA A: Secretaria

FUNCION PRINCIPAL

Asistir el cargue y descargue, siempre y cuando el cliente lo permita, con el fin de verificar que cumpla con las condiciones de seguridad y protección de la carga.

DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Trasladar hacia y desde el laboratorio el cuerpo del interfecto.
2. Realizar labores de mensajería
3. Mantener en buen estado el vehículo a su cargo.

REQUISITOS

1. Chofer profesional
2. Experiencia mínima 2 años.
3. Record policial actualizado.
4. Edad mínima 30 años.

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Guardia

AREA: Personal de Apoyo

SE REPORTA A: Secretaria

FUNCION PRINCIPAL

Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que puedan encontrarse en los mismos y efectuar controles de identidad en el acceso o en el interior de inmuebles determinados, sin que en ningún caso puedan retener la documentación personal.

REQUISITOS

- Bachiller
- Experiencia en labores similares
- Record policial actualizado.
- Edad mínima 30 años.

MANUAL DE FUNCIONES

IDENTIFICACION DEL CARGO

NOMBRE DEL CARGO: Conserje

AREA: Personal de Apoyo

SE REPORTA A:Secretaria

FUNCION PRINCIPAL

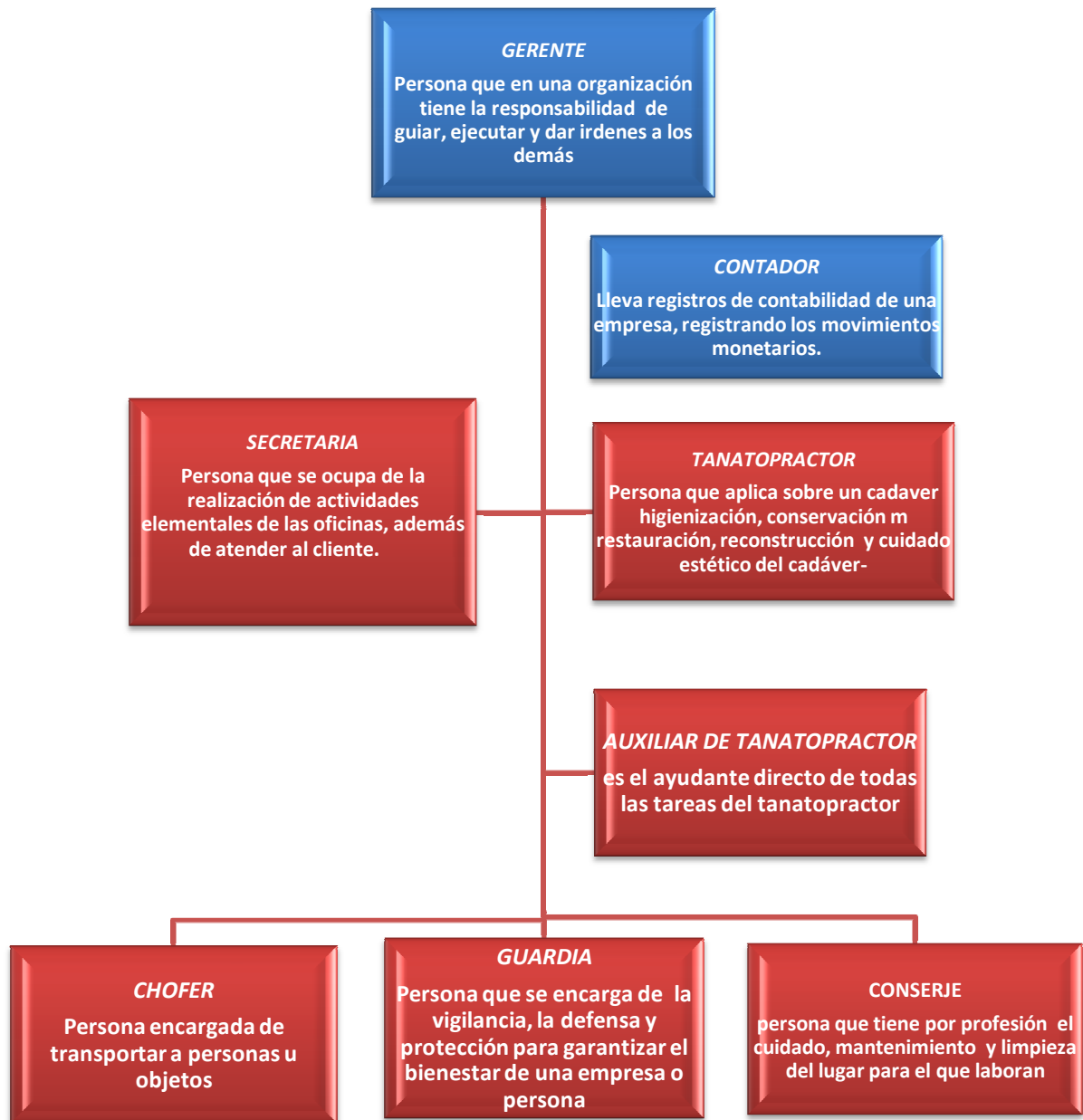
Efectúa rondas o recorridos de inspección de la empresa, verificando el estado de operación, mantenimiento, limpieza y extracción de basura, de las instalaciones, equipos y áreas comunes de la empresa.

REQUISITOS

- Bachiller.
- Record policial actualizado.
- Experiencia mínima 2 años.
- Edad mínima 30 años.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Gráfico 11



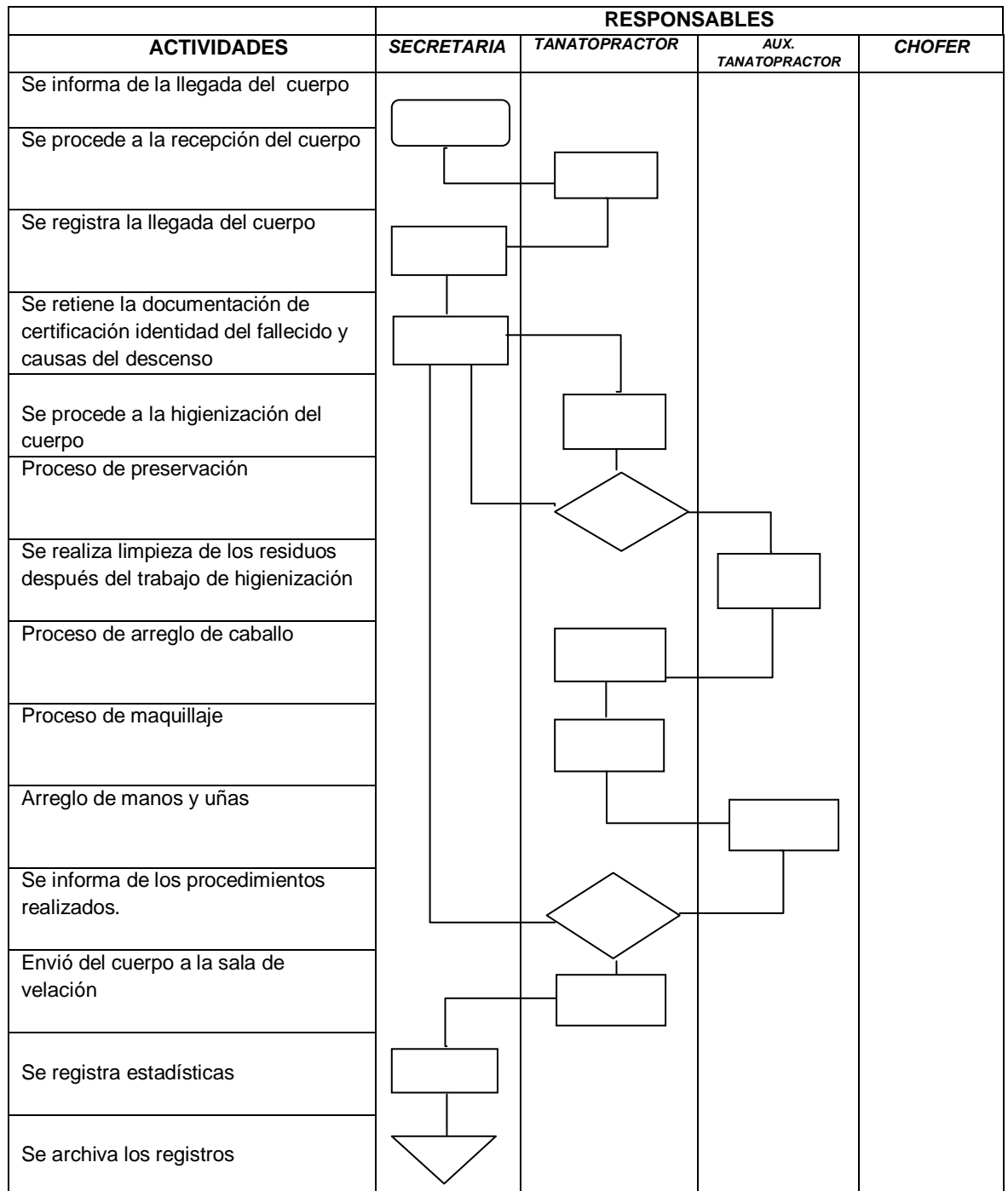
PROCEDIMIENTO GENERAL DE TANATOESTETICA

- Recepción del cuerpo del fallecido
- Verificación de documentos. (Certificado de defunción).
- Proceso de Preservación y desinfección del cuerpo.
- Colocación de vestuario
- Limpieza y Maquillaje facial

- Arreglo de uñas
- Arreglo de Cabello
- Entrega del difunto a familiares

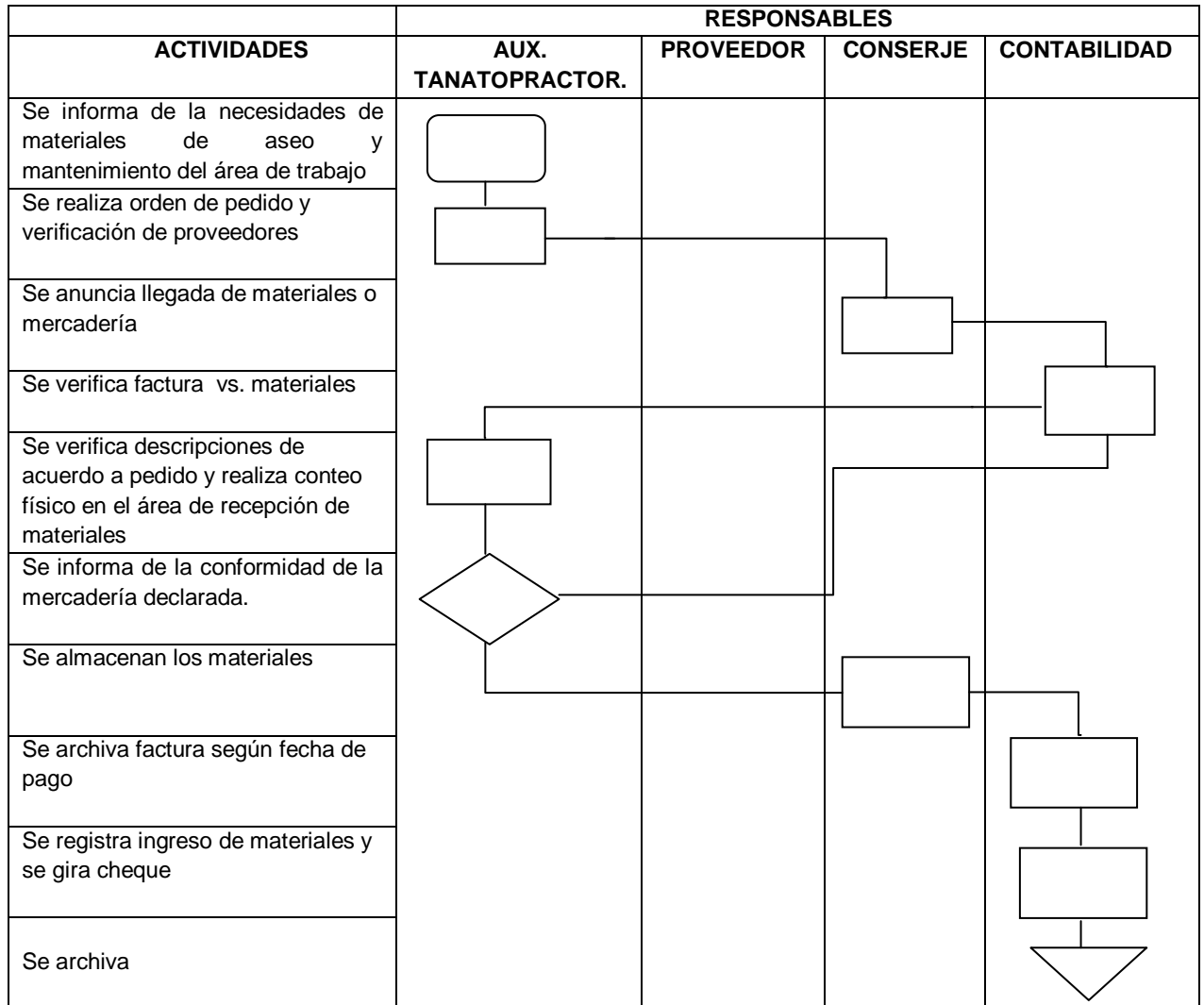
FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE TANATOESTETICA

Gráfico 12



FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE COMPRAS

Gráfico 13



PROCESO DE TANATOESTETICA

Gráfico 14

	MOVIMIENTOS					
	OPERACION	TRANSPORTE	DECISION	REVISION	DEMORA	ARCHIVO
ACTIVIDADES	○	➔	◇	□	⊖	▽
Se informa de la llegada del cuerpo		X				
Se procede a la recepción del cuerpo	X					
Se registra la llegada del cuerpo				X		
Se retiene la documentación de certificación de fallecimiento y causas del descenso				X		
Se procede a la higienización del cuerpo	X		X			
Proceso de preservación	X					
Se realiza limpieza de los residuos después del trabajo de higienización	X					
Proceso de arreglo de cabello	X					
Proceso de maquillaje	X					
Arreglo de manos y uñas	X					
Se informa de los procedimientos realizados.				X		
Envío del cuerpo a la sala de velación		X				
Se registra estadísticas				X		
Se archiva los registros						X

PROCESO DE COMPRA

Gráfico 15

	MOVIMIENTOS					
	OPERACION	TRANSPORTE	DECISION	REVISION	DEMORA	ARCHIVO
ACTIVIDADES	○	➔	◇	□	⊔	▽
Se informa de la necesidades de materiales de aseo y mantenimiento del área de trabajo	X					
Se realiza orden de pedido y verificación de proveedores				X		
Se anuncia llegada de materiales o mercadería		X				
Se verifica factura Y materiales				X		
Se verifica descripciones de acuerdo a pedido y realiza conteo físico en el área de recepción de materiales				X		
Se informa de la conformidad de la mercadería declarada.				X		
Se almacenan los materiales	X					
Se archiva factura según fecha de pago			X			
Se registra en archivos				X		
Se registra ingreso de materiales y se gira cheque						X

PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO

La tanatoestética es un arte que aplica técnicas de decoración de la piel, cabello y otras partes visibles del cuerpo para obtener un aspecto más natural después de la vida dando la apariencia de estar dentro de un sueño profundo a las personas sin vida es también una ciencia por que los especialistas en tanatoestética deben tener un vasto conocimiento científicos en anatomía humana, biología fitosanitarias, cosmetología, entre otras.

El objetivo de la tanatoestética es garantizar el mejor servicio en el cuidado estético de un cadáver, conocer las técnicas higiénico-sanitarias y de maquillaje necesarias para borrar cualquier efecto de enfermedad o sufrimiento, sobre todo en aquellos que hayan padecido una larga dolencia, y dar así la posibilidad a la familia de despedir a su ser querido de una forma digna y merecida.

La tanatoestética va de la mano con la tanatopraxia, la misma que tiene como finalidad la higienización, desinfección y demorar la descomposición de un cuerpo sin vida a través de la conservación, el embalsamamiento y, si es necesaria, la reconstrucción de los cuerpos.

Las persona que deseen ejercer esta profesión, deben desarrollar y aplicar métodos para la higienización, conservación transitoria, embalsamamiento con productos biocidas para este uso, restauración, reconstrucción y cuidado estético del cadáver, como soporte de su presentación, de acuerdo con las normas higiénico-sanitarias y de sanidad mortuoria; realizar las extracciones que formalmente se le soliciten; respetando los diferentes ritos religiosos y manejando técnicas y habilidades relacionales para prestar el servicio de tanatopraxia, como taponamiento de orificios, la hidratación de los tejidos o el acondicionamiento y aseo del interfecto, psicología de la muerte, conservación de cadáveres, embalsamamiento, maquillaje de difuntos (cara y manos), aplicación de cera, el círculo cromático, instrumentos y cosmética.

Las técnicas de maquillaje y camuflaje persiguen ocultar lesiones, hematomas, livideces o cualquier evidencia de una larga enfermedad y proporcionar al difunto un aspecto natural y una expresión más sosegada. Para llevar a cabo esta práctica se requiere una gran sensibilidad y dominio de la técnica, siempre aplicada bajo las directrices y aceptación de los familiares.

Un profesional debe desarrollar sus tareas bajo un gran respeto y tener en cuenta que un interfecto es una persona que hace unas horas respiraba y sentía, y que sus familiares tienen una carga emocional importante por la extinción de su ser querido. Así, una característica importante es la situación emocional (Psicología y tratamiento del duelo), pues no hay que olvidar que el profesional está en contacto con la familia del difunto para todo lo que necesite y son momentos de gran necesidad de apoyo.

Es por eso que el profesional debe actuar con respeto, solidaridad, y mucha responsabilidad y bajo estrictas normas de higiene que eviten por completo el contagio o contaminación de enfermedades y riesgos laborales. Es por esta razón que debe cumplir con precisos métodos de erradicación de bacterias. Un buen conocimiento de todas las ventajas que ofrecen los medios adecuados es imprescindible para una total concienciación sobre el uso de los medios de protección. Para el trabajo de tanatopractor, se deben dirigir los medios de protección a los siguientes campos: protección de manos (guantes), protección del tronco y extremidades (bata), protección de cabeza (mascarilla y gafas).

MATERIALES DE TRABAJO

Guantes

Constituyen por sí mismos la protección de barrera más importante en la labor de tanatopraxia. Deberán ser de látex y desechables. La importancia de los guantes estriba en la protección que nos garantizan. Así, se ha demostrado que recibir un pinchazo a través de los guantes de látex reduce el volumen de sangre transferido en al menos un 85%,

en el caso de aguja de sutura sólida (la utilizada por el tanatopractor) y en un 50% si se trata de aguja hueca. Esto es especialmente valorable si se tiene en cuenta que el riesgo de infección depende, en gran medida, de la cantidad de virus inoculada y ésta, a su vez, del volumen de sangre transferido en el pinchazo.

Además, evitan infecciones de heridas abiertas ya existentes en las manos por posible contacto con sangre o líquidos contaminados. Se deben utilizar siempre y especialmente en algunas circunstancias, tales como la presencia de cortes, heridas o lesiones cutáneas en las manos, cuando se prevea tocar directamente sangre o fluidos contaminados con sangre, en el manejo de objetos, materiales o superficies contaminadas con sangre y en la realización de procedimientos invasivos (punciones arteriales, uso de trocar...).

Se deben cambiar tras el contacto con cada fallecido. Si durante su empleo se perforasen, es preciso quitárselos, lavarse inmediatamente las manos y ponerse un par nuevo.

Bata

Será desechable, de un solo uso y preferiblemente impermeabilizada. Evita salpicaduras de sangre al tronco y extremidades y es preciso su uso en las maniobras de abordaje de vías arteriales, drenaje venoso y manejo de trocar.

Mascarilla

Es obligatoria cuando se prevea la producción de salpicaduras de sangre o fluido corporal a las mucosas oral o nasal. Se trata de los siguientes casos: hemorragia vascular importante, procedimientos de aspiración, uso de aerosoles; estos últimos, en general no son convenientes.

Gafas

Su uso es obligado cuando se prevea la salpicadura de sangre o fluidos corporales a la mucosa ocular; se usará en las mismas ocasiones que la mascarilla.

Lavado de manos

Es una medida de eficacia probada para la disminución de riesgos asociados al trabajo con productos biológicos (contaminación con bacterias, virus...), o químicos (irritantes, abrasivos, etc.). Además, es esencial en el caso de lesiones de continuidad en la piel puesto que una buena técnica evita infecciones. Esta técnica, para ser adecuada, precisa realizarse con agua y jabón líquido, frotando las manos durante al menos diez segundos, posterior aclarado con abundante agua, secado completo con toalla desechable; se hará siempre antes de poner y después de quitar los guantes.

Conducta a seguir en el caso de una exposición accidental a sangre

Puede suceder que en determinadas maniobras, y a pesar de los medios de protección personal, por un accidente ocurra una exposición no controlada a sangre. La estrategia a llevar a cabo en estos casos será la siguiente:

Accidentes percutáneos, pinchazos o cortes: En este caso la forma de actuación sería: Retirar el objeto con el que se ha producido el accidente; limpiar la herida con agua corriente sin restregar, permitiendo a la sangre fluir libremente durante dos o tres minutos bajo el agua; desinfectar la herida con povidina yodada u otro desinfectante; cubrir la herida con apósito impermeable y, finalmente, proceder a la comunicación y registro del accidente. Si la piel está intacta, bastará con un lavado con agua y jabón abundante.

En caso de tratarse de mucosas, deberá procederse a un lavado inmediato con agua.

MEDIDAS DE PROTECCIÓN COLECTIVAS

Instalaciones

La sala estará dotada de luz suficiente, agua corriente caliente y fría y sistemas de ventilación y aire acondicionado de fácil limpieza. Las paredes y el techo serán de un material lavable y el suelo preferiblemente adaptado para evitar deslizamientos. Las mesas de trabajo deben ser de acero inoxidable, con sistemas de llegada de agua y evacuación, que permitan una fácil limpieza y desinfección.

Para un correcto lavado de manos y para evitar la manipulación de grifos con ellas, es imprescindible que los lavabos estén dotados de sistema de apertura a pedal. Para la eliminación de residuos, es aconsejable que existan envases adecuados.

Limpieza de grandes superficies

Cuando se quiera llevar a cabo una buena desinfección de las instalaciones, se deben tener en cuenta los desinfectantes más eficaces:

Hipoclorito sódico. Se trata de la lejía doméstica, de uso común en todos los hogares. Es un bactericida y viricida potente, siendo preciso el uso de guantes para su manipulación por su efecto irritante para la piel. Es eficaz en una solución al 10% (una parte de lejía doméstica en nueve de agua). Sin embargo, se requiere la preparación diaria de la solución, puesto que va perdiendo gradualmente fuerza a lo largo de los días posteriores. Bastan de diez a treinta minutos de contacto.

Formol. Es efectivo, pero muy lento (una concentración al 8% tarda dieciocho horas en matar esporas). Se debe utilizar al 5% durante diez a treinta minutos de contacto. Además, produce los problemas tóxicos ya conocidos.

Etanol. Se usa al 70% durante diez a treinta minutos de contacto. No es muy aconsejable porque tiene una eficacia variable frente a hongos y virus y ninguna acción sobre esporas; la clásica friega con algodón

empapado en alcohol, que se deja secar, destruye como máximo el 75% de las bacterias. Las mesas de trabajo deben limpiarse bien cuando se hayan realizado maniobras que se acompañen de salpicaduras y siempre al finalizar las actividades de trabajo diarias.

Instrumental

Siempre que se pueda será desechable. En el caso de material reutilizable, la limpieza y desinfección deberán realizarse del modo siguiente:

- a) Siempre se debe limpiar el material con guantes,
- b) es preciso lavar previamente el material, para que elimine la sangre u otras sustancias de su superficie, ya que los desinfectantes más potentes pueden no ejercer su acción si no pueden llegar a la superficie sobre la que deben actuar,
- c) aclarar abundantemente y
- d) esterilización o desinfección con un germicida durante diez a treinta minutos.

Eliminación de residuos inorgánicos

Se deberán dotar a las salas de recipientes adecuados para la eliminación de residuos. Estos son: En el caso de objetos cortantes o punzantes de un solo uso, lo más adecuado son envases resistentes a la punción, nunca en transporte y para protección del resto de los trabajadores. Si se trata de objetos no cortantes ni punzantes (gasas, papel, algodón, sábanas...), se utilizarán bolsas de plástico resistente, que se desecharán cuando estén a dos tercios de su capacidad. Bolsas de plástico o de basura. Estos recipientes deben estar cercanos al lugar de trabajo.

Eliminación de residuos orgánicos

Para este cometido debe seguirse la legislación vigente al respecto. Lo ideal es transportarlos al margen de residuos sanitarios de otro tipo, a

través de colectores y sistemas de transporte de fácil limpieza y dotados de filtros adecuados.

Lavado de ropa

Si existen manchas de sangre o líquidos es eficaz el lavado con agua caliente (60 grados) y detergente, o bien con agua fría y desinfectante (lejía). Así mismo, es útil el lavado en seco.

Tratamiento de instalaciones de aire acondicionado

Si bien no es habitual que existan problemas con este tipo de instalaciones, sí es conveniente un tratamiento adecuado. Para ello, basta una inspección periódica del sistema y un plan programado de mantenimiento con limpiezas exhaustivas y, si es preciso, la desinfección de conductos, filtros y sistemas.

Levantamiento de carga

Los dolores lumbares y dorsales son frecuentes en trabajadores que levantan carga y, si bien no es una práctica común en el trabajo de tanatopraxia, ciertos movimientos del cadáver pueden sobrecargar la columna de la persona que realiza el esfuerzo y originar lesiones. Para ello, basta con utilizar una técnica de levantamiento adecuada: separar los pies y adelantar uno más que otro, flexionar las rodillas, mantener la espalda recta y acercar la carga al cuerpo.

RIESGO LABORAL

Se define como la posibilidad de que un trabajador sufra un determinado daño derivado del trabajo. Para calificar un riesgo desde el punto de vista de su gravedad se valorarán conjuntamente la probabilidad de que se produzca el daño y la severidad del mismo.

La prevención es la única medida eficaz para la reducción de riesgos asociados al trabajo. La Ley de Prevención de Riesgos Laborales la define como: “conjunto de actividades o medidas adoptadas o previstas en todas las fases de actividad de la empresa con el fin de evitar o

disminuir los riesgos derivados del trabajo”. Esta ley es importante desde el punto de vista de la salud en el mundo laboral, porque define conceptos tales como prevención, riesgo laboral, condiciones de trabajo y equipos de protección.

La ley permite establecer el marco regulador de las condiciones de trabajo y aborda la cuestión, específica pero esencial, de la protección de la salud en el lugar de trabajo, frente a los riesgos que la realización del trabajo comporta. En ella se configuran tres principios: prevención, responsabilidad y participación. Prevención, porque con ella se trata de prevenir los riesgos; responsabilidad de los diferentes agentes implicados: empresario, trabajador y poderes públicos; y participación como medio de garantizar la implicación para adoptar medidas de acción preventiva.

A continuación se exponen algunas definiciones que hace la ley y que son interesantes desde el punto de vista preventivo:

Condición de trabajo

Se entenderán como tal cualquier característica del mismo que pueda tener una influencia en la generación de riesgos para la seguridad y salud del trabajador. Quedan específicamente recogidos en esta definición:

- a) Las características generales de los locales, instalaciones, equipos, productos y demás útiles existentes en el centro de trabajo.
- b) La naturaleza de los agentes físicos, químicos y biológicos presentes en el ambiente de trabajo y sus correspondientes intensidades, concentraciones o niveles de presencia.
- c) Los procedimientos para la utilización de los agentes citados anteriormente que influyan en la generación de los riesgos mencionados.

- d) Todas aquellas características del trabajo, incluidas las relativas a su organización y ordenación, que influyan en la magnitud de los riesgos a que esté expuesto el trabajador.

Equipo de protección individual

Es cualquier equipo destinado a ser llevado o sujetado por el trabajador para que le proteja de uno o varios riesgos que puedan amenazar su seguridad o su salud en el trabajo, así como cualquier complemento o accesorio destinado a tal fin.

• Principales agentes infecciosos

Son muchos los agentes infecciosos a los que se puede estar expuesto en el ejercicio de una profesión. En el caso de la tanatopraxia y actividades funerarias en general, los agentes infecciosos de interés para la salud del que la ejerce son todos aquellos agentes orgánicos del cadáver con posibilidad de transmisión o infección directa o indirecta. Su prevención en algunos casos no es difícil. Frente a algunos sólo se dispone de métodos específicos de protección individual o colectiva y para otros, la solución más correcta es la inmunización activa de la población expuesta. Por supuesto, la prevención frente a estos agentes debe adoptarse de forma rutinaria y no sólo en los casos en que la causa de la muerte haya sido una probable enfermedad infecciosa, por varias causas:

- a) Es imposible identificar a todos los fallecidos que puedan ser portadores de una enfermedad infecciosa.
- b) El aspecto físico de un fallecido no es indicativo de una determinada enfermedad.
- c) En el certificado médico puede no constar la patología del fallecido. Entre los agentes infecciosos existentes en un cadáver (bacterias, virus, hongos...), son de destacar aquellos, de especial interés desde el punto de vista preventivo, que sean causantes de tétanos, hepatitis B y SIDA.

- **Principales agentes tóxicos**

Entre las sustancias con las que trabaja un tanatopractor existe una que tiene efectos tóxicos, ya sea tras exposición puntual o prolongada. Se trata del formol, el cual se utiliza como conservante y es el componente mayoritario de los líquidos que con esta finalidad existen en el mercado. En exposición puntual tienen efectos irritantes de mucosas nasal, bucal y ocular. En exposición prolongada pueden provocar dermatitis alérgica y es un agente cancerígeno y teratógeno (malformaciones fetales en embarazadas). Por estos motivos, en algunos países de la UE, existe un marco regulador, bastante estricto, para su uso profesional respecto a lugares de trabajo y tiempo de exposición laboral al producto. En este sentido, Suecia, Alemania y Holanda han aprobado reglamentos que permiten en los lugares de trabajo concentraciones máximas de formaldehído de 0,1 ppm (partes por millón).

ANALISIS DE LA OFERTA

El sector funerario en Milagro ha ido creciendo como en todo el Ecuador, los índices de muertes va en aumento gracias los males endémicos de la sociedad en cuanto a las deficiencias de formación de la sociedad. Las funerarias han ido ganando un espacio en el sector de servicios y es uno de los productos que mayor elementos de indolencia habían tenido que incluir para poder sobresalir en el mercado.

Las funerarias acordaban ilícitamente con los centros hospitalarios para direccionar a los difuntos hacia determinada funeraria, provocando un desprestigio en la forma de servir a la sociedad. En Milagro estos casos son pocas veces revisados y la sociedad se acostumbró a la sanción moral de estos hechos. La rivalidad entre competidores es moderada y más bien se han distinguido por el servicio que pueden ofrecer.

De la tanatopraxia se conoce que el cementerio privado Jardines de la Esperanza lo ofrece como un valor agregado a su producto, pero más no ha desarrollado este mercado. Estas experiencias nos hacen saber de

que el servicio es aceptado entre la comunidad y que la falta de impulso en el producto no ha permitido su desarrollo.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Aunque este tipo de servicio es poco conocido, la demanda potencial permite la creación de un centro de estas características ya que de los últimos registros de decesos se menciona a 2.392 fallecidos que considerando se repetirá en números en el transcurso de un nuevo año captaremos un 15% que da aproximadamente 360 ventas del servicio en el año.

Esto será posible gracias a que el ingreso de la población permite cubrir el costo de este servicio sin mayores complicaciones solo es necesario trabajar sobre la penetración del servicio en la mente de los usuarios. Para esto se iniciará con las familias que tienen a alguien en el extranjero que les provea de un flujo de efectivo constante porque así sabremos sobre el grado de aprecio que se tiene los familiares.

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS

- Contacto con personal de altos conocimientos y experiencia en tanatoestética.
- Ubicación del local en área comercial y de fácil acceso a los clientes.
- Ser desarrolladores del mercado de servicio de tanatoestética en el cantón Milagro.
- Adecuada infraestructura para el desarrollo de las actividades.
- Buenas relaciones con las funerarias mayormente reconocidas en el mercado del cantón Milagro.
- Precios accesibles para el medio local.

OPORTUNIDADES

- Adopción de costumbres por la influencia migratoria a Europa y EE.UU.

- Aumento de muertes por accidentes en la zona de Milagro.
- Falta de eficacia del sector funerario en ofrecer nuevos servicios.
- Remesas de divisas de familiares directos o cercanos al fallecido.
- Creciente difusión de la tanatoestética en las grandes ciudades del Ecuador.

DEBILIDADES

- No poseer convenios institucionales como lo podría ser con asociaciones gremiales, compañías de seguros, etc.
- Por ser servicio nuevo en el mercado no se está posicionado en la mente de las personas como una necesidad.
- Tener solo un automotor para movilizar los cadáveres.
- Elevada inversión con capital propio para el giro del negocio.
- Elevado costos de personal.

AMENAZAS

- La cultura dentro de la población puede confundirlo como un acto indolente y no de servicio.
- Creación de competencia con el mismo servicio para un mercado muy reducido.
- Emisión de alguna normativa sanitaria que dificulte la práctica de tanatoestética.
- Ofertas de prácticas poco profesionales de tanatoestética pueden hacer perder el prestigio de los negocios funerales.
- Culturas religiosas que emitan juicios de valor sobre la tanatoestética.

ANALISIS FOFA-DODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Al ser desarrolladores del mercado de servicio de tanatoestética en el cantón Milagro debemos aprovechar la difusión de la tanatopraxia en las grandes ciudades del Ecuador. 2. De las buenas relaciones con las funerarias mayormente reconocidas en el mercado del cantón Milagro debemos aprovechar en ligar nuestro servicio con ellas dado la falta de eficacia del sector funerario en ofrecer nuevos servicios. 3. Por nuestros precios accesibles para el medio local debemos aprovechar las remesas de divisas de familiares directos o cercanos al fallecido. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debemos desatacar siempre la ubicación del local que tendremos en un área comercial y de fácil acceso a los clientes ante la posible creación de competencia con el mismo servicio para un mercado muy reducido. 2. Por contar con una adecuada infraestructura para el desarrollo de las actividades destacaremos ante las ofertas de prácticas poco profesionales de tanatoestética que pudieran hacer perder el prestigio de los negocios funerales. 3. Las buenas relaciones con las funerarias mayormente reconocidas en el mercado del cantón Milagro ayudará a insertar nuestro servicio en la cultura dentro de la población ya pueden confundirlo como un acto indolente y no de servicio.
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
AMENAZAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. El no poseer convenios institucionales como lo podría ser con asociaciones gremiales, compañías de seguros, etc., desaprovecharía la falta de eficacia del sector funerario en ofrecer nuevos servicios. 2. Por ser servicio nuevo en el mercado no se está posicionado en la mente de las personas como una necesidad no se aprovecha adaptarse a costumbres de la influencia migratoria hacia Europa y EE.UU. 3. Elevada inversión con capital propio para el giro del negocio puede recuperarse por la creciente difusión de la tanatopraxia en las grandes ciudades del Ecuador. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Por ser servicio nuevo en el mercado no se está posicionado en la mente de las personas como una necesidad podría verse afectado porque la cultura dentro de la población puede confundirlo como un acto indolente y no de servicio. 2. La elevada inversión con capital propio para el giro del negocio podría ponerse en riesgo por la emisión de alguna normativa sanitaria que dificulte la práctica de tanatoestética. 3. Los elevados costos de personal puede dar lugar a la aparición de ofertas de prácticas poco profesionales de tanatoestética pueden hacer perder el prestigio de los negocios funerales.

ANÁLISIS BAJO EL MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

a) Amenaza de entrada de nuevos competidores

En la ciudad de Milagro existen muchas funerarias que ofrecen los servicios exequiales, pero ninguna que ofrezca el servicio de tanatoestética como tal. Sus servicios son tradicionales como: un féretro, una capilla ardiente y el traslado del ataúd al campo santo.

Por lo tanto nosotros no consideramos que existan amenazas competitivas, ya que nuestro negocio es nuevo e innovador y estaremos implementando constantemente nuevas estrategias de servicios con el fin de fidelizar a nuestros clientes y adquirir prestigio.

b) Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación lo obtenemos nosotros debido a que nos manejaremos con el sistema de compras públicas, lo que significa que tendremos el libre albedrío de escoger proveedores que nos ofrezcan productos de calidad y a un buen precio.

c) Poder de negociación de los compradores

Nuestra ventaja es que no existen muchos competidores lo que facilita abarcar con un mercado extenso y poco explotado. Pero sobre todo nuestra empresa ofrece una extensa gama de servicios, los cuales podrán ser escogidos de acuerdo a la economía de nuestros clientes.

d) Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Los servicios que ofrece el cementerio privado "Parque de la Paz" básicamente son los tradicionales de los servicios exequiales, pero adicionalmente ofrecen un tratamiento rustico de maquillaje póstumo, lo que pondría ser un amenaza para nuestro mercado ya que como los precios son relativamente bajos debido a la calidad del servicio.

En el mercado actual existe una gran diversidad de competidores con productos sustitutos entre los que se pueden mencionar:

- El profesional de la salud, específicamente los médicos forenses que se dedican a las prácticas de higienización de los cadáveres y embalsamado.
- Los especialistas de cosmetología que podrían incursionar en el mercado de los servicios de la tanatoestética.

e) La rivalidad entre los competidores

Al momento no existe realmente una empresa que se dedique a ofrecer el servicio de tanatoestética, pero debido a la creación de esta empresa podrían florecer rivalidades por el mercado potencial existente y ocasionar las siguientes reacciones:

- A mediano plazo las funerarias podrían realizar una alianza estratégica con Parque de la Paz.
- La competencia por el momento es mínima y no parece que vayan a mejorar.

GRAFICO DE ANALISIS DE PORTER

Gráfico 16



BARRERAS DE ENTRADA

Es de conocimiento general que cuando en el mercado surge un producto o servicio exitoso el mismo que por lo regular provoca el ingreso de nuevos competidores imitando o innovando el producto o servicio existente, uno de los factores que hacen que este ingreso sea más probable son barreras de entrada baja; visto desde el lado del que crea el producto o servicio nuevo esto es un problema muy serio, lo que debería hacer este es crear barreras de entrada altas para evitar que cualquiera pueda ingresar a hacer lo que él está haciendo. Las barreras de entrada que debemos emplear para evitar el ingreso de la competencia son:

- Pocos profesionales de la tanatopraxia.
- Los profesionales de tanatopraxia necesitan de una preparación adecuada para uso de materiales y utensilios para el trabajo.
- Valores culturales de la zona pondrán barreras para la aceptación del servicio.

BARRERAS DE SALIDA

Cuando un competidor quiere ingresar en algún sector tiene que analizar las barreras de salida que tiene ese sector, porque en un sector con barreras de salida altas, casi siempre existe una competencia feroz para con los nuevos ingresantes, pues como los otros competidores no pueden salir suelen defender con uñas y dientes lo que tienen. Esas barreras de salida son las siguientes:

- La existencia de activos especializados, lo cual implica un reducido valor de liquidación o costos elevados de conversión si se quisiera cambiar de actividad.
- Barreras emocionales: La resistencia a liquidar o salir del negocio generada por compromisos de carácter afectivo del empresario con sus clientes.

MARKETING MIX

PRODUCTO

El centro tanatoestético “COMO EN VIDA” ha sido creado como una solución a la dolorosa tarea de preparar el cuerpo de sus seres queridos para que familiares y amigos le den un último adiós en su viaje final.

El centro “COMO EN VIDA” ofrece una amplia gama de servicios para satisfacer las necesidades que nuestros clientes requieren, utilizando las técnicas más innovadora para la conservación, embalsamada, maquillaje, peinado.

El objetivo principal es demorar la descomposición final de un cuerpo por el período necesario, además de darle una mejor apariencia a la persona fallecida.

Servicios

- Maquillaje
- Camuflaje de heridas o hematomas
- Restauración por cera
- Peinado y modelado de cabello.
- Higiene.
- Tinturado de Cabello
- Arreglo de Manos y Uñas

PRECIO

Nuestro Centro de Tanatoestética cuenta con una estrategia de precios el cual permite que sus servicios estén al alcance de todos los grupos socio económico, estos son accesibles a todos ellos, por lo que no cuenta con costos elevados, sino más bien con montos accesibles a pesar de ser los únicos en el mercado que ofrecemos este tipo de servicios.

A continuación se detallaran los servicios ofrecidos con sus respectivos precios:

- Técnicas de maquillaje.....\$30
- Técnicas de camuflaje de heridas o hematomas..... \$35
- Técnicas basadas en restauración por cera..... \$60
- Técnicas de peinado y modelado de cabello.....\$40
- Técnicas de higiene\$45
- Tinturado de Cabello.....\$50
- Arreglo de Manos y Uñas..... \$10

PLAZA

El Centro de Tanatoestética se encuentra ubicado en las calles Chile y Calderón, cuenta con una infraestructura de 250m², está compuesta por:

- 1 sala de espera (televisor, sofá, mesa, dispensador de agua, baño);
- 1 cuarto para llevar a cabo la restauración del servicio expuesto (aire acondicionado);
- Camillas metálicas;
- Accesorios de maquillaje y de mantenimiento estético);
- Recepción.

Gráfico 17



You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com



PUBLICIDAD

Este centro utiliza distintas formas de promoción. Su medio troncal de difusión es la prensa escrita (diario la verdad, súper y diario universo), ya que estos diarios son de mayor circulación, tanto nacional como local, los días miércoles, sábados y domingos, con un cuarto de página para empezar, luego iremos bajando la intensidad de acuerdo a la programación que se vaya haciendo con los mismos.

Además se realizarán trípticos, volantes, publicidad online mediante correo electrónico, y por su puesto la publicidad de boca en boca es

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

decir las recomendaciones que reciben los clientes por referencias de nuestros servicios.

También realizaremos convenios con las funerarias más importantes de la ciudad para promocionar nuestro paquete de servicios y lograr de esta manera un mejor acceso de nuestro clientes.

Gráfico 18



ENTRO
ANATOESTETICO

"COMO EN VIDA"

**Servicio de preparación
y cuidado estético
para cadáveres**

**Contactenos:
Estamos ubicados en:
Av. Chile y Calderón
Telf: 088235674
Milagro- Ecuador**

5.7.1 Recursos, Análisis Financiero

Evaluación y Análisis Financiero

- Financiamiento
- Inversión en Activos
- Presupuestos de Ventas
- Presupuestos de Costos y Gastos
- Amortizaciones y Depreciaciones

Estados Financieros

- Pérdidas y Ganancias
- Flujo de Efectivo

- Balance General

Evaluación Financiera

- VAN
- TIR
- Índices Financieros
- Punto de Equilibrio

Tasa de Mortalidad por cada 1000 Hbts.	
	Ecuador
2000	5,52
2001	5,44
2002	5,36
2003	5,29
2004	4,26
2005	4,24
2006	4,23
2007	4,21
2008	4,21
2009	4,99
2010	5
2011	5

Fuente www.indexmundi.com

DEFUNCIONES GENERALES POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO - MILAGRO

AÑO 2011

GRUPOS	% Decesos	TOTAL DECESOS	Menores 1 AÑO	1 - 4 AÑOS	5 - 14 AÑOS	15 - 49 AÑOS	50 - 64 AÑOS	Mayor a 65 AÑOS	EDAD IGNORADA
HOMBRES	72%	1732	202	55	49	440	293	595	98
MUJERES	28%	660	41	45	33	96	111	297	37
TOTAL DECESOS	100%	2392	243	100	82	536	404	892	135
Porcentaje Decesos		100%	10%	4%	3%	22%	17%	37%	6%
Mortalidad x/ c 1000 Hbts.		15,46	1,57	0,65	0,53	3,46	2,61	5,76	0,87

FUENTE DE INFORMACION: Sr. Ricardo Rodríguez Sparovich

Evaluación y Análisis Financiero

VARIABLES			
Variables de Ingreso			5%
Variables de Egreso			5%

DETALLE DE ACTIVOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
1	Mesones Inyectores	1200	1.200,00
3	Mesa Auxiliar (unid.)	250	750,00
3	Escritorios	165	495,00
2	Sofá	140	280,00
6	Silla ejecutiva	135	810,00
3	Sillas tripersonales	100	300,00
	<u>TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES</u>		3.835,00
	<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
3	Aire acondicionado split 24000 btu	780	2.340,00
1	Caja registradora	830	830,00
3	Teléfono	140	420,00
	<u>TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</u>		3.590,00
	<u>EQUIPOS DE COMPUTO</u>		
3	Computadora	670	2.010,00
3	Impresora multifunción	150	450,00
	<u>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO</u>		2.460,00
	<u>MAQUINAS Y EQUIPOS</u>		
1	Cámara de Frío	4000	4.000,00
	Instrumentos Quirúrgicos		6.000,00
3	Camillas metálicas (unid.)	180	540,00
1	Lavadora	460	460,00
3	Extractor de Aire (unid.)	70	210,00
3	Riñonera de Acero inoxidable (unid.)	15	45,00
2	Canecas (unid.)	30	60,00
4	Baldes (unid.)	10	40,00
2	Duchas teléfonos (unid.)	160	320,00
12	Pinzas de disección (unid.)	15	180,00
6	Espátula (unid.)	5	30,00
8	Tijeras (unid.)	12	96,00
6	Set de manicure (corta uñas, lima, elicate)	15	90,00
7	cestos de basura	12	84,00
24	pinceles (unidad)	8	192,00
6	Pinza de cejas (unid.)	2	12,00
	<u>TOTAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS</u>		12.359,00
	<u>TOTAL DE ACTIVOS</u>		22.244,00

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

DEPRECIACIÓN				
Descripción	Valor de Activo	Porcentaje de Depreciación	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Muebles y Enseres	3.835,00	10%	31,96	383,50
Equipos de Oficina	3.590,00	10%	29,92	359,00
Equipos de Computo	2.460,00	33,33%	68,33	819,92
Maquinas y Equipos	12.359,00	10%	102,99	1235,90
TOTAL DE DEPRECIACIÓN			233,19	2798,32

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
Inversión Total	100%	27.244,00
Financiado	30%	8.173,20
Aportes Propios	70%	19.070,80

INVERSION DEL PROYECTO	
Equipos de Computo	2.460,00
Muebles y Enseres	3.835,00
Maquinarias y Equipos	12.359,00
Equipos de Oficina	3.590,00
Caja Banco	5.000,00
TOTAL DE LA INVERSIÓN	27.244,00

TASA	
Tasa Anual de Interés Préstamo	14,00%

Importe	VP=	8.173,20
Cantidad de Cuotas	n =	60
Tasade interés anual	i =	14,00%
Periodosen el año	m =	12,00
Interés Mensual		0,0117
Cuota de Pago o Anualidad	C/P =	136,22

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocomsolutions.com

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
				8.173,20
1	136,22	95,35	231,57	8.036,98
2	136,22	93,76	229,98	7.900,76
3	136,22	92,18	228,40	7.764,54
4	136,22	90,59	226,81	7.628,32
5	136,22	89,00	225,22	7.492,10
6	136,22	87,41	223,63	7.355,88
7	136,22	85,82	222,04	7.219,66
8	136,22	84,23	220,45	7.083,44
9	136,22	82,64	218,86	6.947,22
10	136,22	81,05	217,27	6.811,00
11	136,22	79,46	215,68	6.674,78
12	136,22	77,87	214,09	6.538,56
1	1.634,64	1.039,36	2.674,00	6.538,56
13	136,22	76,28	212,50	6.402,34
14	136,22	74,69	210,91	6.266,12
15	136,22	73,10	209,32	6.129,90
16	136,22	71,52	207,74	5.993,68
17	136,22	69,93	206,15	5.857,46
18	136,22	68,34	204,56	5.721,24
19	136,22	66,75	202,97	5.585,02
20	136,22	65,16	201,38	5.448,80
21	136,22	63,57	199,79	5.312,58
22	136,22	61,98	198,20	5.176,36
23	136,22	60,39	196,61	5.040,14
24	136,22	58,80	195,02	4.903,92
2	1.634,64	810,51	2.445,15	4.903,92
25	136,22	57,21	193,43	4.767,70
26	136,22	55,62	191,84	4.631,48
27	136,22	54,03	190,25	4.495,26
28	136,22	52,44	188,66	4.359,04
29	136,22	50,86	187,08	4.222,82
30	136,22	49,27	185,49	4.086,60
31	136,22	47,68	183,90	3.950,38
32	136,22	46,09	182,31	3.814,16
33	136,22	44,50	180,72	3.677,94
34	136,22	42,91	179,13	3.541,72
35	136,22	41,32	177,54	3.405,50
36	136,22	39,73	175,95	3.269,28
3	1.634,64	581,66	2.216,30	3.269,28
37	136,22	38,14	174,36	3.133,06
38	136,22	36,55	172,77	2.996,84
39	136,22	34,96	171,18	2.860,62

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocomsolutions.com

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

40	136,22	33,37	169,59	2.724,40
41	136,22	31,78	168,00	2.588,18
42	136,22	30,20	166,42	2.451,96
43	136,22	28,61	164,83	2.315,74
44	136,22	27,02	163,24	2.179,52
45	136,22	25,43	161,65	2.043,30
46	136,22	23,84	160,06	1.907,08
47	136,22	22,25	158,47	1.770,86
48	136,22	20,66	156,88	1.634,64
4	1.634,64	352,81	1.987,45	1.634,64
49	136,22	19,07	155,29	1498,42
50	136,22	17,48	153,70	1362,20
51	136,22	15,89	152,11	1225,98
52	136,22	14,30	150,52	1089,76
53	136,22	12,71	148,93	953,54
54	136,22	11,12	147,34	817,32
55	136,22	9,54	145,76	681,10
56	136,22	7,95	144,17	544,88
57	136,22	6,36	142,58	408,66
58	136,22	4,77	140,99	272,44
59	136,22	3,18	139,40	136,22
60	136,22	1,59	137,81	0,00
5	1.634,64	123,96	1.758,60	0,00

You are using demo version

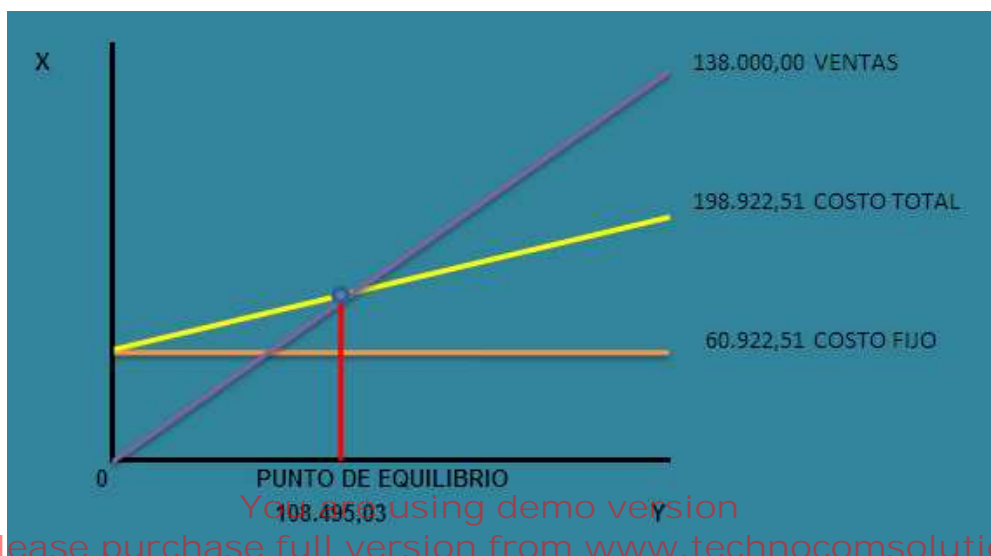
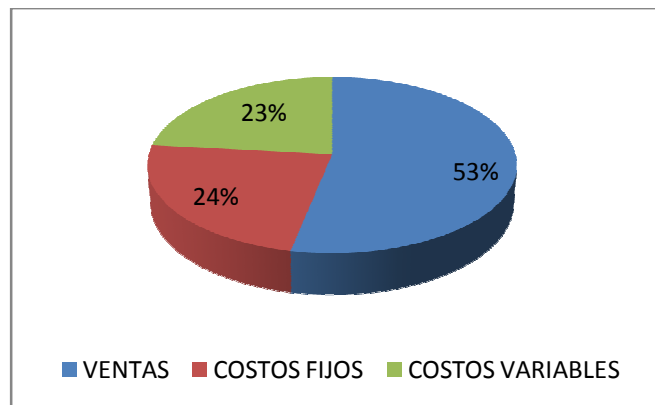
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
0				8.173,20
1	1.634,64	1.039,36	2.674,00	6.538,56
2	1.634,64	810,51	2.445,15	4.903,92
3	1.634,64	581,66	2.216,30	3.269,28
4	1.634,64	352,81	1987,45	1.634,64
5	1.634,64	123,96	1758,60	0,00

AÑO 1			
DATOS		X	Y
Ventas	138000,00		138000,00
Costos Fijos	60922,51		198922,51
Costos Variables	60509,76		60922,51

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{60922,51}{0,56152}$$

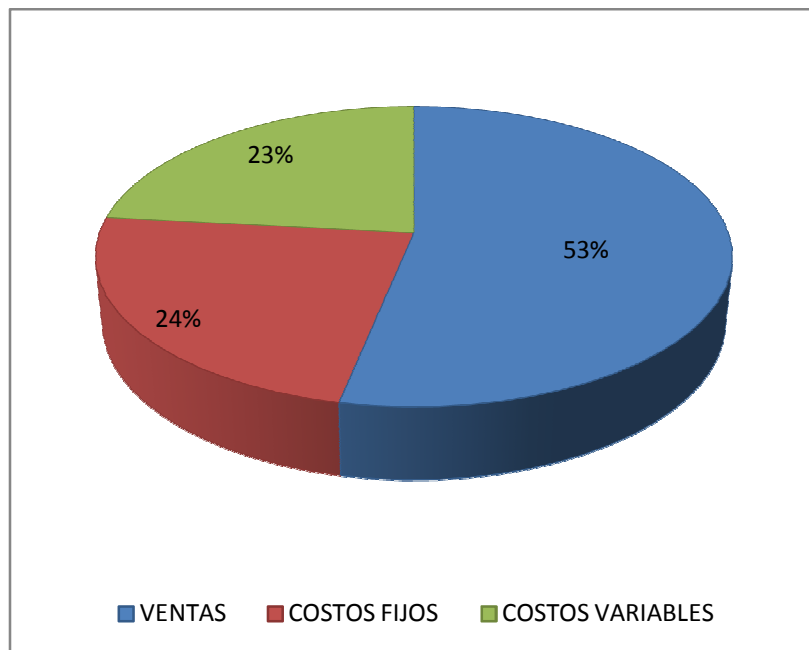
$$PE = 108495,03$$



AÑO 2			
DATOS		X	Y
Ventas	144900,00		144900,00
Costos Fijos	63828,72		208728,72
Costos Variables	63535,25		63828,72

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{63828,72}{0,56152}$$

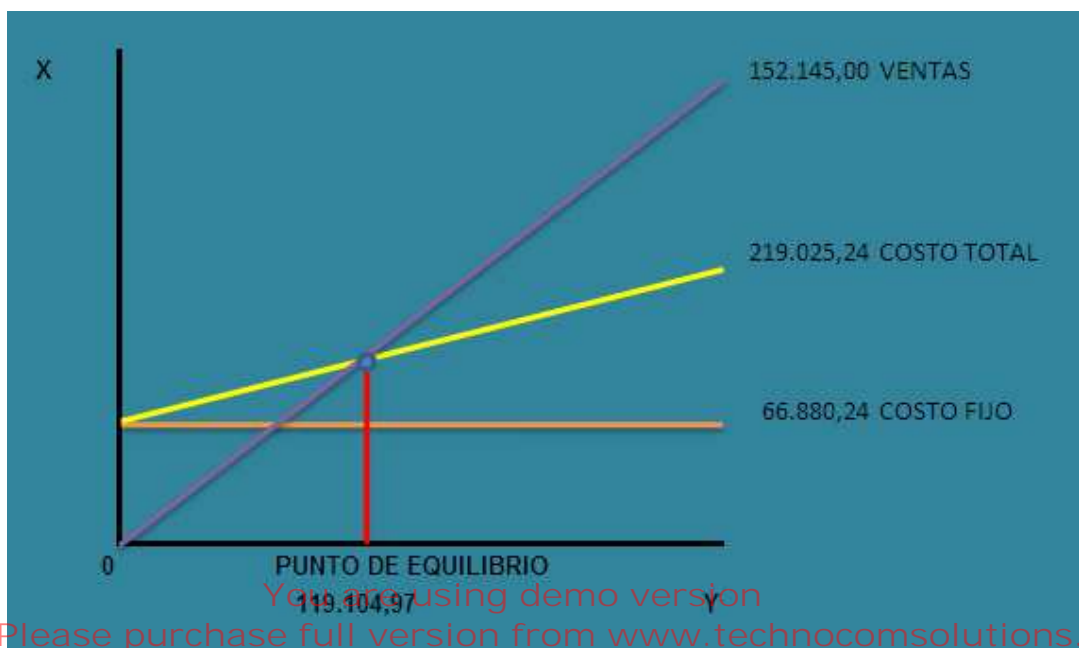
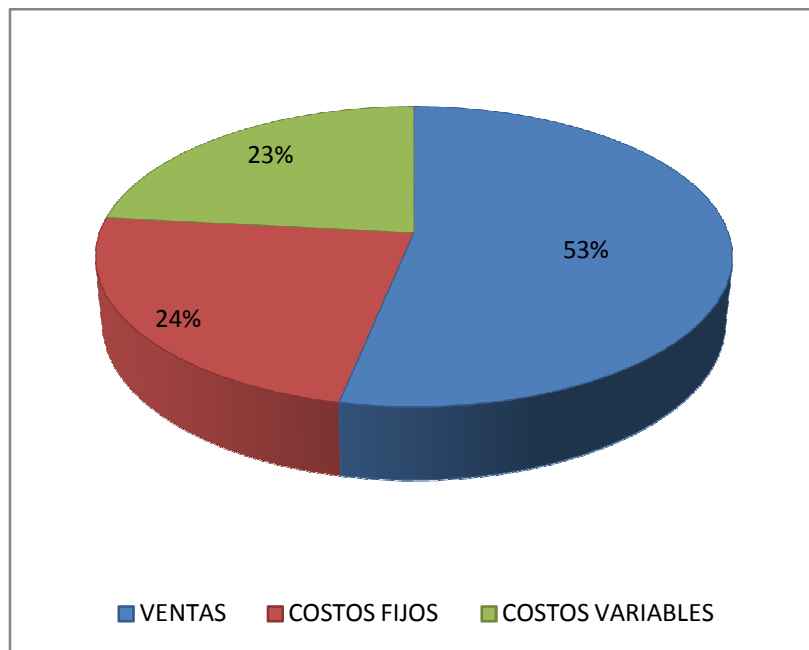
$$PE = 113.670,61$$



AÑO 3			
DATOS		X	Y
Ventas	152145,00		152145,00
Costos Fijos	66880,24		219025,24
Costos Variables	66712,01		66880,24

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{66880,24}{0,56152}$$

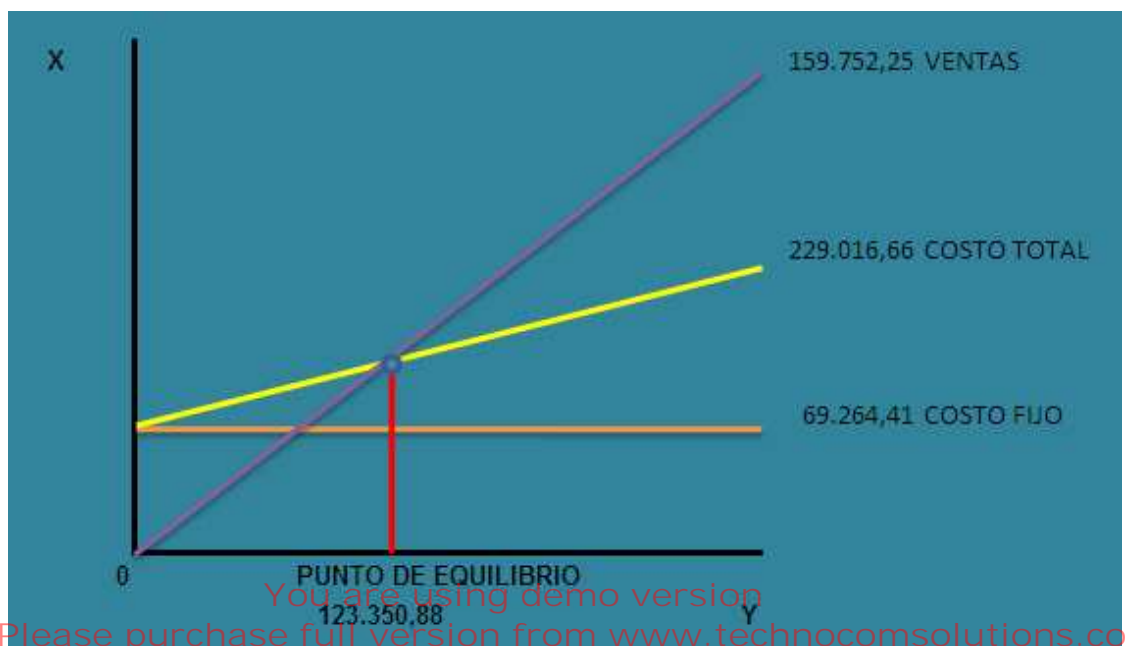
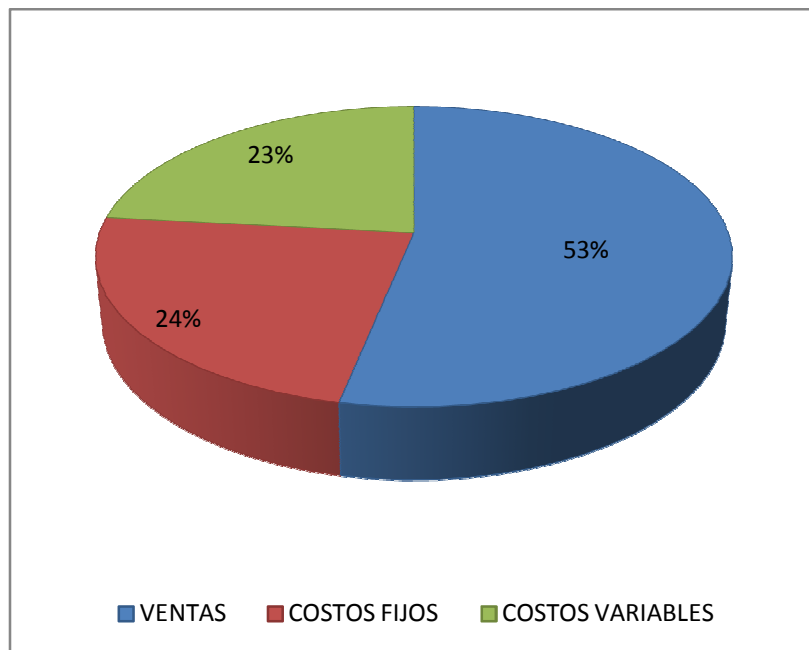
$$PE = 119.104,97$$



AÑO 4			
DATOS		X	Y
Ventas	159.752,25		159.752,25
Costos Fijos	69.264,41		229.016,66
Costos Variables	70.047,61		69.264,41

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{69.264,41}{0,56}$$

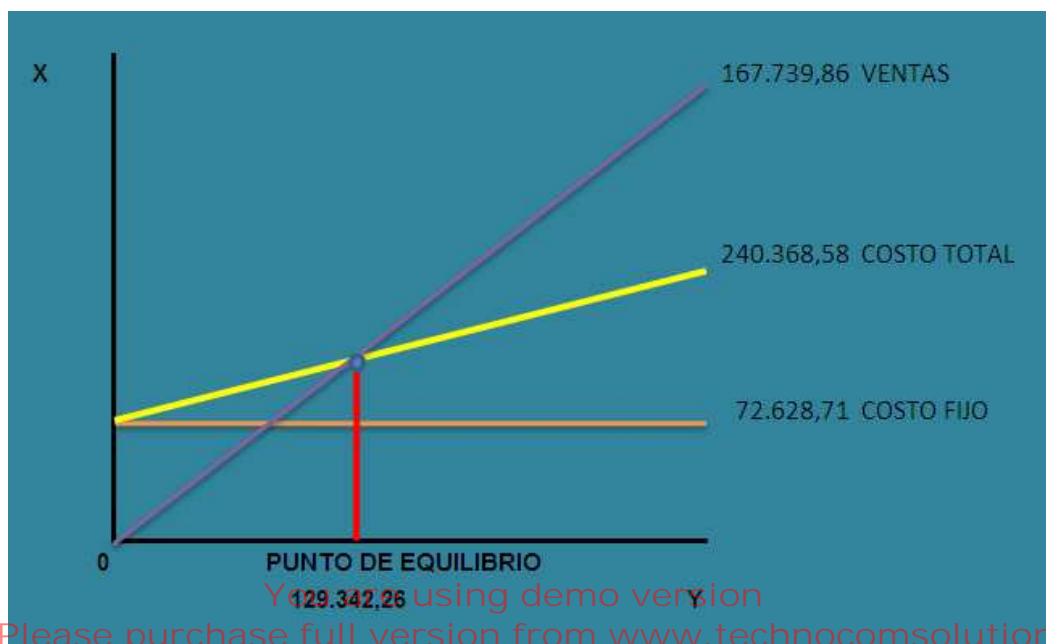
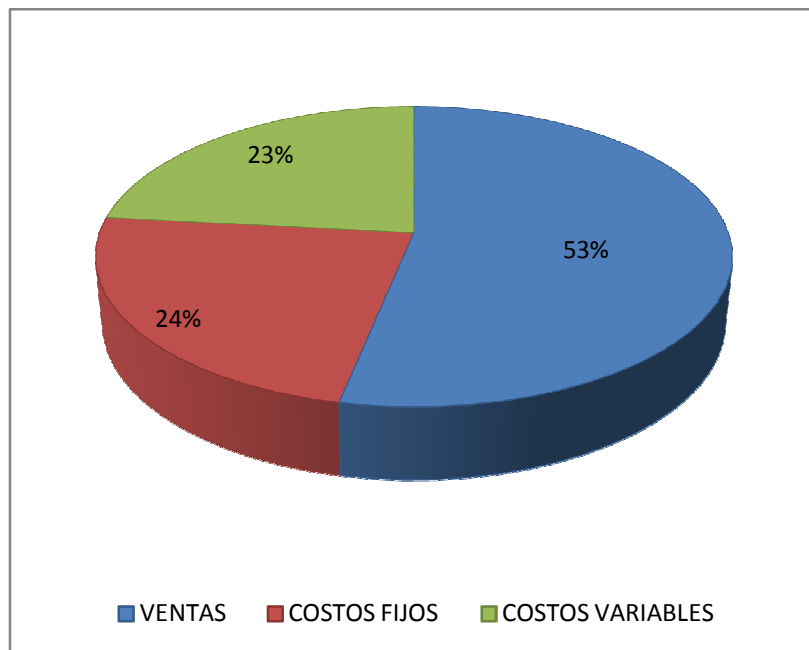
$$PE = 123.350,88$$



AÑO 5			
DATOS		X	Y
Ventas	167739,86		167739,86
Costos Fijos	72628,71		240368,58
Costos Variables	73549,99		72628,71

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{72628,71}{0,56152}$$

$$PE = 129.342,26$$



DETALLES DE GASTOS																		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		EN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Gerente	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00	9.000,00	9.450,00	9.922,50	10.418,63	10.939,56
1	Contador	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
1	Secretaria	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Tanatractor	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
1	Auxiliar de tanatractor	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Chofer	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	3.504,00	3.679,20	3.863,16	4.056,32	4.259,13
1	Guardia	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	3.504,00	3.679,20	3.863,16	4.056,32	4.259,13
1	Conserje	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	3.504,00	3.679,20	3.863,16	4.056,32	4.259,13
	Aporte Patronal	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	370,85	4.450,19	4.672,70	4.906,33	5.151,65	5.409,23
	Décimo Cuarto			2.336,00										2.336,00	2.452,80	2.575,44	2.704,21	2.839,42
	Décimo Tercero												3.326,00	3.326,00	3.492,30	3.666,92	3.850,26	4.042,77
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		3.696,85	3.696,85	6.032,85	3.696,85	3.696,85	3.696,85	3.696,85	3.696,85	3.696,85	3.696,85	3.696,85	7.022,85	50.024,19	52.525,40	55.151,67	57.909,25	60.804,71
														52.525,40	55.151,67	57.909,25	60.804,71	
GASTOS GENERALES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	ENERGIA ELECTRICA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	TELEFONO	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	UTILES DE OFICINA	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	MATERIALES DE LIMPIEZA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	RENTA DE ESPACIO FISICO	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	3.780,00	3.969,00	4.167,45	4.375,82
	DEPR. MUEBLES Y ENSERES	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	31,96	383,50	383,50	383,50	383,50	383,50
	DEPR. DE EQUIPO DE COMPUTACION	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	68,33	819,92	819,92	819,92	-	-
	DEPR. DE EQUIPO DE OFICINA	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	29,92	359,00	359,00	359,00	359,00	359,00
	DEPR. DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	102,99	1.235,90	1.235,90	1.235,90	1.235,90	1.235,90
TOTAL DE GASTOS GENERALES		708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	708,19	8.498,32	8.783,32	9.082,57	8.576,86	8.906,79
GASTOS DE VENTAS		EN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	TRANSPORTE	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	PUBLICIDAD	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
TOTAL GASTOS DE VENTAS		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
TOTAL GASTOS INDIRECTOS		4.605,04	4.605,04	6.941,04	4.605,04	4.605,04	4.605,04	4.605,04	4.605,04	4.605,04	4.605,04	4.605,04	7.931,04	60.922,51	63.828,72	66.880,24	69.264,41	72.628,71
GASTOS DE FLUJO DE CAJA		4.371,85	4.371,85	6.707,85	4.371,85	4.371,85	4.371,85	4.371,85	4.371,85	4.371,85	4.371,85	4.371,85	7.697,85	58.124,19	61.030,40	64.081,92	67.286,01	70.650,31
GASTOS GENERALES		475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	475,00	5.700,00	5.985,00	6.284,25	6.598,46	6.928,39
															5.985,00	6.284,25	6.598,46	6.928,39
DEPRECIACIONES		233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	233,19	2.798,32	2.798,32	2.798,32	1.978,40	1.978,40
DEPRECIACION ACUMULADA		233,19	466,39	699,58	932,77	1.165,97	1.399,16	1.632,35	1.865,55	2.098,74	2.331,93	2.565,12	2.798,32	2.798,32	5.596,64	8.394,95	10.373,35	12.351,75

DETALLE DE COSTO DE VENTA

CANT.	UNID. MED.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	EN	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOY	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2	(galón)	20,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44
2	(carton 50 unid.)	12,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
2	(pares)	25,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
4	(pares)	20,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	960,00	1008,00	1058,40	1111,32	1166,88
2	(unid.)	30,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00	756,00	793,80	833,48	875,16
4	(caja)	5,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00	252,00	264,00	277,83	291,72
24	(unid.)	1,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
8	(frasco)	60,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	5.760,00	6.048,00	6.350,40	6.667,92	7.001,32
8	(8 pulgadas) cartón	16,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	128,00	1536,00	1612,80	1693,44	1.778,11	1.867,02
12	(unid.)	5,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00	756,00	793,80	833,48	875,16
3	(paquete 50 unid.)	4,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	162,00	170,10	178,61	187,54	196,91
3	(cartón 50 unid.)	12,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00	453,60	476,28	500,09	525,10
3	(unid.)	110,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	3.960,00	4.158,00	4.365,90	4.584,20	4.813,40
6	(paquete de 25 unid.)	3,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55
8	(unid.)	3,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
3	(unid.)	8,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
20	(paquete de 50 unid.)	2,50	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
12	(unid.)	7,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,88	1.225,23
12	(rollo jumbo)	5,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00	756,00	793,80	833,48	875,16
24	(unid.)	5,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.750,33
6	(caja)	15,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	1.080,00	1.134,00	1.190,70	1.250,24	1.312,75
8	(unid.)	15,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00	1.512,00	1.587,60	1.666,98	1.750,33
6	(unid.)	25,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
3	(1galón)	4,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	144,00	151,20	158,76	166,70	175,03
3	(1galón)	10,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
6	(unid.)	16,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.152,00	1.209,60	1.270,08	1.333,58	1.400,26
12	(unid.)	8,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.152,00	1.209,60	1.270,08	1.333,58	1.400,26
12	(fundas 30 g)	1,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	144,00	151,20	158,76	166,70	175,03
3	(galón)	7,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31
3	(unid.)	6,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55
3	(galón)	5,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00	189,00	198,45	208,37	218,79
6	(rollo)	6,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00	453,60	476,28	500,09	525,10
3	(galón)	10,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
3	(galón)	9,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	324,00	340,20	357,21	375,07	393,82
3	(unid.)	8,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
3	(unid.)	3,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	108,00	113,40	119,07	125,02	131,27
3	(unid.)	6,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55
6	(2 kg)	12,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	864,00	907,20	952,56	1.000,19	1.050,20
24	(unid.)	19,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	5.472,00	5.745,60	6.032,88	6.334,52	6.651,25
24	(unid.)	8,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	2.304,00	2.419,20	2.540,16	2.667,17	2.800,53
24	(unid.)	22,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	6.336,00	6.652,80	6.985,44	7.334,71	7.701,45
24	(unid.)	12,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	3.456,00	3.628,80	3.810,24	4.000,75	4.200,79
24	(unid.)	6,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	1.728,00	1.814,40	1.905,12	2.000,38	2.100,39
6	(unid.)	14,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,88	1.225,23
12	(unid.)	8,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	96,00	1.152,00	1.209,60	1.270,08	1.333,58	1.400,26
12	(unid.)	32,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	384,00	4.608,00	4.838,40	5.080,32	5.334,34	5.601,05
24	(unid.)	7,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	2.016,00	2.116,80	2.222,64	2.333,77	2.450,46
24	(unid.)	2,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	576,00	604,80	635,04	666,79	700,13
6	(unid.)	8,83	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	52,98	635,76	667,55	700,93	735,97	772,77
				5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	5.042,48	60.509,76	63.535,25	66.712,01	70.047,61	73.549,99

PRESUPUESTO DE VENTAS																		
CANT.	PYP	EN.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
80	30,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	28.800,00	30.240,00	31.752,00	33.339,60	35.006,58
40	35,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	16.800,00	17.640,00	18.522,00	19.448,10	20.420,51
20	60,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	14.400,00	15.120,00	15.876,00	16.669,80	17.503,29
50	40,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	24.000,00	25.200,00	26.460,00	27.783,00	29.172,15
60	45,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	32.400,00	34.020,00	35.721,00	37.507,05	39.382,40
20	50,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
80	10,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9.600,00	10.080,00	10.584,00	11.113,20	11.668,86
		11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	11.500,00	138.000,00	144.900,00	152.145,00	159.752,25	167.739,86
															144.900,00	152.145,00	159.752,25	167.739,86

Estados Financieros

BALANCE GENERAL

DETALLE BALANCE GENERAL																		
BALANCE GENERAL	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CUENTAS																		
ACTIVO CORRIENTE																		
CAJA -BANCOS	5.000,00	6.217,14	7.435,29	7.165,26	8.385,44	9.606,63	10.828,83	12.052,05	13.276,28	14.501,53	15.727,79	16.955,06	16.063,02	16.063,02	27.889,22	40.509,47	53.658,96	67.668,93
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.000,00	6.217,14	7.435,29	7.165,26	8.385,44	9.606,63	10.828,83	12.052,05	13.276,28	14.501,53	15.727,79	16.955,06	16.063,02	16.063,02	27.889,22	40.509,47	53.658,96	67.668,93
ACTIVOS FIJOS	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00	22.244,00
DEPRECIAC. ACUMULADA		233,19	466,39	699,58	932,77	1.165,97	1.399,16	1.632,35	1.865,55	2.098,74	2.331,93	2.565,12	2.798,32	2.798,32	5.596,64	8.394,95	10.373,35	12.351,75
TOTAL DE ACTIVO FIJO	22.244,00	22.010,81	21.777,61	21.544,42	21.311,23	21.078,03	20.844,84	20.611,65	20.378,45	20.145,26	19.912,07	19.678,88	19.445,68	19.445,68	16.647,36	13.849,05	11.870,65	9.892,25
TOTAL DE ACTIVOS	27.244,00	28.227,95	29.212,91	28.709,68	29.696,66	30.684,66	31.673,68	32.663,70	33.654,74	34.646,79	35.639,86	36.633,93	35.508,70	35.508,70	44.536,58	54.358,52	65.529,60	77.561,18
PASIVO																		
PASIVO CORRIENTE																		
PRESTAMO	8.173,20	8.036,98	7.900,76	7.764,54	7.628,32	7.492,10	7.355,88	7.219,66	7.083,44	6.947,22	6.811,00	6.674,78	6.538,56	6.538,56	4.903,92	3.269,28	1.634,64	0,00
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR																		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR																		
TOTAL PASIVO	8.173,20	8.036,98	7.900,76	7.764,54	7.628,32	7.492,10	7.355,88	7.219,66	7.083,44	6.947,22	6.811,00	6.674,78	6.538,56	6.538,56	4.903,92	3.269,28	1.634,64	0,00
PATRIMONIO																		
APORTE CAPITAL	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80	19.070,80
UTILIDAD DEL EJERCICIO		1.120,17	1.121,18	-367,01	1.123,21	1.124,22	1.125,23	1.126,25	1.127,26	1.128,27	1.129,28	1.130,30	-989,01	9.899,34	10.662,52	11.456,57	12.805,73	13.666,21
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES		0,00	1.120,17	2.241,35	1.874,34	2.997,54	4.121,76	5.247,00	6.373,24	7.500,50	8.628,77	9.758,06	10.888,35		9.899,34	20.561,86	32.018,44	44.824,16
TOTAL PATRIMONIO	19.070,80	20.190,97	21.312,15	20.945,14	22.068,34	23.192,56	24.317,80	25.444,04	26.571,30	27.699,57	28.828,86	29.959,15	28.970,14	28.970,14	39.632,66	51.089,24	63.894,96	77.561,18
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	27.244,00	28.227,95	29.212,91	28.709,68	29.696,66	30.684,66	31.673,68	32.663,70	33.654,74	34.646,79	35.639,86	36.633,93	35.508,70	35.508,70	44.536,58	54.358,52	65.529,60	77.561,18
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

La empresa iniciará sus operaciones con un activo de \$27.244,00y adicionalmente se mantiene un índice de solvencia de 1.

ESTADO DE RESULTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 138.000,00	\$ 144.900,00	\$ 152.145,00	\$ 159.752,25	\$ 167.739,86
(-)COSTO DE PRODUCCION	\$ 60.509,76	\$ 63.535,25	\$ 66.712,01	\$ 70.047,61	\$ 73.549,99
UTILIDAD BRUTA	\$ 77.490,24	\$ 81.364,75	\$ 85.432,99	\$ 89.704,64	\$ 94.189,87
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 50.024,19	\$ 52.525,40	\$ 55.151,67	\$ 57.909,25	\$ 60.804,71
(-)GASTOS GENERALES	\$ 8.498,32	\$ 8.783,32	\$ 9.082,57	\$ 8.576,86	\$ 8.906,79
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 16.567,73	\$ 17.536,04	\$ 18.552,75	\$ 20.440,23	\$ 21.561,16
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.039,36	\$ 810,51	\$ 581,66	\$ 352,81	\$ 123,96
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	\$ 15.528,38	\$ 16.725,53	\$ 17.971,09	\$ 20.087,42	\$ 21.437,20
PARTICIPACION DE EMPLEADOS	\$ 2.329,26	\$ 2.508,83	\$ 2.695,66	\$ 3.013,11	\$ 3.215,58
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 13.199,12	\$ 14.216,70	\$ 15.275,43	\$ 17.074,30	\$ 18.221,62
IMPUESTO	\$ 3.299,78	\$ 3.554,17	\$ 3.818,86	\$ 4.268,58	\$ 4.555,40
UTILIDAD NETA	\$ 9.899,34	\$ 10.662,52	\$ 11.456,57	\$ 12.805,73	\$ 13.666,21

En el Estado de Resultado podemos evidenciar que la utilidad aumenta anualmente debido al elevado índice de mortalidad y a la acogida que tendrá la prestación de nuestros servicios

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
Ventas		138.000,00	144.900,00	152.145,00	159.752,25	167.739,86
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		138.000,00	144.900,00	152.145,00	159.752,25	167.739,86
EGRESOS OPERATIVOS						
Inversión inicial	27.244,00					
Gasto de administrativos		50.024,19	52.525,40	55.151,67	57.909,25	60.804,71
Gasto de ventas		2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
Gastos generales		5.700,00	5.985,00	6.284,25	6.598,46	6.928,39
Costos de ventas		60.509,76	63.535,25	66.712,01	70.047,61	73.549,99
Pago particip. Empleados		2.329,26	2.508,83	2.695,66	3.013,11	3.215,58
Pago del impuesto a la renta		3.299,78	3.554,17	3.818,86	4.268,58	4.555,40
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	27.244,00	124.262,98	130.628,65	137.308,45	144.615,31	151.971,29
FLUJO OPERATIVO	-27.244,00	13.737,02	14.271,35	14.836,55	15.136,94	15.768,57
INGRESOS NO OPERATIVOS						
Préstamo Bancario	8.173,20					
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	8.173,20					
EGRESOS NO OPERATIVOS						
INVERSIONES						
Pago de capital		1.634,64	1.634,64	1.634,64	1.634,64	1.634,64
Pago de intereses		1.039,36	810,51	581,66	352,81	123,96
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	2.674,00	2.445,15	2.216,30	1.987,45	1.758,60
FLUJO NETO NO OPERATIVO	8.173,20	-2.674,00	-2.445,15	-2.216,30	-1.987,45	-1.758,60
FLUJO NETO	19.070,80	11.063,02	11.826,20	12.620,25	13.149,49	14.009,97
SALDO INICIAL	5.000,00	5.000,00	16.063,02	27.889,22	40.509,47	53.658,96
FLUJO ACUMULADO	5.000,00	16.063,02	27.889,22	40.509,47	53.658,96	67.668,93

La inversión inicial es de 19.078.80 Esto permite financiar las operaciones del negocio en el tiempo de adecuación de las instalaciones.

Evaluación Financiera

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-27.244,00	13.737,02	14.271,35	14.836,55	15.136,94	15.768,57
Flujos descontados y traídos a valor Presente	-27.244,00	10.566,94	8.444,59	6.753,10	5.299,86	4.246,94

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	30,00%

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
Sumatoria de flujos	73.750,43
Años	5
Sumatoria de flujos descontados	35.311,41
Inversión inicial	27.244,00
Tasa de rendimiento promedio	54,14%
Índice de rentabilidad sobre inversión	1,30
Rendimiento real	29,61 %
Tasa interna de retorno	44,48% %

Es la acumulación de todas las utilidades que se podrán alcanzar hasta después de 5 años de operaciones.

Es la acumulación de todas las utilidades en valor presente que se podrán lograr por 5 años de operaciones.

Es el desembolso total que se hace por la adquisición de todos los activos necesarios para el inicio de la empresa.

Año por año se recuperará en promedio el 54% de la inversión Inicial o cada año retornará lo correspondiente al 54% en promedio de lo que corresponde ala inversión inicial.

Del total de inversión se obtiene 1,3 veces más por flujos futuros traídos a valor presente/ Por cada dólar de inversión inicial se obtiene \$ 1,3 dólares derecuperación futura.

De todo lo que se invirtió inicialmente, se obtendrá el 29,61% de rentabilidad.

Es lo máximo que se puede pedir como rendimiento sobre la inversión para que esta empresa sea viable. Si se pide más entonces no se alcanzará arecuperar la inversión inicial.

RATIOS FINANCIEROS	
Ventas	138000,00
Costo directo	60.509,76
Costo indirecto	60922,51
Flujo neto	11063,02
Pago de dividendos por préstamos	1634,64
Gastos financieros	1039,36
Gastos personal	50.024,19
Activos fijos netos	35.508,70

PUNTO DE EQUILIBRIO	
En dólares	108.495,03
En porcentaje	78,62%

Se debe alcanzar un nivel de ventas de 108495 dólares como mínimo para no ganar ni perder.

Se deberán alcanzar el 78,62% de las ventas proyectadas para no ganar ni perder

CAPITAL DE TRABAJO		
Flujo neto de caja	POSITIVO	11063,02
Índice de liquidez	MAYOR A 1	7,77
Valor agregado sobre ventas	MENOR A 50%	37,00%
Índice de empleo		1,41

Tenemos 7,77 veces el flujo de efectivo correspondiente al pago que se tiene que realizar al banco en el primer año.

Los gastos de personal y de intereses absorberán el 37% de los ingresos por ventas.

Por cada dólar empleado en activo fijo menos depreciación, se invertirá 1,41 dólares en mano de obra.

DATOS	
ACTIVO CORRIENTE	16.063,02
ACTIVOS TOTALES	35.508,70
UTILIDAD NETA	9.899,34

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
Riesgo de Liquidez	MENOR AL 50%	0,5476	55%

La porción no corriente de los activos y que son más complicado para que se vuelvan líquidos en caso de quiebra, corresponden al 55% del total activos.

RENDIMIENTO CORRIENTE			
Rendimiento Corriente	MAYOR A 12%	0,2788	27,88%

Del total activos que se invierte para trabajar en la empresa, se obtiene 27% de rendimiento corriente.

RAZONES	
Utilidad operativa	16.567,73
Gastos financieros	1.039,36
Inversión inicial	27.244,00
Utilidad neta	9.899,34
Valor del crédito	8.173,20
Ventas	138.000,00
Costo de venta	60.509,76
Total del activo fijo	19.445,68

ESTRUCTURA DE LIQUIDEZ:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{AC} - \text{PC}$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = 16.063,02 - 6.538,56 = 9.524,46$$

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \$ 9.524,46$$

El valor de capital de trabajo significa el monto de efectivo que se podrán disponer para cubrir nuevas operaciones de la empresa después de haber cumplido con los compromisos de deuda de corto plazo. Al ser la diferencia entre lo rubros más corrientes o más líquidos que tiene la empresa, se deberá tomar este valor que sirve de referencia para conocer que después de haber cumplido la deuda de corto plazo con el efectivo, lo que recuperé de cartera y con la venta de inventarios, se tiene \$ 9524 para utilizar en otras actividades, por ejemplo podría compararse con las necesidades de gasto diario y luego saber para cuantos días me alcanzaría este valor.

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{AC}}{\text{PC}}$$

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{16.063,02}{6.538,56}$$

$$\text{INDICE DE LIQUIDEZ} = 2,46$$

Este indicador me dice que mis activos circulantes podrían cubrir 2.46 veces mis deudas de corto plazo, o también podríamos decir que por cada dólar de deuda de corto plazo tendremos 2.46 dólares de activos corrientes para cubrir esa deuda.

$$\text{PRUEBA DE ACIDO} = \frac{\text{ACTIVOS CIRCULANTE} - \text{INVENTARIO}}{\text{PC}}$$

$$\text{PRUEBA DE ACIDO} = \frac{16.063,02}{6.538,56} \quad 0,00 \quad \frac{16.063,02}{6.538,56}$$

$$\text{PRUEBA DE ACIDO} = 2,46$$

No tiene un resultado diferente al Índice de Liquidez original ya que para nuestra empresa no manejaremos inventarios para la venta y por tanto no existirá dificultad de tener que esperar flujos provenientes de la ventas de inventarios sino que corresponderán directamente a la venta del servicio y de los créditos que se hayan quedado pendiente de recuperar, pero para nuestro caso no se proyectan cuentas por cobrar.

ESTRUCTURA DE ACTIVIDAD:

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{COSTO DE VTA}}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = \frac{0,00}{60.509,76} \quad 360$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIO} = 0,00 \text{ DIAS}$$

ESTRUCTURA DE ENDEUDAMIENTO:

$$\text{ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO} = \frac{\text{PC}}{\text{ACTIVOS}} \times 100$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO} = \frac{6.538,56}{35.508,70} \times 100$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO} = 18,41 \%$$

En la estructura de deuda de la empresa que se conforma de compromisos de largo plazo y compromisos a perpetuidad, tenemos que para la deuda de plazo corresponde al % 18.41 del total del endeudamiento que tiene la empresa. Esta deuda corresponde al endeudamiento que se tiene con instituciones de préstamos para nuestro caso el endeudamiento se lo hará con un banco.

$$\text{ENDEUDAMIENTO CON PATRIMONIO} = \frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{ACTIVOS}} \times 100$$

$$\text{ENDEUDAMIENTO CON PATRIMONIO} = \frac{28.970,14}{35.508,70} \times 100$$

$$81,59 \%$$

Del total de deuda nuestro endeudamiento con accionistas corresponderá al 81.59%, la estructura de endeudamiento de la empresa nos dice que en mayor medida los recursos para instalar la nueva empresa provienen de recursos de accionistas y la diferencia corresponde a recursos provenientes de los bancos.

ESTRUCTURA DE RENTABILIDAD:

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS}}$$

$$\text{ROA} = \frac{9.899,34}{35.508,70}$$

$$\text{ROA} = 27,88 \%$$

En rendimiento sobre los activos quiere interpretar el rendimiento que se obtuvo de haber puesto todos los activos para las operaciones y funcionamientos de la empresa. Para nuestro caso el rendimiento que se obtendrá desde los activos que se necesitan para el primer año en esta empresa es del 28%. También podemos decir que por cada dólar invertido en activo se obtendrán 28 centavos de rendimiento.

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}}$$

$$\text{ROE} = \frac{9.899,34}{28.970,14}$$

$$\text{ROE} = 34,17 \%$$

Los activos de la empresa se puede conseguir a través de endeudamiento con terceros o a través de las aportaciones realizadas por los accionistas, para nuestro caso la inversión de accionistas es mayor que lo que se obtendrá desde el préstamo bancario, pero sin embargo no todos los activos se obtuvieron con las aportaciones de los socios, por ende el rendimiento que se obtiene por la inversión de los accionistas para nuestro caso en el primer año es del 34%, es decir que por cada dólar que se obtuvo desde los accionistas 34 centavos se generaron de rentabilidad.

5.7.2 IMPACTO

Esta propuesta permitirá competir en el mercado funerario con una mayor innovación, ampliando la gamade servicios funerarios, dándonos así la oportunidad de introducir un sistema oferta oportuna de los mismos ya que este sector se ha ido modernizado y sofisticando en los últimos años, convirtiéndose en un punto de referencia en el entorno de las empresas de servicios, dejando de ser solo una función comercial y focalizándose en la solidaridad que se debe tener ante la pérdida de una persona; asegurando la satisfacción y permanencia de los futuros clientes basándose en un servicio de calidad y calidez.

Un beneficio adicional y consecuente son las ventajas sanitarias. Si bien es cierto que al fallecer una persona, muchos agentes patógenos mueren en forma inmediata, muchos de ellos sobreviven grandes períodos de tiempo en tejidos muertos.

Hay la posibilidad de que los cuerpos a los que no se les realiza la tanatopraxia posean organismos virulentos y tóxicos que pueden ser transportados por moscas u otros insectos.

Ventajas Sanitarias y Otras

- No hay contagio de enfermedades.
- No hay olores.
- No hay derrame de líquidos.
- Se recupera el color natural y la apariencia.
- Se puede velar el tiempo necesario.
- Se puede trasladar cumpliendo las normas internacionales por repatriación de cuerpos.
- Una mejor elaboración del duelo.
- Un recuerdo real sin aprensiones.

La característica más importante del servicio funerario es que es necesario y nunca buscado. No se demanda por iniciativa de los clientes. En otro orden de cosas, cualquier decisión está matizada y condicionada por la afectación psicológica de las familias.

Podemos hablar de algunas pautas generales en lo que se puede denominar “modernización de la demanda”. A saber:

- Disminución de “velatorios” en los hogares.
- La mayor parte de las defunciones se produce en hospitales y geriátricos.
- Hay una diferente, más “suave” y más anglosajona relación con la muerte, lo que permite la innovación en producto, como está ocurriendo en la actualidad; debido a la influencia cultural adquirida gracias a la migración ya sea interna y externa.

Desde el lado de las preferencias sociales, los ritos funerarios han evolucionado en su forma y contenido, dando lugar a una mayor diversidad relacionada con:

Las creencias individuales, apareciendo nuevos servicios ceremoniales de carácter civil, desplazando el velatorio a

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

instalaciones profesionalizadas; y la utilización de los servicios tanatoestéticos, siendo éste un hecho diferencial de los últimos tiempos y observándose una creciente tendencia a la cremación, siguiendo la tendencia de los países europeos de influencia anglosajona, por encima del predominio católico.

Por lo visto nos podemos dar cuenta de que los tradicionales velatorios en los hogares se están dejando atrás y están predominando las costumbres europeas y principalmente las españolas donde preferentemente han migrado nuestros compatriotas.

You are using demo version

Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

5.7.3 CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	Número de semanas empleadas para realizar la propuesta											
	Febrero				Marzo				Abril			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tramites de Constitución de la Empresa	■	■	■	■								
Gestión deFinanciamiento	■	■	■	■	■	■	■				■	■
Adquisición delmplementos				■	■							
Preparación de Instalaciones				■	■	■						
Adecuación del Local				■	■	■	■					
CampañasPublicitarias						■	■	■	■			
Contratación del Personal								■	■	■		
Capacitación del Personal								■	■	■		
Revisión de Resultados CampañasPublicitarias										■	■	
Inauguración												■

Dentro del cronograma de actividades debe contratarse los servicios de un profesional en aspectos legales para que se constituya la empresa y gestione la inscripción del código de contribuyente de impuestos.

Deberá aperturarse una cuenta ahorro y una corriente donde se depositarán los valores que se acuerdan para la iniciación del negocio, las aportaciones personales con los debidos respaldos de la participación accionario en la empresa.

La gestión para el préstamo se tendrá que darle seguimiento para que los valores puedan depositarse en nuestras cuentas y luego disponer para la compra inicialmente de equipos y construcción de la cámara fría, luego para de insumos y materiales, en último momento destinar los excedentes para la capacitación inicial que necesitarán todos los participantes de este negocio.

5.7.4 Lineamiento para evaluar la propuesta

Este proyecto es original, será analizado por la Universidad Estatal de Milagro, por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales y expertos en el tema. El servicio propuesto es novedoso por lo cual responde a las actuales exigencias del mercado. Tiene un impacto social, económico o ambiental relevante, constituye una sobresaliente contribución al conocimiento general.

CONCLUSIONES

A través del tiempo, la muerte de una persona ha generado la celebración de rituales de acuerdo a costumbres y tradiciones de la zona. En la actualidad la evolución de la sociedad ha generado una oportunidad de negocio dentro de los servicios mortuorios.

Cada vez se debe generar nuevas alternativas para un mercado en el cual sus consumidores buscan un servicio diferenciado que le brinde la tranquilidad y seguridad de que el último adiós dignifique la memoria de su familiar.

El alto grado de diferenciación requerido en el sector ha generado que el precio sea un factor poco relevante al momento de contratar este tipo de servicios y mucho más si la necesidad se convierte en urgente. Sin embargo es importante lograr un equilibrio en precios, formando planes que beneficien al cliente principalmente en lo referente a ventas anticipadas, las mismas que pueden generar el flujo significativo para la operación de la empresa.

Es importante señalar que es un negocio en el cuál la innovación es una gran oportunidad de crecimiento así como para permanecer en el mercado.

Debemos mencionar que los métodos y procedimientos propuestos para el tratamiento de cadáveres, se encuentran apegados totalmente a la ley, por lo tanto se concluye que estas técnicas si son viables de aplicación.

Finalmente podemos concluir diciendo que luego de realizado el presente análisis situacional, se concluye que si es factible la creación de un centro de tanatoestética en la ciudad de Milagro.

RECOMENDACIONES

A toda persona que crea indispensable la instauración de un negocio de estas características en el cantón Milagro, se anticipa que en la población persiste una deficiencia estructural en el mercado laboral, poniéndose así en dificultades de lograr que la demanda pueda adaptarse a los precios que se estiman dado que quienes han manejado el comercio y el sector de servicios en la localidad, lo han manejado de tal manera que han convertido a Milagro en un mercado deprimido.

Debe estudiarse el momento propicio cuando el mercado responda a cambios en la modalidad de consumo, donde lo novedoso pase a ser necesario, pudiéndose tomar decisiones de inversión con menor riesgo dado que tendremos una mayor elasticidad en la demanda de servicios de este tipo, haciendo que lo que antes era poco usual pase a ser un servicio de normal consumo.

En la parte operativa es recomendable que se vaya formando un equipo técnico de reemplazo para atender con mayor agilidad al mercado y con la aspiración de que a futuro no se dependa de pocos profesionales conocedores de la tanatopraxia, sino que se forme un semillero que aunque podría ser formar nuestra propia competencia pero se debe cuidar a la vez el hecho de haber sido pioneros en inversión en este tipo de negocios.

En último caso se debe tener en cuenta sobre que la proyección financiera debe revisarse en periodos trimestrales para verificar el cumplimiento de los ingresos y también contratar con proveedores fijos que puedan atender nuestros pedidos y entregar los insumos en el tiempo acordado para no poner en riesgo las operaciones para concretar el servicio sin deficiencias.

La publicidad debe manejarse con personas que hayan trabajado en la oferta de ventas de seguros de vida, ventas de cuerpos de bóveda, u otros que estén relacionados con aspectos más sensibles a los sentimientos de bienestar de los que consumen, donde estén preparados para comprometer sus valores y sentimientos acompañados un tanto de lo religioso y lo social.

BIBLIOGRAFÍA

- Águeda Esteban Talaya/Jesús García de Madariaga Miranda/ María José Narros González/ Cristina Olarte Pascual / Eva Marina Reinares Lara. Principios de Marketing. Tercera Edición noviembre de 2008.
- Aguirre, Juan M. Organización y métodos de trabajo “Actividad laboral y riesgo profesionales, diseños de puestos de trabajos” Editorial Pirámide (grupo Amaya)-2004.
- Alcón Pineda Fernando / Marc Sastre. Manual de Tanatoestética 2007
- Alcón Pineda Fernando. Tanatoestética. Volumen 2 2006
- Baeza Francisco / Boix María Asunción. Curso de Tanatoestética. 26 de enero de 2011
- Besley, Scott y BRIGHAM, Eugene F. Fundamentación de la administración financiera” Análisis de estados Financieros” 12va edición. MC Graw- Hill Interamericana Editores S.A-2001.
- Bokova Irina / MatsuuraKoichiro / RiviereFrancoise. Diversidad Cultural y Diálogo Intercultural. 2010
- Carcelén García Sonia, CarrasoPolaino Rafael, Danvila del Valle Ignacio. Retos empresariales en un nuevo entorno. Primera edición 2010.
- Casacuberta David / Rubio Noemí / Serr Laia. Acción cultural y desarrollo comunitario. Marzo 2011.
- Charles W. Lamb, Jr. / Joseph F. Hair, Jr. / Carl Mc Daniel. Marketing. 8va. edición 2006
- Chiavenato, Idalberto Recursos humanos de la Administración “Seguridad en el trabajo” 1era edición. Editorial Mc Graw Hill-2005.
- ConsultingGisha. Gestión de los servicios médicos y las unidades clínicas. 2007
- García Manjón Juan Vicente. Innovar en la era del conocimiento. Año 2010.
- Hill, Charle W. y JONES, Gareth, (2005): Administración Estratégica un Enfoque Integrado, Sexta Edición. Mc Graw Hill Interamericana- México

- Kotler, Philip y ARMSTRONG, Gary (2003): Fundamentos del Marketing, de, 6ta Edición
- Lledó, Pablo y Rivarola, Gustavo. Gestión de proyectos “Tema gestión de calidad”. 1era edición Editorial: Prentice Hall-Personeducation- 2007.
- Stanton, Etzel y Walker (2007): Fundamentos del Marketing, 14va. Edición, Mc Graw Hill.
- Villa-Coia Xabier. Biotecnología, Bioética Tanatoética, Tanatoestética nuevos Derechos Humanos y Constitución. 1ra. Edición Abril 2006.

WEBGRAFIA

- http://issuu.com/videocinco/docs/tanatoestetica_2
- <http://old.maquiarte.com/viewtopic.php?t=2283>
- <http://osirisweb.es/index.php?q=923>
- <http://osirisweb.es/index.php?q=libros-y-manuales>
- <http://tanatoestetikatenerife.blogspot.com/>
- <http://www.actiweb.es/menarguez/tanatoestetica.html>
- <http://www.consumoteca.com/familia-y-consumo/muerte/tanatoestetica>
- <http://www.educaweb.com/curso/tecnico-profesional-tanatoestetica-distancia-73842/>
- http://www.fxvilamanya.com/index.php?option=com_content&view=article&id=61&Itemid=86&lang=es
- <http://www.metatube.com/en/videos/39488/Tanatopraxia-el-arte-de-embellecer-cadaveres/>
- <http://www.parc-roquesblanques.com/home.php?Idioma=Es>

ANEXO 1:

ENCUESTA

La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer la acogida que tendría un centro estético para cadáveres en la ciudad de Milagro.

Agradecemos colocar una (x) dentro del recuadro de la respuesta que usted escoja y en las líneas posteriores explicar el por qué de dicha elección.

Edad

Género

1. ¿CONOCE USTED SOBRE EL SERVICIO DE LA TANATOESTÉTICA?

Si

No

Lo he escuchado

2. ¿CREE QUE LA INSTAURACIÓN DE ESTE CENTRO ESTÉTICO TENGA GRAN ACEPTACIÓN?

Buena

Normal

Excelente

Deficiente

Mala

3. ¿CUÁL DE ESTOS SERVICIOS LE GUSTARÍA QUE OFREZCA EL CENTRO ESTÉTICO?

Manicure

Vestimenta

Maquillaje Facial

Tinturado de Cabello

Depilado de Ceja

4. ¿LE AGRADARÍA QUE ÉSTE SERVICIO ESTÉ INCLUIDO DENTRO DE LOS PAQUETES QUE OFRECE LAS ASEGURADORAS?

Si

No

5. DE LAS SIGUIENTES OPCIONES QUE DESEARÍA QUE SE ENCARGUE DICHA EMPRESA

Traslado de cuerpo

Trámites de Defunción

Arreglo de sala de velación

6. ¿CUÁL CREE USTED QUE SERÍA EL MAYOR PROBLEMA QUE SE LE PRESENTE A ÉSTE CENTRO ESTÉTICO? (OTORGUE DEL 1 AL 4 SEGÚN SU CRITERIO)

Poca clientela

Rechazo total de la sociedad

Falta de personal especializado

Aspecto económico

7. ¿CUÁL DE ESTAS OPCIONES CREE QUE SEAN NECESARIAS PARA BRINDAR UN SERVICIO DE CALIDAD A LOS FAMILIARES DE LOS DIFUNTOS?

Buena imagen

Personal Técnico

Buen trato al cliente

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!

ANEXO 2:



**DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD
DE ESMEERALDAS**

Informe de Inspección

Esmeraldas, 30-03-del 2011

De Inspector: Grupo #1.
Para: Control SANITARIO
Nombre: _____
Razón Social: _____
Tipo de Negocio: _____
Dirección: _____
Categoría: _____
Condiciones del local: BUENAS
C. del Propietario 180313057-2
Observaciones: NINGUNA

[Firma manuscrita]



ANEXO 3:



MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD

VIGILANCIA SANITARIA PROVINCIAL

Nº 030277

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO N° 266703
AÑO **2010**





Código del establecimiento: **15459**

Nombre o razón social del establecimiento: _____

Nombre del propietario o representante legal: _____

N° RUC del establecimiento: _____ C.C. del propietario del establecimiento: _____

Ubicación del establecimiento: _____

Tipo del establecimiento: _____

Categoría: _____

Actividad(es): _____

Orden de pago N°: _____ Valor: _____

Fecha de Expedición: _____ Fecha de Vencimiento: 31 / 12 / _____


Dra. AMALIA AYABACA
Directora Provincial de Salud


Dr. EDGAR ESPINOZA
Coordinador Provincial de Vigilancia Sanitaria

Nota: Las condiciones bajo las cuales fue autorizado el funcionamiento son verificables en cualquier momento.

ANEXO 4:



CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RUC. 0968513910001

DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS

CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO

TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

Nº. 0038371

FECHA: 29/04/2011

AÑO : 2011

RUC : 120339730-0

NOMBRES:

DIRECCION: CHILE 713 Y CALDERON

ACTIVIDAD:

CUERPO DE BOMBEROS MILAGRO

R.U.C.: 0968513910001

Dirección: Rocafuerte # 461 y García Moreno

Teléfono: 2970-351 (Emergencia 102)

2974-283 (Oficina) • Milagro - Ecuador

TASA	:	\$ 23.16
TÍTULO	:	\$ 1.40
RECARGO	:	\$ 0.00
TOTAL	:	\$ 24.56
CATEGORIA:	SEGUNDA	

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente tasa por servicio de prevención de incendio.

Después de la inspección del Dpto de Prevención del Cuerpo de Bomberos, será responsabilidad única del propietario del local comercial cualquier modificación.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentado a requerimiento.

Abnegación y Disciplina

JEFES DE PREVENCIÓN

SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR



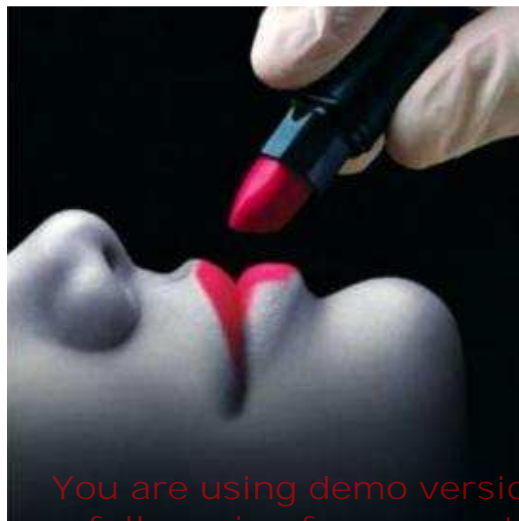
29 ABR 2011

29/04/2011 03:32:58 PM

CANCELADO
CAJA

ANEXO 5:

PRÁCTICA DE LA TANATOESTÉTICA



You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

ANEXO 6:

MATERIALES DE LA TANATOESTÉTICA



You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocomsolutions.com

Utensilios de maquillaje



Productos de maquillaje



Productos previos al maquillaje y aseo mortuario

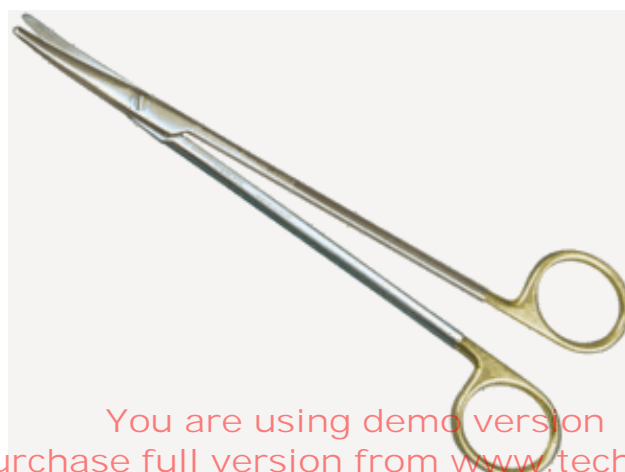
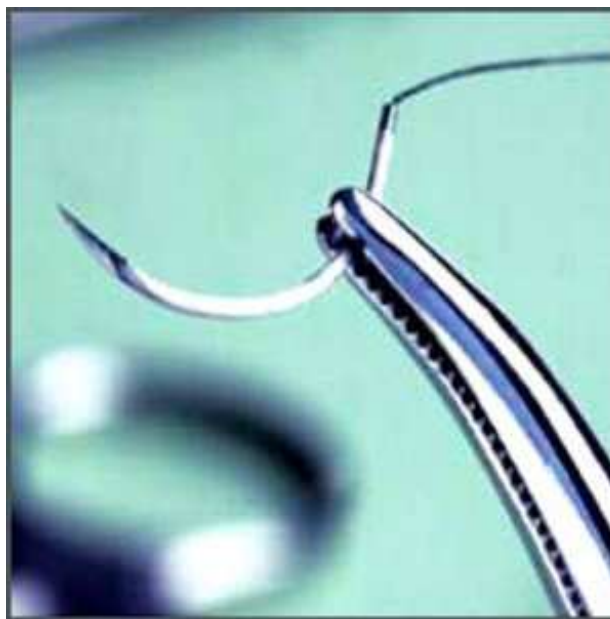


You are using demo version
Please purchase full version from www.technocomsolutions.com

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com



Material Restauración cadavérica



You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

ANEXO 7:

Resultado final



You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com

You are using demo version
Please purchase full version from www.technocompsolutions.com