



**UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**Plan de Negocio de fabricación de ataúdes en la ciudad de  
Tarapoto, 2018**

**Autor:**

**Yldefonso Julio Anticona Zavaleta**

**Para optar por el título profesional de Contador Publico**

**Tarapoto – Perú**

**2018**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a Dios y a todos las personas que me han apoyado a la realización de este trabajo, y así poder honrar a mi familia con los conocimientos adquiridos para un mejor mañana.

Yldefonso Julio

## **AGRADECIMIENTO**

Familia, amigos y personas especiales en mi vida por haberme forjado en la persona que soy en la actualidad; muchos de mis logros se los debo a ellos, quienes me motivaron constantemente para alcanzanzar mi meta.

A la Universidad Científica del Perú, por haberme abierto sus puertas y formar en mi un profesional capacitado para así poder asumir los retos laborales que se me presenten en estos tiempos competitivos.

Yldefonso Julio



FACULTAD DE NEGOCIOS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Con Resolución Decanal N° 437-2018-UCP-FAC- NEGOCIOS, del 19 de Noviembre del 2018, la Facultad de Negocios de la Universidad Científica del Perú-UCP, designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación del Plan de Negocio: **PLAN DE NEGOCIO DE FABRICACIÓN DE ATAÚDES EN LA CIUDAD DE TARAPOTO, 2018** a los Docentes:

Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán  
CPC Luis Palma Linares  
Lic. Adm. Anita Gatica Vela

Presidente  
Miembro  
Miembro

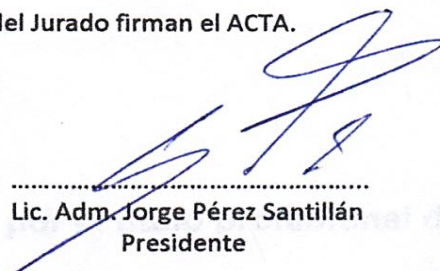
En la ciudad de Tarapoto, siendo las 16:30 horas del día 20 del mes de NOVIEMBRE del año 2018, en las instalaciones de la Universidad Científica del Perú-UCP, Filial Tarapoto, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Plan de Negocio, presentado por:

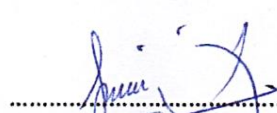
**ANTICONA ZAVALETA YLDEFONSO JULIO**

Como requisito para optar el título profesional de **Contador Público**. Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas las que fueron absueltas. El Jurado después de la deliberación en privado llegó a la siguiente conclusión:

La Sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el ACTA.

  
.....  
Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán  
Presidente

  
.....  
CPC Luis Palma Linares  
Miembro

  
.....  
Lic. Adm. Anita Gatica Vela  
Miembro.

**CALIFICACIÓN:**

Aprobado (a) Excelencia : 19 – 20  
Aprobado (a) Unanimidad : 16 – 18  
Aprobado (a) Mayoría : 13 – 15  
Desaprobado (a) : 00 – 12

## ÍNDICE DE CONTENIDO

|   | Páginas |
|---|---------|
| <b>I. INFORMACIÓN GENERAL</b> .....                 | 3       |
| 1.1. NOMBRE DEL NEGOCIO.....                        | 3       |
| 1.2. ACTIVIDAD EMPRESARIAL.....                     | 3       |
| 1.3. IDEA DEL NEGOCIO.....                          | 4       |
| <b>II. PLAN DE MARKETING</b> .....                  | 4       |
| 2.1. NECESIDADES DE LOS CLIENTES.....               | 4       |
| 2.2. DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIAS.....               | 5       |
| 2.3. OFERTA ACTUAL.....                             | 7       |
| 2.4. PROGRAMA DE MARKETING.....                     | 7       |
| 2.4.1. El Producto .....                            | 7       |
| 2.4.2. Precio.....                                  | 12      |
| 2.4.3. La Promoción y Publicidad .....              | 12      |
| 2.4.4. Cadena de Distribución.....                  | 17      |
| <b>III. PLAN DE OPERACIONES</b> .....               | 19      |
| 3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento..... | 19      |
| 3.2. Proceso de producción.....                     | 20      |
| 3.3. El proceso del servicio de entrega.....        | 21      |
| <b>IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS</b> .....           | 22      |
| 4.1. LA ORGANIZACIÓN.....                           | 22      |
| 4.2. PUESTOS Y FUNCIONES.....                       | 22      |
| 4.3. CONDICIONES LABORALES.....                     | 23      |
| 4.4. RÉGIMEN LEGAL.....                             | 23      |
| 4.5. JORNADA DE TRABAJO.....                        | 24      |
| 4.6. SALARIO.....                                   | 24      |
| 4.7. RÉGIMEN TRIBUTARIO.....                        | 24      |
| <b>V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO</b> .....         | 26      |
| <b>VI. CONCLUSIONES</b> .....                       | 35      |
| <b>VII. BIBLIOGRAFÍA</b> .....                      | 36      |

## ÍNDICE DE CUADROS

|   | Página |
|---|--------|
| Cuadro N° 01 Clasificación industrial internacional uniforme CIU .....      | 03     |
| Cuadro N° 02 Población total estimada del 2009 al 2016 .....                | 05     |
| Cuadro N° 03 Tasa de mortandad en San Martin 2009 al 2015 .....             | 06     |
| Cuadro N° 04 Empresas fabricantes en la ciudad de Tarapoto .....            | 07     |
| Cuadro N° 05 Precio específicos de E&Y Fabricación de Ataúdes 2018.....     | 12     |
| Cuadro N° 06 Obsequios publicitarios a nuestros clientes .....              | 14     |
| Cuadro N° 07 Anuncios publicitarios para llega a todos las funerarias ..... | 14     |
| Cuadro N° 08 Salario del personal .....                                     | 24     |
| Cuadro N° 09 Estudio de mercado .....                                       | 26     |
| Cuadro N° 10 Tamaño de demanda .....  | 26     |
| Cuadro N° 11 Ventas totales de la empresa .....                             | 26     |
| Cuadro N° 12 Compras totales de la empresa .....                            | 27     |
| Cuadro N° 13 Compras totales .....  | 27     |
| Cuadro N° 14 Gastos administrativos .....                                   | 27     |
| Cuadro N° 15 Costos laborales .....   | 28     |
| Cuadro N° 16 Gastos comerciales .....                                       | 28     |
| Cuadro N° 17 Inversiones pre operativa .....                                | 28     |
| Cuadro N° 18 Inversiones en activo fijo .....                               | 29     |
| Cuadro N° 19 Depreciación y amortización .....                              | 29     |
| Cuadro N° 20 Estado de resultado .....                                      | 29     |
| Cuadro N° 21 Tributación (TAX) .....  | 30     |
| Cuadro N° 22 Cálculo de utilidades para Balance .....                       | 30     |
| Cuadro N° 23 Cambios en capital de trabajo .....                            | 30     |
| Cuadro N° 24 Balance o estado de situación financiera .....                 | 31     |
| Cuadro N° 25 Plan de pago de préstamo bancario .....                        | 31     |
| Cuadro N° 26 Flujo de Caja .....  | 33     |
| Cuadro N° 27 Evaluación de la inversión .....                               | 33     |
| Cuadro N° 28 Costo de capital .....   | 34     |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|  | Página |
|--|--------|
| Figura N°01 Ubicación de la empresa en la ciudad de Tarapoto, 2018 .....             | 03     |
| Figura N°02 Requerimiento de las empresas que solicitan ataúdes .....                | 06     |
| Figura N°03 Modelos de los ataúdes a fabricar para distribuir a las funerarias ..... | 11     |
| Figura N°04 Llaveros publicitarios para nuestros clientes .....                      | 14     |
| Figura N°05 Polos publicitarios para nuestros clientes .....                         | 15     |
| Figura N°06 Lapiceros publicitarios para nuestros clientes .....                     | 15     |
| Figura N°07 Página de Facebook de la empresa .....                                   | 16     |
| Figura N°08 Empresa radial para anunciar los servicios de la empresa .....           | 16     |
| Figura N°09 Empresa televisiva para anunciar los servicios de la empresa .....       | 17     |
| Figura N°10 Periódico para anunciar los servicios de la empresa .....                | 17     |
| Figura N°11 Unidad de transporte de la empresa .....                                 | 18     |
| Figura N°12 Proceso productivo .....   | 20     |
| Figura N°13 Proceso de entrega del pedido .....                                      | 21     |
| Figura N°14 Estructura organizacional de la empresa .....                            | 22     |

## **RESUMEN**

### **PLAN DE NEGOCIO FABRICACION DE ATAÚDES EN LA CIUDAD DE TARAPOTO**

**AUTOR: YLDEFONSO JULIO ANTICONA ZAVALITA**

La idea de negocio para la fabricación de ataúdes nació por la necesidad del 85% de funerarias en la ciudad de Tarapoto no cuentan con un abastecedor directo, por lo cual el proyecto ha visto oportuno constituir una empresa que brinde los servicios de fabricación al 100% que produzca y distribuya ataúdes en nuestra región.

El objetivo principal es la creación de una empresa que fabrique ataúdes con acabados de primera calidad de acorde a la necesidad del mercado, determinando su factibilidad comercial, económica y financiera. Además de establecer una estrategia adecuada de promoción y publicidad a través de un plan de marketing.

El resultado de la investigación nos señalan que existe un mercado significativo de demanda, nuestra fuente de aprovisionamiento de materia prima es fácil y accesible, y la disponibilidad de recursos humanos para realizar las actividades.

Palabras claves: plan de negocio, fábrica de ataúdes, factibilidad.



## **ABSTRACT**

### **BUSINESS PLAN MANUFACTURING OF COFFINS IN THE CITY OF TARAPOTO**

**AUTHOR : YLDEFONSO JULIO ANTICONA ZAVALETA**

The business idea for the manufacture of coffins was born by the need for 85% of funerals in the city of Tarapoto do not have a direct supplier, so the project has seen fit to constitute a company that provides manufacturing services 100% that produces and distributes coffins in our region.

The main objective is the creation of a company that manufactures coffins with top quality finishes according to the needs of the market, determining its commercial, economic and financial feasibility. In addition to establishing an appropriate strategy of promotion and publicity through a marketing plan.

The results of the research indicate that there is a significant demand market, our source of supply of raw material is easy and accessible, and the availability of human resources to carry out the activities.

Keywords: business plan, coffers factory, feasibility.

## I. INFORMACIÓN GENERAL

### 1.4. NOMBRE DEL NEGOCIO

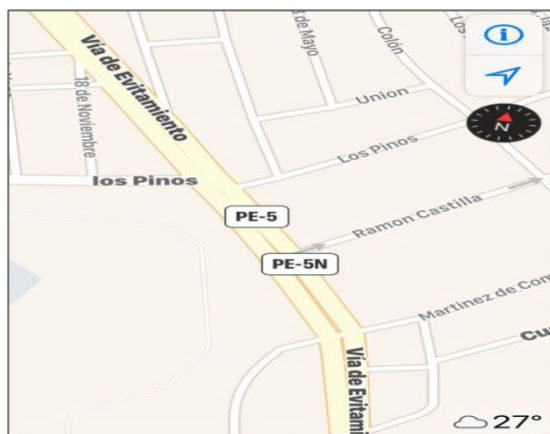
Nombre : E&Y S.A fabricación de ataúdes

Localización : Ciudad de Tarapoto, región San Martín, provincia San Martín, Perú.

Sector de actividad: Producción

Ubicación : Vía de evitamiento N° 1568, Tarapoto

Figura N°01: Ubicación de la empresa en la ciudad de Tarapoto, 2018



Fuente: Google maps

### 1.5. ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Este servicio se clasifica, de acuerdo con su naturaleza, y de acuerdo con la actividad que se desarrollará.

Etapas de comercialización (CIU).

Cuadro N° 01: Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIU

|   |                                      |   |   |
|---|--------------------------------------|---|---|
| G | Comercio al por mayor y al por menor |   |   |
|   | 47                                   | Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas |   |
|   |                                      | 477   | Venta al por menor de otros productos en comercios especializados             |
|   |                                      |   | 4773 Venta al por menor de otros productos nuevos en comercios especializados |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

## 1.6. IDEA DEL NEGOCIO

Los clientes sienten la necesidad de contar con productos de diversos tipos de ataúdes, teniendo en consideración las medidas, tamaño y modelos.

La Empresa por la operatividad de sus ventas emitirá los Comprobantes de Pago correspondiente.

Asi mismo, los clientes están constituidos por la Micro y Pequeñas Empresas que comercializaran ataúdes a las funerarias y/o familias que requieran y soliciten mediante los pedidos.

Se ofrece una comercialización de los ataúdes acorde al mercado, y un servicio optimo hacia el cliente.

## II. PLAN DE MARKETING

### 2.1. NECESIDADES DE LOS CLIENTES

Los clientes son muy importantes en todo negocio, ya que depende de ellos el éxito o el fracaso que se tenga, es por ello que se debe brindar un servicio de calidad y la manera para satisfacerlos es conociéndolos y comunicándonos con ellos para conocer sus necesidades.

Los clientes buscan buenos productos, buena atención y que les brinden la información necesaria sobre los diferentes modelos de ataúdes, tales como el precio, facilidades de pago, entrega de los productos, durabilidad de los ataúdes, los cuales le permiten satisfacer sus expectativas.

**Steve** (1999) en el libro *The Complete Guide* explica que las funerarias más antiguas iniciaron con un fabricante de ataúdes llamado Anthony Hay, hizo ataúdes como negocio en línea de banda, comenzó en 1759 en Williamsburg Virginia. convirtió la compañía Benjamín en el Bucktrout a finales de 1700. Con los años, se convirtió en un funeral de servicio completo, el hogar y la Bucktrout funeraria siguen en funcionamiento. Antes de la década de 1860 hubo una gran variedad de métodos utilizados para evitar la descomposición. Pero después de la Guerra Civil, el embalsamamiento se convirtió en el método preferido. La funeraria llevó al presidente Lincoln, ofreciendo su cuerpo embalsamado, este método se hizo más

aceptable para el público en general. Como el embalsamamiento se hizo más popular también lo fue la casa funeraria.

**Fernanda Chávez** (2016) añade que empresas ofrecen planes de servicios funerarios a otras expresando que "nuestros clientes son empresas de seguros, bancos, cajas municipales, venta al por menor que a su vez ofrecen a sus clientes servicios de sepelio o seguros de vida".

## 2.2. DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIAS

En los últimos años se observa el crecimiento de nuestra economía y la población con muchas creaciones de nuevas empresas.

Los clientes son muy importantes en todo negocio, ya que depende de ellos el éxito de todo proyecto o el fracaso; ellos buscan un buen producto con modalidad de pago accesible, que brinde la información necesaria de todos los modelos producidos.

A continuación se presenta el siguiente cuadro que muestra la población de los Distritos de Tarapoto, Morales y la Banda de Shilcayo, que juntos forman la ciudad de Tarapoto con un crecimiento en los últimos años.

Cuadro N° 02: Población total estimada del 2009 al 2016

| Distritos         | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Tarapoto          | 71,096 | 71,564 | 71,973 | 72,325 | 72,615 | 72,846 | 73,015 | 73,815 |
| Banda de Shilcayo | 32,278 | 33,694 | 35,135 | 36,601 | 38,088 | 39,595 | 41,114 | 42,093 |
| Morales           | 25,372 | 26,044 | 26,710 | 27,371 | 28,025 | 28,689 | 29,302 | 29,886 |

Fuente: INEI- CENSO

En este cuadro no se muestra los indicadores de la tasa de mortalidad en la Region San Martin que ha ido en crecimiento.

Cuadro N° 03: Tasa de mortandad en San Martín 2009 al 2015

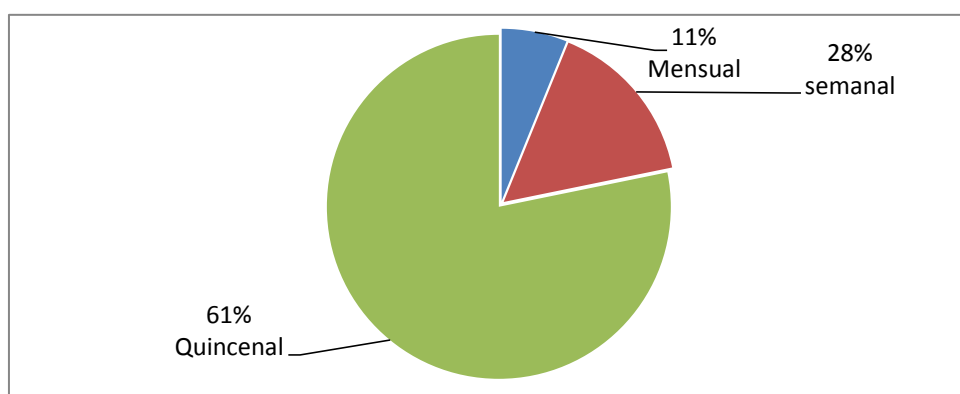
| Indicadores                    | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Tasa de defunciones |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|---------------------|
| Tasa de mortalidad neonatal    | 20,5 | 19,6 | 15,8 | 15,0 | 15,9 | 13,2 | 14,0 | 1.5 %               |
| Tasa de mortalidad infantil    | 28,0 | 28,3 | 25,5 | 0    | 24,0 | 26,0 | 26,2 |                     |
| Tasa de mortalidad en la niñez | 37,0 | 37,8 | 34,7 | 0    | 30,0 | 30,0 | 32,4 |                     |

Fuente: INEI

Es un negocio perdurable en el tiempo sin ciclo ya que siempre existirá demanda por la naturaleza de esta.

En el siguiente cuadro nos muestra el comportamiento de las funerarias que el 61% solicitan su requerimiento quincenalmente. Enfocándonos en nuestra producción con un tiempo necesario para cumplir con ellos.

Figura N°02. Requerimiento de las empresas que solicitan ataúdes en la ciudad de Tarapoto:



Fuente: Encuesta desarrollado en la ciudad de Tarapoto

Nota: La muestra comprenden a nueve empresas funerarias

### 2.3. OFERTA ACTUAL

En la ciudad de Tarapoto se encuentran localizadas pocas empresas de fabricación de ataúdes que abastezcan al cien por ciento (100%) a la mayoría de funerarias.

En el siguiente cuadro se observa la comparación de precios de uno (01) de las empresas de fabricación formal, y uno (01) que produce a pedidos.

Cuadro N° 04: Empresas fabricantes en la ciudad de Tarapoto, 2018

| EMPRESA            | PRECIO<br>(soles) |          |        |         |         |           |
|--------------------|-------------------|----------|--------|---------|---------|-----------|
|                    | Parvulo           | Imperial | Biblia | Capsula | Napoles | Americano |
| Funeraria<br>Mello | 80                | 350      | 500    | 1,200   | 1,200   | 500       |
| Carpinteros        | 80                | 340      | 500    | 1,000   | 1,000   | 450       |

Fuente: Elaboración propia

En el mercado, sus precios se presentan a un costo que se encuentran a la realidad económica de la zona, debido que la materia prima es de fácil acceso, y por sus modelos diversos de ataúdes nos muestra en el siguiente diagrama los requerimientos que solicitan a la funeraria.

### 2.4. PROGRAMA DE MARKETING

#### 2.4.1. El Producto

##### a) Categorías

1. Clasificado por modelos Párvulo, Biblia, Americano, Cápsula, Nápoles y Imperial
2. La fabricación de los ataúdes serán confeccionados de madera patashca, marupa y catagua, materia prima será abastecida de las madereras de Yurimaguas, por la comodidad en precio y el fácil acceso.

b) Producto

1) Modelo Parvulo

**ESTRUCTURA:** Arca fabricada en sus laterales, curvas y techo en madera de madera Pashaca, en 30 cm., Fondo de fabricado y encastrado en laterales.

**BARNIZADO:**

Tinte: tintes color blanco.

Capa base: fondo acrílico de dos componentes con ausencia de diluyentes. Acabado: Barniz al agua, acabado satinado.

**TAPIZADO:**

Tapa: Tapizado con tela de algodón color blanco.

**COMPLEMENTOS:** Cristo de resina con acabado natural. Cierre mediante pomos de madera en cabeza y pies.

2) Modelo Biblia

**ESTRUCTURA:** Arca fabricada en sus laterales, curvas y techo de madera Marupa, en 50 cm., Fondo de fabricado de 15mm encastrado en laterales.

**BARNIZADO:**

Tinte: tintes naturales (acuosos) color caoba.

Capa Base: fondo acrílico.

Acabado: Barniz al agua, acabado Satinado.

**TAPIZADO:**

Tapa: Tapizado con tela de algodón color caoba, blanco humo, amarillo opaco, etc.

Vaso: Tapizado con tela de algodón color blanco y cubre difuntos 30 cm.

**COMPLEMENTOS:** Cristo de resina con acabado natural. Cierre mediante pomos de madera en cabeza y pies.

3) Modelo Americano

**ESTRUCTURA:** Arca fabricada en sus laterales, curvas y techo en madera Marupa, en 40 mm., Fondo de fabricado en 15mm encastrado en laterales.

#### BARNIZADO:

Tinte: tintes naturales color blanco humo, Morado, Amarillo Opaco.

Capa Base: fondo acrílico de dos componentes con ausencia de diluyentes. Acabado: Barniz al agua, acabado Satinado.

#### TAPIZADO:

Tapa: Tapizado con tela de algodón color caoba, blanco humo, amarillo opaco, etc

Vaso: Tapizado con tela de algodón color blanco y cubre difuntos 30 cm.

COMPLEMENTOS: Cristo de resina con acabado natural. Cierre mediante pomos de madera en cabeza y pies.

#### 4) Modelo Cápsula

ESTRUCTURA: Arca fabricada en sus laterales, curvas y techo en madera Marupa, Pashaca y Catagua, en 20 mm., Fondo de fabricado de 15 cm encastrado en laterales.

#### BARNIZADO:

Tinte: tintes naturales color blanco.

Capa Base: fondo acrílico de dos componentes con ausencia de diluyentes. Acabado: Barniz al agua, acabado Satinado.

#### TAPIZADO:

Tapa: Tapizado con tela de algodón color Caoba, blanco humo, amarillo humo. Vaso:

Tapizado con tela de algodón color blanco y cubre difuntos 30 cm.

COMPLEMENTOS: Cristo de resina con acabado natural. Cierre mediante pomos de madera en cabeza y pies.

#### 5) Modelo Napoles

ESTRUCTURA: Arca fabricada en sus laterales, curvas y techo en madera Catagua, Maupa y Pashaca, en 20 mm., Fondo de fabricado de 15mm encastrado en laterales.

#### BARNIZADO:

Tinte: tintes naturales color Caoba, blanco humo, Morado, Amarillo Opaco.

Capa Base: fondo acrílico de dos componentes con ausencia de diluyentes. Acabado: Barniz al agua, acabado Satinado.

#### TAPIZADO:

Tapa: Tapizado con tela de algodón color blanco, crema opaco.

Vaso: Tapizado con tela de algodón color blanco y cubre difuntos 30 cm.



COMPLEMENTOS: Cristo de resina con acabado natural. Cierre mediante pomos de madera en cabeza y pies.

#### 6) Modelo Imperial

ESTRUCTURA: Arca fabricada en sus laterales, curvas y techo en madera 100% natural de catagua, pashaca y marupa, Fondo de fabricado de 15mm encastrado en laterales.

#### BARNIZADO:

Tinte: tintes naturales (acuosos) color Caoba.

Capa Base: fondo acrílico de dos componentes con ausencia de diluyentes. Acabado:

Barniz al agua, acabado Satinado.

#### TAPIZADO:

Tapa: Tapizado con tela de algodón color blanco.

Vaso: Tapizado con tela de algodón color blanco y cubre difuntos 30 cm.

COMPLEMENTOS: Cristo de resina con acabado natural. Cierre mediante pomos de madera en cabeza y pies.

Figura N°03: Modelos de los ataúdes a fabricar para distribuir a las funerarias.



a) Ataúd parbulo



b) Ataúd imperial



c) Ataúd biblia



d) Ataúd capsula



e) Ataúd napoles



f) Ataúd americano

Fuente: Catálogo de funerarias del Perú

## 2.4.2. Precio

### a) Objetivo de precio

Considerando el mercado en la ciudad de Tarapoto nos enfocamos en abarcar esta parte cumpliendo con todos los requisitos para la satisfacción de nuestros clientes, y que nuestro precio este acorde a los márgenes de ganancias de las funerarias.

El precio se determinó de acuerdo a la tarifa que cobran las empresas de nuestra competencia, el cual se consideró la igualdad de sus tarifas puesto que brindará un producto de calidad.

Cuadro N° 05: Precio específicos de E&Y Fabricación de Ataúdes, 2018

| Modelo    | Precio (soles) |
|-----------|----------------|
| Imperial  | s/ 350.00      |
| Americano | s/ 500.00      |
| Biblia    | s/ 500.00      |
| Nápoles   | s/ 1200.00     |
| Cápsula   | s/ 1200.00     |
| Párvulo   | s/ 80.00       |

Fuente: Elaboración propia

## 2.4.3. La Promoción y Publicidad

### a) Objetivos de promoción

La empresa se propone ser conocido en el mercado como una de las empresas fabricantes de ataúdes con mejores productos, y que perciban la calidad del producto ofrecido. Esto a fin de lograr la estrategia de Maximización de la Cuota de Mercado, tal como lo plantea Kotler (2000, pag. 510).

El diseño del mercado se orientará a desarrollar el interés por el abastecimiento permanente.

b) Promoción de ventas

En la etapa inicial de ventas, la empresa ofrecerá transporte de los ataúdes a las funerarias sin costo alguno, acciones que deben ser desarrollados con todos los clientes.

Acciones a realizar son las siguientes:

- Por compras de cinco de los modelos con precios más altos, recibirán un ataúd Párvulo de obsequio.
- Se entregaran catalogos de los productos.

c) Publicidad

Tiene como objetivo promocionar nuestra empresa, consistirá en regalar llaveros, polos, lapiceros con logotipo de la empresa como regalo a nuestros clientes de la empresa.

También se aplicará anuncios mediante las siguientes plataformas:

2. Redes sociales: creación de nuestro Fan page, la cual proporcionará información sobre la empresa y las actividades que se realizarán subiendo fotos y videos, además de tener el beneficio de ganar muchos seguidores.
3. Anuncios en radio y tv: dar a conocer el rubro de nuestra empresa en las radios y programas televisivos con mayor audiencia de la ciudad, para convencer y estimular el deseo de la audiencia al que va dirigido nuestro producto.
4. Tener nuestros espacios en los periódicos con mayor circulación de la ciudad.

Cuadro N° 06: Obsequios publicitarios a nuestros clientes

| Material publicitario | Cantidad     | Precio unitario | total      |
|-----------------------|--------------|-----------------|------------|
| Llaveros              | 200 unidades | S/ 0.74         | S/ 148.00  |
| Polos                 | 300 unidades | S/ 3.50         | S/ 1050.00 |
| Lapiceros             | 500 unidades | S/ 0.60         | S/ 300.00  |
|                       |              | TOTAL           | S/ 1498.00 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 07: Anuncios publicitarios para llegar a todos las funerarias

| Anuncio        | Tiempo  | Precio mensual | Total       |
|----------------|---------|----------------|-------------|
| Redes sociales | 6 meses | s/ 25.00       | s/ 150.00   |
| Radio          | 2 meses | s/ 600.00      | s/ 1 200.00 |
| TV             | 2 meses | s/ 650.00      | s/1 300.00  |
| Periódico      | 2 meses | s/ 500.00      | s/1 000.00  |
|                |         | TOTAL          | S/ 3650.00  |

Fuente: elaboración propia

### C.1 Merchandising

El merchandising es una herramienta conformada por técnicas, características o actividades que se dan en un establecimiento o punto de venta y que tienen como objetivo estimular la afluencia de público y aumentar las ventas.

Figura N°04: Llaveros publicitarios para nuestros clientes



Fuente: elaboración propia

Figura N°5: Polos publicitarios para nuestros clientes



Fuente: elaboración propia

Figura N°06: Lapiceros publicitarios para nuestros clientes



Fuente: elaboración propia

Figura N°07: Página de Facebook de la empresa



Fuente: elaboración propia

Figura N°08: Empresa radial para anunciar los servicios de la empresa E&Y Fabricación de Ataúdes



Fuente: <http://www.radiotropical.com.pe>



Fuente: <http://3.bp.antaresradio.com.pe>

Figura N°09: Empresa televisiva para anunciar los servicios de la empresa E&Y Fabricación de Ataúdes



Fuente: <http://www.tvtarapoto.com.pe>



Fuente: <http://www.viatv.com.pe>

Figura N°10: Periódico para anunciar los servicios de la empresa E&Y Fabricación de Ataúdes



Fuente: Páginas web

#### 2.4.4. Cadena de Distribución

##### a) Objetivo de distribución

Inicialmente, la empresa estará ubicada en un espacio amplio para la fabricación en la ciudad de Tarapoto, y más adelante Yurimaguas y Tocache, poblaciones cercanas para el abastecimiento rápido y directo.



b) Estrategia

Mantener conversaciones individuales con cada miembro del equipo para la rápida coordinación en la fabricación y entrega de nuestros productos a los clientes finales, y sobre todo la flexibilidad con el trato para la fidelización rápido y concreto con la empresa.

La empresa entregará el producto, despachando a domicilio utilizando un transporte desde la fábrica hasta las funerarias compradoras. Así, el contacto será personalizado, por lo que también se utilizará un portal web para agendar reuniones con compradores. Para ver algunos modelos y visitar las instalaciones, estará habilitada una recepción en la misma fábrica.

A continuación se muestra la unidad de transporte que estará encargado del traslado y abastecimiento a todos nuestros clientes que soliciten nuestros productos.

Figura N°11: Unidad de transporte de la empresa E&Y Fabricación de Ataúdes



Fuente: elaboración propia

Empresas funerarias: Se abastecerá a 8 funerarias dentro de la ciudad de Tarapoto, y 10 aproximadamente fuera de ella.

Transporte: Una unidad de transporte para distribuir a todos las funerarias.

### **III. PLAN DE OPERACIONES**

El objetivo de fabricación de ataúdes es brindar un producto de calidad y todo el esfuerzo estará orientado a contar con procesos bien diseñados y de gran importancia, puesto que la materia prima para la fabricación de ataúdes serán adquiridos por nuestros proveedores de la ciudad de Yurimaguas y como tal serán pedidos de acuerdo a los requerimientos de nuestros clientes. Si las operaciones son eficientes, como en todo proceso, entonces contaremos con un servicio de calidad que satisfaga las necesidades plenamente de nuestros clientes.

#### **4.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento**

La fuente de aprovisionamiento se inicia desde el requerimiento de los insumos, materiales y accesorios que se utilizaran en el servicio, hasta el almacenamiento para el control.

Se contratará a personal idóneo para el armado inicial hasta el final de los ataúdes que ocupe el cargo de jefe de operaciones, asimismo se tomaran técnicos en ebanistería, con quienes se realizaran contratos. A ellos se les desarrollará capacitaciones en diseños actualizados para la fabricación de ataúdes.

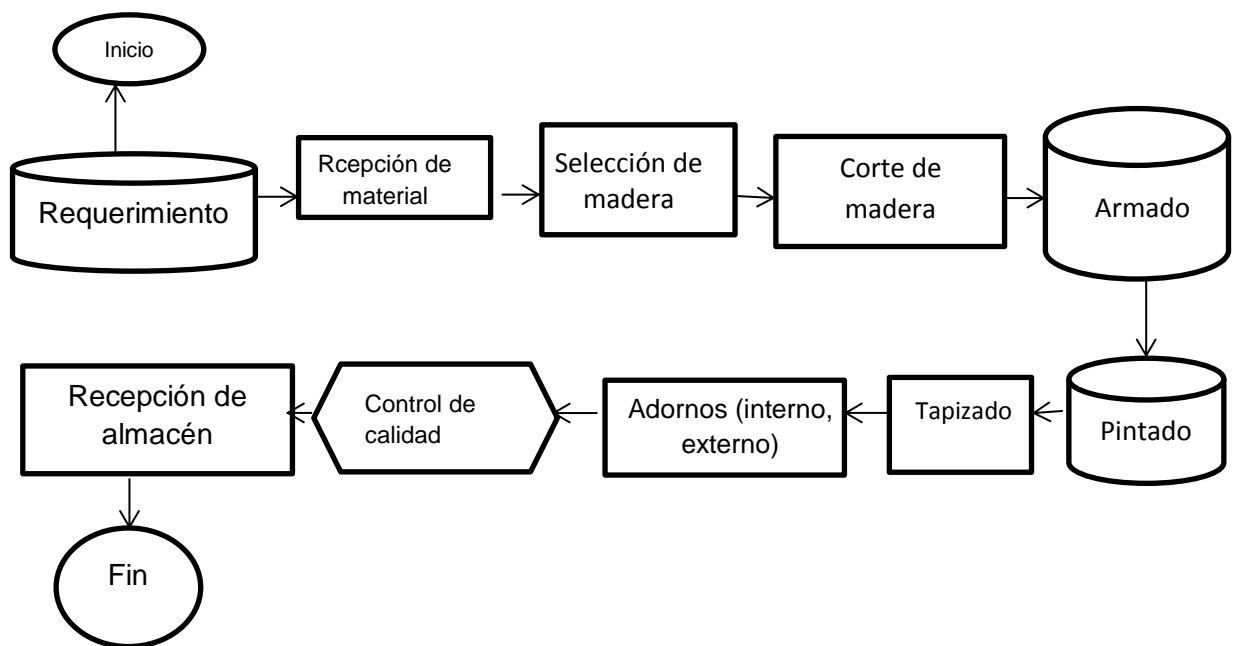
La empresa alquilará un espacio físico en la ciudad para desarrollar la fabricación. A futuro se realizará ahorros respectivos y la gestión de un crédito para la adquisición de un local propio.

La materia prima será adquirida de las principales madereras de la ciudad de Yurimaguas, que será transportado directo a nuestro local de producción en la ciudad de Tarapoto.

## 4.2. Proceso de producción.

El proceso productivo de E&Y Fabricación de ataúdes no encierra complejidades, ya después de la recepción de la materia prima, se solicita al encargado del almacén la cantidad necesaria para la producción de día y esta va estar en función al pedido registrado en la cantidad de pedidos, a continuación se grafica el proceso de elaboración del producto.

Figura N°12: Proceso productivo



Fuente: elaboración propia

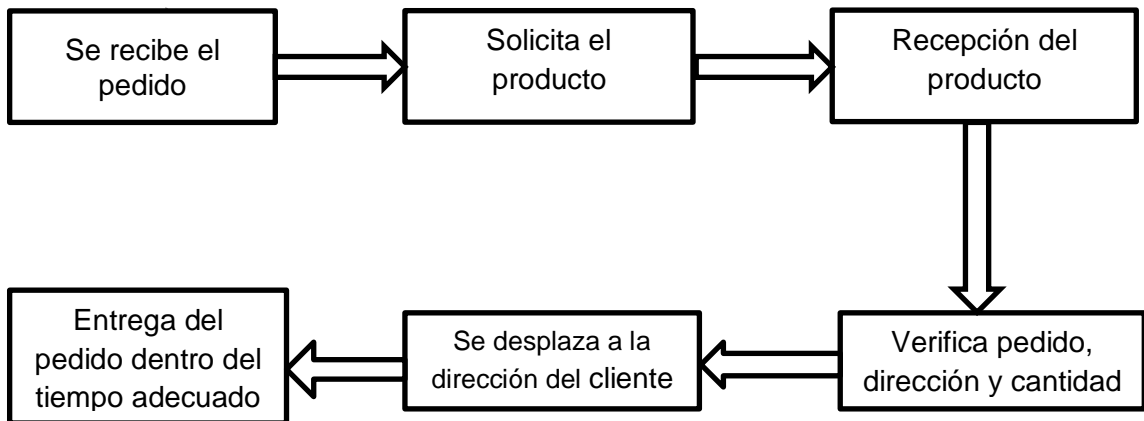
1. **REQUERIMIENTO:** se solicitará los materiales al área correspondiente para la fabricación de nuestros productos.
2. **RECEPCIÓN DEL MATERIAL:** se recepcionará todo los materiales en el almacén.
3. **SELECCIÓN DE LA MADERA:** tomaremos todas las medidas correspondientes para el corte preciso.
4. **CORTE DE LA MADERA:** se pasará a cortar la madera de acuerdo a las medidas trazadas.
5. **ARMADO:** uniremos las piezas correspondientes para el armado.
6. **PINTADO:** colocación del color base y el color final.
7. **TAPISADO:** amoblación interna del ataúd

8. ADORNO (INTERNO, EXTERNO): colocación de todo los detalles que lcaracterizará a cada modelo .
9. CONTROL DE CALIDAD: revisión total del ataúd al 100%.
10. RECEPCIÓN EN ALMACÉN: recepción del producto acabado.

### 3.1 . El proceso del servicio de entrega

La atención en la empresa E&Y fabricación de ataúdes atenderá todos los días y los pedidos se recibirán mediante un comprobante de pago, por llamada telefónica, correo electrónico, mensaje de texto o whatsapp. En los horarios de 7:00 am hasta las 17:00 pm A continuación se detalla el servicio de entrega.

Figura N°13 : Proceso de entrega del pedido



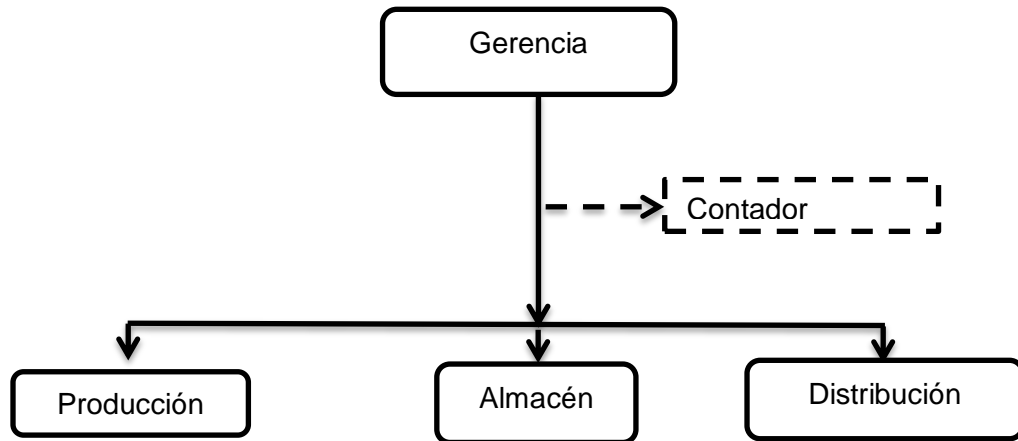
Fuente: elaboración propia

La entrega del producto a domicilio no tiene costo adicional y el tiempo estará en función a la distancia.

## IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 5.1. LA ORGANIZACIÓN

Figura N°14. Estructura organizacional de la empresa



Fuente: Elaboración propia

### 5.2. PUESTOS Y FUNCIONES

#### a) Puesto: Gerente

Tareas: Es responsable en forma complementaria a las obligaciones del directorio, y reporta a este acerca del desempeño de la empresa, deberá velar por el cumplimiento de todos los requisitos legales que afecten los negocios y operaciones de ésta.

Funciones:

1. Elabora el plan de venta de cada mes
2. Diseña las estrategias comerciales
3. Establece las relaciones con los proveedores
4. Selecciona el personal, administra sus remuneraciones
5. Se terceriza, como un servicio responsable.

#### b) Puesto: Contador.

#### c) Puesto: Producción.

Tareas: Encargada de controlar, supervisar las actividades en la producción de ataúdes.

Funciones:

1. Fabricar los ataúdes en todo los modelos
2. Verificar la calidad de los productos acabados

d) Puesto: Almacenero.

Tarea: Es responsable por el recibimiento de los productos y materiales que se adquiere en la instalación

Funciones:

1. Realizar el registro de control de salida y entrada de materiales, productos, equipos, herramientas y otros bienes de la empresa.
2. Verificar los productos que hagan falta en la empresa.
3. Que los productos estén debidamente almacenados para una mejor distribución adecuada.

e) Puesto: Distribución

Tarea: Se encargan de organizar la entrega de los productos a los puntos de venta.

Funciones:

1. Transportar en cantidades
2. Entregar los ataúdes en los negocios de venta

### 5.3. CONDICIONES LABORALES

La empresa E&A fabricación de ataúdes, contará con trabajadores a tiempo completo. La empresa se acogerá a la Ley de la Micro y Pequeña empresa por los beneficios que le brinda. Posteriormente evaluará su paso al régimen general laboral. Es decir pagará todos sus beneficios sociales normados en la ley.

### 5.4. RÉGIMEN LEGAL

Se realizará el trámite de Licencia Municipal de Funcionamiento: permiso municipal para el local.

Se definirá el poder del representante legal, en materia de gestión bancaria, comercial y laboral. Se gestionará la inspección técnica de seguridad en defensa civil de las operaciones.

## 5.5. JORNADA DE TRABAJO

La jornada de trabajo será de ocho horas diarias, se iniciará a las 7:00 a.m a 12:00 p.m para tomar alimentos o descansar. Se reanuda a las 14:00 y terminará a las 17:00 horas.

## 5.6. SALARIO

El salario a pagar por los servicios requeridos son los siguientes:

Cuadro N° 08: Salario del personal

| <b>Personal</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Remuneración mensual por unidad (soles)</b> | <b>Total</b> |
|-----------------|-----------------|--|--------------|
| Gerente         | 1               | 1800   | 1,800        |
| Obreros         | 3               | 1000   | 3,000        |
| Almacenero      | 1               | 850  | 850          |
| Distribucion    | 1               | 950  | 950          |
| chofer          | 1               | 950  | 950          |
| contador        | 1               | 200  | 200          |

Fuente: elaboración propia

## 5.7. RÉGIMEN TRIBUTARIO

Sujetos al régimen general que realicen actividades empresariales o de negocios, entre ellas: personas naturales, personas jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades conyugales que opten tributar como tal y las asociaciones de hecho de profesionales y similares, con una tasa del 19% (incluye 2% por el Impuesto de promoción municipal)

Las obligaciones a cumplir:

- Llevar libros contables, si los ingresos son menores a 100 UIT, deberá llevar Registro de Ventas e Ingresos, Registro de Compras, Libro de Inventario y Balances, Libro de Caja y Bancos y Registro de Activos Fijos. De ser mayores a 100 UIT, deberá llevar contabilidad completa.

- b. Emitir comprobantes de pago en las ventas o servicios y solicitarlos en las compras que realice. Puede emitir los siguientes comprobantes de pago: Facturas, boletas de venta, ticket, liquidación de compra, notas de crédito, notas de débito, guías de remisión, entre otros.
  
- c. Presentar la declaración pago mensual y la declaración jurada anual del Impuesto a la Renta en la forma, plazo y lugar que la SUNAT establezca.
  
- d. Efectuar las retenciones a sus trabajadores (dependientes e independientes) y otras acciones que señale la ley.



## V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

Cuadro N° 09: Estudio de mercado

|  | Total   | Urbana | Total urbano |
|--|---------|--------|--------------|
| Población distrito Tarapoto                | 69,969  | 90 %   | 62,972       |
| Población distrito Morales                 | 24,015  | 75 %   | 18,011       |
| Población distrito La Banda de Shilcayo    | 29,524  | 85 %   | 25,095       |
| Población ciudad de Tarapoto               | 123,508 |        | 106,079      |
| Crecimiento promedio anual de la población |         |        | 2.0 %        |
| Población actual (proyectada al 2018)      |         |        | 131,896      |
| Tasa de defunciones                        |         |        | 1.50 %       |
| Defunciones (proyectado al 2018)           |         |        | 1,978        |
| Consumo por unidad de féretro              |         |        | 1            |
| Segmento A, B, C y D                       |         |        | 100 %        |
| Total de ataúdes demandado                 |         |        | 1, 978       |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 10: Tamaño de demanda

|                                  | Año 2018 | Año 2019 | Año 2020 |
|----------------------------------|----------|----------|----------|
| Demanda actual anual (ataúdes)   | 1,978    |          |          |
| Tendencia del mercado            | 0%       | 2%       | 2%       |
| Demanda estimada anual (ataúdes) | 1,978    | 2,018    | 2,058    |
| Participación de mercado         | 15.00%   | 18.00%   | 20.00%   |
| Demanda del proyecto (ataúdes)   | 297      | 363      | 412      |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 11: Ventas totales de la empresa

|  | Año 1              | Año 2              | Año 3              |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ventas anuales                           | 297                | 363                | 412                |
| Precio mercado (soles x ataúd)           | 1,200              | 1,200              | 1,236              |
| Tendencia del precio                     | 0 %                | 3 %                | 4 %                |
| Precio de venta efectiva (soles x ataúd) | S/. 1,200          | S/. 1,236          | S/. 1,285.44       |
| <b>VENTA TOTAL EMPRESA</b>               | <b>S/. 356,118</b> | <b>S/. 448,965</b> | <b>S/. 529,180</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°12: Compras totales de la empresa

|                                      |      | Año 1       | Año 2      | Año 3      |
|--------------------------------------|------|-------------|------------|------------|
| Necesidades anuales (TM)             |      | 297         | 363        | 412        |
| Inventario final (TM)                | 10 % | 30          | 36         | 41         |
| Total requerimiento (TM)             |      | 326         | 400        | 453        |
| - Inventario inicial (TM)            |      | -           | 30         | 36         |
| Compras (TM)                         |      | 326         | 370        | 417        |
| Costo de fabricación (Soles x ataud) |      | S/.500.00   | S/.500.00  | S/.505.00  |
| Tendencia del costo de fabricación   |      | 0 %         | 1 %        | 3 %        |
| Costo fabricación efectiva           |      | S/.500.00   | S/.505.00  | S/.520.15  |
| COMPRAS TOTAL DE LA EMPRESA          |      | S/. 163,221 | S/.186,793 | S/.216,651 |

Fuente: elaboración propia

### Cuadro N° 13: Compras totales

|                                       | Año 1            | Año 2            | Año 3            |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ventas                                | 297              | 363              | 412              |
| Costo compra                          | S/500            | S/505            | S/520            |
| <b>COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA</b> | <b>S/148,383</b> | <b>S/183,436</b> | <b>S/214,131</b> |

Fuente: elaboración propia

### Cuadro N°14: Gastos administrativos

| <b>GASTO ADMINISTRATIVO</b> | Año 1            | Año 2            | Año 3             |
|-----------------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Gerente                     | 1                | 1                | 1                 |
| Sueldo mensual              | S/. 1,800        | S/. 1,800        | S/. 2,300         |
| Obreros produccion          | 3                | 3                | 3                 |
| Sueldo mensual              | S/. 1,000        | S/. 1,000        | S/. 1,000         |
| Almacenero                  | 1                | 1                | 1                 |
| Sueldo mensual              | S/. 850          | S/. 850          | S/. 850           |
| Distribucion ayudante       | 1                | 1                | 1                 |
| Sueldo mensual              | S/. 950          | S/. 950          | S/. 950           |
| Chofer                      | 1                | 1                | 1                 |
| Sueldo mensual              | S/. 950          | S/. 950          | S/. 950           |
| Remuneraciones del personal | S/. 6,612        | S/. 6,612        | S/. 7,112         |
| Costo laboral               | 8.67%            | 8.67%            | 8.67%             |
| Remuneracion total mensual  | S/. 7,185        | S/. 7,185        | S/. 7,728         |
| Servicios públicos          | S/. 450          | S/. 450          | S/. 450           |
| Servicio contable           | S/. 200          | S/. 250          | S/. 300           |
| Utiles oficina              | S/. 65           | S/. 70           | S/. 75            |
| Otros                       | S/. 100          | S/. 150          | S/. 200           |
| Total mensual               | S/. 8,000        | S/. 8,105        | S/. 8,753         |
| <b>TOTAL ANUAL</b>          | <b>S/.96,000</b> | <b>S/.97,260</b> | <b>S/.105,040</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°15: Costos laborales

|               | Mediana empresa | Pequeña empresa | Micro empresa | Mediana empresa | Pequeña empresa | Micro empresa |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Gratificación | 30              | 15              | 0             | 8.33%           | 4.17%           | 0.00%         |
| Aguinaldo     | 30              | 15              | 0             | 8.33%           | 4.17%           | 0.00%         |
| Vacaciones    | 30              | 15              | 15            | 8.33%           | 4.17%           | 4.17%         |
| Subtotal      |                 |                 |               | 25.00%          | 12.50%          | 4.17%         |
| CTS           | 30              | 15              | 0             | 8.33%           | 4.17%           | 0.00%         |
| ESSALUD       |                 |                 |               | 9.00%           | 9.00%           | 4.50%         |
| <b>Total</b>  |                 |                 |               | <b>42.33%</b>   | <b>25.67%</b>   | <b>8.67%</b>  |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°16: Gastos comerciales

| <b>GASTO COMERCIAL</b> | Año 1               | Año 2               | Año 3               |
|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Publicidad             | S/. 3,500.00        | S/. 3,500.00        | S/. 3,500.00        |
| Alquiler local         | S/. 2,000.00        | S/. 2,200.00        | S/. 2,500.00        |
| Promociones            | S/. 120.00          | S/. 440.00          | S/. 880.00          |
| Otros                  | S/. 50.00           | S/. 100.00          | S/. 200.00          |
| <b>Total mensual</b>   | <b>S/. 5,670.00</b> | <b>S/. 6,240.00</b> | <b>S/. 7,080.00</b> |
| <b>TOTAL ANUAL</b>     | <b>S/.68,040.00</b> | <b>S/.74,880.00</b> | <b>S/.84,960.00</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°17: Inversiones pre operativa

| <b>Gasto pre operativo</b> | Año 0               | Año 1           | Año 2           | Año 3           |
|----------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Estudio de mercado         | S/. 3,000.00        | S/. 0.00        | S/. 0.00        | S/. 0.00        |
| Tramites diversos          | S/. 600.00          | S/. 0.00        | S/. 0.00        | S/. 0.00        |
| <b>Total</b>               | <b>S/. 3,600.00</b> | <b>S/. 0.00</b> | <b>S/. 0.00</b> | <b>S/. 0.00</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°18: Inversiones en activo fijo

| Activo fijo  | Valor adquisición | Cantidad | Valor total        | Tiempo vida | Depreciación anu  |
|--------------|-------------------|----------|--------------------|-------------|-------------------|
| Local        | S/. 40,000        | 1        | S/. 40,000         | 20          | S/. 2,000         |
| Terreno      | S/. 0             | 1        | S/. 0              | 0           | S/. 0             |
| Equipos      | S/. 25,500        | 1        | S/. 25,500         | 5           | S/. 5,100         |
| Vehiculo     | S/. 55,000        | 1        | S/. 55,000         | 5           | S/. 11,000        |
| Muebles      | S/. 3,000         | 1        | S/. 3,000          | 5           | S/. 600           |
| <b>Total</b> |                   |          | <b>S/. 123,500</b> |             | <b>S/. 18,700</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°19: Depreciación y amortización

|                           | Valor inicial     | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Residual         |
|---------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|
| Depreciación activo fijo  | S/.123,500        | -S/.18,700         | -S/.18,700         | -S/.18,700         | S/.67,400        |
| Amortizac. activo Intang. | S/.3,600          | -S/.720            | -S/.720            | -S/.720            | S/.1,440         |
| <b>TOTAL</b>              | <b>S/.127,100</b> | <b>-S/. 19,420</b> | <b>-S/. 19,420</b> | <b>-S/. 19,420</b> | <b>S/.68,840</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°20: Estado de resultado

| EGP                                 | Año 1             | Año 2             | Año 3             |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos por ventas (Cuadro 11)     | S/.356,118        | S/.448,965        | S/.529,18.        |
| Costo de ventas (Cudro 13)          | -S/.148,383       | -S/.183,436       | -S/.214,131       |
| <b>Margen Bruto</b>                 | <b>S/.207,736</b> | <b>S/.265,529</b> | <b>S/.315,049</b> |
| Gastos administrativos ( Cuadro 14) | -S/.96,000        | -S/.97,260        | -S/.105,040       |
| Depreciación (Cuadro 19)            | -S/.19,420        | -S/.19,420        | -S/.19,420        |
| Gastos comerciales (Cuadro 16)      | -S/.68,040        | -S/.74,880        | -S/.84,960        |
| <b>Margrn operativo</b>             | <b>S/.24,275</b>  | <b>S/.73,968</b>  | <b>S/.105,628</b> |
| Tributos                            | -S/.4,612         | -S/.14,054        | -S/.20,069        |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°21: Tributación (TAX)

| <b>CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN</b> |        |        |        |
|----------------------------------|--------|--------|--------|
|                                  | Año 1  | Año 2  | Año 3  |
| Participación utilidades         | 10%    | 10%    | 10%    |
| Impuesto a la renta              | 10%    | 10%    | 10%    |
| Tasa tributaria (TAX)            | 19.00% | 19.00% | 19.00% |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°22: Cálculo de utilidades para Balance

|                                | Año 1     | Año 2      | Año 3      |
|--------------------------------|-----------|------------|------------|
| Margen operativo               | S/.24,275 | S/.73,968  | S/.105,628 |
| Gastos financieros (Cuadro 17) | -S/.9,150 | -S/.5,550  | -S/.1,950  |
| Margen antes de tributos       | S/.15,125 | S/.68,418  | S/.103,678 |
| Impuesto a la renta            | -S/.2,874 | -S/.12,999 | -S/.19,699 |
| Utilidad neta                  | S/.12,251 | S/.55,419  | S/.83,979  |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°23: Cambios en capital de trabajo

| CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO |                   | Año 1             | Año 2            | Año 3            | Liquidación      |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|
| Caja                          | 10.0%             | 6.0%              | 6.0%             | 6.0%             |                  |
| Monto                         | -S/.35,612        | -S/.5,571         | -S/.4,813        | S/0              |                  |
| Cuentas x cobrar              |                   |                   |                  |                  |                  |
| Número de días                |                   | 15                | 15               | 15               |                  |
| Monto                         |                   | -S/.14,838        | -S/.3,869        | -S/.3,342        |                  |
| Inventario                    |                   |                   |                  |                  |                  |
| Número de días                |                   | 10                | 10               | 10               |                  |
| Monto                         |                   | -S/.4,122         | -S/.974          | -S/.853          |                  |
| Cuentas x pagar               |                   |                   |                  |                  |                  |
| Número de días                |                   | 10                | 10               | 10               |                  |
| Monto                         |                   | S/.4,122          | S/.974           | S/.853           |                  |
| <b>TOTAL</b>                  | <b>-S/.35,612</b> | <b>-S/.20,409</b> | <b>-S/.8,682</b> | <b>-S/.3,342</b> | <b>S/.68,045</b> |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°24: Balance o estado de situación financiera

| Balance                 | Año 0            | Año 1            | Año 2            | Año 3            |
|-------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activo corriente        | S/35,612         | S/51,405         | S/13,524         | S/92,934         |
| Caja Bancos             | S/35,612         | S/32,445         | S/8,682          | S/88,739         |
| Cuentas por cobrar      |                  | S/14,838         | S/3,869          | S/3,342          |
| Inventarios             |                  | S/4,122          | S/974            | S/853            |
| Activo no corriente     | S/127,100        | S/107,680        | -S/19,420        | -S/38,840        |
| <b>TOTAL</b>            | <b>S/162,712</b> | <b>S/159,085</b> | <b>-S/5,896</b>  | <b>S/54,094</b>  |
| Pasivo corriente        |                  | S/4,122          | S/974            | S/853            |
| Pasivo No Corriente     | S/60,000         | S/40,000         | -S/20,000        | -S/20,000        |
| <b>TOTAL PASIVO</b>     | <b>S/60,000</b>  | <b>S/44,122</b>  | <b>-S/19,026</b> | <b>-S/19,147</b> |
| Patrimonio              |                  |                  |                  |                  |
| Capital                 | S/102,712        | S/102,712        | -S/46,157        | -S/46,157        |
| Utilidades retenidas    |                  |                  |                  |                  |
| Resultado del ejercicio |                  | S/12,251         | S/55,419         | S/83,979         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b> | <b>S/102,712</b> | <b>S/114,963</b> | <b>S/9,262</b>   | <b>S/37,822</b>  |
| <b>TOTAL</b>            | <b>S/162,712</b> | <b>S/159,085</b> | <b>-S/9,765</b>  | <b>S/18,675</b>  |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°25: Plan de pago de préstamo bancario

| Deuda a tomar | S/. 60,000      |         |              |             |
|---------------|-----------------|---------|--------------|-------------|
| 19.56%        | Anual           | 1.5%    | mensual      |             |
|               |                 | 36      | meses        |             |
| n             | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 1             | 60,000          | 900     | 1,667        | 2,567       |
| 2             | 58,333          | 875     | 1,667        | 2,542       |
| 3             | 56,667          | 850     | 1,667        | 2,517       |
| 4             | 55,000          | 825     | 1,667        | 2,492       |
| 5             | 53,333          | 800     | 1,667        | 2,467       |
| 6             | 51,667          | 775     | 1,667        | 2,442       |
| 7             | 50,000          | 750     | 1,667        | 2,417       |
| 8             | 48,333          | 725     | 1,667        | 2,392       |
| 9             | 46,667          | 700     | 1,667        | 2,367       |
| 10            | 45,000          | 675     | 1,667        | 2,342       |
| 11            | 43,333          | 650     | 1,667        | 2,317       |
| 12            | 41,667          | 625     | 1,667        | 2,292       |
|               |                 | 9,150   | 20,000       |             |

Fuente: Elaboración propia

| n  | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
|----|-----------------|---------|--------------|-------------|
| 13 | 40,000          | 600     | 1,667        | 2,267       |
| 14 | 38,333          | 575     | 1,667        | 2,242       |
| 15 | 36,667          | 550     | 1,667        | 2,217       |
| 16 | 35,000          | 525     | 1,667        | 2,192       |
| 17 | 33,333          | 500     | 1,667        | 2,167       |
| 18 | 31,667          | 475     | 1,667        | 2,142       |
| 19 | 30,000          | 450     | 1,667        | 2,117       |
| 20 | 28,333          | 425     | 1,667        | 2,092       |
| 21 | 26,667          | 400     | 1,667        | 2,067       |
| 22 | 25,000          | 375     | 1,667        | 2,042       |
| 23 | 23,333          | 350     | 1,667        | 2,017       |
| 24 | 21,667          | 325     | 1,667        | 1,992       |
|    |                 | 5,550   | 20,000       |             |

Fuente: Elaboración propia

| n  | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
|----|-----------------|---------|--------------|-------------|
| 25 | 20,000          | 300     | 1,667        | 1,967       |
| 26 | 18,333          | 275     | 1,667        | 1,942       |
| 27 | 16,667          | 250     | 1,667        | 1,917       |
| 28 | 15,000          | 225     | 1,667        | 1,892       |
| 29 | 13,333          | 200     | 1,667        | 1,867       |
| 30 | 11,667          | 175     | 1,667        | 1,842       |
| 31 | 10,000          | 150     | 1,667        | 1,817       |
| 32 | 8,333           | 125     | 1,667        | 1,792       |
| 33 | 6,667           | 100     | 1,667        | 1,767       |
| 34 | 5,000           | 75      | 1,667        | 1,742       |
| 35 | 3,333           | 50      | 1,667        | 1,717       |
| 36 | 1,667           | 25      | 1,667        | 1,692       |
|    |                 | 1,950   | 20,000       |             |

Fuente: Elaboración propia

Cuadro N°26: Flujo de Caja

| FLUJO DE CAJA                      | Año 0              | Año 1            | Año 2            | Año 3             | Liquidación       |
|------------------------------------|--------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos por ventas                |                    | S/.356,118       | S/.448,965       | S/.529,180        |                   |
| Inversión inicial                  |                    |                  |                  |                   |                   |
| Activo fijo                        | -S/.127,100        |                  |                  |                   | S/.68,840         |
| Capital de trabajo                 | -S/.35,612         | -S/.20,409       | -S/.8,682        | -S/.3,342         | S/.68,045         |
| Compras                            |                    | -S/.148,383      | -S/.183,436      | -S/.214,131       |                   |
| Gastos administrativos (Cuadro 6)  |                    | -S/.96,000       | -S/.97,260       | -S/.105,040       |                   |
| Gastos comerciales (Cuadro 8)      |                    | -S/.68,040       | -S/.74,880       | -S/.84,960        |                   |
| Pago impuestos                     |                    | -S/.4,612        | -S/.14,054       | -S/.20,069        |                   |
| <b>Flujo Caja Económico (FCE)</b>  | <b>-S/.162,712</b> | <b>S/.18,674</b> | <b>S/.70,653</b> | <b>S/.101,637</b> | <b>S/.136,885</b> |
| Préstamo recibido                  | S/.60,000          |                  |                  |                   | S/.0              |
| Amortización                       |                    | -S/.20,000       | -S/.20,000       | -S/.20,000        |                   |
| Gastos financieros                 |                    | -S/.9,150        | -S/.5,550        | -S/.1,950         |                   |
| <b>Escudo fiscal</b>               |                    | S/.1,739         | S/.1,055         | S/.371            |                   |
| <b>Flujo Caja Financiero (FCF)</b> | <b>-S/.102,712</b> | <b>-S/.8,738</b> | <b>S/.46,157</b> | <b>S/.80,057</b>  | <b>S/.136,885</b> |

Fuente: elaboración propia

|     |             |           |           |            |
|-----|-------------|-----------|-----------|------------|
| FCE | -S/.162,712 | S/.18,674 | S/.70,653 | S/.238,521 |
| FCF | -S/.102,712 | -S/.8,738 | S/.46,157 | S/.216,942 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro N°27: Evaluación de la inversión

|                                 |                  |
|---------------------------------|------------------|
| <b>VAN Económico</b>            | <b>S/.77,967</b> |
| <b>Tasa de descuento (CAPM)</b> | <b>12.37%</b>    |
| <b>TIR Económica</b>            | <b>31%</b>       |
| <b>Indice B/C</b>               | <b>1.48</b>      |

Fuente: elaboración propia

|                                 |                  |
|---------------------------------|------------------|
| <b>VAN Financiero</b>           | <b>S/.67,143</b> |
| <b>Tasa de descuento (WACC)</b> | <b>15.02%</b>    |
| <b>TIR Financiero</b>           | <b>37%</b>       |
| <b>Indice B/C</b>               | <b>1.65</b>      |

Fuente: elaboración propia



Cuadro N°28: Costo de capital

|                              |        |
|------------------------------|--------|
| Beta apalancada NYSE         | 1.00   |
| TAX USA                      | 31.00% |
| Relación endeudamiento D / E | 0.70   |
| Beta desapalancada USA       | 0.674  |

|                                     |        |
|-------------------------------------|--------|
| Beta apalancada Empresa Perú        | 0.674  |
| TAX Perú                            | 19.00% |
| Relación endeudamiento empresa Perú | 0.58   |
| Beta apalancada empresa Perú        | 0.99   |
| Tasa libre riesgo                   | 4.93%  |
| Rentabilidad mercado                | 9.55%  |
| Riesgo país                         | 2.85%  |
| CAPM                                | 12.37% |

Fuente: elaboración propia

## VI. CONCLUSIONES

- a. El presente plan de negocio presenta una idea innovadora de negocio, pues se pretende dar un nuevo matiz a la producción de ataúdes gracias a los diseños creativos. La presente investigación que presento tiene la convicción que el plan de negocio es viable.
- b. Se ha logrado identificar las necesidades de las empresas funerarias en la ciudad de Tarapoto, siendo estos muy diversos a la vez, por lo que concluimos que será innovador en el mercado con la creatividad del talento humano.
- c. El negocio ha permitido establecer que es viable la creación de una empresa fabricantes de ataúdes en la ciudad de Tarapoto, lo cual se brindará una calidad del producto y servicio de acuerdo a la situación económica del mercado.
- d. En cuanto al producto es un producto muy atractivo la satisfacción de nuestros clientes, sabiendo que podemos cumplir con sus necesidades.
- e. Se ha establecido una estructura orgánica funcional simple, con funciones específicas y claras, para las tareas y actividades de todos, lo que se busca es brindar un servicio rápido y eficiente.
- f. En cuanto a la cadena de distribución, tenemos que decir que los ataúdes estarán fabricados con una calidad de madera y que estos se encuentren en optimas condiciones.
- g. Con relación al plan económico financiero, se ha logrado establecer que para la viabilidad del plan de negocio se requiere una inversión en activo y capital de trabajo de s/60,000 la misma se buscará financiamiento de las instituciones crediticias.

## VII. BIBLIOGRAFÍA

- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI. Clasificación Industrial Internacional, Año 2017 Uniforme [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0883/Libro.p](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.p)
- Steve Wozniak (1999) En el libro The Complete Guide: ataúdes como negocios línea de banda, comenzó en 1759 en Williamsburg Virginia.
- Chávez Fernanda (2016) empresa que ofrece planes de servicios funerarios: retails que a su vez ofrecen a sus clientes servicios de sepelio o seguros de vida
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.2017, Población total estimada del 2009 al 2016
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.2018, tasa de mortalidad en San Martín 2009 al 2015