

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**PROYECTO DE GRADUACIÓN
ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL
SERVICIO DE CREMACIÓN PARA LA FUNERARIA SUEÑO
ETERNO.**

SUSTENTADO POR:

ANGELICA JOSEELYNE ALVARADO PINEDA, 616111054

KEILYN PAOLA VALLECILLO JIRON, 616111159

KAREN ROXANA MARTEL BELTRAND, 61641223

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

SAN PEDRO SULA

HONDURAS, C.A

FEBRERO, 2021

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ

DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

IRIS GABRIELA GONZALES ORTEGA

SAN PEDRO SULA

HONDURAS, C.A.

FEBRERO, 2021

**PROYECTO DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL
SERVICIO DE CREMACIÓN PARA LA FUNERARIA SUEÑO
ETERNO**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ASESOR:

EDWIN ALEXANDER AMAYA RODRÍGUEZ

TERNA EXAMINADORA:

JESICA NAIRA ANDARA PEREZ

GIULIANA MARIA BONILLAGUARNIERI

LAURA YEISEL LARA CRUZ

SAN PEDRO SULA

HONDURAS, C.A.

FEBRERO, 2021

DEDICATORIA

Dedicamos esta meta culminada a Dios, por ser la guía desde el inicio de nuestra carrera y todo su transcurso, por permitirnos llegar hasta el final, con sabiduría, paciencia.

A nuestros padres, por estar siempre motivándonos a salir adelante, apoyándonos desde el primer día, dándonos ánimos en los días difíciles, por el apoyo incondicional y nunca dudar de nuestra capacidad para cumplir nuestras metas.

A nuestros catedráticos, que a lo largo de la carrera lograron sembrar el conocimiento que hoy en día portamos, los consejos y recomendaciones que nos sirvieron para lograr finalizar este proyecto.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme culminar una de mis más grandes metas, por dar la sabiduría necesaria para lograr ser una profesional, por sus abundantes bendiciones que día a día nos brinda.

A mis padres, mis tíos: Pedro, Karen, Reiner, Mónica y Fabiola, mi mejor amiga Jennsy por el apoyo y la confianza que pusieron en mi desde el inicio de mi carrera, por motivarme a seguir adelante no dudar de mis capacidades para salir adelante por sus consejos y amor incondicional y por estar siempre.

Karen Roxana Martel Beltrand.

Primeramente agradezco a Dios por darme la oportunidad de cumplir esta meta y darme la sabiduría y la paciencia para culminar mis estudios de pregrado, también agradezco a mis padres Martha Leticia Pineda y Jesús Octavio Alvarado a quienes amo con todo mi ser y los llevo siempre en mi corazón, gracias a ellos por apoyarme a lo largo de mi vida quienes no únicamente me han brindado ayuda económicamente, si no también me han dado los mejores consejos y han estado en mis momentos más difíciles, siempre han estado para

apoyarme y este es uno de mis logros de mi vida de los cuales me siento orgullosa y pongo en alto a mi familia.

Quiero agradecer especialmente a la Licenciada Giuliana Bonilla por siempre apoyarme en cada una de las etapas de mi vida universitaria y por brindarme los mejores consejos que fueron de mucha ayuda.

Angelica Josselyne Alvarado Pineda.

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por permitir alcanzar una meta mas en vida profesional, quien jamás me dejo caer durante esta etapa de preparacion.

Gracias a mi papá Orlando Enrique Vallecillo Reyes por todo el apoyo y esfuerzo para darme siempre lo que necesitaba tanto en material como emocionalmente dandome aliento para seguir luchando por esta meta pese los inconvenientes que tuve dentro del periodo de estudio, gracias a mi mama Elida Dinora Jiron Catellanos y hermanos Gabriela, Andis Vallecillo por su cariño y apoyo incondicional para seguir adelante, gracias a todos por ser parte de esta trayectoria para poder avanzar en este proyecto de titulacion.

Gracias a mi esposo Henry Reyes Ortega por la motivacion, confianza quien fue testigo de noches de esfuerzo su apoyo incondicional y paciencia para llegar a culminar este proyecto.

Gracias a los docentes del campus universaitario quienes nos impartieron sus conocimientos y consejos, gracias a ellos pude lograr llegar asta donde estoy ahora.

Keilyn Paola Vallecillo Jiron

FACULTAD DE PREGRADO

“PROYECTO DE GRADUACIÓN

***ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SERVICIO DE
CREMACIÓN PARA LA FUNERARIA SUEÑO ETERNO”***

AUTORES:

ANGELICA JOSEELYNE ALVARADO PINEDA

KEILYN PAOLA VALLECILLO JIRON

KAREN ROXANA MARTEL BELTRAND

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como finalidad determinar la viabilidad de la implementación del servicio de Cremación para la Funeraria Sueño Eterno, ubicada en la colonia Satélite en la ciudad de San Pedro Sula. La investigación de desarrollo mediante la obtención de los resultados de los estudios, Técnico, Financiero y de Mercado, de esta forma lograr la comprobación de la hipótesis formulada. En el estudio de Mercado se logró identificar la demanda del servicio a ofrecer por la Funeraria Sueño Eterno. El estudio de mercado tiene un enfoque mixto, mediante la recolección de encuestas dantos cuantitativos y cualitativos de la población clase media- alta residentes de la ciudad de San Pedro Sula.

El estudio técnico se realizó para identificar todos los requerimientos necesarios para lograr la ejecución de este proyecto.

El estudio financiero determino la vialidad financiera del proyecto el cual, obtuvo un ROI (Retorno de la inversión) de 14%, mayor que el porcentaje mínimo para que una inversión será atractiva la cual es de 5%.

Se recomendó a la funeraria Sueño Eterno la implementación del servicio de cremación ya que se comprobó la viabilidad de proyecto.

FACULTY OF UNDERGRADUATE

**FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF THE CREMATION
SERVICE FOR THE FUNERAL HOUSE SUEÑO ETERNO**

AUTHORS:

ANGELICA JOSEELYNE ALVARADO PINEDA

KEILYN PAOLA VALLECILLO JIRON

KAREN ROXANA MARTEL BELTRAND

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the viability of the implementation of the cremation service for the Funeraria Sueño Eterno, located in the Satellite neighborhood in

the city of San Pedro Sula. Development research by obtaining the results of the studies, Technical, Financial and Market, in this way to achieve the verification of the formulated hypothesis. In the market study, it was possible to identify the demand for the service to be offered by Funeraria Sueño Eterno. The market study has a mixed approach, by collecting quantitative and qualitative data surveys of the upper-middle class population residing in the city of San Pedro Sula.

The technical study was carried out to identify all the necessary requirements to achieve the execution of this project.

The financial study determined the financial viability of the project, which obtained an ROI (Return on investment) of 14%, higher than the minimum percentage for an investment to be attractive, which is 5%.

The implementation of the cremation service was recommended to the Sueño Eterno funeral home as the feasibility of the project was verified.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
--------------------------------------	----------

CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
2.1 Antecedentes del problema.....	2
2.2 Definición del problema.....	3
2.2.1 Enunciado del problema	3
2.2.2 Formulación del problema.....	4
2.3 Preguntas de investigación	4
2.4 Justificación.....	4
CAPÍTULO III. OBJETIVOS DEL PROYECTO	6
3.1 Objetivo general.....	6
3.2 Objetivos Específicos.....	6
CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO.....	6
4.1 Análisis de la situación actual	6
4.1.1 Análisis del Macro Entorno	7
4.1.1.2 Factor Sociocultural	11
4.1.1.3 Factor Político/Legal	11
4.1.1.4 Factor Tecnológico	13
4.1.1.5 Factor Demográfico.....	14
4.1.1.6 Factor Ambiental.....	14
4.1.2.1 Marco Legal.....	15
4.2 Teorías.....	16
4.2.1 Teorías de sustento.....	16
4.2.2 Conceptualizaciones	17
CAPITULO V. METODOLOGÍA.....	18
5.1 Congruencia Metodológica.....	18
5.1.1 Matriz metodológica.....	18
5.1.2 Operacionalización de las variables	19

5.1.3 Hipótesis.....	20
5.2 Enfoque y métodos.....	20
5.3 Alcance de la Investigación.....	20
5.4 Diseño de la investigación.....	22
5.4.1 Población (total y meta).....	23
5.4.2 Muestra.....	24
5.4.3 Tipos de muestreo.....	25
5.4.4 Unidad de análisis.....	25
5.4.5 Unidad de respuesta.....	25
5.5. Técnicas.....	25
5.5.1 Instrumentos.....	26
5.5.2 Unidad de análisis.....	26
5.5.3 Unidad de respuesta.....	26
5.6 Fuentes de información.....	26
5.6.1 Fuentes primarias.....	26
5.6.2 Fuentes secundarias.....	27
5.7 Limitantes del proyecto.....	27
5.8 Limitantes de la investigación.....	27
5.9 Cronología de trabajo.....	27
CAPÍTULO VI RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	28
6.1 Definición del modelo de negocio.....	28
6.1.1 Problema.....	30
6.1.2 Solución.....	30
6.1.3 Propuesta única de valor.....	31
6.1.4 Ventaja Competitiva.....	31
6.1.5 Segmento de clientes.....	31

6.1.6 Estructura de costos.....	31
6.2 Descripción del servicio	32
6.2.1 Visión.....	32
6.2.3 Misión.....	32
6.3 Propiedad Intelectual.....	32
6.4 Estudio de mercado	33
6.4.1 Análisis de la competencia e industria.....	34
6.4.2 Análisis de las fuerzas de Porter	34
6.4.3 Análisis del consumidor	35
6.4.4 Resultados de las encuestas	38
6.4.6 Análisis FODA	43
6.4.7 Factores críticos de riesgo.....	44
6.4.8 Estrategia de mercado y ventas.....	45
6.5 Estudio Técnico	46
6.5.1 Diseño del producto.....	46
6.5.2 Instalaciones.	47
6.5.3Planificación de la producción	51
6.5.4 Planificación organizacional.....	52
6.5.5 Planificación organizacional.....	53
6.6 Estudio Financiero.....	54
6.6.1 Plan de Inversión.....	54
6.6.2 Estructura de capital	57
6.6.3 Estado de resultado.	58
6.6.4 Flujo de caja	59
6.6.5 Estado de situación financiera	62
6.6.6 Evaluación financiera	63

6.6.7 Punto de equilibrio.....	63
6.6.8 Análisis de sensibilidad	64
6.7 Prueba de hipótesis.....	64
CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES	65
CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES.....	66
CAPÍTULO IX: BIBLIOGRAFÍA.....	67
CAPÍTULO X: ANEXOS.....	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Comparación de precios entre servicios funerarios.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 2: Matriz metodológica	18
Tabla 3: Operacionalización de Variables.....	19
Tabla 4: Comparativa de la competencia	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5: Precios al contado	51
Tabla 6: Precios al Crédito.....	51
Tabla 7: Construcción de cuarto de cremación.....	53
Tabla 8: Importación de horno de cremación	53

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Tasa de Mortalidad en Honduras.....	5
Ilustración 2: Expectativas de la Inflación Interanual.	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 3: Expectativas de la Tasa de Crecimiento del Producto Interno Bruto.	9
Ilustración 4: Esquema de un horno de cremación.	13
Ilustración 5: Infografía del funcionamiento de un horno crematorio	13
Ilustración 6: Alcances de la investigación cuantitativa.....	21
Ilustración 7: Método de investigación utilizado.....	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 8: Muestra de la población	24
Ilustración 9: Calculadora para la muestra	24
Ilustración 10: Ecuación Estadística para Proporciones Poblacionales	24
Ilustración 11: Cronología de Actividades en la investigación	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 12: Libro de Generación de Modelo de Negocios	28
Ilustración 13: Business Model Canvas	30
Ilustración 14: La fuerzas de Porter	34
Ilustración 15: Análisis FODA.....	46
Ilustración 16: Mapa de Honduras.....	50
Ilustración 17: Ubicación del Local	49
Ilustración 18: Estructura Organizacional.....	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 19: Plan de Inversión.....	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 20: Estructura del Capital	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 21: Estado de Resultados	58
Ilustración 22: Flujo de Caja	60
Ilustración 23: Estado de Situación Financiera.....	62
Ilustración 24: Evaluación financiera	63
Ilustración 25: Punto de equilibrio.....	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 26: Análisis de Sensibilidad.	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 27: Cotización de materiales para construcción de cuarto de cremación	78

Ilustración 28: Cotización Horno de cremación.....	79
Ilustración 29: Requisitos Préstamo Cooperativa Pespireense.	80

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.

En la actualidad las micros, medianas y pequeñas empresas son clave fundamental para el desarrollo de los países mesoamericanos.

Según empresarios y funcionarios hondureños, reunidos en el I Encuentro Empresarial Mesoamericano, realizado el 22 de agosto del 2019 en la ciudad de San Pedro Sula, Cortés, en el marco de la cumbre XVII de Tuxtla, expresaron “las MIPYMES son las que generan un 70 por ciento de los empleos del país, lo cual las convierte en un pilar fundamental para el desarrollo y sostenibilidad económica nacional”.

La cremación es un método antiguo utilizado desde la época prehistórica. Los australianos cremaban sus difuntos hace 20 mil años.

En 1867 Los japoneses promulgaron una ley donde la cremación era obligatoria para aquellos que las causas de muerte estaban relacionados a alguna enfermedad infecciosa o contagiosa. En la época antigua las personas optaban por cremar a sus seres queridos por el tabú que existía en ese tiempo, con el fin de evitar encontrarse con los espíritus malignos del difunto.

La primera persona cremada en América fue el coronel Henry Laurent, miembro del staff de George Washington. La cremación fue en 1792.

Venezuela, Bolivia, Perú, Colombia, Argentina, Chile, México, Estados Unidos, Costa Rica, Panamá, ahora Honduras, entre otros países utilizan la cremación de cadáveres en América.

El proyecto nace en vista del alto costo de los servicios fúnebres, el poco espacio en los cementerios públicos y privados de la ciudad de San Pedro Sula, Cortés.

El proceso de cremación consiste en acelerar el proceso normal de descomposición de un cuerpo, en un tiempo aproximado de tres a cuatro horas, por medio del calor. Este procedimiento en un principio obedecía a epidemias o razones religiosas, aunque en un principio no era bien visto por el cristianismo, hoy en día es aceptado por el mismo.

CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes del problema.

La tasa de cremación en Estados Unidos ha superado a la de inhumación en 2015, según el ‘Informe sobre cremaciones e inhumaciones 2016 de la NFDA: Investigación, Estadística y Proyecciones’ (2016 NFDA Cremation and Burial Report: Research, Statistics and Projections) publicado el pasado 30 de junio por la Asociación Nacional de Directores de Funerarias (NFDA), el cual analiza en profundidad las actitudes de las familias hacia la cremación. Recordar que la NFDA es la mayor asociación que representa a los profesionales funerarios, congregando a un total de 19.700 miembros individuales que representan más de 10.000 funerarias en EE.UU y 49 países alrededor del mundo.

Según el informe y de acuerdo con los datos de 2015, la tasa de cremación se prevé que sea del 48,5% mientras que la tasa de enterramiento se prevé que alcance el 45,4%.

En el artículo 211 decreto No. 65-91 de fecha 28 de mayo de 1991, contenido del código de la salud, la Secretaria de Estado del Despacho de Salud, autorizará la cremación de cadáveres y restos humanos en Honduras por epidemias, sin regular ningún otro caso.

El congreso nacional considerando que la persona es el fin supremo del Estado y la sociedad, no solamente en su condición física, sino que también en su condición espiritual, el que debe abarcar inclusive su familia en casos como el de su fallecimiento, con el respeto al duelo, cultura religión y su última voluntad. Aprueba la ley especial de cremación de cadáveres en el diario oficial la Gaceta bajo el decreto ejecutivo No. 228-2013 de fecha 30 de octubre del 2013.

Los cementerios públicos del país ya no tienen espacio para sepultar a las personas, en la mayoría de casos que logran tener un espacio, sufren de vandalismos, las tumbas son saqueadas por falta de seguridad.

2.2 Definición del problema

A continuación, se detallan las circunstancias por las cuales se determina la realización del estudio de viabilidad para la implementación del servicio de cremación de cuerpos de la Funeraria “Sueño Eterno”.

2.2.1 Enunciado del problema

Este estudio tiene como fin ver la viabilidad de la implementación del servicio de cremación para la funeraria “Sueño Eterno”, en vista de que cada día es más difícil y costoso lograr obtener un lugar en los cementerios públicos y privados, la inseguridad, los costos de mantenimientos para cementerios privados van aumentando de forma constante y los cementerios públicos están en deterioro.

Algunas ventajas de la cremación:

- ✓ No tiene gastos de mantenimientos.
- ✓ El costo de su servicio es más bajo que un sepelio normal.
- ✓ Permite que los familiares guarden las cenizas donde deseen.
- ✓ Previenen epidemias y enfermedades, ya que los restos son destruidos de forma inmediata.
- ✓ Evita la putrefacción del cuerpo.

A continuación se presenta una tabla de comparación de precios entre la cremación y un sepelio tradicional.

Cremación.		Sepelio tradicional.	
Traslado del cuerpo.	L 1,000.00	Ataúd.	L 1,000.00
Ataúd de cartón.	L 3,000.00	Traslado del cuerpo.	L 1,000.00
Urna de plástico para cenizas.	L 3,084.75	Terreno para entierro	L 28,000.00
Impuesto municipales y sobre la venta.	L 19,700.00	Impuesto municipales y sobre la venta.	L 6,000.00
Total	L 31,335.00	Total.	L 41,100.00

Tabla 1: Comparación de precios entre servicios funerarios.

Fuente Elaboración Propia.

2.2.2 Formulación del problema

¿Será viable la implementación del servicio de cremación de la Funeraria “Sueño Eterno”?

2.3 Preguntas de investigación

1. ¿Cuántas personas están interesadas en adquirir el servicio de cremación ofrecido por la Funeraria Sueño Eterno?
2. ¿Cuáles son los requisitos y permisos necesarios para realizar el proceso de cremación?
3. ¿Es rentable desde el punto de vista financiero la implementación del servicio de cremación para la funeraria Sueño Eterno?

2.4 Justificación

La implementación del servicio de cremación surge con la necesidad que existe actualmente en la población, por el aumento de los fallecidos en los últimos meses debido a la pandemia y los escasos de espacios en los cementerios, los ingresos de la población se han visto afectados, por ende los recursos son más limitados para el adquirir de los servicios fúnebres normales.

La funeraria al no contar con un terreno específico para ofrecerle a sus clientes una fosa donde puedan sepultar a las personas fallecidas, se ve cada día con más limitaciones para ofrecer el servicio fúnebre completo (velación y sepultura). Por lo tanto, la funeraria “Sueño Eterno” busca la implementación de este servicio para el aumento de sus ventas.

En la actualidad son muy escasas las funerarias que ofrecen este servicio, al implementar el mismo, se le estará brindando al cliente nuevas opciones de servicios fúnebres, más rápidas y a un precio más accesible que el servicio convencional, siendo más factible para las personas que deseen transportar los restos de sus seres queridos a otro lugar.

La siguiente grafica muestra en porcentaje de mortalidad en Honduras para los años 2017, 2018,2019 y 2020.

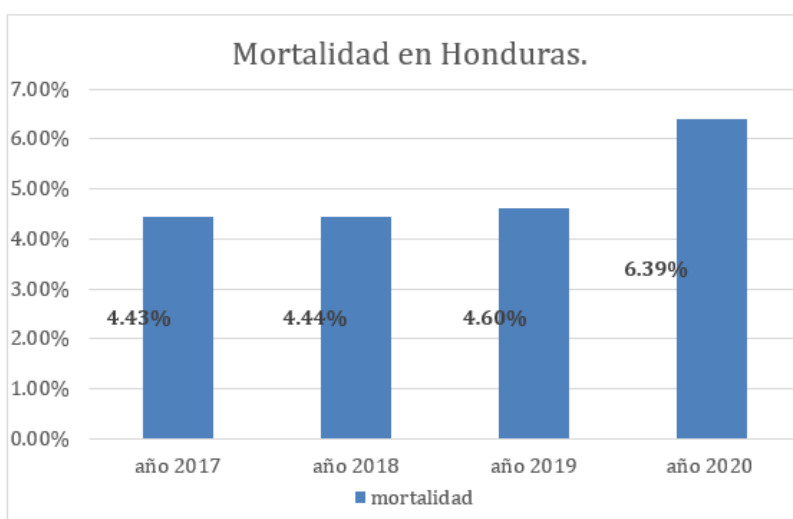


Ilustración 1: Tasa de Mortalidad en Honduras.

Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO III. OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1 Objetivo general

Desarrollar un estudio de viabilidad para la implementación del servicio de cremación para la funeraria “Sueño Eterno”, ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Cortés.

3.2 Objetivos Específicos

1. Determinar a través del estudio de mercado el porcentaje de población interesada adquirir el servicio de cremación.
2. Conocer y analizar los requisitos y permisos necesarios para lograr la implementación del servicio en la funeraria “Sueño Eterno”.
3. Evaluar la rentabilidad al implementar el servicio de cremación, mediante la realización de un estudio financiero.

CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO

4.1 Análisis de la situación actual

El servicio de cremación ha tenido un incremento en los últimos años, por su bajo costo y rapidez. San Pedro Sula fue la pionera a nivel nacional en comenzar a ofrecer este servicio a partir del 2007 con la aprobación de la ley que permite el proceso de cremación para los ciudadanos que lo deseen.

Su número de adeptos va en crecimiento aumentando la demanda en un 10% cada año. (Mercado, 2019).

El auge de este servicio se debe a la rapidez del procedimiento de duración que es aproximada de tres horas, teniendo un bajo costo en comparación a un sepelio tradicional que es tres veces más alto que la cremación.

Funerarias que brindan el servicio de cremación.

- ✓ Funerales del Recuerdo (San Pedro Sula).
- ✓ Amor Eterno (El Progreso).

4.1.1 Análisis del Macro Entorno

Al implementar el análisis del macro entorno se definen las fuerzas externas que tienen un impacto indirecto sobre las empresas u organizaciones, que existen sin importar si encuentran actividad comercial o no. La empresa u organización no ejercer influencia alguna sobre el macro entorno.

El estudio del macro entorno es de gran importancia para la creación de una buena planificación y estrategias, haciendo posible tomar las mejores decisiones, también preparándose para posibles amenazas en un futuro.

4.1.1.1 Aspecto Económico

En los últimos años Honduras ha registrado las segundas tasas de crecimiento económico más altas en Centroamérica. El crecimiento del PIB, alcanzo 4.8% en el 2017, 3.7% en el 2018 y el 2,7% en el 2019. Por encima del promedio de Centroamérica y muy por encima del promedio de América Latina y El Caribe. (Forbes Staff, 2020)

La economía de Honduras tendrá una contracción en 2020 que oscilará entre el 7 y 8 % de su Producto Interno Bruto (PIB) por la pandemia de la COVID-19, informo el presidente del Banco Central del país centroamericano (BCH). La contracción por la contingencia sanitaria será superior a la de la primera revisión del Programa Monetario, cuando se previó una caída del 3,9 %. (Banco Mundial, 2020).

A continuación se presentan los resultados de la encuesta realizada por el Banco Central de Honduras “Encuestas de Expectativas de Analistas Macroeconómicos” correspondiente al mes de septiembre del 2020.

Los siguientes gráficos dan a conocer los resultados de las encuestas que aplico el Banco Central de Honduras:

Dados los resultados de la encuesta realizada indicaron que los factores con mayor incidencia en la inflación del año 2020 serían: el aumento de la energía eléctrica, ciertos alimentos y algunos bienes importados.

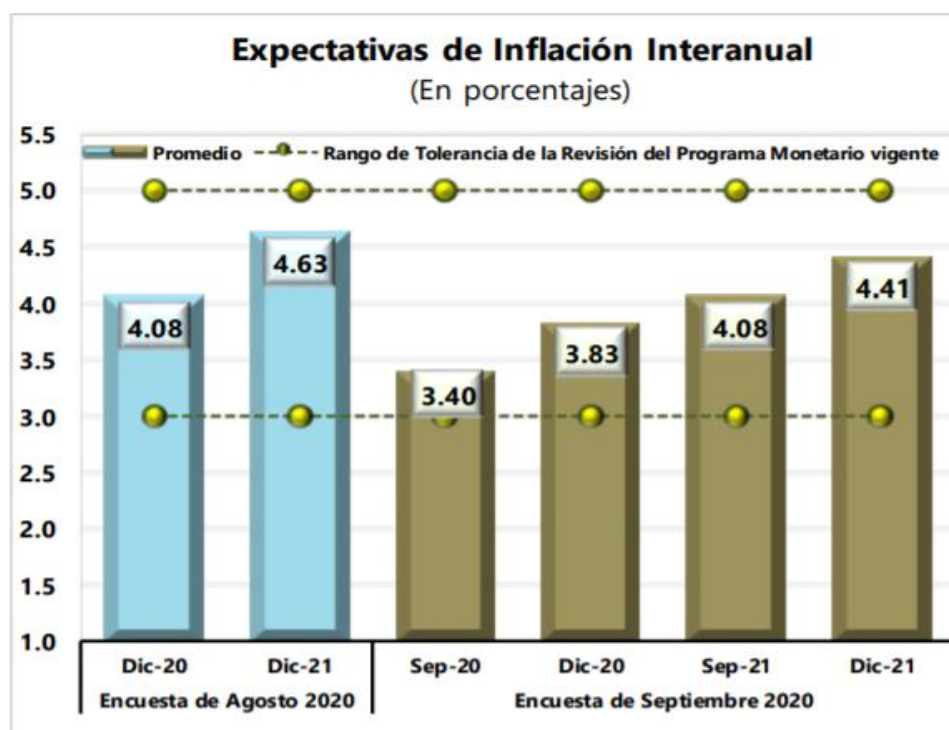


Ilustración 2: Expectativas de la Inflación Interanual.

Fuente Banco Central de Honduras (BCH).

Ilustración 3: Expectativas de la Tasa de Crecimiento del Producto Interno Bruto.

Fuente Banco Central de Honduras (BCH).

Los analistas consultados estiman en promedio una disminución de 5.4% para el 2020 y un repunte de la actividad económica de 1.6% para el 2021, en función del avance del Covid-19 y su impacto en la evolución de la economía hondureña.

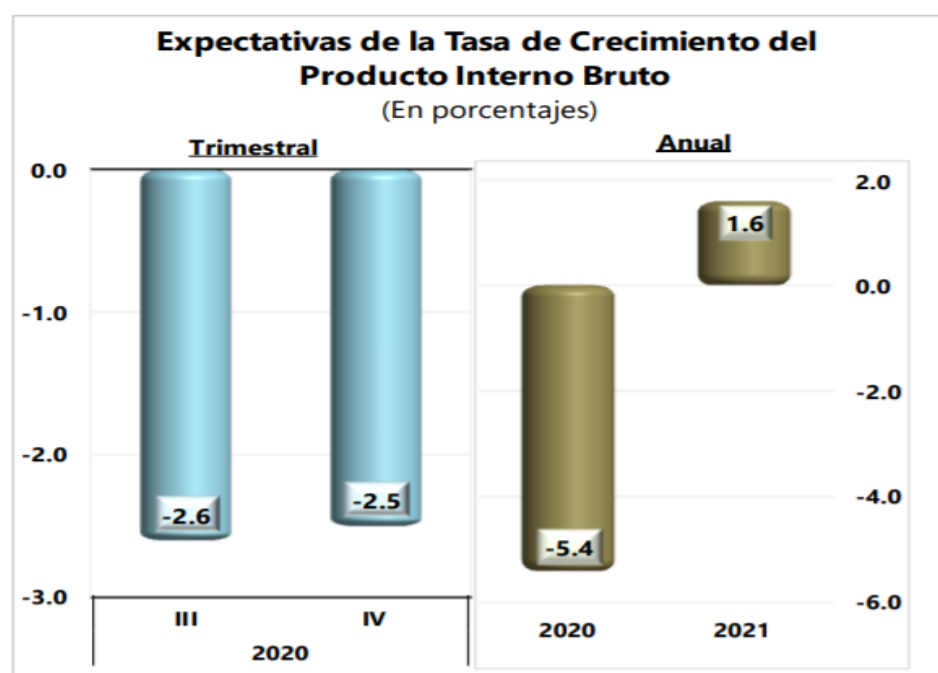


Ilustración 4: Expectativas de la Tasa de Crecimiento del Producto Interno Bruto.

Fuente Banco Central de Honduras (BCH).

La pobreza sigue siendo mayoritariamente rural, y más grave en la parte occidental que en otras regiones. Los departamentos que tienen los mayores niveles de analfabetismo son también los más pobres. (Campus OEI, n.d.)

Honduras posee múltiples fortalezas con el potencial de impulsar al país hacia un crecimiento más rápido y una mayor prosperidad compartida, con su ubicación estratégica, una creciente base industrial, esfuerzos continuos para diversificar sus exportaciones y una población joven y en crecimiento.

A continuación, se presenta un cuadro informativo con los indicadores de las cifras relevantes relacionadas al factor económico de Honduras.

Ilustración 4. Indicadores de cifras de país 2018

INDICADORES CIFRAS DE PAÍS 2018			
Nº	NOMBRE DE LOS INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA	2018/p
A Población, Empleo e Ingreso			
1	PIB Nominal (precios corrientes)	Millones L.	572,945
2	PIB Real (precios constantes año 2000)	Millones L.	214,705
3	Ingreso Nacional (precios corrientes)	Millones L.	447,401
4	Ingreso Nacional (precios constantes año 2000)	Millones L.	167,873
5	PIB Percápita	Lempiras	63,574.2
6	PIB Percápita US\$	US\$	2,661.6
7	Crecimiento Económico (PIB real)	%	3.7
8	Tasa Promedio Anual de Interés Nominal en Moneda Nacional (Tasa activa a diciembre)	%	17.43
9	Tasa Promedio Anual de Interés Nominal en Moneda Extranjera (Tasa activa a diciembre)	%	8.12
10	Inflación anual	%	4.3
11	Índice de Desarrollo Humano (IDH)	Índice	ND
12	Índice de Desarrollo Humano (IDH) Ranking mundial	Posición/Total Países	ND
13	Posición de Inversión Internacional Neta (al IV trimestre de cada año)	Millones US\$	-16,502.3
14	Coefficiente de Gini		0.5280000
15	Pobreza	% de hogares	61.85100737
16	Pobreza Relativa	% de hogares	23.13067356
17	Pobreza Extrema	% de hogares	38.72033381
18	Personas que viven en hogares con ingreso percápita de un dólar por día o menos	% personas	19.87980993
19	Población Total *	No. De personas	9,023,838
20	Población Urbana	No. De personas	4,926,042
21	Población Rural	No. De personas	4,097,796
22	Crecimiento Poblacional	%	1.6
23	Población Económicamente Activa (PEA)	Personas (miles)	4336377.892
24	Población en Edad de Trabajar	Personas (miles)	7179176.489
25	Tasa de Desempleo Abierto	%	5.666630139
26	Tasa de Subempleo Visible	%	14.24774666
27	Tasa de Subempleo Invisible	%	48.58009876
28	% de jóvenes entre 12-30 años que no estudian ni trabajan.	%	24.3395837

Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística, 2018)

Ilustración 4. Indicadores de cifras de país 2018

El Índice de Precios al Consumidor de Honduras presentó una variación mensual 0.47% en febrero de 2020 al (0.77% en febrero del año anterior). Este resultado es el reflejo, principalmente, del alza en el precio en los rubros “Educación”, “Recreación y Cultura” y “Hoteles, Cafeterías y Restaurantes”.

Por otra parte, se registró un crecimiento interanual de 3.99% en febrero de 2020 al compararlo con febrero del año anterior, inferior al 4.09% que se observó en febrero de 2019.(Consejo Monetario Centroamericano, 2020)

Según la Subgerencia de Estudios Económicos Departamento Gestión de Información Económica, la inflación mensual de febrero de 2020 fue 0.47%.

4.1.1.2 Factor Sociocultural

Sepultar los restos de los seres queridos siempre será un acto de amor entre los fieles cristianos quienes consideran necesario devolver a la tierra a sus muertos mientras esperan la resurrección.

La cremación de cuerpos en Honduras es relativamente novedosa e inició en la nortea ciudad de San Pedro Sula, ha cobrado mayor vigencia, con sus diversos matices. Los católicos han puesto atención a la disipación de la Iglesia Católica que, además, ha planteado claramente que tampoco las familias deben dividir las cenizas de sus seres queridos y distribuir las entre sí. Igualmente, no deben guardarse en la casa. Pese a que la aprobación de la normativa ocurrió en 2014, por lo menos siete años antes ya se practicaba en Honduras, particularmente en San Pedro Sula, donde los registros indican que desde 2007 hasta el momento de aprobada la Ley por lo menos 500 personas habían sido incineradas en Honduras.

4.1.1.3 Factor Político/Legal

La situación política en Honduras ha impactado fuertemente la economía y la sociedad de una forma poco favorable, para el desarrollo y crecimiento de las

microempresas, teniendo como consecuencia principal el aumento del índice de desempleos, obligando a una gran parte de esta población a emigrar a otros países en busca de generar ingresos a sus hogares. Por otro lado las empresas extranjeras han sufrido las consecuencias del ambiente político de nuestro país, tomando la decisión de cerrar operaciones en el territorio hondureño y trasladarse a otros países con mayor estabilidad política y con un alto índice de crecimiento.

El artículo No. 1 de la Constitución de la República de Honduras, hace mención que es un Estado de derecho, soberano, constituido República libre, democrática e independiente.

El gobierno se ejerce mediante tres poderes los cuales son:

- ✓ Poder Legislativo.
- ✓ Poder Ejecutivo.
- ✓ Poder Judicial.

El artículo No. 6 se refiere al supuesto autorizamiento para la cremación, el cual nos especifica cómo se debe de realizar debido a la ley que lo estipula.

Se realizará la cremación mediante los permisos vigentes a operar que estén sujetos a las supervisiones de la Autoridad de Salud, sin perjuicios que la ley atribuya a otras instituciones.

La cremación se realizará mediante casos especiales que den autorización sus parientes o la secretaria de salud ordene la cremación por enfermedades contagiosas o contaminantes o, en caso de epidemias y catástrofes a considerarse.

Las instituciones que presenten servicios de cremación de cadáveres, infringiendo las regulaciones legales y técnicas establecidas será sancionado con cinco (5) y treinta (30) de su salario mínimo en su valor más alto.

4.1.1.4 Factor Tecnológico

Los hornos de cremación de uso funerario cuentan con una tecnología sofisticada la cual debe de ser adaptada a los requisitos ambientales más estrictos. Están diseñados con una cámara de combustión primaria y una secundaria.

La cámara primaria está construida con chapa laminada de acero al carbono y una estructura reforzada para darle resistencia. Cuenta con un aislamiento compuesto de hormigón especial, ladrillo refractario y materiales aislantes de baja masa térmica que cubren el interior todo del incinerador y su alrededor.

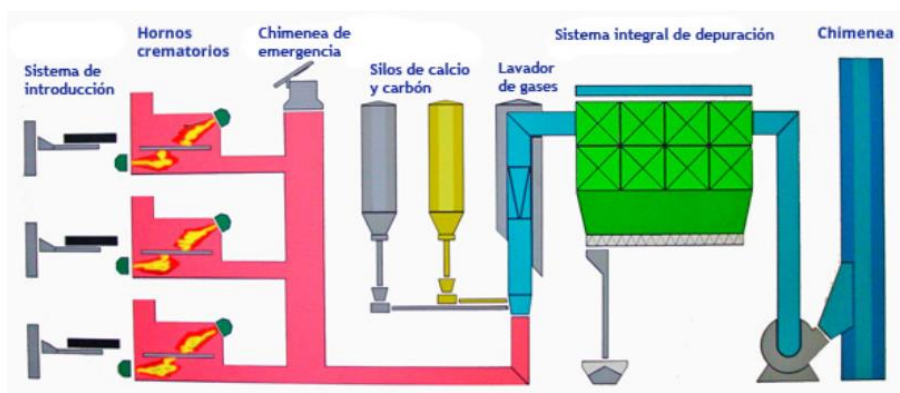


Ilustración 5: Esquema de un horno de cremación.

Fuente: Panasef (Asociación de servicios Funerarios)

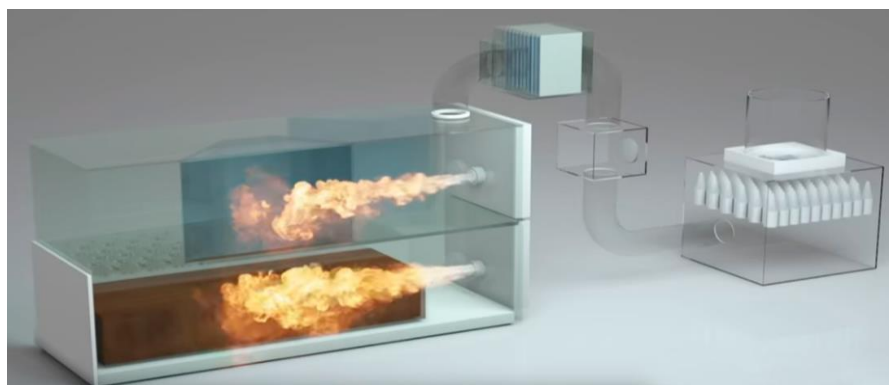


Ilustración 6: Infografía del funcionamiento de un horno crematorio

Fuente: Panasef (Asociación de servicios Funerarios)

El primer crematorio funciono dentro del cementerio jardines del recuerdo se convirtió en pionero de este servicio, las autoridades religiosas y ciudadanía y aceptan la cremación como un proceso natural.

La cremación se convierte en una opción de sepultura, las cenizas después de ser guardadas en una urna, pueden ser sepultadas en una fosa, llevadas a un jardín de vivienda o dejarse en el incinerador que habrá en la capilla Jardines del Recuerdo.

El costo de cremación es de 15 mil lempiras, además, en funerales del Recuerdo se podrán adquirir las urnas para depositar las cenizas, su precio vario según el diseño.

Antes de que el cuerpo sea incinerado se debe velarse no tiene nada de ir regulaciones que sus familiares puedan hacer su velatorio antes de cremar el cuerpo.

Los encargados de a realizar este procedimiento de cremación fueron capacitados en el extranjero y antes que el horno empiece a funcionar un profesional del mismo realiza una prueba.

4.1.1.5 Factor Demográfico

Honduras está situado en América Central, tiene una superficie de 112.490 Km² y cuenta con una población de 9, 254,106 habitantes, los cuales 4, 505,067 son hombres y 4, 749,039 son mujeres. (INE – Instituto Nacional de Estadística Honduras, 2020)

Honduras se encuentra en la posición 94 de la tabla de población, compuesta por 196 países y presenta una moderada densidad de población, 85 habitantes por Km². Su capital es Tegucigalpa y su moneda oficial el Lempiras.

El departamento de Cortés cuenta con una población de 1, 718,881 habitantes, los cuales 1, 412,832 están ubicados en el área urbana.

4.1.1.6 Factor Ambiental

En la actualidad el medio ambiente es un factor con mayor importancia a la hora de la toma de decisiones de todos los ámbitos, el servicio funerario no se queda ausente de los parámetros siendo la cremación una de las opciones más favorables para el medio ambiente.

La mayoría de los hornos de cremación se alimentan de gases naturales; generando mínimas cantidades de azufre mercurio y otras partículas, por lo tanto, son catalogados como los combustibles fósiles de menor impacto ambiental, el uso de estos gases. (Espluga, 2019)

4.1.2.1 Marco Legal

En el marco legal se encuentran todas las bases sobre las cuales las entidades deben de estar constituidas, determinando el alcance y naturaleza de la participación política. Su fundamento es la Constitución de la Republica como suprema legislación, donde están incluidas leyes, códigos penales y regulaciones.

Ley de cremación especial en Honduras Decreto 228-2013

“ARTÍCULO 4- OPERACIÓN DE CADÁVERES, RESTOS HUMANOS Y SU INHUMACIÓN. La operación de los crematorios públicos o privados, es autorizada por cada Municipalidad en su respectivo término municipal. Previo dictamen favorable de la Autoridad de Salud y la Autoridad Ambiental.

Para su funcionamiento es requisito que los mismos estén autorizados, de conformidad con esta Ley Para operar en el país.”

“ARTÍCULO 5- AUTORIZACIÓN PARA LA CREMACIÓN DE CADÁVERES, RESTOS HUMANOS Y SU INHUMACIÓN. La cremación en sí y su inhumación es autorizada en forma individualizada por la Municipalidad del término del ultimo domicilio de la persona fallecida de que trate; cuando este se desconozca se estará a lo dispuesto por la Ley para determinarlo.

Cuando se desconozca su identidad, se regirá el procedimiento especial establecido en esta Ley.

La autorización la que se refiere este Artículo solamente será denegada cuando concurra ninguno de los supuestos establecidos en esta Ley.” (Poder Legislativo Decreto 228-2013, 2013)

4.2 Teorías

A continuación, se presentarán las teorías, que describen, definen y explican el objetivo de la investigación y sus relaciones con las variables.

4.2.1 Teorías de sustento

La implementación del servicio de cremación tomara como referencia las siguientes teorías de sustento: el estudio realizado por el Dr Agustín Guzmán de las ventajas que presenta la cremación y la protección de las personas que desempeñan el tratamiento de cadáveres.

“La cremación es muy superior y preferible a la inhumación:

- a. Por la rapidez con que destruye los cuerpos;
- b. Porque no da lugar algún desprendimiento de materias toxicas;
- c. Porque garantiza la salud individual y colectiva, evitando la disolución de principios nocivos en el agua:
- d. Por ser más ventajosa, considerada bajo el punto de vista de economía doméstica; y por último,
- e. Porque convierte al cuerpo en un residuo muy pequeño que lleva en si la doble ventaja de pureza e integridad.” (Guzman, 1899).

El instituto de protección Laboral y Medicina del Trabajo (BAUA) de Alemania, cuya tarea es la protección de las personas que se desempeñan en el tratamiento de cadáveres, no menciona la obligación de incinerar cadáveres. Solo hace referencia que “es preferible la cremación al entierro” ya que la mayoría de los virus no son resistentes al calor. “Los virus viven y se multiplican en lugares fríos oscuros y húmedos” –Thomas Mertens, Presidente de la sociedad alemana de Virología, es decir que un entierro común no terminaría con la capacidad de diseminación y contagio de los virus. “El peligro consiste en que a alguien se le ocurra desenterrar un cadáver con intenciones, por ejemplo, suicidad”, relato un portavoz de la BAUA.(Mertens, 2014)

4.2.2 Conceptualizaciones

- Cementerios: un vocablo del griego bizantino que puede traducirse como “dormitorio” llegó al talín traído como coemeterium, que luego derivó en nuestra lengua en cementerio. El concepto se utiliza para nombrar al espacio que se emplea para el entierro de cadáveres.(Merino., 2018).
- Cremación: según la RAE una incineración se trata de un sistema de la física por el que un residuo orgánico, mediante la aplicación de altas temperaturas y un tratamiento térmico adecuado, pasa gracias a su combustión a convertirse en cenizas.
- Epidemias: una epidemia es una enfermedad que se propaga durante un cierto periodo de tiempo en una zona geográfica determinada y que afecta simultáneamente a muchas personas. Se trata de una noción utilizada por la salud comunitaria para hacer referencia al hecho de que la enfermedad llega a una cantidad de gente superior a la esperada.(Gardey., 2009)
- Inhumación: La acción de enterrar los restos mortales de un individuo es conocida como inhumar. Al acto y resultado de inhumar, en tanto, se lo denomina inhumación.(Merino., 2018)
- Hornos de cremación: Un horno de cremación es un horno industrial capaz de alcanzar altas temperaturas (870° a 980° C) con modificaciones para asegurar la eficiente desintegración del cuerpo.

CAPITULO V. METODOLOGÍA

5.1 Congruencia Metodológica.

La congruencia metodológica permite hacer congruente y coherente el proceso de la investigación, también permite apreciar a simple vista un resumen de la investigación, mostrando las relaciones entre cada uno de los análisis y comparando si existe una secuencia lógica.

Formulación del problema	Preguntas de investigación	Objetivos		Variables	
		General	Específicos	Dependientes	Independientes
¿Sera viable la implementación del servicio de cremación de la Funeraria Sueño Eterno?	¿Cuántas personas están interesadas en adquirir el servicio de cremación ofrecido por la Funeraria Sueño Eterno?	Desarrollar un estudio de viabilidad para la implementación del servicio de cremación para la Funeraria Sueño Eterno ubicada en la ciudad de San Pedro Sul, Cortes.	Determinar a través del estudio de mercado el porcentaje de población interesada adquirir el servicio de cremación.	Viabilidad.	Estudio de Mercado.
	¿Cuáles son los requisitos y permisos necesarios para realizar el proceso de cremación?		Conocer y analizar los requisitos y permisos necesarios para lograr la implementación del servicio en la funeraria “Sueño Eterno”.		Estudio Técnico.
	¿Es rentable desde el punto de vista financiero la implementación del servicio de cremación para la funeraria Sueño Eterno?		Evaluar la rentabilidad al implementar el servicio de cremación, mediante la realización de un estudio financiero.		Estudio Financiero.

Tabla 2: Matriz metodológica

Fuente: Elaboración propia

5.1.1 Matriz metodológica

5.1.2 Operacionalización de las variables

Variables Independientes	Definiciones		Dimensiones	Indicadores
	Conceptualización	Operacional		
Estudio de Mercado	A través del estudio de mercado, se determinan las características de las demandas y el público, observando un sector concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la prestación de un servicio o un bien.	Conocer la demanda del bien o servicio en el mercado.	Segmento del mercado específico. Demanda del bien o servicio.	Precio Calidad
Estudio Técnico	Este estudio permite conocer y analizar las diferentes opciones, llevando a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto. Teniendo como principal objetivo demostrar la viabilidad técnica del proyecto, justificando la mejor alternativa que se adapte a los criterios.	Identificar los recursos técnicos para poder desarrollar y conocer la viabilidad técnica necesaria para el desarrollo de este proyecto.	Equipo y cantidad de empleados. Cantidad de máquinas. Ubicación.	Maquinas. Recurso Humano. Cantidad de servicios.
Estudio Financiero	El estudio financiero es una parte fundamental para cualquier proyecto de inversión, en el cual se analiza la capacidad de la empresa para ser sustentable, viable y rentable.	Determinar qué tan factible es la implementación del servicio de cremación para la funeraria Sueño Eterno y poder conocer que tan sostenible puede ser la inversión en el proyecto.	Inversión. Costos. Tecnología Rentabilidad.	ROE Balance General. Estado de resultado

Tabla 3: Operacionalización de Variables

Fuente elaboración propia.

5.1.3 Hipótesis

Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio.¹ Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado.(Hernández Sampieri et al., 2014).

Hi: La implementación del servicio de cremación para la funeraria Sueño Eterno es viable si el ROI es mayor que el costo de inversión.

Ho: La implementación del servicio de cremación para la funeraria Sueño Eterno no es viable si el ROI es menor que el costo de inversión.

5.2 Enfoque y métodos.

El enfoque de la investigación se refiere a la naturaleza del estudio la cual puede ser de tres tipos: cuantitativo, cualitativo y mixto.

Los métodos de investigación se clasifican en dos: lógicos y empíricos. Los métodos lógicos implican la utilización del razonamiento y el pensamiento, y el empírico se aproxima al conocimiento mediante experiencias replicables. (Raffino., 2020)

El enfoque de esta investigación será de tipo mixto, haciendo una recolección de datos mediante la implementación de encuestas para conocer la cantidad porcentual de las personas que están interesadas y desean adquirir el servicio de cremación.

Las encuestas a su vez serán de modo anónimo y aleatorio, serán preguntas fáciles pero estructuradas de tal manera que den a conocer los resultados requeridos para el desarrollo favorable de la investigación.

5.3 Alcance de la Investigación

El alcance de una investigación indica el resultado lo que se obtendrá a partir de ella y condiciona el método que se seguirá para obtener dichos resultados, por lo que es muy importante identificar acertadamente dicho alcance antes de empezar a desarrollar la

investigación. (Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación (5ta ed.). México D.F.: McGraw-Hill Interamericana.)

La investigación cuantitativa puede tener los siguientes alcances:

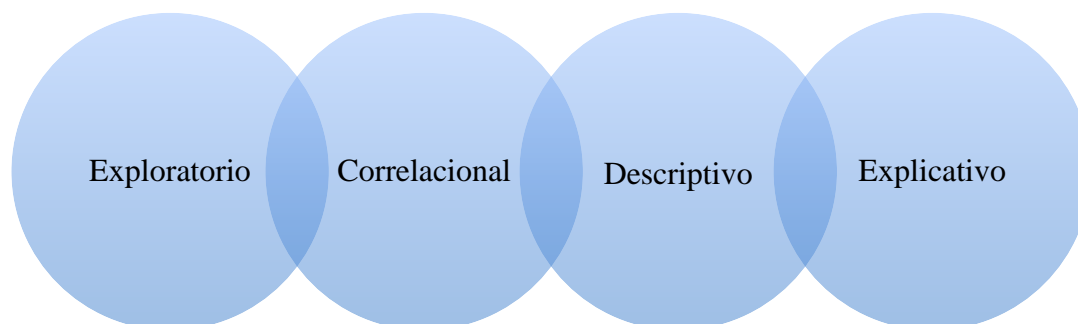


Ilustración 7: Alcances de la investigación cuantitativa.

Fuente: Elaboración propia.

En la práctica, cualquier investigación puede incluir elementos de más de uno de estos cuatro alcances. Los estudios exploratorios sirven para preparar el terreno y, por lo común, anteceden a investigaciones con alcances descriptivos, correlacionales o explicativos. Por lo general, los estudios descriptivos son la base de las investigaciones correlacionales, las cuales a su vez proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de entendimiento y están muy estructurados. (Hernández Sampieri et al., 2014, p.90)

Esta investigación se llevará a cabo bajo la normativa de un alcance descriptivo ya que se pretende analizar y evaluar los desafíos de los medios nuevos medios de comunicación con los tradicionales a la vez usaremos un poco del diseño explicativo para explicar cómo se comporta este servicio de cremación en la actualidad.

5.4 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es un plan o estrategia, la cual es utilizada para la adquisición de información deseada, con el fin de obtener una respuesta al problema planteado.

En el enfoque cuantitativo, el investigador utiliza sus diseños para analizar la certeza de las hipótesis formuladas en un contexto en particular o para aportar evidencias respecto de los lineamientos de la investigación (si es que no se tienen hipótesis). (Hernández Sampieri et al., 2014, p128)

El diseño que se utilizara en esta investigación será el diseño no experimental con un corte transversal ya que recolectaremos datos en solo un determinado tiempo, logrando así poder identificar la relación de las variables mediante las encuestas.

A continuación se detallan los métodos utilizados en la investigación:

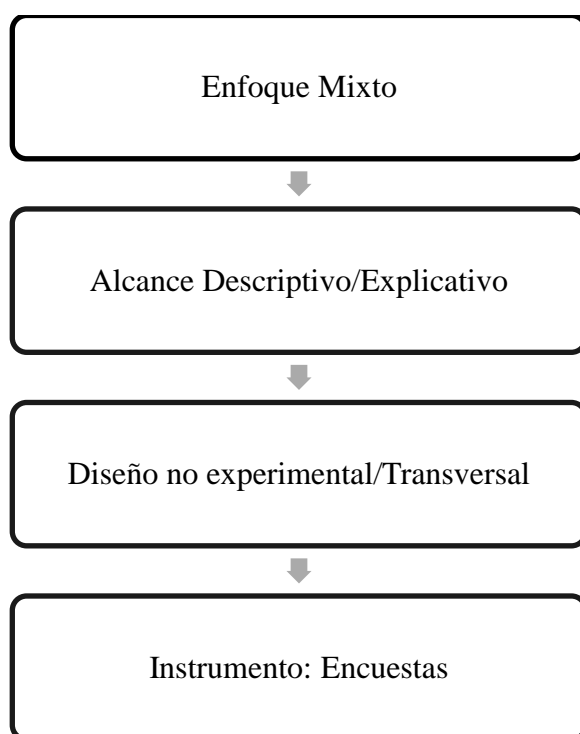


Ilustración 8: Método de investigación utilizado

Fuente: Elaboración propia.

5.4.1 Población (total y meta)

Una vez que se ha definido cuál será la unidad de muestreo/análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados. Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Hernández Sampieri et al., 2014, p174)

(Hernández Sampieri et al., 2014, p174) “Las poblaciones deben situarse claramente por sus características de contenido, lugar y tiempo”. (p174)

Para evitar errores comunes hay que tener una adecuada delimitación del universo y la población. Para el estudio de viabilidad de la implementación del servicio de cremación en la funeraria sueño eterno, se tomara como población total, porcentaje de la población de la clase media alta de san pedro sula según el estudio realizado por el BID “Realidades y perspectivas de, pulso social de América Latina y el Caribe 2016”. Suzanne Duryea, una de las autoras, dice que “Honduras tiene la segunda clase media más pequeña del continente”. Agrega que la clase media representa “el 14% de su población” (Eduardo Lopez, 2017). El 60 % de la población hondureña se encuentra en extrema pobreza, haciendo una selección de la clase media y alta, las cuales por sus ingresos son con las que cuentan con la mayor facilidad económica de adquirir este servicio. (Instituto Nacional de Estadística, 2018)

El tamaño de la población será de 187,302 el cual representa el 40% de la población que está en la clase media y alta.

Edades	Total de Población area Urbana
15-19	73,844
20-24	72,585
25-29	74,714
30-34	65,245
35-39	53,740
40-44	44,937
45-49	34,914
50-54	27,406
55-59	20,869
Total Población	468,254
(-) 60% de la poblacion que esta extrema pobreza	187,302

Ilustración 9: Muestra de la población

Fuente elaboración propia.

5.4.2 Muestra

(Hernández Sampieri et al., 2014) afirma “la muestra es un proceso en tomar un subgrupo de la población. Seleccionando un subconjunto representativo y estudio adecuado de la población” (p.175).

A continuación se observa la calculadora virtual para saber el tamaño de la muestra:

Calculadora de muestra

Nivel de Confianza : 95% 99%

Margen de Error:

Población:

Tamaño de Muestra:

Ilustración 10: Calculadora para la muestra**Ecuación Estadística para Proporciones poblacionales**

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

- n= Tamaño de la muestra
- Z= Nivel de confianza deseado
- p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
- q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
- e= Nivel de error dispuesto a cometer
- N= Tamaño de la población

Ilustración 11: Ecuación Estadística para Proporciones Poblacionales

Fuente (calculadora de muestra questionpro)

Se realizaron un total de 383 encuestas de forma aleatoria dentro de la ciudad de San Pedro Sula, con la finalidad de la recopilación de datos y realizar los respectivos análisis de la información obtenida.

5.4.3 Tipos de muestreo

Existen dos tipos de muestras los cuales se dividen en dos ramas: las muestras probabilísticas y las no probabilísticas.

Las muestras probabilísticas está formada por un subgrupo de la población, en la cual todos los miembros de la misma tienen la misma probabilidad de ser elegidos, las cuales son obtenidas mediante la definición de las características de la población y el tamaño de la muestra, y le eligen mediante una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/ análisis. (Hernández Sampieri et al., 2014).

En este estudio de viabilidad se realizó el tipo de muestreo probabilístico, ya que se necesita tener un tamaño preciso de la muestra, utilizando un muestreo aleatorio simple, ya que es una técnica de muestreo en la que todos los elementos que forman parte de la muestra tienen la misma probabilidad de ser seleccionados para la muestra.

5.4.4 Unidad de análisis

La unidad de análisis tiene como objetivo las personas de la ciudad de San Pedro Sula ubicadas en el área urbana pertenecientes a la clase media y alta.

5.4.5 Unidad de respuesta

(Hernández Sampieri et al., 2014) afirma “Asignación aleatoria o al azar Es una técnica de control muy difundida para asegurar la equivalencia inicial al ser asignados aleatoriamente los casos o sujetos a los grupos del experimento” (p.138).

Las respuestas serán sustentadas mediante la aplicación de encuestas para las personas seleccionadas de forma aleatoria, para posteriormente ser analizadas y poder realizar el estudio de viabilidad de la implementación del servicio de cremación.

5.5. Técnicas

“Instrumento de medición Recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente.”(Hernández Sampieri et al., 2014, p 199).

La técnica a utilizar para la recolección de datos será la encuesta, de esta forma obtener información clave, de una forma eficaz y rápida y lograr la recolección de los datos necesarios para realizar los ajustes necesarios.

5.5.1 Instrumentos.

Los instrumentos de la investigación están conformados por todos los recursos que el investigador puede utilizar, para abordar los problemas y fenómenos con el fin de extraer información de ellos: formularios de papel, dispositivos mecánicos y electrónicos los cuales se utilizan para la recolección de datos.

El instrumento de la investigación será de forma digital mediante “Formularios de Google” debido a la situación actual de la pandemia de Covid-19, este formato digital permitiría obtener de una manera más segura y fácil la recolección de datos.

5.5.2 Unidad de análisis

La unidad de análisis es un segmento de contenido textual, auditivo o visual que se analiza para generar categorías.(Hernández Sampieri et al., 2014, p 461)

5.5.3 Unidad de respuesta.

La unidad de respuesta será sustentada mediante las encuestas aplicadas a la población interesada en adquirir los servicios de cremación, al momento de la tabulación de la información la unidad de respuesta será la encuesta, la cual nos dará las directrices a seguir.

5.6 Fuentes de información.

Se denominan fuentes de información a diversos tipos de documentos que contienen datos útiles para satisfacer una demanda de información o conocimiento. Conocer, distinguir y seleccionar las fuentes de información adecuadas para el trabajo que se está realizando es parte del proceso de investigación.(Biblioteca Universidad de Alcalá)

5.6.1 Fuentes primarias

Son las fuentes primarias utilizadas por el investigador para elaborar el marco teórico u otros propósitos; se incluyen al final del reporte, ordenadas alfabéticamente. (Hernández Sampieri et al., 2014, p 346).

En esta investigación se tomaran como fuentes primarias las siguientes:

- Base de datos de INE (Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras)
- Libros de CRAI.
- Encuestas realizadas
- Entrevistas a expertos (encargados de funerarias)

5.6.2 Fuentes secundarias

Son aquellas las cuales contienen informaciones reelaborados o sintetizados, estas fuentes analizan e interpretan las fuentes primarias, en otras palabras, las fuentes secundarias están basadas en fuentes primarias, algunos de las fuentes secundarias son:

- Enciclopedias: DEL
- Revistas de resúmenes: UNAM. MX, SCIELO

5.7 Limitantes del proyecto

Desactualización de datos acerca de la población dispuesta adquirir los servicios de creación.

No cumplir con los requisitos y permisos establecidos en la ley municipal y ambiental.

5.8 Limitantes de la investigación.

La limitación de esta investigación surge debido a datos recabados únicamente en San Pedro Sula y zonas aledañas, dejando por fuera otras zonas del país y posibles clientes potenciales.

5.9 Cronología de trabajo.

A continuación, se detalla el cuadro de actividades que se llevó a cabo durante el periodo de la investigación:

Nombre de la tarea	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Estado	07.12.2020	08.12.2020	09.12.2020	10.12.2020	11.12.2020
Tarea 1 - Investigación de fuente primarias y secundarias	07.12.2020	07.12.2020	Terminado					
Tarea 2 - Cálculo de la muestra de la población	08.12.2020	08.12.2020	Terminado					
Tarea 3 - Elaboración de encuestas	09.12.2020	09.12.2020	Terminado					
Tarea 4 - Aplicación de las encuestas	10.12.2020	10.12.2020	Terminado					
Tarea 5 - Análisis de los resultados	11.12.2020	11.12.2020	Terminado					

Ilustración 12: Cronología de Actividades en la investigación

Elaboración propia.

CAPÍTULO VI RESULTADOS Y ANÁLISIS

6.1 Definición del modelo de negocio

El proyecto se desarrollará utilizando las directrices del modelo de negocio BMC (Business ModelCanvas), el cual consiste en plasmar en un lienzo la idea de negocio describe la interrelación de nueve componentes de un modelo de negocio, es una técnica eficaz para visualizar el funcionamiento de las empresas.

El BMC permite:

- Ordenar los elementos principales del negocio
- Transmitir a terceros los conceptos relevantes de manera sencilla
- Sintetizar el plan de negocio
- Evolucionar el modelo de negocio de una manera dinámica

En la siguiente ilustración se mostrara la elaboración y en que consiste cada cuadro del Business Model Canvas:



Ilustración 13: Libro de Generación de Modelo de Negocios

Fuentes: Bussiness Model Generation Book.

Business Model Canvas

A continuación se presenta el modelo de negocio utilizado en la investigación:

Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relacion con Cliente	Segmento de Mercado
Proveedores Alisourcepro Taller de ataudes josue	Atencion al cliente Ventas de servicios funebres Administracion de redes sociales	Ofrecer a la ciudadanía los servicios de cremacion con el fin de ser aceptados en el mercado, brindando calidad con un una tecnología calificada y requisitos ambientales estrictos.	Contacto personal con el cliente Contacto via telefono Contacto en redes sociales	Personas residentes en San Pedro Sula, tomando en cuenta el segmento de mercado de la clase media y alta con el fin de que su ser querido pueda obtener un servicio de cremación adecuado y de mejor calidad
	Recursos Claves		Canales	
	Establecimiento Mobiliario y equipo Personal de venta, administrador y contador		Venta directa en establecimiento Venta indirecta a través del personal encargado de ofrecer los paquetes del servicio fúnebre	
Estructura de Costos		Fuentes de Ingresos		
Costos fijos: Internet, agua potable, energía eléctrica, salarios, pago de préstamo		Ventas de servicios funebres (efectivo, abonos a cuenta por cobrar)		
Costo Variable: Publicidad y pago de comisiones		Pago del consumidor final en efectivo Pago en tarjeta transferencias		

Fuente elaboración propia

Ilustración 14: Business Model Canvas

6.1.1 Problema

Este proyecto surge en visto a la necesidad de los clientes al querer adquirir el servicio de cremación de cuerpos, por los altos costos y complicaciones que representan en la actualidad los sepelios tradicionales de inhumación.

La funeraria Sueño Eterno ha perdido posibles clientes potenciales por no brindar este servicio el cual se está convirtiendo en una prioridad para los familiares que sean cumplir la voluntad de sus seres queridos.

6.1.2 Solución

La funeraria Sueño Eterno debe de realizar una inversión, para implementar este nuevo servicio, con todas las instalaciones, medidas de seguridad e higiene, capacitaciones para lograr un buen funcionamiento con la implementación del servicio.

6.1.3 Propuesta única de valor

La funeraria Sueño Eterno estará ofreciendo un servicio único en calidad, diferenciándose de la competencia por contar con los mejores procesos en cremación y con paquetes adecuados a las distintas necesidades de nuestros clientes.

6.1.4 Ventaja Competitiva

Dentro de las ventajas competitivas se destaca que este servicio no ha sido muy comercializado, ya que en Honduras hasta en el año 2013 se aprobó la ley especial de cremación de cadáveres en el diario oficial la Gaceta bajo el decreto ejecutivo No. 228-2013 de fecha 30 de octubre del 2013.

Nuestra ventaja competitiva es el costo final de cada paquete de cremación, ya que nuestros clientes tienen diversidad de opciones adaptables a su disposición y tipo de pago.

La funeraria Sueño Eterno ofrece a sus clientes este servicio de cremación a un costo más bajo al de la competencia, también ofrece planes fúnebres para los clientes interesados pueden adquirir este servicio pagando cuotas accesibles.

6.1.5 Segmento de clientes

La segmentación de clientes está enfocada en la base actual de los consumidores de la empresa, la cual maneja información precisa y objetiva para realizar el proceso de clasificación.

En el caso de la funeraria Sueño Eterno, la segmentación de los clientes será contar con clientes de todo tipo, debido a que un fallecimiento se produce en cualquier momento sin importar edad o clase social.

6.1.6 Estructura de costos

La funeraria Sueño Eterno considera los siguientes gastos para la implementación de su servicio.

- Compra del horno de cremación.
- Gastos de instalación del horno de cremación.
- Capacitación para el uso y mantenimiento del horno.
- Alquiler de un nuevo local para la funeraria Sueño Eterno.
- Pagos de los permisos de operaciones.

6.2 Descripción del servicio

La funeraria Sueño Eterno ofrecerá el servicio de cremación de cuerpos, la cual consiste en incinerar un cuerpo en un horno crematorio, con un mecanismo de altas temperaturas, también con ayuda de un molino especial para la trituración de los huesos más grandes, los cuales es necesario pasar y así poder finalizar el procedimiento de convertir todo el cuerpo en cenizas.

La cremación cuenta con un costo menor que el proceso de inhumación el cual es desde un 40% a un 60% más costoso que el proceso de cremación.

6.2.1 Visión

Ser una empresa líder en la prestación de servicios fúnebre, capaces de satisfacer las expectativas de nuestros clientes y ser reconocida a nivel nacional por la calidad y excelencia de nuestros servicios.

6.2.3 Misión

Ofrecer los mejores servicios fúnebres a nuestros clientes con la más alta calidad, basados en la ética y la responsabilidad, siendo una opción de acompañamiento en esos momentos difíciles.

6.3 Propiedad Intelectual

El ambiente de seguridad jurídica a través de la Dirección General de Propiedad Intelectual la cual es asistida técnicamente por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), y actúa conforme los acuerdos de cooperación suscritos por Honduras con la Organización Mundial del Comercio, OMC y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (RD-CAFTA).

Signos Distintivos/Marcas; Los signos distintivos son aquellos que tienen la capacidad de identificar actividades, servicios y productos en el mercado de los demás de su misma especie. Para su titular son el medio para acercarse a los consumidores, valorizar su empresa y evitar confusión en el mercado con respecto a sus competidores; y la marca es

un signo distintivo, cuya principal función es diferenciar en el mercado a los productos y/o servicios de una empresa de los de sus competidores.

Patentes, Diseños Industriales y Modelos de Utilidad: es un derecho exclusivo que concede el Estado para la protección de una invención, la que proporciona derechos exclusivos que permitirán utilizar y explotar su invención e impedir que terceros la utilicen sin su consentimiento.

En la siguiente ilustración se presenta el logo que utiliza la funeraria Sueño Eterno:



Ilustración 15: Logo de la Funeraria Sueño Eterno.

6.4 Estudio de mercado

Un estudio de mercado es una iniciativa elaborada dentro de las estrategias de marketing que realizan las empresas cuando pretenden estudiar y conocer una actividad económica en concreto. (Galan, 2015)

Para la implementación del servicio de cremación para la Funeraria Sueño Eterno ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, se utilizará como medio de recolección de datos e información la técnica basada en la aplicación de encuestas, tomando una muestra del mercado meta, siendo este, un estudio cuantitativo donde se explicará cada una de las preguntas con su respectivo resultado para tomar decisiones eficientes, implementar estrategias de marketing, determinar el análisis y conclusión de viabilidad del proyecto.

6.4.1 Análisis de la competencia e industria.

Un análisis de la competencia e industria es una estrategia en la que se identifica a los principales competidores e investiga sus productos, servicios, ventas y estrategias de marketing. Al realizar este análisis, es posible crear estrategias comerciales sólidas que mejoren las de la competencia.

Al entender las dinámicas del mercado, como conocer las fortalezas y debilidades de la competencia y encontrar los vacíos son los grandes retos en los procesos de diferenciación estratégica. El objetivo es entender la posición competitiva de la marca o producto en comparación con los competidores.

Al realizar este análisis es posible crear estrategias comerciales solidas que mejoran las de la competencia.

6.4.2 Análisis de las fuerzas de Porter

Este modelo constituye una metodología de análisis para investigar acerca de las oportunidades y amenazas con una industria determinada. La intensidad de las competencias entre las organizaciones varía mucho de una industria a otra, pero se observa como factor común que la intensidad de la competencia es más alta que la industria de bajas ganancias. El servicio de cremación por medio de la cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa.

En la siguiente ilustración se presenta las fuerzas de Porter:

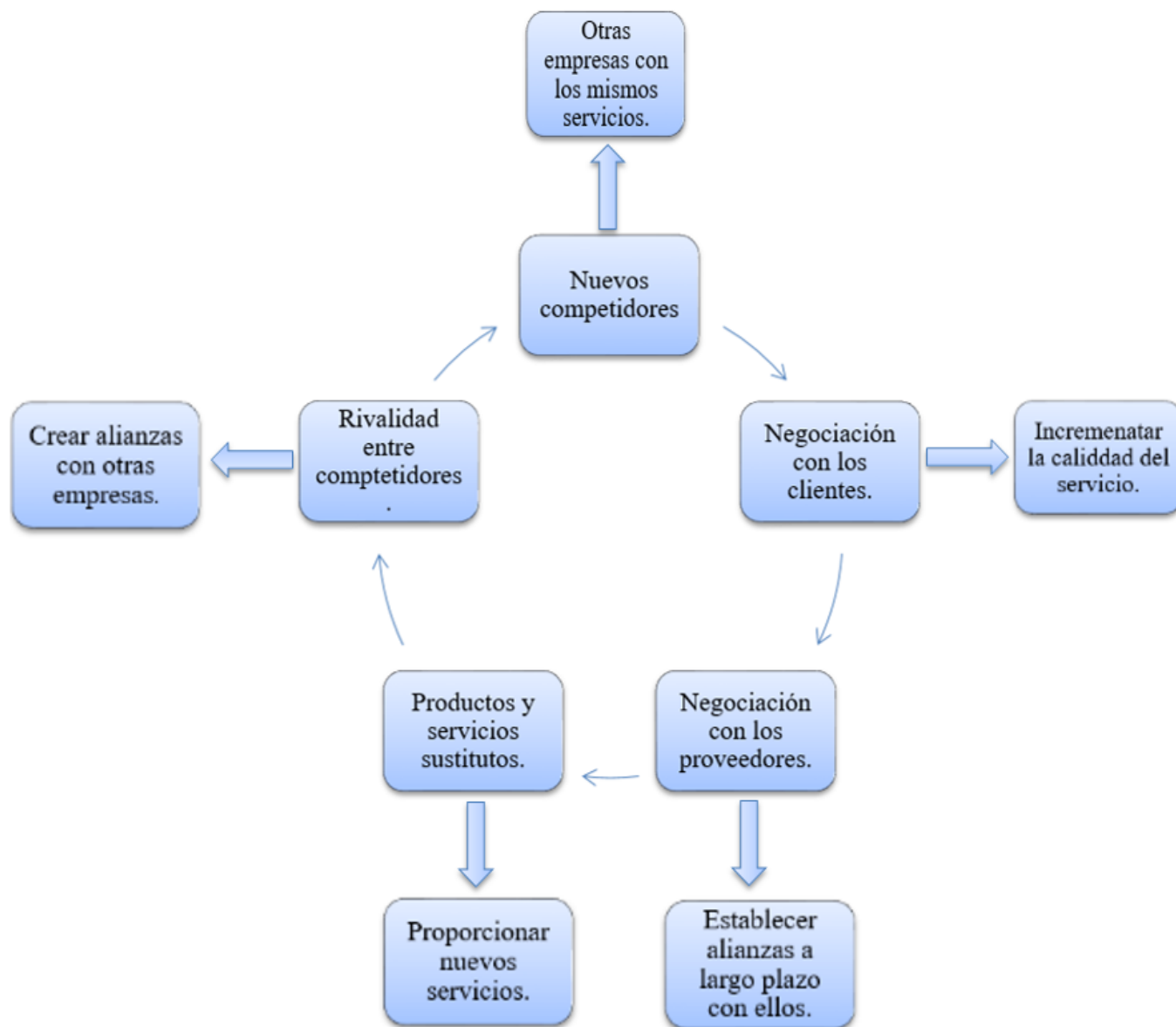


Ilustración 16: La fuerzas de Porter.

Fuente: Elaboración propia.

1. Poder de negociación de los clientes

En este punto se tienen problemas cuando los clientes cuentan con un producto que tiene varios sustitutos en el mercado o que puede llegar a tener un costo más alto que otros

productos. Para reforzar este factor clave, es necesario realizar las siguientes acciones:

- Aumentar la inversión en marketing y publicidad
- Mejorar los canales de venta
- Incrementar la calidad del producto y/o servicio o reducir su precio
- Proporcionar un nuevo valor añadido

2. Poder de negociación de los proveedores

Esta fuerza mide lo la facilidad que tienen los proveedores de variar los precios, plazos de entrega, formas de pago o incluso cambiar el estándar de calidad. Cuanta menor base de proveedores, menor poder de negociación tiene la empresa.

Algunas de las estrategias a seguir para no depender de un solo proveedor o encontrar mejores opciones son:

- Aumentar la cartera de proveedores.
- Establecer alianzas a largo plazo con ellos.

3. Amenaza de los nuevos competidores entrantes

Si las barreras de entrada a una industria no son muy accesibles, entonces, no es atractiva. La amenaza está en que pueden llegar otras empresas con los mismos servicios y nuevos recursos que se adueñen de esa parte del mercado.

4. Amenaza de productos sustitutos:

En los mercados en los que existen productos muy similares entre sí supone una escasa rentabilidad para la gran mayoría.

Para hacer frente a esta amenaza se aconsejará realizar lo siguiente:

- Mejorar y aumentar los canales de venta.
- Aumentar la inversión en marketing y publicidad.
- Incrementar la calidad del producto o reducir su precio.

5. Rivalidad entre los competidores

Este factor es el resultado de los cuatro anteriores y es el que proporciona a la organización la información necesaria para el establecimiento de sus estrategias de

posicionamiento en el mercado.(Porter, 2016)

Ante la rivalidad entre competidores es conveniente:

- Aumentar la inversión del marketing para mejorar la estrategia de negocio.
- Incrementar la calidad del servicio.
- Rebajar los costes fijos.
- Crear alianzas con otras organizaciones.
- Proporcionar un valor agregado a los clientes
- Mejorar la experiencia de usuario.

6.4.3 Análisis del consumidor

El análisis de consumidor, trata de descifrar la forma en la que los clientes piensan, los factores en las que los clientes pueden tener una influencia al momento de tomar decisiones para la compra de un producto o servicio.

El mercado meta al cual se dirige el proyecto son las personas de clase media-alta residentes en la ciudad de San Pedro Sula, quienes estarían interesadas y cuentan con los recursos económicos para adquirir el servicio de cremación ofrecido por la funeraria Sueño Eterno.

6.4.4 Resultados de las encuestas

En la siguiente sección se presenta los resultados y análisis de las encuestas aplicadas a la muestra de la población meta la cual fue de 383 de las cuales se aplicaron 390 encuestas de forma aleatoria en la ciudad de San Pedro Sula.

Ilustración 17: Pregunta 4



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la información recolectada de esta pregunta observamos que el 42% de las personas encuestadas respondieron que si estarían dispuestos en adquirir este servicio de cremación que la funeraria Sueño Eterno va a implementar, un 29.3% de esos encuestados respondieron que no están interesados en adquirir el servicio y por último tenemos un 28.7% que están poco dispuestos en adquirir el servicio de cremación, pero que podemos dejarlos como posibles clientes.

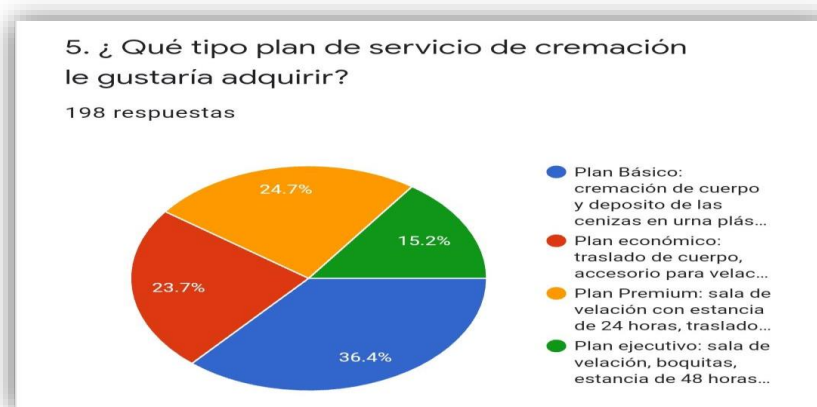
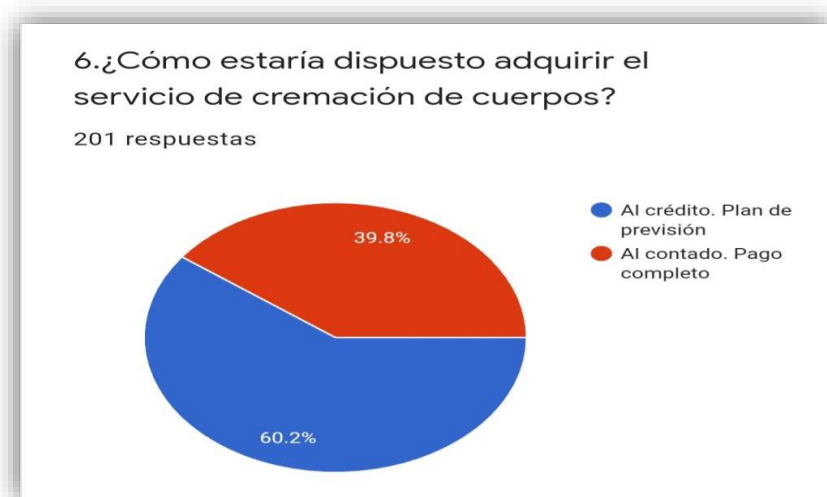


Ilustración 18: Pregunta 5



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 36.4% son personas encuestas que están dispuestos en adquirir un plan básico de cremación, el 24.7% presentan a las personas que están interesadas en el plan Premium de este servicio, el 23.7% adquiriría un plan económico del servicio de cremación y 15.2% respondieron que están dispuestos en adquirir un plan ejecutivo.

Ilustración 19: Pregunta 6

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Se puede observar que del total de personas que respondieron a esta pregunta el 60.2% ve más factible en adquirir un plan de cremación al crédito, mientras que el 39.8% prefieren adquirir este servicio al contado.

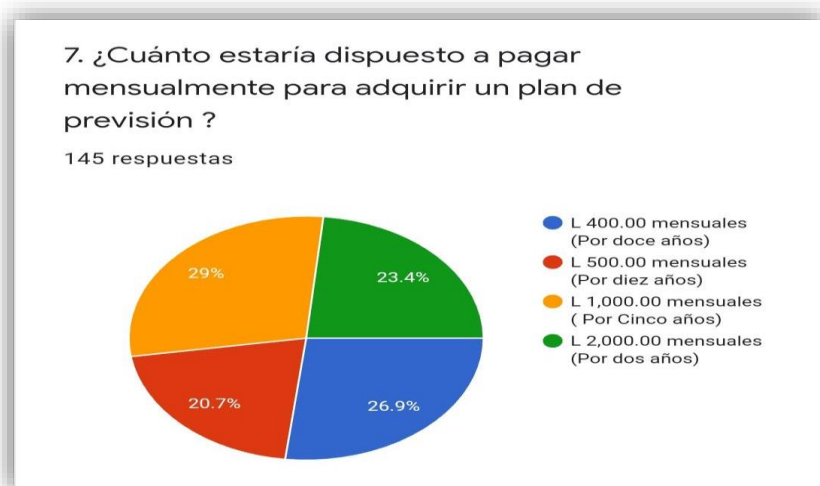


Ilustración 20: Pregunta 7

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 29% de personas encuestadas están dispuestas en pagar 1,000 lempiras mensuales por cinco años, 26.9% detalló que prefieren pagar 400 lempiras por doce años, el 23.4 pueden pagar 2,000 lempiras por dos años y el 20.7% del total de las personas encuestadas están dispuestas en pagar 500 lempiras por diez años.

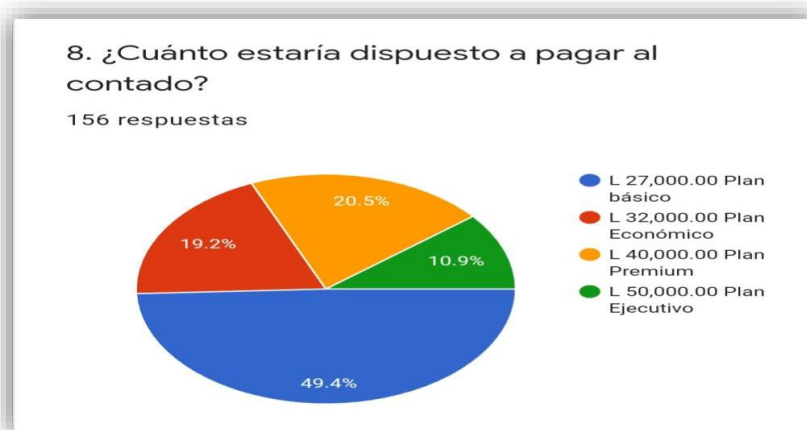


Ilustración 21: Pregunta 8

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 49.4% de las personas que respondieron esta pregunta están dispuestas en pagar el plan básico al contado, 20.5% prefieren pagar 40,000 lempiras del plan Premium al contado, 19.2% aceptan pagar el plan económico al contado y el 10.9% adquiriría el plan ejecutivo al contado.

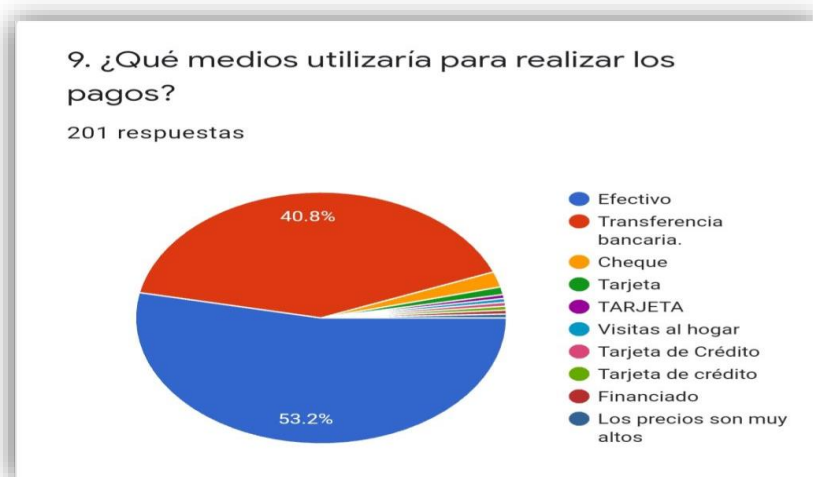


Ilustración 22: Pregunta 9

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 53.2% de las personas encuestas prefieren realizar los pagos por medio de efectivo, el 40.8% ve más rápido para hacer el pagos de los abonos por medio de transferencia bancaria y el 6% están dispuestos a realizar los abonos utilizando otros medios de pago.

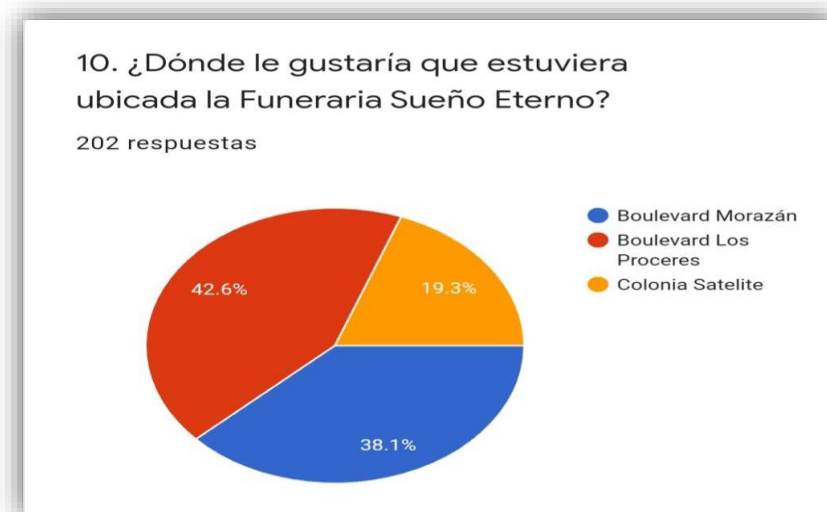


Ilustración 23: Pregunta 7

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: De las 202 personas que responden esta pregunta el 42.6% ven más accesibles que la Funeraria Sueño Eterno se encuentre ubicada en el Boulevard de los Próceres, el 38.1% prefieren que se encuentre en el Boulevard Morazán y el 19.3% le gustaría que permaneciera ubicada en la Colonia Satélite.

Ilustración 24. Fórmula para cálculo de tendencia de mercado

DEMANDA POTENCIAL

$$Q = n \times p \times q$$

Donde:

Q: demanda potencial.

n: posibles compradores.

p: precio promedio.

q: cantidad promedio de consumo.

Posibles compradores	Precio Promedio	Cantidad promedio de consumo	Demanda potencial
24	L 27,000.00	10	L 6,480,000.00

En base a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a la población de San Pedro Sula, se logró determinar que 24 personas estarían dispuestas a adquirir un paquete de cremación siendo estos los posibles compradores, dispuestos a pagar L 27,000.00 por el servicio siendo este el precio Promedio, la cantidad promedio de consumo son 10 paquetes funerarios que la Funeraria Sueño Eterno vende de forma mensual.

Al aplicar la formula se obtiene una demanda anual de L 6, 480,000.00 para el primer año.

Para estimar el mercado los próximos 8 años se calcula un crecimiento anual del 10%, dando los siguientes resultados

Crecimiento de la demanda				10%			
Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
L 6,480,000.00	L 7,128,000.00	L 7,840,800.00	L 8,624,880.00	L 9,487,368.00	L 10,436,104.80	L 11,479,715.28	L 12,627,686.81

Tabla. Crecimiento de la demanda

Fuente: Elaboración Propia.

6.4.6 Análisis FODA

A continuación, se presenta el análisis FODA llevando a cabo los procesos para realizar el análisis interno y externo de la empresa enfocándonos a través de la información recabada de la situación de la Funeraria Sueño Eterno decisiones y cambios organizativos que mejor se adapte a las exigencias del mercado y del entorno económico.

A continuación se dará a conocer el análisis FODA para la Funeraria Sueño Eterno:

FORTALEZAS

- ✚ Ofrecer un servicio de calidad, capaz de satisfacer al cliente y que nos proporcione prestigio profesional
- ✚ Horarios de atención flexibles
- ✚ Plan de costos flexibles y con opciones de métodos de pagos.

OPORTUNIDADES

- ✚ Superioridad de condiciones en un servicio que no ha evolucionado significativamente en Honduras.
- ✚ Poca existencia del servicio en ciudad.
- ✚ Crecimiento de la demanda.

DEBILIDADES

- ✚ Es un servicio presencial, no cuenta con marketing web
- ✚ Estacionamiento pequeño.
- ✚ No se cuenta con una ubicación estratégica.

AMENZAS

- ✚ Inseguridad Social
- ✚ Factores económicos y políticos en el país
- ✚ Posibles bajada de precios de la competencia
- ✚ Miedo al cambio por parte del cliente al adquirir un servicio crematorio

Ilustración25: Análisis FODA

Fuente: Elaboración Propia

Se tomará en cuenta las oportunidades, tomando como referencia la poca competencia en funerarias que se cuenta con el servicio de cremación en la ciudad, esto generará que la empresa tenga más demanda.

Para hacer frente a las debilidades, se ofrecerá a los clientes un servicio con superioridad, mejores condiciones y con precios accesibles a comparación con la competencia.

6.4.7 Factores críticos de riesgo

La implementación del servicio de cremación para la funeraria Sueño Eterno puede verse amenazada por factores ajenos a la empresa como ser:

- Los factores económicos y políticos del país: La ley de cremación fue aprobada mediante el decreto ejecutivo No. 228-2013 de fecha 30 de octubre del 2013. Siendo una ley relativamente nueva al verse incrementada la demanda pueden surgir nuevas normativas y regulaciones para las mismas.
- Las creencias sociales: la cultura hondureña todavía no se encuentra familiarizada en su totalidad al servicio de cremación de cuerpos, aunque en los últimos años ha ido aumentando su demanda, la mayoría prefiere el proceso de inhumación de cuerpos (el entierro tradicional).
- Posibles bajas de precios por parte de la competencia.

6.4.8 Estrategia de mercado y ventas

Marketing Mix: Es una estrategia que se refiere a conjunto de acciones o tácticas que se desea utilizar para promocionar un producto o servicio con el fin de incrementar ventas en un mercado competitivo obteniendo sostenibilidad en el entorno.

La estrategia crea oportunidades y actividades básicas a corto y largo plazo, así también analizando la situación inicial estratégica de empresa.

El, Marketing Mix se refiere aumentar las ventas de un servicio adecuado, en un lugar de alta demanda, precios accesibles, y en el momento indicado.

Producto, se refiere a un bien o servicio que se desea brinda a una demanda en el mercado.

El precio se establecerá mediante el estudio financiero analizando un aproximado a cobrar por el servicio para que la empresa pueda generar ganancias. La funeraria Sueño Eterno ofrecerá a sus clientes varias opciones de pagos al crédito y contado con formas accesibles, haciendo planes de pago, que se ajusten al presupuesto de cada uno.

Para la plaza, es el lugar que sea más accesible donde el consumidor podrá adquirir su servicio o producto, en base a los resultados obtenidos por la encuesta realizada se determinara la mejor opción para que la Funeraria Sueño Eterno, cambie su ubicación actual, dándoles a los clientes una mayor accesibilidad a sus instalaciones.

En cuanto a la promoción, se incluirá publicidad, redes sociales, relaciones públicas estrategia promocional. Pudiendo crear paquetes familiares.

En la siguiente ilustración se muestra el marketing Mix:

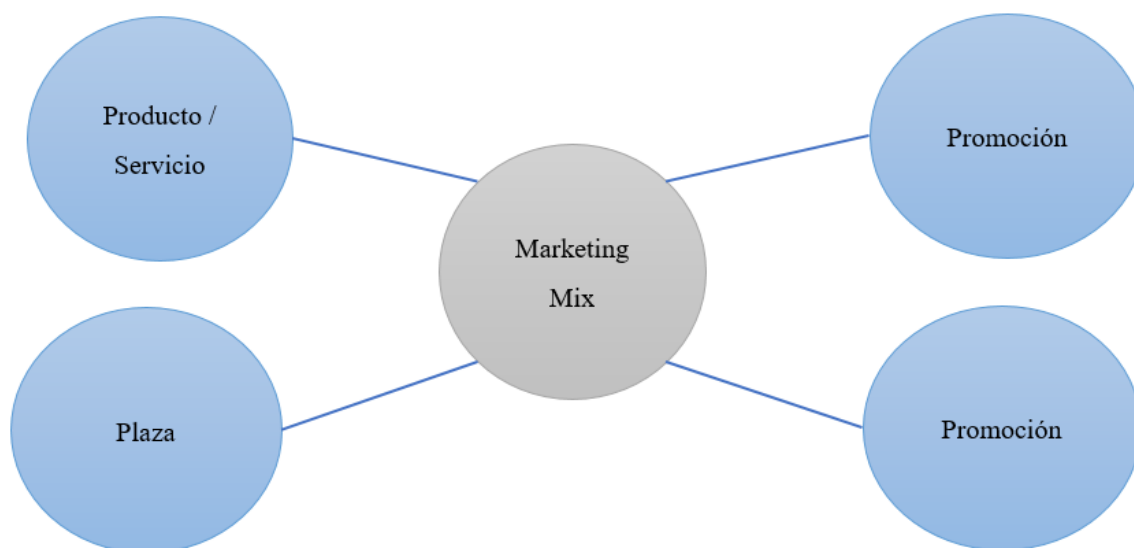


Ilustración26: Marketing Mix

Fuente: elaboración propia.

6.5 Estudio Técnico

El estudio técnico es un estudio que se realiza al finalizar el estudio de mercado. El cual permite obtener una base para realizar el cálculo financiero y proceder a realizar una evaluación económica del proyecto a realizar.

Todos los proyectos de inversión deben de mostrar en su estudio técnico todas las formas en la cuales se puedan elaborar el producto o servicio, tiene que estar determinado sus procesos, determinar las maquinarias y equipos necesarios, mano de obra calificada, crear un plan estratégico para lograr satisfacer la demanda.

6.5.1 Diseño del producto

El servicio de cremación consiste en la destrucción por medio del calor, en un horno crematorio, de cadáveres y un molino de huesos, restos humanos y restos cadavéricos hasta su reducción a cenizas.

En el siguiente apartado se ilustraran las imágenes de un horno de cremación de cuerpos y un molino de huesos, a utilizar en la funeraria Sueño Eterno

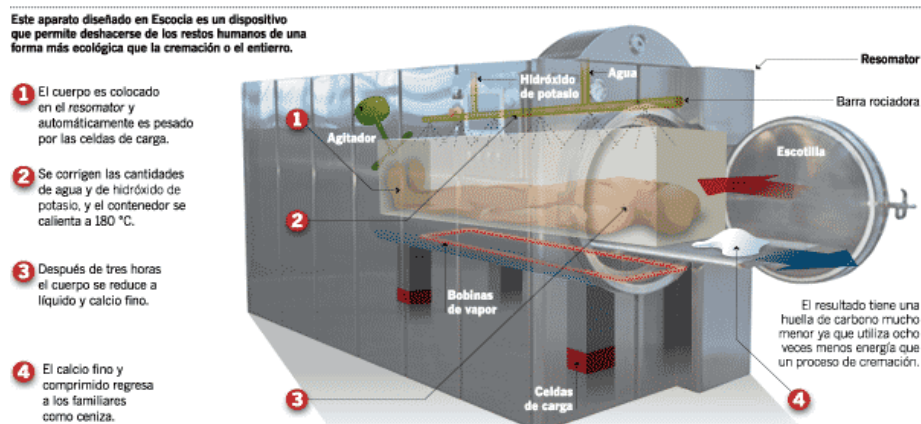


Ilustración27: Horno de Cremación.

Fuente: el Universo.



Ilustración28: Análisis FODA

Fuente: alibaba.com

6.5.2 Instalaciones.

La funeraria Sueño Eterno, se encuentra ubicada en la colonia satélite 1 etapa bloque 58 casa 23 frente a cancha de fútbol del perpetuo socorro, en la ciudad de San Pedro Sula, cortés.

Macro localización

La macro localización se refiere a la locación general del proyecto, es la zona general en donde se instalaría la empresa.

El horno de cremación estará ubicado en la ciudad de San Pedro Sula, departamento de Cortés, tomando en cuenta en que las instalaciones de la funeraria Sueño Eterno están ubicadas en la misma ciudad al igual que la demanda de sus clientes.

En la siguiente ilustración se muestra el mapa de Honduras:



Ilustración 29: Mapa de Honduras

Fuente: mapamundi. Online

Micro Localización

Es el estudio el cual se hace para lograr obtener una ubicación específica, dentro de una zona macro.

La localización debe de cumplir con todas las normas y requisitos necesarios para poder efectuar el proceso de cremación de cuerpos cumpliendo con todas las leyes ambientales que están controladas por las diferentes jurisdicciones municipales.

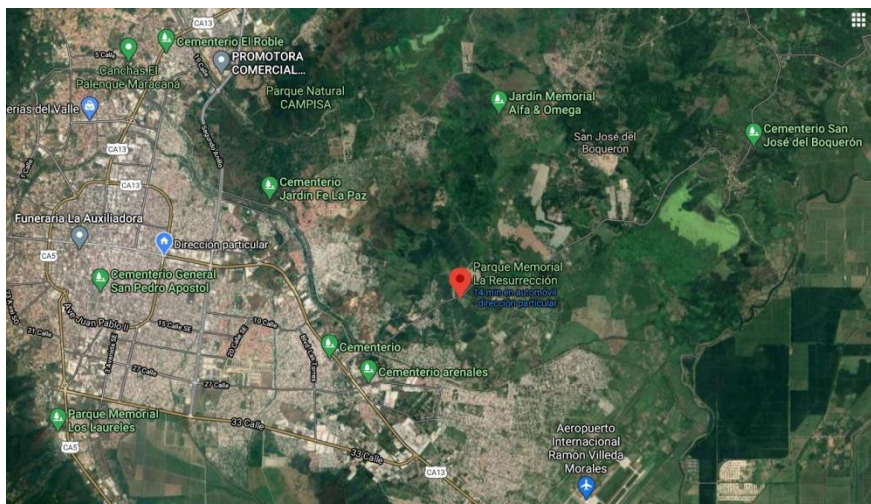


Ilustración31: Mapa de locación parque Memorial La Resurrección

Fuente: (Google Maps 2020)

A continuación se muestra la tabla de distancia entre las instalaciones de la funeraria Sueño Eterno y el cementerio La Resurrección Parque Memorial.

Funeraria Sueño Eterno	Cementerio La Resurrección Parque Memorial.	Distancia
Colonia Satélite 1 etapa bloque 58 casa 23 frente a campo de futbol.	Desvío a CEMCOL km.5 carretera a Ticamaya, San Pedro Sula	Distancia total 4.1 km (10 minutos de distancia)

Tabla 4: Comparativa de la competencia

Fuente: elaboración propia

Precio Alquiler

El precio del alquiler predio donde estaría el Horno de Cremación de la Funeraria Sueño Eterno será de L 20,000.00 mensuales.

6.5.3 Planificación de la producción

A continuación se detallarán los planes que ofrecerá la funeraria Sueño Eterno con el servicio de cremación.

Planes de previsión.

- Plan económico: cremación de cuerpo y depósito de las cenizas en una urna de plástico. (1 persona)
- Plan económico: traslado de cuerpo, accesorio para velación a domicilio, urna plástica para cenizas. (1 persona)
- Plan Premium: sala de velación con estancia de 24 horas, traslado de cuerpo, urna de madera para cenizas.(1 persona)
- Plan ejecutivo: sala de velación, boquitas, estancia de 48 horas, traslado de cuerpo, urna de mármol o cristal. (1 persona)

A continuación se muestra la tabla comparativa de los planes fúnebre al contado:

Tipo de plan	Precio
Básico	L 27,000.00
Económico	L 32,000.00
Premium	L 40,000.00
Ejecutivo	L 50,000.00

Tabla 5: Precios al contado

Fuente elaboración propia.

A continuación se muestra la tabla comparativa de los planes fúnebre al crédito:

Tipo de plan	Tiempo	Tasa de interés	Cuota Mensual	Total
Básico	12 años	12 % anual.	L 457.50	L 65,880.00
Económico	10 años	12 % anual.	L 586.67	L 70,400.00
Premium	5 años	12 % anual.	L 1,066.67	L 64,000.00
Ejecutivo	2 años	12 % anual.	L 2,583.33	L 62,000.00

Tabla 6: Precios al Crédito

Fuente elaboración propia.

Capacidad Diaria de Cremaciones de cuerpos diarias.

El Horno de cremación el cual estaría adquiriendo la funeraria Sueño Eterno cuenta con una capacidad para cremar 3 cuerpos diarios, para la cremación de cada cuerpo se estima un aproximado de 3 a 4 horas por cuerpo.

Los cuerpos serán trasladados hacia el cementerio La Resurrección Parque Memorial, donde estará ubicado el cuarto de cremación de la Funeraria Sueño Eterno.

6.5.4 Planificación organizacional

La estructura organizacional de la funeraria Sueño Eterno está conformada por, Gerente general, contador, Gerente de ventas, vendedores, motoristas, para el funcionamiento del horno de cremación la funeraria contratara a un operador para ser el encargado del horno.

A continuación se muestra el organigrama de la funeraria Sueño Eterno:

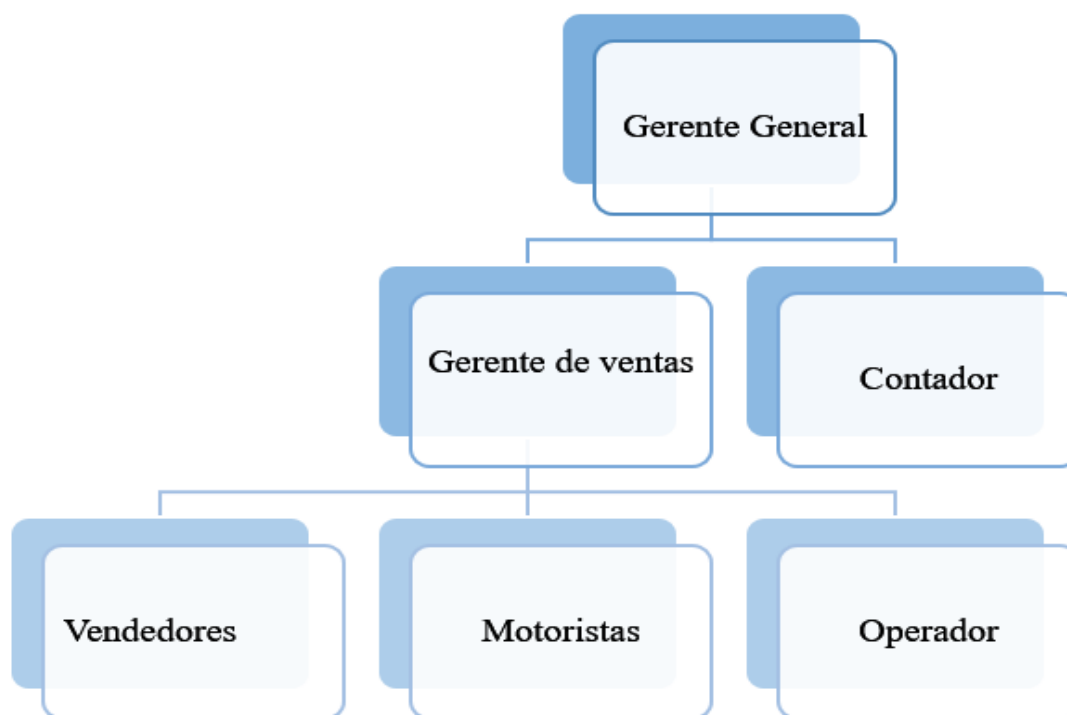


Ilustración 32: Estructura Organizacional

Fuente Elaboración propia.

6.5.5 Planificación organizacional

En la siguiente tabla se muestran los precios de los materiales que se utilizarán en la construcción del cuarto de cremación:

Material	Cantidad	Precio	Total
Cemento	40 bolsas	L 149.91	L 7,796.40
Varilla de 3/8	20	L 69.44	L 1,388.80
Varilla lisa	6	L 48.40	L 290.40
Alambre de amarre	2 Libras	L 68.27	L 136.54
Canaletas	6	L 272.55	L 630.00
Láminas de aluzinc	5	L 105.00	L 525.00
Lamina tabla yeso	9	L 185.00	L 1,665.00
Bloque	376	L 15.10	L 5,677.60
Mano de obra		L 18,000.00	L 18,000.00
Total			L 37,115.04

Tabla 7: Construcción de cuarto de cremación

Fuente elaboración propia.

En la siguiente tabla se muestra los detalles de la importación del horno de cremación:

Tabla 8: Importación de horno de cremación

Descripción	Precio	Conversión a Lempiras
Horno de cremación (valor DAT)	\$ 33,000.00	L. 796,128.30
Impuesto 15%	\$ 4,950.00	L 119,419.24
Papeleo	\$ 250.00	L 6,031.27
Terminal y Naviera	\$ 300.00	L 7,237.53
Total	\$38,500.00	L 928,816.34

Tabla 9: Importación de horno de cremación

Fuente elaboración propia.

En la siguiente tabla se muestra los detalles de la contratación de operador

Puesto	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Operador	L 9,200.00	L 128,800.00

Tabla 9: Contratación de Operador

Fuente elaboración propia.

En la siguiente tabla se muestra los detalles de los permisos que utilizara la Funeraria Sueño Eterno:

Tipo de Permiso	Valor
Permiso de construcción	L 500.00
Licencias ambientales	L 5,000.00
Total	L 5,500.00

Tabla 10: Permisos
Fuente Elaboración Propia.

6.6 Estudio Financiero

6.6.1 Plan de Inversión

Continuación, se presentara el plan de inversión para la funeraria Sueño Eterno, la inversión inicial será de L 1,270,231.65 de los cuales serán con fondos propios L420,431.65y financiados con la Cooperativa de Ahorro y Crédito Fraternidad Perspírense L 849,800.00

En la siguiente ilustración se muestra los detalles de la cooperativa de Ahorro y Crédito Fraternidad Perspírense para el plan de inversión:

Plan de Inversión			
Inversión	Monto	Fondos Propios	Financiados
Activos No Corrientes			
Activos de Producción		L -	
Activos Administración	L 849,800.00	L -	L 849,800.00
Activos de Ventas	L -	L -	
Subtotal	L 849,800.00	L -	L 849,800.00
Capital de Trabajo			
Materia Prima	L -	L -	
Mano de Obra Directa	L -	L -	
Costos Indirectos de Fabricación	L -	L -	
Gastos de Administración	L 238,658.90	L 238,658.90	
Gastos de Ventas	L -	L -	
Cuotas de Préstamos	L 13,811.66	L 15,732.75	
Subtotal	L 252,470.56	L 254,391.65	L -
Gastos Pre-operativos (Nominales)			
Estudio de Factibilidad		L -	
Gastos Organización	L 146,040.00	L 146,040.00	
Gastos de Instalación	L 20,000.00	L 20,000.00	
Subtotal	L 166,040.00	L 166,040.00	L -
Total	L 1,268,310.56	L 420,431.65	L 849,800.00
Porcentaje de Participación	1.00	0.33	0.67

Ilustración 33: Plan de Inversión

Fuente elaboración propia.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO FRATERNIDAD PESPIRENSE LTDA

Región Sur

Oficina Principal
Pespire, Cholulteca
Tels.: 2776-1069,
2776-1492

Ofina San Lorenzo
Bo. San Antonio,
Tels.: 2781-2675,
2781-2678

Región Centro

Oficina Centenario
Comayagüela, 6ta y 7ma
Ave. 9na calle
Tels.: 2238-4990,
2237-9444

Oficina San Isidro
Comayagüela, 6ta y 7ma
Ave, 6ta Calle
Tels.: 2222-2530

Oficina El Centro
Edificio Fiallos
Soto Centro de Tegucigalpa
Tels.: 2238-6975,
2220-0558

Oficina Las Mercedes
Bulevar del Norte
Tels.: 2223-1617
2223-1149

Oficina Kennedy
3ra Ave. 16ta y 17ma calle
Tels.: 2228-2183,
2228-1989

Oficina City Mall, Teg
Local E-108 sótano 1
Tels.: 2263-1702,
2263-1703

Región Norte

Oficina City Mall, SPS
2do Nivel Local No 207
Tels.: 2508-2581,
2508-2582

Oficina Morazán Yoro
Barrio San José Plaza
Galdámez
Tels.: 2691-0111,
2691-0112

CONSTANCIA

Srs. Funeraria Sueño Eterno.

Su oficina.

El suscrito Jefe Oficina Tercera Avenida, de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Fraternidad Pespirense” Ltda. Por este medio hace de su entero conocimiento la información sobre financiamiento hipotecario solicitado:

Monto.....	Lps 849,800.00
Cuota	13,811.66
Ingreso mensual como requisito.....	45,993.00
Ahorro en aportaciones.....	84,980.00
Plazo.....	96 meses
Tasa de interés nominal.....	12% anual
Tasa de Interés CAT.....	12.68% anual
Plazo.....	96 meses

Nota: Importante mencionar distinguidos Señores que el primer paso para optar este tipo de financiamiento es mandando a realizar el avalúo correspondiente y tener cuenta en la cooperativa.

Esta información es brindada con carácter. Estrictamente Confidencial, emitida a solicitud de nuestro afiliado, sin ninguna responsabilidad de nuestra parte.

Y para los fines que el interesado estime conveniente se le extiende la presente, en la ciudad de San Pedro Sula Cortes a los 05 días del mes de Enero de 2021.


Luis Francisco García Ortiz
Jefe de Oficina Tercera Avenida.
Tel: 2552-7627
Cel. 9912-6046



6.6.2 Estructura de capital

A continuación se muestra la ilustración de la estructura del capital:

Costo de Capital				
Estructura de capital	Monto	% de Participación	Costo	Costo Ponderado
Fondos Propios	L 420,431.65	0.33	0.14	0.05
Financiamiento	L 849,800.00	0.67	0.09	0.06
Total	L 1,270,231.65	1.00		
Costo de Capital Promedio Ponderado				0.11

Referencia de tasa de requerimiento por los accionistas			
Tasa Requerimiento	Inflación	Tasa Premio	Fondo propios
10%	4.0%	0.00	14%
Formula es igual $i + f + if$			
Tasa Banco	Factor	impuesto	Tasa ajustada
12%	1.00	25%	0.09
Formula es igual $i(1-t)$			

Ilustración 34: Estructura del Capital

Fuente elaboración propia.

6.6.3 Estado de resultado.

El estado de resultado permite apreciar las ganancias que ocurrirán en los 8 años proyectados en la Funeraria Sueño Eterno, brindado al final la utilidad neta.

El margen neto para el primer año es de 19%, cambiando para el resto de los años, aumentando en 22% para el segundo año, 25% para el tercer año, 28% para el cuarto año, un 31% para el quinto año, 33 %para el sexto año, 36% para séptimo año, 39% para el octavo año.

A continuación se muestra la ilustración del estado de resultado:

Estado de Resultados Proyectados								
	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Ingresos por venta	L 6,480,000.00	L 7,128,000.00	L 7,840,800.00	L 8,624,880.00	L 9,487,368.00	L 10,436,105	L 11,479,715	L 12,627,687
(-) Costo de los bienes vendidos								
Utilidad Bruta en Ventas	L 6,480,000.00	L 7,128,000.00	L 7,840,800.00	L 8,624,880.00	L 9,487,368.00	L 10,436,105	L 11,479,715	L 12,627,687
%								
Gasto de Operativos								
Gastos generales y administrativos	L 4,779,863.26	L 4,966,032.18	L 5,159,647.86	L 5,361,008.17	L 5,570,422.89	L 5,788,214.20	L 6,014,717.16	L 6,105,001.37
Gastos de Venta	L -	L -	L -	L -	L -			
Utilidad antes de Intereses e Impuestos (EBIT)	L 1,700,136.74	L 2,161,967.82	L 2,681,152.14	L 3,263,871.83	L 3,916,945.11	L 4,647,890.60	L 5,464,998.12	L 6,522,685.44
Gastos Financieros	L 98,349.41	L 89,802.60	L 80,171.84	L 69,319.65	L 57,091.14	L 43,311.75	L 27,784.79	L 10,288.62
Utilidad antes de Impuestos	L 1,601,787.33	L 2,072,165.22	L 2,600,980.30	L 3,194,552.18	L 3,859,853.97	L 4,604,578.85	L 5,437,213.33	L 6,512,396.82
%	25%	29%	33%	37%	41%	44%	47%	52%
Impuestos sobre La Renta	L 400,446.83	L 518,041.30	L 650,245.07	L 798,638.04	L 964,963.49	L 1,151,144.71	L 1,359,303.33	L 1,628,099.21
Impuesto Solidario					L -	L -	L -	L -
Utilidad Neta	L 1,201,340.50	L 1,554,123.91	L 1,950,735.22	L 2,395,914.13	L 2,894,890.47	L 3,453,434.14	L 4,077,910.00	L 4,884,297.62
Dividendos								
Margen Neto	19%	22%	25%	28%	31%	33%	36%	39%
				Tasa ISR	0.25			

Ilustración 35: Estado de Resultado

Fuente elaboración propia

6.6.4 Flujo de caja

El flujo de caja muestra los ingresos y egresos que presentará la Funeraria Sueño Eterno en los próximos ocho años.

A continuación se muestra la ilustración del flujo de caja:

Presupuesto de Caja

	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Ingresos de Efectivo									
Fondos Propios	L 557,514.98								
Financiamiento	L 849,800.00								
Ventas al contado		L 6,480,000.00	L 7,128,000.00	L 7,840,800.00	L 8,624,880.00	L 9,487,368.00	L 10,436,104.80	L 11,479,715.28	L 12,627,686.81
Recuperación cuentas por cobrar(Año)		L -	L -	L -	L -	L -			L -
Cuentas por cobrar año anterior									L -
Depreciaciones y amortizaciones	L -	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20
Total Ingresos	L 1,407,314.98	L 6,605,640.20	L 7,253,640.20	L 7,966,440.20	L 8,750,520.20	L 9,613,008.20	L 10,561,745.00	L 11,605,355.48	L 12,753,327.01
Egresos de Efectivo					L -				
Compra de Activos No corrientes	L 849,800.00			L -	L -				
Activos Pre-operativos	L 166,040.00	L -	L -	L -	L -	L -		L -	L -
Compra Materia Prima al Contado		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Pago a proveedores del año		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Pago Proveedores año anterior		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Planilla Mano de obra directa		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Costos Indirectos de Fabricación		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Gastos de Administración		L 4,508,906.79	L 4,654,223.06	L 4,840,391.98	L 5,034,007.66	L 5,444,782.69	L 5,662,574.00	L 5,889,076.96	L 5,979,361.17
Gastos de Ventas									
Impuesto sobre la Renta Pagos a Cuenta		L 300,335.12	388,530.98	487,683.81	598,978.53	723,722.62	863,358.53	1,019,477.50	1,221,074.40
Impuesto sobre la Renta Año Anterior		L -	L 100,111.71	L 129,510.33	L 162,561.27	L 199,659.51	L 241,240.87	L 287,786.18	L 339,825.83
Cuota del Préstamo		L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98	L 162,561.27	L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98
Dividendos		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Impuesto Solidario		L -	L -	L -	L -	L -		L -	L -
Total Egresos	L 1,015,840.00	L 4,974,981.89	L 5,308,605.72	L 5,623,326.09	L 5,958,108.73	L 6,533,904.79	L 6,932,913.38	L 7,362,080.61	L 7,706,001.38
Flujo de Efectivo	L 391,474.98	L 1,630,658.31	L 1,945,034.48	L 2,343,114.11	L 2,792,411.47	L 3,079,103.41	L 3,628,831.62	L 4,243,274.87	L 5,047,325.63
Saldo Inicial	L -	L 391,474.98	L 2,022,133.29	L 3,967,167.77	L 6,310,281.88	L 9,102,693.34	L 12,181,796.75	L 15,810,628.37	L 20,053,903.24
Saldo Final	L 391,474.98	L 2,022,133.29	L 3,967,167.77	L 6,310,281.88	L 9,102,693.34	L 12,181,796.75	L 15,810,628.37	L 20,053,903.24	L 25,101,228.87

Presupuesto de Caja

	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Ingresos de Efectivo									
Fondos Propios	L 420,431.65								
Financiamiento	L 849,800.00								
Ventas al contado		L 3,240,000.00	L 3,564,000.00	L 3,920,400.00	L 4,312,440.00	L 4,743,684.00	L 5,218,052.40	L 5,739,857.64	L 6,313,843.40
Recuperación cuentas por cobrar(Año)		L -	L -	L -	L -	L -			L -
Cuentas por cobrar año anterior									L -
Depreciaciones y amortizaciones	L -	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20
Total Ingresos	L 1,270,231.65	L 3,365,640.20	L 3,689,640.20	L 4,046,040.20	L 4,438,080.20	L 4,869,324.20	L 5,343,692.60	L 5,865,497.84	L 6,439,483.60
Egresos de Efectivo					L -				
Compra de Activos No corrientes	L 849,800.00			L -	L -				
Activos Pre-operativos	L 166,040.00	L -	L -	L -	L -	L -		L -	L -
Compra Materia Prima al Contado		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Pago a proveedores del año		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Pago Proveedores año anterior		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Planilla Mano de obra directa		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Costos Indirectos de Fabricación		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Gastos de Administración		L 2,863,906.79	L 2,943,423.06	L 3,061,159.98	L 3,183,606.38	L 3,443,388.66	L 3,581,124.21	L 3,724,369.18	L 3,728,065.08
Gastos de Ventas									
Impuesto sobre la Renta Pagos a Cuenta		L 13,610.12	53,886.98	99,559.05	151,224.28	209,543.25	275,245.54	349,136.90	459,346.78
Impuesto sobre la Renta Año Anterior		L -	L 4,536.71	L 17,962.33	L 33,186.35	L 50,408.09	L 69,847.75	L 91,748.51	L 116,378.97
Cuota del Préstamo		L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98	L 33,186.35	L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98
Dividendos		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Impuesto Solidario		L -	L -	L -	L -	L -		L -	L -
Total Egresos	L 1,015,840.00	L 3,043,256.89	L 3,167,586.72	L 3,344,421.33	L 3,401,203.36	L 3,869,079.98	L 4,091,957.48	L 4,330,994.57	L 4,469,530.80
Flujo de Efectivo	L 254,391.65	L 322,383.31	L 522,053.48	L 701,618.87	L 1,036,876.84	L 1,000,244.22	L 1,251,735.12	L 1,534,503.27	L 1,969,952.80
Saldo Inicial	L -	L 254,391.65	L 576,774.96	L 1,098,828.43	L 1,800,447.30	L 2,837,324.14	L 3,837,568.36	L 5,089,303.48	L 6,623,806.75
Saldo Final	L 254,391.65	L 576,774.96	L 1,098,828.43	L 1,800,447.30	L 2,837,324.14	L 3,837,568.36	L 5,089,303.48	L 6,623,806.75	L 8,593,759.55

Presupuesto de Caja

	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Ingresos de Efectivo									
Fondos Propios	L 420,431.65								
Financiamiento	L 849,800.00								
Ventas al contado		L 3,240,000.00	L 3,564,000.00	L 3,920,400.00	L 4,312,440.00	L 4,743,684.00	L 5,218,052.40	L 5,739,857.64	L 6,313,843.40
Recuperación cuentas por cobrar(Año)		L -	L -	L -	L -	L -			L -
Cuentas por cobrar año anterior									L -
Depreciaciones y amortizaciones	L -	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20	L 125,640.20
Total Ingresos	L 1,270,231.65	L 3,365,640.20	L 3,689,640.20	L 4,046,040.20	L 4,438,080.20	L 4,869,324.20	L 5,343,692.60	L 5,865,497.84	L 6,439,483.60
Egresos de Efectivo					L -				
Compra de Activos No corrientes	L 849,800.00			L -	L -				
Activos Pre-operativos	L 166,040.00	L -	L -	L -	L -	L -		L -	L -
Compra Materia Prima al Contado		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Pago a proveedores del año		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Pago Proveedores año anterior		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Planilla Mano de obra directa		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Costos Indirectos de Fabricación		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Gastos de Administración		L 2,863,906.79	L 2,943,423.06	L 3,061,159.98	L 3,183,606.38	L 3,443,388.66	L 3,581,124.21	L 3,724,369.18	L 3,728,065.08
Gastos de Ventas									
Impuesto sobre la Renta Pagos a Cuenta		L 13,610.12	53,886.98	99,559.05	151,224.28	209,543.25	275,245.54	349,136.90	459,346.78
Impuesto sobre la Renta Año Anterior		L -	L 4,536.71	L 17,962.33	L 33,186.35	L 50,408.09	L 69,847.75	L 91,748.51	L 116,378.97
Cuota del Préstamo		L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98	L 33,186.35	L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98	L 165,739.98
Dividendos		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Impuesto Solidario		L -	L -	L -	L -	L -		L -	L -
Total Egresos	L 1,015,840.00	L 3,043,256.89	L 3,167,586.72	L 3,344,421.33	L 3,401,203.36	L 3,869,079.98	L 4,091,957.48	L 4,330,994.57	L 4,469,530.80
Flujo de Efectivo	L 254,391.65	L 322,383.31	L 522,053.48	L 701,618.87	L 1,036,876.84	L 1,000,244.22	L 1,251,735.12	L 1,534,503.27	L 1,969,952.80
Saldo Inicial	L -	L 254,391.65	L 576,774.96	L 1,098,828.43	L 1,800,447.30	L 2,837,324.14	L 3,837,568.36	L 5,089,303.48	L 6,623,806.75
Saldo Final	L 254,391.65	L 576,774.96	L 1,098,828.43	L 1,800,447.30	L 2,837,324.14	L 3,837,568.36	L 5,089,303.48	L 6,623,806.75	L 8,593,759.55

Ilustración 36: Flujo de Caja

Fuente: elaboración propia

6.6.5 Estado de situación financiera

Se proyecta el estado de la situación financiera de los próximos ocho años para la Funeraria Sueño Eterno, donde se indica el total de activos, total de pasivos y total de patrimonio.

A continuación se muestra la ilustración del estado de situación financiera:

Estado de Situación Financiera									
	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Activos									
Circulante									
Efectivo	L 391,474.98	L 2,022,133.29	L 3,967,167.77	L 6,310,281.88	L 9,102,693.34	L 12,181,796.75	L 15,810,628.37	L 20,053,903.24	L 25,101,228.87
Cuentas por cobrar		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Inventario Materia Prima		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Inventario									
Total Activo Circulante	L 391,474.98	L 2,022,133.29	L 3,967,167.77	L 6,310,281.88	L 9,102,693.34	L 12,181,796.75	L 15,810,628.37	L 20,053,903.24	L 25,101,228.87
Gastos pre-operativos	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00	L 166,040.00
Propiedad Planta y Equipo									
Equipo Producción									
Horno de Cremación	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00	L 849,800.00
Mobiliario de Ventas									
Amortización acumulada		-L 41,510.00	-L 83,020.00	-L 124,530.00	-L 166,040.00	-L 166,040.00	-L 166,040.00	-L 166,040.00	-L 166,040.00
Depreciación Acumulada		-L 84,130.20	-L 168,260.40	-L 252,390.60	-L 336,520.80	-L 420,651.00	-L 504,781.20	-L 588,911.40	-L 673,041.60
Total Activo No Circulante	L 1,015,840.00	L 890,199.80	L 764,559.60	L 638,919.40	L 513,279.20	L 429,149.00	L 345,018.80	L 260,888.60	L 176,758.40
Total de Activos	L 1,407,314.98	L 2,912,333.09	L 4,731,727.37	L 6,949,201.28	L 9,615,972.54	L 12,610,945.75	L 16,155,647.17	L 20,314,791.84	L 25,277,987.27
Pasivos									
Circulante									
Cuentas por pagar	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Préstamos a Corto Plazo									
Impuesto Solidario									
Impuesto sobre la renta por pagar 25% Pte	L -	L -	L 100,111.71	L 129,510.33	L 162,561.27	L 199,659.51	L 241,240.87	L 287,786.18	L 339,825.83
Impuesto sobre la Renta		L 300,335.12	L 388,530.98	L 487,683.81	L 598,978.53	L 723,722.62	L 863,358.53	L 1,019,477.50	L 1,221,074.40
Total Pasivo Circulante	L -	L 300,335.12	L 488,642.69	L 617,194.13	L 761,539.80	L 923,382.13	L 1,104,599.41	L 1,307,263.68	L 1,560,900.24
Pasivo No Circulante									
Préstamo por pagar a largo plazo	L 849,800.00	L 782,409.43	L 706,472.05	L 620,903.91	L 524,483.59	L 415,834.76	L 293,406.54	L 155,451.36	L -
Total pasivo a largo plazo	L 849,800.00	L 782,409.43	L 706,472.05	L 620,903.91	L 524,483.59	L 415,834.76	L 293,406.54	L 155,451.36	L -
Total Pasivos	L 849,800.00	L 1,082,744.56	L 1,195,114.74	L 1,238,098.05	L 1,286,023.40	L 1,339,216.89	L 1,398,005.95	L 1,462,715.03	L 1,560,900.24
Patrimonio									
Capital Social	L 557,514.98	L 628,248.04	L 781,148.22	L 1,004,903.59	L 1,227,835.38	L 1,274,724.61	L 1,307,202.84	L 1,323,728.42	L 1,304,441.03
Utilidad Inicio del Año		L -	L 1,201,340.50	L 2,755,464.41	L 4,706,199.64	L 7,102,113.77	L 9,997,004.24	L 13,450,438.38	L 17,528,348.38
(+)Utilidades del Año		L 1,201,340.50	L 1,554,123.91	L 1,950,735.22	L 2,395,914.13	L 2,894,890.47	L 3,453,434.14	L 4,077,910.00	L 4,884,297.62
(-)Dividendos Pagados		L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -	L -
(=)Utilidad fin de año		L 1,201,340.50	L 2,755,464.41	L 4,706,199.64	L 7,102,113.77	L 9,997,004.24	L 13,450,438.38	L 17,528,348.38	L 22,412,646.00
Flujo de actividad de ingreso									
Total Patrimonio	L 557,514.98	L 1,829,588.54	L 3,536,612.63	L 5,711,103.23	L 8,329,949.15	L 11,271,728.85	L 14,757,641.22	L 18,852,076.80	L 23,717,087.03
Total de Pasivos + Patrimonio	L 1,407,314.98	L 2,912,333.09	L 4,731,727.37	L 6,949,201.27	L 9,615,972.54	L 12,610,945.75	L 16,155,647.17	L 20,314,791.83	L 25,277,987.26
	L0.00	L0.00	L0.00	L0.00	L0.00	L0.00	L0.00	L0.00	L0.00

Ilustración37: Estado de Situación Financiera

Fuente Elaboración Propia.

6.6.6 Evaluación financiera

En la evaluación financiera se determina los datos exactos para obtener el ROI

Retorno de la Inversión

$$\frac{\text{(Ganancias - Inversión)}}{\text{Inversión}}$$

Retorno de la Inversión		
Ganancias	L	1,601,787.33
(-) Inversión	L	1,405,393.90
(/) Inversión	L	1,405,393.90
Total ROI	L	0.14
%		14%

Formula ROI

Rendimiento del capital invertido %

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Inversión}} \times 100$$

Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
33%	37%	42%	47%	47%	52%	58%	65%

Ilustración 38: Evaluación financiera

Fuente elaboración propia.

6.6.7 Punto de equilibrio

A continuación se muestra la ilustración del punto de equilibrio:

Punto de equilibrio

Concepto	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Costos fijos	L. 4,779,863.26	L. 4,966,032.18	L. 5,159,647.86	L. 5,361,008.17	L. 5,570,422.89	L. 5,788,214.20	L. 6,014,717.16	L. 6,105,001.37
Precio venta	L. 27,000.00	L. 28,080.00	L. 29,203.20	L. 30,371.33	L. 31,586.18	L. 32,849.63	L. 34,163.61	L. 35,530.16
	L. 177.03	L. 176.85	L. 176.68	L. 176.52	L. 176.36	L. 176.20	L. 176.06	L. 171.83

Ilustración 39: Punto de equilibrio

Fuente Elaboración Propia.

6.6.8 Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad

En términos de inversión de capital se estima para el primer año un ROI de 5% o más para ser considerado atractivo. Se obtiene un ROI (Retorno de la Inversión) de 14% lo cual indica que la inversión es atractiva y favorable para la Funeraria Sueño Eterno.

A continuación se muestra la ilustración del análisis de sensibilidad:

Retorno de la Inversión		
Ganancias	L	1,601,787.33
(-) Inversión	L	1,405,393.90
(/) Inversión	L	1,405,393.90
Total ROI	L	0.14
%		14%

Tabla: 11 Análisis de Sensibilidad.

Fuente: elaboración propia

6.7 Prueba de hipótesis

Mediante el estudio financiero se determinó que la implementación del servicio de cremación para la funeraria sueño Eterno es factible.

El Retorno sobre la inversión es positivo lo cual indica que los ingresos son mayores que la inversión, teniendo un aumento gradual en transcurso de los próximos años siendo favorable para la recuperación de la inversión inicial.

CAPITULO VII: CONCLUSIONES

1. En base a las encuestas aplicadas y los resultados obtenidos se logra determinar la viabilidad de la implementación del servicio de cremación para la Funeraria Sueño Eterno.
2. Se evaluaron los permisos que se requieren para implementar el servicio de cremación de los crematorios públicos o privados y es autorizada por cada Municipalidad en su respectivo término municipal, previo dictamen favorable de la Autoridad de Salud y la Autoridad Ambiental.
3. Los resultados obtenidos del estudio financiero comprueban la factibilidad del proyecto, el cual, alcanza un ROI (retorno sobre la inversión) positiva, lo cual indica la rentabilidad del proyecto.

CAPITULO VIII: RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la funeraria Sueño Eterno la implementación del servicio de cremación, ya que en base al estudio de mercado se logró comprobar la viabilidad del proyecto.
2. Tomar en cuenta los requisitos de las respectivas leyes para que el cuarto de cremación se encuentre en el lugar adecuado y cumpla con todas las normas establecidas por los entes municipales correspondientes.
3. Se recomienda invertir en el proyecto de la implementación del servicio de cremación para la Funeraria Sueño Eterno ya que se obtiene un ROI positivo ya que los ingresos superan a la inversión inicial y estos van en aumento a medida que transcurren los años

CAPÍTULO IX: BIBLIOGRAFÍA

- Biblioteca Universidad de Alcalá. (s.f.). *Biblioteca Universidad de Alcalá*. Obtenido de <http://www3.uah.es/bibliotecaformacion/BPOL/FUENTESDEINFORMACION/index.html>
- Dr. MSc. Miguel Lugones Botell, D. M. (2015). Cremation. *Revista Cubana de Medicina General Integral* .
- Eduardo Lopez, / . M. (17 de 08 de 2017). *Diario la prensa*. Obtenido de https://www.laprensa.hn/economia/1100950-410/clase_media-economistas-julio_raudales-familias-hondure%C3%B1as
- Galan, J. S. (2015). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>
- Gardey., J. P. (2009). *definicion.de*. Obtenido de [definivion.de: https://definicion.de/epidemia/](https://definicion.de/epidemia/)
- Guzman, A. (1899). *Ventajas Que Presenta La Cremación*. Mexico: Libreria e imprenta Jens y Zaplain .
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de le investigación (5ta ed.)*. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana. (s.f.). Obtenido de Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de le investigación (5ta ed.)*. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Instituto Nacional de Estadística . (2018). Instituto Nacional de Estadística San Pedro sula . *Instituto Nacional de Estadística* , 3.
- Merin., J. P. (2018). *definicion.de*. Obtenido de [definicion.de: https://definicion.de/inhumacion/](https://definicion.de/inhumacion/)
- Merino., J. P. (2018). *definicion.de*. Obtenido de [definicion.de: https://definicion.de/cementerio/](https://definicion.de/cementerio/)
- Mertens, T. (14 de 10 de 2014). Ebola Cremacion en lugar de entierro . (D. Welle, Entrevistador)

Raffino., M. E. (13 de 08 de 2020). *Concepto De*. Obtenido de <https://concepto.de/metodos-de-investigacion/>

<https://proceso.hn/la-cremacion-y-sus-formas-concitan-interes-en-el-dia-de-difuntos-en-honduras/>

CAPÍTULO X: ANEXOS

Ilustración. Encuesta de mercado

ENCUESTA PROYECTO FINAL
FACULTAD DE PREGRADO
Licenciatura en Administración de
Empresas. San Pedro Sula, 2020.

Las preguntas en la siguiente encuesta serán utilizadas para elaborar el estudio de viabilidad para la implementación del servicio de cremación de cuerpos, para la Funeraria Sueño Eterno, ubicada en la colonia Satélite en la ciudad de San Pedro Sula. El cual consiste en la destrucción por medio del calor, en un horno crematorio, de cadáveres, restos humanos y restos cadavéricos hasta su reducción a cenizas.

***Obligatorio**

1. Sexo *

- Mujer
 Hombre

2. ¿Alguien de su familia o personas allegadas a usted ha adquirido algún plan de servicios fúnebres? *

- Sí
 No

3. ¿Conoce o ha escuchado alguna funeraria que ofrece el servicio el servicio de cremación de cuerpo? Si su respuesta es sí, diga el nombre de la funeraria. *

- Sí
 No

Especifique el nombre de la funeraria.

Tu respuesta

4. ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio de cremación de cuerpos?

- Dispuesto (a)
- Poco dispuesto (a)
- No le interesa

Si su respuesta es poco dispuesto (a) o no le interesa fin de la encuesta.

5. ¿Qué tipo plan de servicio de cremación le gustaría adquirir?

- Plan Básico: cremación de cuerpo y depósito de las cenizas en urna plástica. (1 persona)
- Plan económico: traslado de cuerpo, accesorio para velación a domicilio, urna plástica para cenizas. (1 persona)
- Plan Premium: sala de velación con estancia de 24 horas, traslado de cuerpo, urna de madera para cenizas. (1 persona)
- Plan ejecutivo: sala de velación, boquitas, estancia de 48 horas, traslado de cuerpo, urna de mármol o cristal. (1 persona)

6. ¿Cómo estaría dispuesto a adquirir el servicio de cremación de cuerpos?

- Al crédito. Plan de previsión
- Al contado. Pago completo

Si su respuesta es al contado pasar a la pregunta 8

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente para adquirir un plan de previsión?

- L 400.00 mensuales (Por doce años)
- L 500.00 mensuales (Por diez años)
- L 1,000.00 mensuales (Por cinco años)
- L 2,000.00 mensuales (Por dos años)

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al contado?

- L 27,000.00 Plan básico
- L 32,000.00 Plan Económico
- L 40,000.00 Plan Premium
- L 50,000.00 Plan Ejecutivo

9. ¿Qué medios utilizaría para realizar los pagos?

Efectivo

Transferencia bancaria.

Otros: _____

10. ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicada la Funeraria Sueño Eterno?

Boulevard Morazán

Boulevard Los Proceres

Colonia Satelite

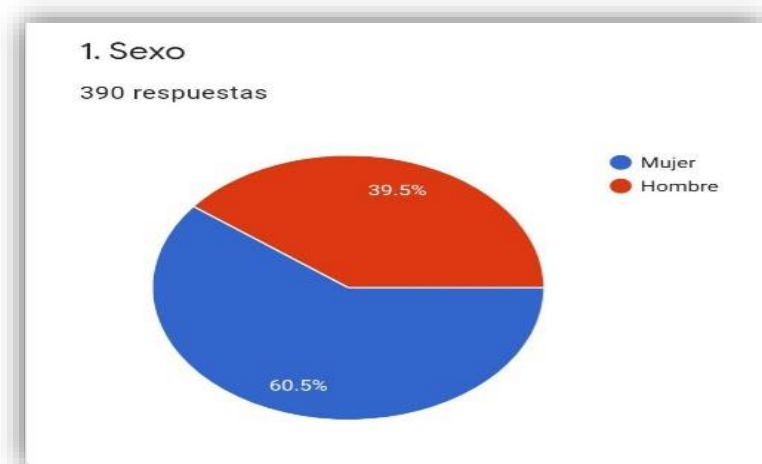
¡Gracias!

Enviar

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

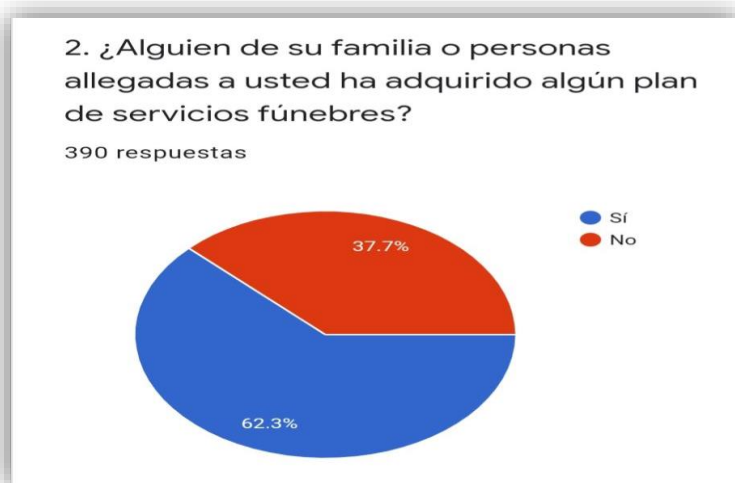
Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Google Formularios



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Se puede observar que el 60.5% de las personas que fueron encuestas han sido mujeres y que el 39.5% que respondieron a la encuesta fueron hombres.



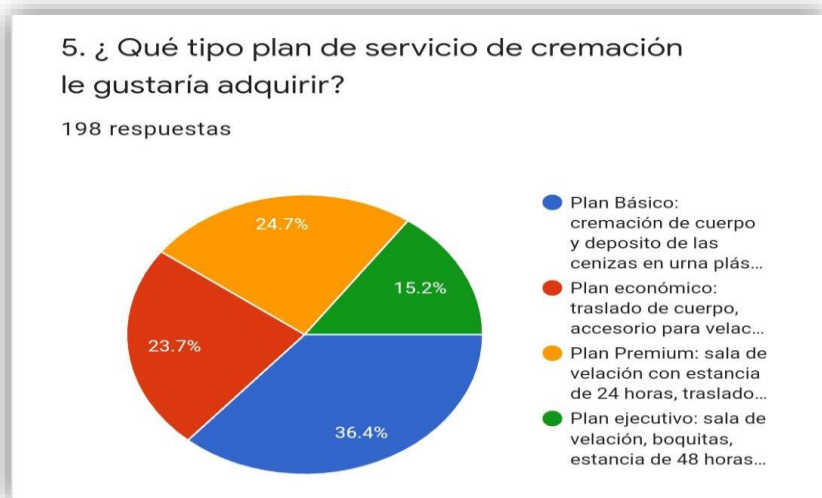
Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 62.3% de las personas encuestadas respondieron ya sean conocidos o familiares han adquirido planes de servicios fúnebres pero el 37.7% de esas personas no han adquirido este tipo de servicio.



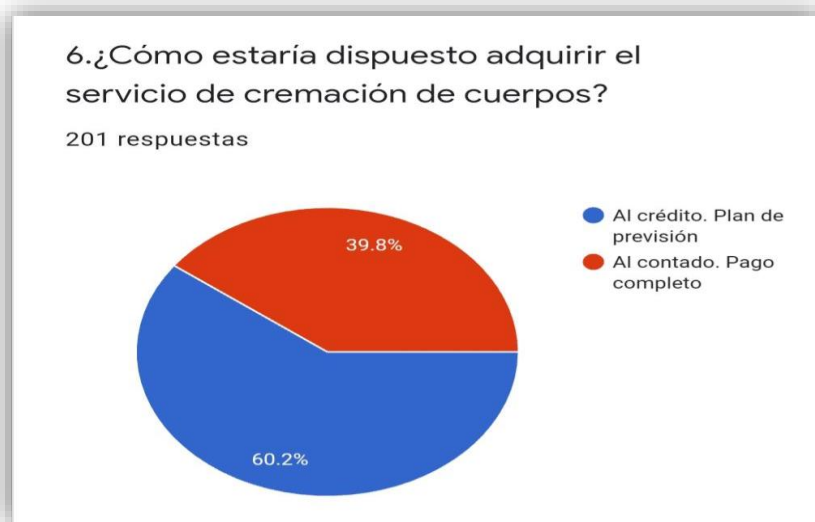
Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la información recolectada de esta pregunta observamos que el 42% de las personas encuestadas respondieron que si estarían dispuestos en adquirir este servicio de cremación que la funeraria Sueño Eterno va a implementar, un 29.3% de esos encuestados respondieron que no están interesados en adquirir el servicio y por último tenemos un 28.7% que están poco dispuestos en adquirir el servicio de cremación, pero que podemos dejarlos como posibles clientes.



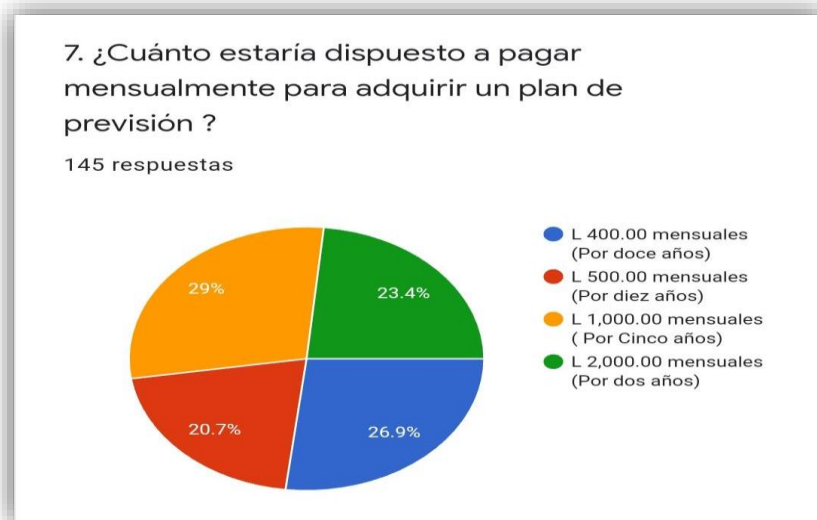
Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 36.4% son personas encuestadas que están dispuestas a adquirir un plan básico de cremación, el 24.7% representan a las personas que están interesadas en el plan Premium de este servicio, el 23.7% adquiriría un plan económico del servicio de cremación y 15.2% respondieron que están dispuestas a adquirir un plan ejecutivo.



Fuente: Elaboración propia.

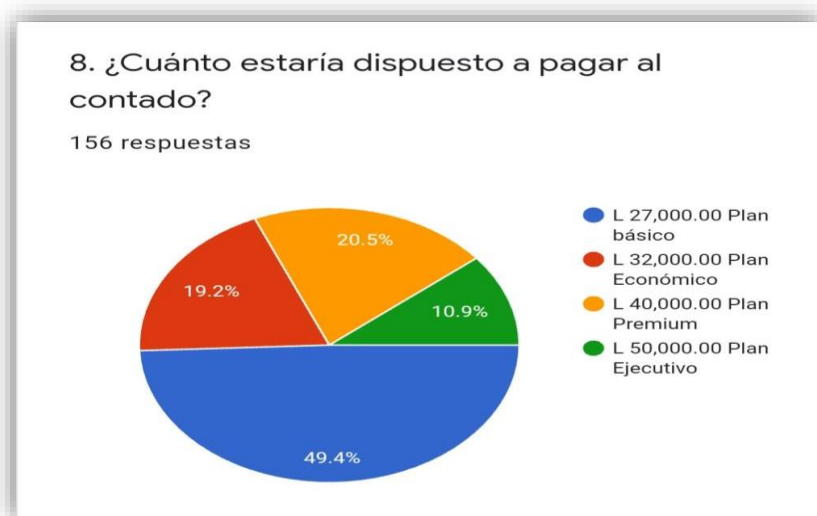
Análisis: Se puede observar que del total de personas que respondieron a esta pregunta el 60.2% ve más factible en adquirir un plan de cremación al crédito, mientras que el 39.8% prefieren adquirir este servicio al contado.



Fuente: Elaboración propia.

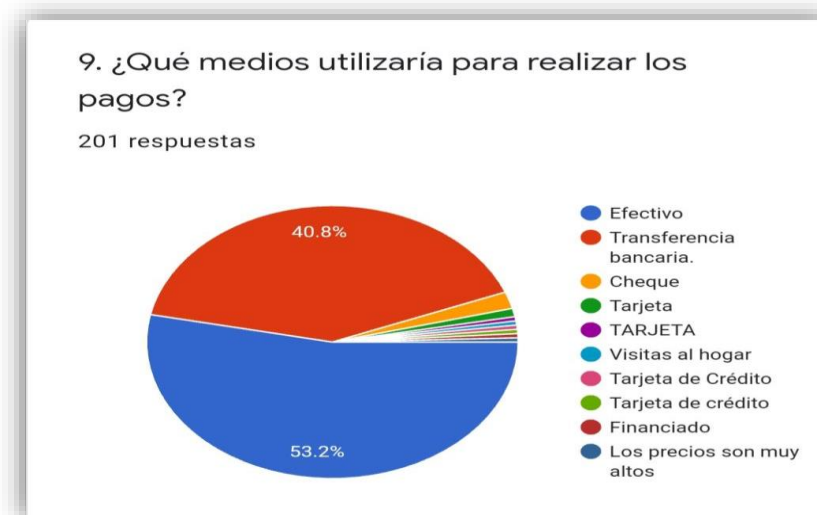
Análisis: El 29% de personas encuestadas están dispuestas en pagar 1,000 lempiras mensuales por cinco años, 26.9% detalló que prefieren pagar 400 lempiras por doce

años, el 23.4 pueden pagar 2,000 lempiras por dos años y el 20.7% del total de las personas encuestadas están dispuestas en pagar 500 lempiras por diez años.



Fuente: Elaboración propia.

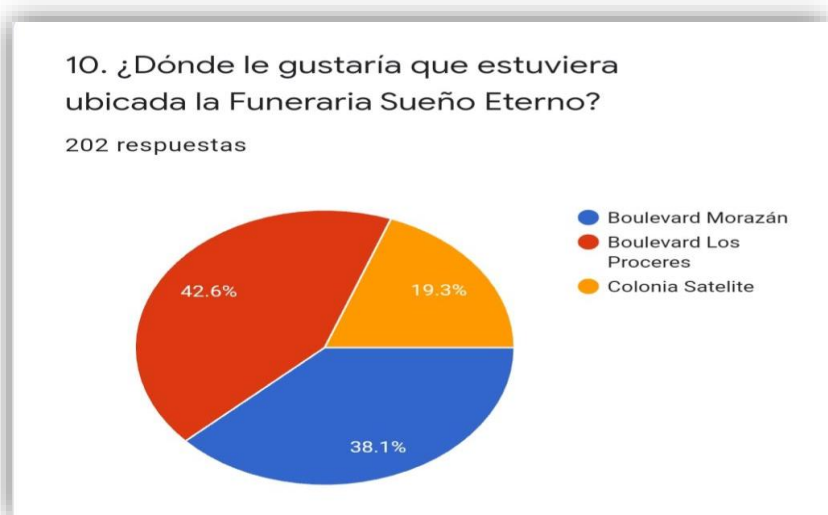
Análisis: El 49.4% de las personas que respondieron esta pregunta están dispuestas en pagar el plan básico al contado, 20.5% prefieren pagar 40,000 lempiras del plan Premium al contado, 19.2% aceptan pagar el plan económico al contado y el 10.9% adquiriría el plan ejecutivo al contado.



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 53.2% de las personas encuestas prefieren realizar los pagos por medio de efectivo, el 40.8% ve más rápido para hacer el pagos de los abonos por medio de

transferencia bancaria y el 6% están dispuestos a realizar los abonos utilizando otros medios de pago.



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: De las 202 personas que responden esta pregunta el 42.6% ven más accesibles que la Funeraria Sueño Eterno se encuentre ubicada en el Boulevard de los Próceres, el 38.1% prefieren que se encuentre en el Boulevard Morazán y el 19.3% le gustaría que permaneciera ubicada en la Colonia Satélite.

Ilustración 5: Cotización de materiales para construcción de cuarto de cremación



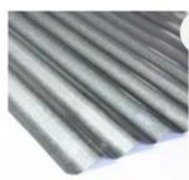






		
<p>Cemento Argos Gris 42.0Kg Bolsa</p> <p>Código: 13010001 Marca: ARGOS L. 196.00</p>	<p>VARILLA HIERRO DEF COMERCIAL RHINOCERONTE-MUL PIEZA 7.5X9 MTS. ★★★★★</p> <p>L60.38 No incluye ISV</p> <p>Varill de Hierro DEF.</p>	<p>Lamina Zinc Acanalada Calibre 28 Milimetrica 0.21mm 32*X6'</p> <p>Código: 09010089 *Marca: L. 105.00</p>
		
<p>Bloque de Concreto #5 (11X39.5X20cm)</p> <p>Código: 09990100 Marca: SANTOS INDUSTRIA L. 15.10</p>	<p>Lamina Tabla Yeso Gypcem/Knauf St 1/2" 4'X8'</p> <p>Código: 09170016 Marca: GYPCEM/KNAUF L. 185.00</p>	<p>ALAMBRE GALV. TRUPER #44469/ALG-200 CAL.20 ROLLO ★★★★★</p> <p>L59.37 No incluye ISV</p>
		
<p>VARILLA VARILLA HIERRO LISA LEG. (... ★★★★★ L42.09 No incluye ISV</p>	<p>CANALETA CANALETA GALVANIZADA ... ★★★★★ L256.00 No incluye ISV</p>	

Ilustración 6: Cotización Horno de cremación


Alibaba.com Productos NEW

Categorías | [Listo para enviar](#) | [Trade Shows](#) | [Equipo de protección personal](#) | [Servicios](#) | [Vender en Alibaba](#) | [Ayuda](#)

[Casa](#) > [Todas las industrias](#) > [Equipo de servicio](#) > [Suministros funerarios](#) [Suscribirse a Comercio alerta](#)



[Ver imagen más grande](#)



[Añadir para co...](#) [Compartir](#)

Humanos de la cremación horno para venta

FOB Referencia Precio: [Consiga El Último Precio](#)

USD 30,000.00 - USD 35,000.00 / Set | 1.0 Set/s (Pedido mínimo)

Envío: [Ayuda](#) [Transporte marítimo](#) - [Transporte terrestre](#) - [Transporte aéreo](#)

Lead Time:

Cantidad(Set/s)	1 - 1	>1
Hora del Est. (días)	30	Negociable

Customization: [Personalización gráfica](#) (Min. Order: 1 Set/s)
[Embalaje personalizado](#) (Min. Order: 1 Set/s) [More](#)

Garantía comercial Protege tus pedidos de Alibaba.com

Alibaba.com Freight | [Compare Rates](#) | [Learn more](#)

Pago: [VISA](#) [MasterCard](#) [T/T](#) [Online Transfer](#) [Apple Pay](#) [WesternUnion](#) [WU](#) [iStock](#)

[Logística de Alibaba.com](#) | [Soluciones de inspección](#)

Ilustración 7: Requisitos Préstamo Cooperativa Pespireense.



Crédito Hipotecario

Requisitos.

- Tarjeta de identidad o carnet de residencia en caso de ser extranjero.
- Constancia de trabajo detallando las deducciones, y en caso de ser comerciante escritura de constitución o permiso de operación y copia del RTN,
- Comprobante de servicios públicos.
- Croquis del domicilio
- Escritura pública del inmueble.
- Constancia de libre gravamen.
- Recibo de bienes Inmuebles del año actual con su historial.
- Croquis del inmueble puesto en garantía.
- Completar la solicitud de crédito.
- Presupuesto de la obra (esto sí es mejoras o construcción de vivienda).
- En caso de compra venta e Hipoteca se requiere tener una cantidad de dinero disponible para el pago de impuestos de tradición de dominio y Ganancia en Bienes de Capital.



Créditos

Crédito Automático
Crédito Fiduciario
Crédito Hipotecario



Productos y Servicios / Créditos / Crédito Hipotecario

Crédito Hipotecario




- Hasta 7 veces del monto de sus Aportaciones para afiliados de recién ingreso y 10 para afiliados con buen récord.
- Se toma en cuenta como máximo el 65% del valor de la propiedad y el 100% del monto de las Aportaciones. Se podrá ampliar hasta un 75% en casos de afiliados que tengan un excelente récord crediticio interno y externo.
- Tasa actual del 12% anual.



Requisitos

 [Descargar requisitos Hipotecario](#)

Ilustración 8: constancia de Préstamo Cooperativa Pespirense.

	<p style="text-align: center;">COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO FRATERNIDAD PESPIRENSE LTDA</p>																
<p>Región Sur</p> <p>Oficina Principal Pespire, Cholulteca Tels.: 2776-1069, 2776-1492</p>	<p style="text-align: center;"><u>CONSTANCIA</u></p> <p><u>Srs. Funeraria Sueño Eterno.</u></p>																
<p>Ofina San Lorenzo Bo. San Antonio, Tels.: 2781-2675, 2781-2678</p>	<p><u>Su oficina.</u></p>																
<p>Región Centro</p> <p>Oficina Centenario Comayagüela, 6ta y 7ma Ave. 9na calle Tels.: 2238-4990, 2237-9444</p>	<p>El suscrito Jefe Oficina Tercera Avenida, de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Fraternidad Pespirense” Ltda. Por este medio hace de su entero conocimiento la información sobre financiamiento hipotecario solicitado:</p>																
<p>Oficina San Isidro Comayagüela, 6ta y 7ma Ave, 6ta Calle Tels.: 2222-2530</p>	<table border="0"> <tr> <td>Monto.....</td> <td>Lps 849,800.00</td> </tr> <tr> <td>Cuota</td> <td>13,811.66</td> </tr> <tr> <td>Ingreso mensual como requisito.....</td> <td>45,993.00</td> </tr> <tr> <td>Ahorro en aportaciones.....</td> <td>84,980.00</td> </tr> <tr> <td>Plazo.....</td> <td>96 meses</td> </tr> <tr> <td>Tasa de interés nominal.....</td> <td>12% anual</td> </tr> <tr> <td>Tasa de Interés CAT.....</td> <td>12.68% anual</td> </tr> <tr> <td>Plazo.....</td> <td>96 meses</td> </tr> </table>	Monto.....	Lps 849,800.00	Cuota	13,811.66	Ingreso mensual como requisito.....	45,993.00	Ahorro en aportaciones.....	84,980.00	Plazo.....	96 meses	Tasa de interés nominal.....	12% anual	Tasa de Interés CAT.....	12.68% anual	Plazo.....	96 meses
Monto.....	Lps 849,800.00																
Cuota	13,811.66																
Ingreso mensual como requisito.....	45,993.00																
Ahorro en aportaciones.....	84,980.00																
Plazo.....	96 meses																
Tasa de interés nominal.....	12% anual																
Tasa de Interés CAT.....	12.68% anual																
Plazo.....	96 meses																
<p>Oficina El Centro Edificio Fiallos Soto Centro de Tegucigalpa Tels.: 2238-6975, 2220-0558</p>	<p>Nota: Importante mencionar distinguidos Señores que el primer paso para optar este tipo de financiamiento es mandando a realizar el avalúo correspondiente y tener cuenta en la cooperativa.</p>																
<p>Oficina Las Mercedes Bulevar del Norte Tels.: 2223-1617 2223-1149</p>	<p>Esta información es brindada con carácter. Estrictamente Confidencial, emitida a solicitud de nuestro afiliado, sin ninguna responsabilidad de nuestra parte.</p>																
<p>Oficina Kennedy 3ra Ave. 16ta y 17ma calle Tels.: 2228-2183, 2228-1989</p>	<p>Y para los fines que el interesado estime conveniente se le extiende la presente, en la ciudad de San Pedro Sula Cortes a los 05 días del mes de Enero de 2021.</p>																
<p>Oficina City Mall, Teg Local E-108 sótano 1 Tels.: 2263-1702, 2263-1703</p>	<p style="text-align: center;">  Luis Francisco García Ortiz Jefe de Oficina Tercera Avenida. Tel: 2552-7627 Cel. 9912-6046 </p> 																
<p>Región Norte</p> <p>Oficina City Mall, SPS 2do Nivel Local No 207 Tels.: 2508-2581, 2508-2582</p>																	
<p>Oficina Morazán Yoro Barrio San José Plaza Galdámez Tels.: 2691-0111, 2691-0112</p>																	