



## Empresa de pompas fúnebres

Empresa de servicios funerarios locales que ofrezca servicios integrales y personalizados.

### Propuesta de Valor



Pequeña empresa de servicios funerarios locales que ofrezca servicios integrales y personalizados. Al inicio de la actividad se centrará en la prestación de todos los servicios comunes a este tipo de organizaciones pero sin incluir los servicios de crematorio, debido a la necesidad de una gran inversión inicial y a los requerimientos legales municipales.

En general los servicios que la funeraria ofrecerá se pueden resumir en:

- Gestión de documentación.
- Traslados nacionales.
- Gestión de velatorios.
- Gestión de inhumaciones/cremaciones.
- Venta de elementos accesorios.

Las principales líneas estratégicas que generalmente se relacionan con este tipo de actividad pasan por la ampliación de servicios ofrecidos por la organización (seguros de deceso, ampliación del catálogo de productos, adquisición de horno crematorio,...).

En general los servicios prestados por las funerarias se dividen en dos grandes grupos:

- Servicios funerarios, tal y como se describen en este proyecto. Además estos servicios son ampliables, empezando por la prestación de servicios genéricos y externalizando ciertos servicios como floristería, velatorios, crematorio, etc... Estos servicios suelen requerir de un mayor número de personal y sobre todo de medios, lo que requeriría de una fuerte inversión inicial que en principio puede externalizarse y acometerse en el futuro.

- Servicios de seguro de deceso: este tipo de servicios también suelen ofertarse por las funerarias, si bien es cierto que necesitan de ciertos requerimientos legales más exigentes y además se vinculan a un mercado de difícil acceso, ya que las grandes aseguradoras ya copan el mercado general.

Las actividades clave relacionadas con este tipo de organización pueden ampliarse con el paso del tiempo hasta prestar servicios integrales que incluyan la cremación en las propias instalaciones, embalsamamiento, tanatoestética, seguros de deceso, etc...

- Gestión de documentación: apoyo y gestión de la documentación obligatoria en caso de defunción (certificado de últimas voluntades, actos sucesorios, baja de documentos...).

- Traslados nacionales: traslado de los fallecidos en vehículos propios hasta el cementerio/crematorio en todo el territorio peninsular. Si fuera necesario se gestionará el traslado del familiar a las islas u otros países.

- Gestión de Velatorios: gestión y reserva de los servicios de velatorio en el tanatorio elegido por el cliente.

- Gestión de inhumaciones/cremaciones: gestión y reserva de los servicios de inhumación/cremación en el tanatorio elegido por el cliente.

- Venta de productos y accesorios: servicios de gestión de esquelas, servicio de floristería, venta de féretros y lápidas, etc...

- Servicios funerarios y velatorios, que incluyen féretro, traslados, inhumación,...

### Mercado



El mercado de servicios funerarios se caracteriza por una demanda totalmente inelástica e influida en un elevado grado por las compañías de seguros de deceso.

La liberalización del sector funerario en 1996 ha supuesto una gran oportunidad de negocio para este tipo de empresas. Si bien es cierto que ahora la normativa reguladora sigue estableciendo ciertas barreras estas recaen directamente en los organismos municipales y son mucho más laxas que la anterior normativa.

Por otra parte este tipo de negocio se enfrenta a una barrera comercial importante ya que la decisión de "compra" se toma de manera imprevista y con

desinformación, debido principalmente al escaso interés de los clientes y la poca frecuencia de la demanda del servicio. El emprendedor deberá considerar que actualmente los clientes tienen total libertad para elegir la empresa funeraria que consideren oportuna.

Hay que destacar que actualmente es muy raro encontrar más de dos funerarias actuando simultáneamente en un municipio.

## Clientes y Canales



Debido a la naturaleza propia del proyecto, el perfil del cliente potencial atiende al sector privado de todas las edades. Por otra parte hay que considerar que pueden establecerse ciertos acuerdos de colaboración con entidades públicas, como ayuntamientos, a fin de prestar servicios funerarios públicos en aquellas localidades que lo necesiten.

El canal de distribución es directo, pero pueden ofertarse ciertos servicios a través de internet, como pueden ser seguros de decesos, consulta de esquelas, horarios de velatorios, etc...

## Plan Comercial



Como se menciona en apartados anteriores el mercado de los servicios funerarios se ha liberado en 1996, permitiendo a los clientes la libre elección de empresas de prestación de servicios. A su vez la rigidez del mercado y la desinformación hace que la decisión por parte del cliente esté muy sesgada e influida por las grandes aseguradoras.

El plan comercial no debe ser invasivo pero si debemos mantener comunicado a los clientes potenciales. Se pueden usar cartelería, cuñas en radio, pagina web,...

## Perfil y Competencias



La persona emprendedora debe ser una persona con predisposición a la flexibilidad horaria, con buenas dotes de comunicación y empatía. Además debe conocer el sector, teniendo, si es posible, cierta experiencia en el mismo.

Debido al objeto de la organización es de vital importancia que la persona emprendedora y todo el personal tenga una gran capacidad empática con los clientes y familiares. Además debe tener buenas capacidades sociales y comerciales.

Como es común en todas las personas emprendedoras debe tener conocimientos de gestión y organización.

## Equipo Humano



El empleo generado por una funeraria depende directamente de los servicios que se presten. Para una funeraria pequeña que subcontrate ciertos servicios se

puede estimar que el número mínimo de empleados sea de 3 o 4 personas.

Gerente: que se encarga de labores administrativas y comerciales. Cuando sea necesario hará también labores de conductor. (1.200 euros mes)

Conductor/técnico funerario: Se encarga de transportar el féretro así como de asistir a los traslados e inhumaciones, se le asigna un salario bruto de 1.100 €.

Administrativo: Se encarga de la gestión administrativa de la funeraria, hará labores comerciales y gestión de compras. Sueldo bruto, 1.000.

## Recursos y Alianzas



Local de negocio. Su tamaño y ubicación dependerá de la cantidad y tipología de los servicios que se ofrezcan. Teniendo en cuenta el tipo de servicios que se ofertan en este plan, no será necesario contar con un local de negocio excesivamente grande puesto que no necesitaremos de un espacio para crematorio, ni velatorios, ni otro tipo de servicios. Por lo tanto bastará con un local bien situado para recibir a los clientes potenciales, y tener una pequeña zona de exposición para féretros y lapidas.

Los vehículos para transporte de féretros son también muy importantes en este tipo de negocios. Podemos contar con un par de vehículos en el inicio y después ir ampliando el parque móvil según se incremente la demanda de los servicios.

Las alianzas deben ser claves en el inicio de la actividad, ya que debemos contar con socios de diversa índole para una prestación de servicios adecuada (floristerías, marmolería,...). Además podría ser de interés tener acuerdos comerciales con crematorios públicos o privados, a fin de ampliar la oferta al cliente, subcontratando dichos servicios.

## Legislación Específica



Informe nº 10/2014, en el marco del procedimiento de información de obstáculos o barreras a la unidad de mercado del artículo 28 de la ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado (expediente (...) "funerarias ley").

<http://www.juntadeandalucia.es/defensacompetencia/sites/all/themes/competencia/files/pdfs/20140807%20Art28InformeADCA%20FunerariasLey%20Diso.pdf>

## Desembolso Inicial



La inversión inicial dependerá de la cantidad de servicios que se presten. En el caso de subcontratar servicios como el de incineración, como el caso que presentamos, la partida que mayor valor tiene es la adquisición de maquinaria y equipos (coche y demás equipos

necesarios). Seguida de la adecuación del local y el fondo de maniobra.

En total se estima una inversión cercana a 100.000 euros.

## Ingresos y Recurrencia



El ingreso recurrente de un negocio de este tipo es nulo o muy bajo. Aunque se pueden plantear ciertos servicios como los de mantenimiento de nichos, lapidas, etc... que incrementen este tipo de ingresos a la organización.

## Estructura de Costes



Los costes variables de una organización con este tipo de prestación de servicios, muchos de ellos subcontratados (al inicio) se establecen en torno al 50%.

Los costes fijos se centraran en:

- Alquiler del local de negocio, que se estima en unos 12.000 euros anuales.
- Sueldos y salarios. Aproximadamente 40.000 euros anuales.
- Suministros y gastos comerciales, que sumaran aproximadamente unos 6.000 euros anuales.

En base a los cálculos realizados, la organización debería disponer de un circulante de aproximadamente 5.000 euros mensuales.

## Plan de Empresa



Desembolso Inicial €	
Adecuación del local	15.500
Maquinaria y equipos	49.500
Stock inicial	2.000
Licencias	1.500
Gastos de establecimiento	1.500
IVA soportado	14.000
Circulante inicial	15.000
<b>Total</b>	<b>99.000</b>

Plan de Empresa	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	110.000	150.000	180.000
Costes variables	55.000	75.000	90.000
Costes de personal	40.800	42.100	43.400
Costes de suministros y servicios	4.300	4.600	4.900
Gastos de local y mantenimiento	12.000	12.400	12.800
Gastos comerciales	1.200	1.300	1.400
Amortizaciones	12.500	12.900	13.300
<b>Resultado:</b>	<b>-15.800</b>	<b>1.700</b>	<b>14.200</b>

**Area mínima típica:** 20.000 habitantes

Esta guía proporciona información básica orientativa sobre un negocio tipo, que puede ser utilizada como referencia por las personas que pretendan emprender su propio proyecto empresarial. Esta información deberá ser adaptada por la persona emprendedora a las características particulares del diseño que haya concebido para su propio modelo de negocio, y a las circunstancias de entorno y mercado en las que éste se desarrolle.

La información de la guía se proporciona únicamente a título de ejemplo orientativo, y no garantiza en ningún modo el éxito del proyecto empresarial. Cada persona emprendedora deberá elaborar su propio plan de empresa, conforme a su propia visión del negocio y del mercado, y es su responsabilidad desarrollarlo con éxito.

Puede encontrar información actualizada sobre esta y otras guías en el banco de proyectos empresariales disponible en:

[www.andaluciaemprende.es](http://www.andaluciaemprende.es)

El Banco de Proyectos Empresariales para Emprender está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013, en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para Emprender.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
**CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO**

