



**FACULTAD DE POSTGRADO  
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE CONSTRUCCIÓN DE  
CABAÑAS TURÍSTICAS EN EL MUNICIPIO DE VALLE DE  
ÁNGELES.**

**SUSTENTADO POR:**

**ALEJANDRA PAMELA TORRES PONCE  
RAMIRO ZELAYA CORTES**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN  
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

**TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.**

**DICIEMBRE, 2021**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTOR ACADÉMICO**

**JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

**DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO**

**ANA DEL CARMEN RETTALLY**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE CONSTRUCCIÓN DE  
CABAÑAS TURÍSTICAS EN EL MUNICIPIO DE VALLE DE  
ÁNGELES.**

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

**MÁSTER EN**

**ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

**ASESOR**

**MINA CECILIA GARCIA LEZCANO**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

**CARLINA CERRATO**

**DANIEL BENAVIDES**

**PABLO MOYA**



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

# **ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE CONSTRUCCIÓN DE CABAÑAS TURÍSTICAS EN EL MUNICIPIO DE VALLE DE ÁNGELES.**

**ALEJANDRA PAMELA TORRES PONCE**

**RAMIRO ZELAYA CORTES**

### **Resumen**

En el Diseño del Proyecto Construcción de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, se definirá la gestión del proyecto donde se establezcan los mecanismos necesarios para el inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control y cierre del proyecto como también las áreas de conocimiento del PMI, para asegurar que esté claramente definido y acordado por las partes interesadas, se elabore un documento de estudio de mercado que permitirá saber en qué medio habrá de moverse, pero sobre todo si las posibilidades de ventas del proyecto son reales y si podrán realizarse en las cantidades pensadas de modo tal que se cumplan los propósitos y objetivos propuestos o si se deberá replantear o modificar. Este estudio se utilizará como punto de partida para determinar las necesidades del demandante y se convertirá en el precedente para la elaboración de los estudios: técnico, financiero, legal y ambiental.

**Palabras Claves:** Control, Diseño, Estudio, Financiero, Gestión.





## **GRADUATE SCHOOL**

# **ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE CONSTRUCCIÓN DE CABAÑAS TURÍSTICAS EN EL MUNICIPIO DE VALLE DE ÁNGELES.**

**ALEJANDRA PAMELA TORRES PONCE**

**RAMIRO ZELAYA CORTES**

### **Abstract**

In the Design of the Tourist Cabin Construction Project in the Municipality of Valle de Angeles, the project management will be defined where the necessary mechanisms are established for the initiation, planning, execution, monitoring and control and closure of the project as well as the areas of knowledge of the PMI, to ensure that it is clearly defined and agreed by the interested parties, a market study document is prepared that will allow to know in which medium it will have to move, but above all if the sales possibilities of the project are real and if they can be carried out In the amounts designed in such a way that the proposed purposes and objectives are met or if it should be rethought or modified. This study will be used as a starting point to determine the plaintiff's needs and will become the precedent for the preparation of the studies: technical, financial, legal and environmental.

**Keywords:** Control, Design, Study, Financial, Management.

## DEDICATORIA

El presente documento, es dedicado con mucho agradecimiento a Dios por la oportunidad de poder alimentar a través del estudio mi conocimiento y ser parte activa de la población con oportunidades a educación en nuestro país.

A mi familia, por siempre estar presente y disponible a aportar a mi vida sus conocimientos, apoyo y compañía.

A mis catedráticos, por su acompañamiento en este proceso y que con su enseñanza han contribuido a la recopilación de conocimiento para el logro de este trabajo.

A los Catedráticos (as), Asesores(as), que me orientaron a lo largo de todo el postgrado, en base a sus experiencias y conocimientos para poder dar un mejor resultado.

Ramiro Zelaya C.

El presente documento se lo dedico a Dios, quien me dio fuerzas y sabiduría para poder concluirla.

A mi madre, por su incondicional apoyo y sus interminables consejos para dar la continuidad a mis estudios y lograr un título como Administradora de Proyectos.

A mi familia en general, quienes de alguna u otra forma estuvieron a mí lado brindándome su incondicional apoyo.

A mis maestros y asesores, quienes se convirtieron en amigos, y con sus enseñanzas aportaron mucho a nuestra superación.

Alejandra P. Torres

## AGRADECIMIENTO

A Dios nuestro señor por permitirme llegar a esta etapa tan satisfactoria de mi vida, y poner en mi interior la determinación de comenzar este postgrado hasta culminarlo con éxito a pesar de las dificultades que se pudieron presentar en el camino.

A mi familia por su paciencia, comprensión e incondicional apoyo, especialmente a mi padre y madre, que sacrificaron su tiempo para que yo pudiera cumplir con mi objetivo. Con todo mi amor les dedico este trabajo de investigación que también es fruto de su apoyo y sacrificio.

A la Institución educativa UNITEC (Universidad Tecnológica Centroamericana) por permitirme tener la valiosa oportunidad de estudiar y prepararme como profesional.

Ramiro Zelaya C.

Agradezco a Dios porque sin Él nada es posible y gracias a su misericordia, su ayuda para poder terminar este trabajo de graduación, por darme la fortaleza, sabiduría y superar los obstáculos y permitirme alcanzar el éxito de coronar este proyecto.

A mi mamá, gracias infinitas por el esfuerzo, su apoyo incondicional, su sacrificio, por estar apoyándome y motivándome a seguir adelante, gracias por ser parte importante en el logro de este éxito, por inculcarme la confianza plena en Dios y creer siempre en mí.

A mis amigos(as) y mi familia, por sus muestras de afecto y palabras de aliento cuando más las he necesitado. A mis docentes y asesores, por compartir su valioso tiempo y conocimientos.

Alejandra P. Torres

## INDICE DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	5
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	6
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>7</b>
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	7
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO .....	12
2.3 METODOLOGÍAS APLICADAS.....	28
2.4 INSTRUMENTOS UTILIZADOS .....	43
2.5 MARCO LEGAL .....	43
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>47</b>
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	48
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	58
3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	58
3.4 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS.....	62
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	63
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....</b>	<b>65</b>
4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	66
4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS APLICADAS CUANTITATIVAS O CUALITATIVAS .....	67
4.3 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DEL PROYECTO .....	114

<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>186</b>
5.1 CONCLUSIONES .....	186
5.2 RECOMENDACIONES .....	187
5.3 MATRIZ DE CONGRUENCIA .....	188
<b>CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD .....</b>	<b>191</b>
6.1 ÁREAS DE CONOCIMIENTO DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS .....	192
BIBLIOGRAFÍA .....	264
GLOSARIO .....	266
ANEXOS .....	268

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. MAPA CONCEPTUAL MARCO TEÓRICO.....	13
FIGURA 2. ESQUEMA DE VARIABLE DE ESTUDIO .....	51
FIGURA 3. ESQUEMA DEL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	59

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1:.....	50
TABLA 2:.....	57
TABLA 3:.....	71
TABLA 4:.....	73
TABLA 5:.....	74
TABLA 6:.....	75
TABLA 7:.....	76

TABLA 8:.....	77
TABLA 9:.....	80
TABLA 10:.....	83
TABLA 11:.....	86
TABLA 12:.....	89
TABLA 13:.....	91
TABLA 14:.....	93
TABLA 15:.....	95
TABLA 16:.....	97
TABLA 17:.....	98
TABLA 18:.....	99
TABLA 19:.....	101
TABLA 20:.....	102
TABLA 21: .....	103
TABLA 22: .....	104
TABLA 23: .....	105
TABLA 24:.....	106
TABLA 25:.....	190
TABLA 26: .....	123
TABLA 27: .....	124
TABLA 28:.....	124
TABLA 29:.....	125
TABLA 30:.....	126
TABLA 31: .....	137
TABLA 32: .....	141
TABLA 33:.....	142
TABLA 34:.....	142
TABLA 35:.....	144
TABLA 36:.....	146
TABLA 37:.....	147
TABLA 38:.....	148

TABLA 39:.....	150
TABLA 40:.....	151
TABLA 41:.....	152
TABLA 42:.....	153
TABLA 43:.....	154
TABLA 44:.....	156
TABLA 45:.....	157
TABLA 46:.....	158
TABLA 47:.....	159
TABLA 48:.....	160
TABLA 49:.....	162
TABLA 50:.....	163
TABLA 51:.....	164
TABLA 52:.....	165
TABLA 53:.....	166
TABLA 54:.....	167
TABLA 55:.....	168
TABLA 56:.....	170
TABLA 57:.....	173
TABLA 58:.....	173
TABLA 59:.....	174
TABLA 60:.....	178
TABLA 61:.....	179
TABLA 62:.....	273

## ÍNDICE DE FÓRMULAS

FÓRMULA 1: VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	25
FÓRMULA 2. TASA INTERNA DE RETORNO.....	25
FÓRMULA 3. POBLACIONES INFINITAS.....	60

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1:.....	71
GRÁFICO 2:.....	73
GRÁFICO 3:.....	74
GRÁFICO 4:.....	75
GRÁFICO 5:.....	76
GRÁFICO 6:.....	78
GRÁFICO 7:.....	80
GRÁFICO 8:.....	83
GRÁFICO 9:.....	86
GRÁFICO 10:.....	89
GRÁFICO 11:.....	91
GRÁFICO 12:.....	93
GRÁFICO 13:.....	95
GRÁFICO 14:.....	97
GRÁFICO 15:.....	98
GRÁFICO 16:.....	99
GRÁFICO 17:.....	101
GRÁFICO 18:.....	102
GRÁFICO 19:.....	103
GRÁFICO 20:.....	104
GRÁFICO 21:.....	105
GRÁFICO 22:.....	106



## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1:FACHADA ÁREA SOCIAL.....	268
ANEXO 2:FACHADA FRONTAL.....	269
ANEXO 3: VISTA FRONTAL.....	269
ANEXO 4: VISTA LATERAL.....	270
ANEXO 5:CUADROS DE DEPRECIACIÓN ANUAL.....	270
ANEXO 6: PROYECCIÓN DE PRECIOS, OCUPACIÓN E INGRESOS.....	272
ANEXO 7: FORMATO DE LA ENCUESTA APLICADA.....	276
ANEXO 8: ENCUESTA EN GOOGLE FORMS.....	280
ANEXO 9: FORMATO DE LA ENTREVISTA APLICADA.....	286
ANEXO 10: COTIZACIONES MOBILIARIO Y EQUIPO.....	288
ANEXO 11:TASA DE INTERÉS BANHPROVI.....	290

# CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

## 1.1 Introducción

Se presenta un estudio de pre factibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, que a través de los estudios a realizar determine la factibilidad del proyecto.

La investigación se realizará de manera privada orientada al diseño y desarrollo de proyectos turísticos, por lo que se le ha planteado el realizar investigaciones profundas sobre el sector al que se desea penetrar, tomando como base importante para la toma de decisiones, disminuir los riesgos y asegurar el valor del trabajo, la elaboración del Estudio de Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

Se realizará la gestión del proyecto donde se establecen los mecanismos necesarios para el inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control y cierre del proyecto, se elaborará el estudio de mercado como punto de partida para determinar las oportunidades turísticas del municipio a las que debe responder al análisis de factibilidad para luego sistematizar la información monetaria de los estudios para así determinar la factibilidad del proyecto, bajo el estándar del Project Management Institute (PMI).

La investigación está orientada hacia la construcción y operación de cabañas turísticas, lo cual tiene su origen en la iniciativa de ofrecer alojamiento con un ambiente de confort, calidad, higiene y seguridad que tiene el objetivo de generar ingresos y que su rentabilidad permita crear nuevos empleos para contribuir al desarrollo social y económico de municipio de Valle de Ángeles.

## **1.2 Antecedentes del Problema**

En Honduras se ha dado un desarrollo notable del sector hotelero en los últimos diez años, principalmente en los municipios del departamento de Atlántida como Ceiba y Tela, también en los departamentos de Cortés e Islas de la Bahía y en las principales ciudades como San Pedro Sula, Tegucigalpa, Choluteca y zonas aledañas. (Así como también en la zona occidental del país especialmente en los municipios de Santa Rosa de Copán, Copán y Gracias.

El sector turístico en Honduras se caracteriza por poseer establecimientos ubicados principalmente en el casco urbano, en los departamentos de Francisco Morazán, Cortés, Choluteca, Atlántida e Islas de la Bahía, y compuesto, según el Instituto Hondureño de Estadística. (INE, 2020). Alrededor de 3,000 millones de lempiras (140 millones de dólares) mueven los pequeños hoteles cada año en el país, según la Asociación de pequeños hoteles de Honduras. (Lara, 2016)

La proyección de crecimiento del sector de pequeños hoteles es de 4%, un ritmo que permite crear empleo y desarrollo. (IAIP - Instituto Hondureño de Turismo(IHT), s. f.)

“El turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros” (Organización Mundial de Turismo, 1998). La actividad turística, de acuerdo a su planificación y desarrollo, puede ayudar a los pueblos a salir de la pobreza y a construir mejores vidas. La actividad turística tiene potencial para promover el crecimiento económico y la inversión a nivel local.(Moreno & Coromoto, 2011).

El desarrollo de las carreteras en el país, y las visitas de los no residentes al país, atraídos por las oportunidades de inversión de tipo comercial, durante los años 1950 a 1960, impulsaron de manera incipiente, las primeras manifestaciones de turismo, propiciando el surgimiento de las primeras casas de huéspedes, posadas, pensiones y hospedajes. En la actualidad; el sector turístico, y por ende el hotelero, sigue consolidándose como medio de reactivación y sostenibilidad del crecimiento económico.

### **1.3 Definición del Problema**

Establecer el estudio de prefactibilidad, para la construcción y operación de cabañas turísticas el municipio de Valle de Ángeles, cuya actividad comercial sea ofrecer alojamiento con un ambiente de confort, calidad, higiene y seguridad a nacionales y extranjeros, para el servicio de los turistas que visitan la comunidad utilizando las cinco fuerzas de Porter y los estándares del PMI.

La evaluación de proyectos de inversión constituye hoy en día un tema de gran interés e importancia, ya que mediante este proceso se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa específica, es por ello que se planteó el elaborar el Estudio de Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles. Basándose en la necesidad de que esta inversión a realizar esté debidamente fundamentada y documentada, donde las soluciones de mercado, técnicas, ambientales, legales y económico-financieras sean las más ventajosas para tomar decisiones sobre la conveniencia o no de la inversión.

### **1.3.1 Formulación del Problema**

Los resultados obtenidos en los estudios de investigación que integran el Estudio de Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

Se realizará la gestión del proyecto donde se establecerán los mecanismos necesarios para el inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control y cierre del proyecto, se elaborará un documento de estudio de mercado como punto de partida para determinar las necesidades del municipio a las que deberá responder los documentos del estudio y el análisis de factibilidad para luego sistematizar la información monetaria de los estudios y análisis anteriores para así determinar la factibilidad del proyecto.

### **1.3.2 Preguntas de Investigación**

- a) ¿Cuál es la oferta y la demanda potencial que tendría el proyecto?
- b) ¿Qué herramienta metodológica se puede implementar en la gestión de proyectos para elaborar el monitoreo y control?
- c) ¿Cuál será la estructura organizacional del complejo turístico en el municipio de Valle de Ángeles?
- d) ¿Cuál será el impacto ambiental que genera la construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?

## **1.4 Objetivos del Proyecto**

### **1.4.1 Objetivo General**

Establecer la prefactibilidad de la construcción y operación de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- a) Identificar la oferta y demanda por medio de un estudio de mercado como insumo para el estudio de prefactibilidad de la construcción y operación de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.
- b) Establecer la metodología para la gestión de proyectos que pueden ser implementados para el monitoreo y control de la construcción de cabañas turísticas.
- c) Definir la estructura organizativa del complejo de cabañas turísticas a fin de ofrecer un servicio satisfactorio, definiendo los roles y competencias de los miembros que conformaran.
- d) Determinar el impacto ambiental que genera la construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, con el propósito de tomar las medidas correctivas y preventivas necesarias.

## **1.5 Justificación**

El estudio de prefactibilidad para la construcción de cabañas turísticas en la municipio de Valle de Ángeles, es fundamental realizar diferentes estudios como el de mercado, técnico, financieros, legal y ambiental con el fin de obtener resultados estratégicos que permitan evaluar la viabilidad y rentabilidad de dicho proyecto. Valle de Ángeles es una ciudad turística reconocida nacional e internacionalmente, según PCM 018-2019 en el cual se creó el Distrito turístico denominado valles y montañas, multiplicando cada año más las visitas a la comunidad.

Existe incertidumbre en si el proyecto tiene el potencial de generar valor al municipio y tener elementos para seleccionarlo sobre otros que pudieran ser de igual importancia, es por ello que se ve la necesidad de elaborar el Estudio de Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas, en el cual se definirá a través de la gestión del proyecto; se establecerán los mecanismos necesarios para el inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control y cierre del proyecto. Este estudio se utilizará como punto de partida para poder determinar las oportunidades de inversión turística con las que cuenta el municipio y se convertirá en el precedente para la elaboración de los documentos del estudio motivo por el cual también se elaborará el estudio de contexto, el plan de necesidades y el diseño arquitectónico, los cuales nos permitirán transmitir la idea general del proyecto.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Análisis de la situación actual

El turismo nacional e internacional aporta una gran cantidad de billones de dólares al PIB mundial constituyendo uno de los principales motores del crecimiento económico mundial.

El continuo crecimiento del turismo así mismo, motivará a una mayor inversión en el sector y unas políticas gubernamentales dirigidas a planificar su desarrollo. Es definitivo la aparición de cambios cualitativos que se producirán a raíz de una mayor experiencia del turista y un aumento de la información sobre los destinos turísticos, originando cada vez mayor influencia de los medios de comunicación, existencia de importantes campañas publicitarias, que aumentan el conocimiento del usuario para poder comparar regiones de destino y elegir entre ellas las que mejor se adapten a sus expectativas.

La aparición de nuevos destinos emergentes y el aumento de visitantes incidirá en una reestructuración importante del mercado, en la que tendrá un papel fundamental los gobiernos de las distintas regiones, ya que tendrá que dirigir sus políticas y estrategias para captar clientes como: diferenciar la imagen de país, incrementar las estrategias de mercadeo para la captación de nuevos mercados, lanzar campañas y realizar alianzas estratégicas de mercadotecnia en cooperación con los diferentes sectores especialmente el privado, abrir nuevas Procesamiento Técnico Documental, Digital Derechos reservados UDI-DEGT-UNAH áreas del país para el turismo y centrarse en el crecimiento rápido y continuo del turismo.

En este contexto la decisión de compra por parte del consumidor turístico se guía por una cautela mayor que para otros bienes de consumo, ya que el riesgo percibido es muy alto. En con-



secuencia, la imagen que exista en la mente del consumidor sobre un destino o servicio concreto será decisiva para el proceso en toma de decisión y afectará al tipo de vacaciones elegido.

Honduras debe plantearse como objetivo una mejor proyección tanto de la imagen orgánica, que no es más que lo que se informa sobre nuestro país en libros, periódicos y medios de comunicación electrónica y escrita; como en la imagen inducida proyectada en la promoción específica del turismo por los diferentes organismos ya sean de carácter público o privado.

Los mercados turísticos emisores más beneficiosos para Honduras, son los que provienen de países desarrollados y esto influye que estos individuos demanden más turismo así por ejemplo a mayor educación mayor información y conocimiento es demandado sobre los diferentes sitios, destinos, productos y servicios turísticos existentes en nuestro país.

El turismo la industria sin chimenea, rubro de mayor crecimiento en toda su historia hasta la actualidad; generadora de divisas y de empleo en el país. Actualmente en plena fase de recuperación y reactivación, luego del impacto que dejaron los fenómenos naturales: Eta e Iota, como también la pandemia del Covid-19 en Honduras.

El World Travel and Tourism Council (Wttc), Consejo Mundial del Viaje y de Turismo, con sede en Londres, ha participado emitiendo una serie de recomendaciones y posiciones con respecto a la crisis del sector y la covid-19, incluso ha creado en su página web una sección dedicada a la pandemia, dividida en centros para miembros, gobiernos y viajeros.

Durante décadas, el turismo ha experimentado un continuo crecimiento y una profunda diversificación, hasta convertirse en uno de los sectores económicos que crecen con mayor rapidez en el mundo. El turismo mundial guarda una estrecha relación con el desarrollo socioeconómico mediante la obtención de ingresos por exportaciones, la creación de puestos de trabajo y de empresas y la ejecución de infraestructuras.

El turismo tiene características importantes, pues se trata de una industria que impulsa la producción de otras actividades económicas, a su vez es un generador de divisas, con lo que contribuye al equilibrio externo. En algunos países en desarrollo como Honduras, el sector turismo representa una de las principales fuentes de ingreso de divisas y empleo.

La Organización Mundial del Turismo (OMT), un organismo especializado de las Naciones Unidas, es la principal organización internacional en el campo del turismo. La OMT está encargada de la promoción de un turismo responsable, sostenible y accesible para todos que tenga en su punto de mira el cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), cuyo alcance es universal.

La (OMT) organización Mundial del Turismo, brinda apoyo al sector turismo mediante capacitaciones a los empleadores y empleados de este rubro, impulsa el fortalecimiento de este sector mediante la formulación de políticas turísticas para la obtención de un turismo responsable, sostenible.

Integrada en la actualidad por 156 países, la OMT alienta la aplicación del Código Ético Mundial para el Turismo, con el fin de maximizar la contribución socioeconómica del turismo y minimizar a la vez los posibles impactos negativos que esta industria pudiera generar. (Kotler et al., 2015)

La búsqueda de municipios turísticos tropieza y atiende a entrecruzarse de manera casi permanente con la correspondiente a los destinos. Un destino turístico, que puede adoptar numerosas definiciones, es por ejemplo, para Pantano (2007, p.140), “un lugar geográfico dotado de atractivos turísticos con capacidad para producir servicios, equipado con la infraestructura adecuada, apto para satisfacer los deseos y necesidades de los turistas y debe de poseer: a) atractivos capaces de despertar el deseo de vivir una experiencia a los visitantes, b) empresas productoras

de servicios al visitante y c) un organismo del Estado sectorial del turismo capaz de organizar la oferta, coordinar las distintas áreas del gobierno que participan en esta actividad, incluyendo la preservación de los atractivos. De ese modo el destino en conjunto actúa como una organización y aparece en el mercado con entidad y personalidad propia, fácilmente perceptible por parte de los clientes, donde el Estado aparece como uno de los integrantes de la organización. Los destinos turísticos pueden asumir diferentes tipos de clasificación,” y, por lo tanto, desde los criterios indicados, un municipio puede ser, o ni, un destino turístico.(Kotler et al., 2015)

### **2.1.1 Municipio de Valle de Ángeles**

El primer nombre del lugar fue, “La Marranera”, dicho nombre pudo deberse a la crianza de cerdos en el lugar, o a la fauna que imperaba en la zona, particularmente por la gran cantidad de Chanchos de monte que existían en La Tigra y que bajaban a los poblados. También era conocido el municipio con el nombre de “El Cimarrón”, en referencia a los esclavos negros que huían del trabajo en las minas de Santa Lucía y San Antonio de Oriente. (Castro, 2017). El municipio colinda al norte con el municipio del Distrito Central, al sur con el municipio de San Antonio de Oriente, al este con los municipios de Morocelí y Villa de San Francisco y al oeste con el municipio de Santa Lucía.<sup>2</sup> Está situado a unos 22 km al noreste (NE) de la capital, Tegucigalpa, en el valle de su mismo nombre, entre las montañas de Los Lagos, El Carrizal, Palo Hueco y Chinacla. (Territorial, 2017)

### **Localización del proyecto**

La localización será útil para determinar el éxito del proyecto, la decisión sobre el lugar donde ubicar el complejo no solo considera factores económicos, ya que se toma en cuenta

criterios estratégicos, técnicos, sociales, entre otros. Como objetivo más importante, es elegir aquella ubicación que brinde una mayor rentabilidad del proyecto, con la accesibilidad a los clientes potenciales, proveedores.

### **Macro localización del proyecto**

La sociedad de responsabilidad limitada “Perla del Valle” cuyos accionistas son: Alejandra Torres y Ramiro Zelaya tomaron a bien la decisión de aportar un terreno propiedad de los socios cuyas características, ubicación y dimensiones cumplen con los requerimientos adecuados para la desarrollar la construcción del proyecto

La Construcción de las Cabañas turísticas Valle de Ángeles se realizará en:

País: Honduras  
Departamento: Francisco Morazán  
Municipio: Valle de Ángeles  
Barrio: El Zapotillo

### **Breve descripción del proyecto a construir**

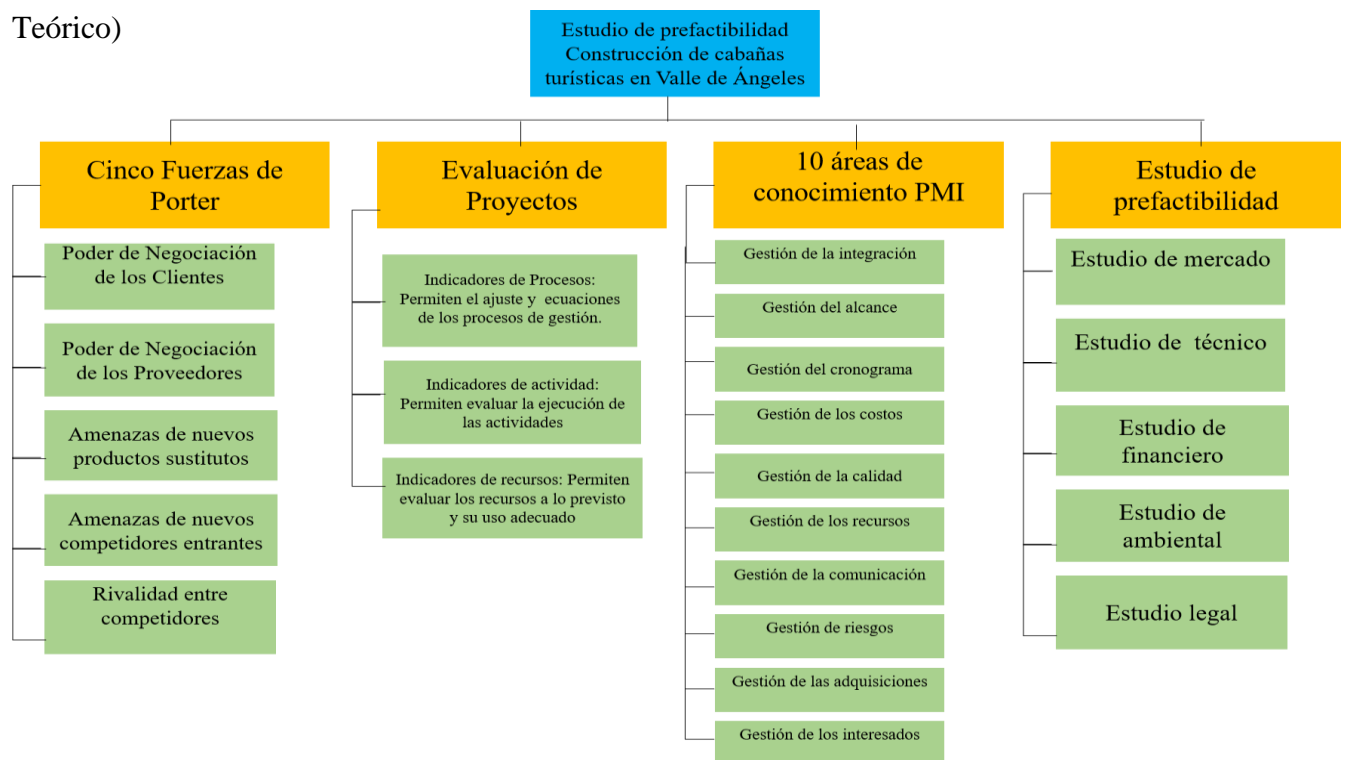
El Centro de Cabañas Turísticas, es un complejo turístico que está diseñado para satisfacer las necesidades de los turistas, sector que está en constante crecimiento y que representa un gran indicativo económico para el país, el complejo turístico contara con 30 cabañas, área social, área de piscina, áreas de canchas deportivas, tours guiadores por diferentes puntos naturales de la zona de Valle de Ángeles, lo cual es una ventaja competitiva frente a los hoteles que existen en la zona que se le quiere ofrecer a los huéspedes y clientes potenciales para generar una experiencia y un alto grado de satisfacción.

## **2.2 Teorías de Sustento**

Para el estudio de prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en la ciudad de Valle de Ángeles, se aplicarán tres metodologías que permitan tener un panorama claro para cumplir con dicho objetivo, se inicia describiendo las cinco fuerzas de Porter para el estudio de mercado, evaluación de proyectos para el estudio técnico y la TIR y VAN para calcular la rentabilidad del proyecto y el estándar de Dirección de Proyectos del Project Management Institute (PMI).

## 2.2.1 Mapa Conceptual del Marco Teórico

A continuación, se presenta el mapa conceptual del marco teórico, en el cual se interpretan las metodologías y técnica a desarrollar en el estudio de prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles. (Ver Figura 1. Mapa Conceptual Marco Teórico)



**Figura 1. Mapa Conceptual Marco Teórico**

Fuente: Elaboración propia

## 2.2.2 Las Cinco Fuerzas de Porter

El análisis Porter es un modelo estratégico elaborado por el ingeniero y profesor Michael Eugene Porter de la Escuela de Negocios Harvard, en el año 1979.(eadic, 2017). Michael

Eugene Porter fue uno de los mejores economistas de todos los tiempos, nacido en Norteamérica en 1947.

El análisis Porter crea un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, y poder desarrollar una estrategia de negocio. Este análisis deriva en la respectiva articulación de las 5 fuerzas que determinan la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y, por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad.

El análisis Porter analiza 5 fuerzas, refiriéndose a estas como del micro entorno, para contrastarlas con fuerzas que afectan el entorno en una escala mayor a la industria, el macro entorno. Estas cinco fuerzas son las que operan en el entorno inmediato de una organización, y afectan en la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes, y obtener rentabilidad.

Dentro de las 5 fuerzas creadas por Porter se incluyen tres de competencia vertical: amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes o competidores en la industria, y la rivalidad entre competidores. Asimismo, comprende dos fuerzas de competencia horizontal: el poder de negociación de los proveedores, y el poder de negociación de los clientes.

### **2.2.3 Análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Eugene Porter**

Con las cinco fuerzas de Porter se realizará un análisis para evaluar la competitividad de un mercado o sector. A partir de ahí, podremos diagnosticar nuestra situación competitiva actual, y posteriormente podremos definir una estrategia eficaz para la construcción de cabañas turísticas que quiera competir con éxito, las cinco fuerzas de Porter las utilizaremos como una herramienta clave para desarrollar el estudio de mercado en el municipio de Valle de Ángeles.

#### **2.2.4 Las Fuerzas Productivas de Porter**

La competencia de una empresa no solo la definen lo que usualmente se conoce como competencia directa, si no, que todos los actores de la industria como tal ya que, en base a los costos de operaciones, los proveedores, los propios clientes y los nuevos competidores; las empresas deberán tomar fuerza para mantenerse competitivas en un mercado tan dinámico y cambiante, para objeto de investigación se aplicó el modelo de las 5 fuerzas de Porter.

Estas cinco fuerzas intensifican la rivalidad entre competidores actuales, poder negociador de los compradores (los clientes de la industria), poder negociador de los proveedores, la amenaza de sustitutos y la de nuevos participantes determina la estructura de la industria.

Una organización de cualquier índole a través de las fuerzas propuestas por Porter, puede realizar un autoanálisis para delinear las estrategias adecuadas a seguir, si se considera que, a una empresa, no siempre le tocará competir en un mercado atractivo, con barreras de entrada muy altas, con proveedores débiles, clientes atomizados, pocos competidores y sin sustitutos importantes (Hernández Pérez, 2011).

Es necesario, comprender el funcionamiento del entorno, así como la medida en que sus fuerzas se relacionan con las organizaciones y afectan sus formas de operar. Al considerar los resultados de la empresa internamente se ponen en evidencia muchas características de su entorno y su tolerancia, por lo que puede confrontarlo y administrarlo eficientemente, ya lo menciona (Porter M., 23 1982), “la esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente”.

Cinco fuerzas conforman el Modelo Porter, presentes en la estructura de la industria y en última instancia son las que fijan precios, costos y requerimientos de inversión, por tanto, se



constituyen en los factores básicos que explican la expectativa de rentabilidad a largo plazo. Es así que Porter presenta un marco basado en la teoría económica que permite evaluar la competencia enfocándose en cinco fuerzas (el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de las nuevas entradas, la amenaza de los sustitutos y la intensidad de la rivalidad).

### **2.2.5 Poder de negociación de los proveedores**

A través del poder de negociación con los proveedores se puede aumentar precios o reducir la calidad de productos o servicios. El propósito de identificar los escenarios de cada una de estas que permitan identificar las fortalezas y debilidades del sector (Porter, 1989).

Importancia del volumen para proveedores: Baeda, Jairo y Montoya, manifiestan que la importancia en las ventas se orienta al volumen de compra que hacen las organizaciones del sector a los proveedores, o sea, las ventas del sector con referencia a las ventas totales de los proveedores. Dicho de otra manera, se debe diferenciar los grupos de proveedores para la operatividad de nuestros servicios, tanto nacionales como internacionales los cuales son importantes para la funcionalidad del proyecto en Valle de Ángeles.

En las cabañas turísticas, el poder de negociación con los proveedores tiene que ser equilibrado, homogéneo para las dos partes. Dado que los servicios que se ofrecen son exclusivos, y de alto valor, los productos también deben requerir y cumplir ciertos parámetros, respecto a características, especificaciones, colores, diseño, aspecto, entre otros. Teniendo en cuenta este aspecto, pareciera que el poder de negociación de los proveedores es bastante elevado, porque son pocos los que manejan el tipo de productos que las cabañas necesitan.

Para el caso de los proveedores de unas cabañas turísticas, básicamente se trata de aquellos que le suministran el mobiliario y equipo para operar como ser: camas, muebles, mesas, co-

medores, refrigeradoras, estufas, aire acondicionado, etc. Una de las ventajas de este rubro es que son equipos que no se requiere cambiar con tanta frecuencia, en tanto se les dé un uso adecuado, sin embargo, cabe mencionar que los mismos requieren mantenimientos de manera constante, lo cual representa un proveedor de dicho servicio.

También se considera proveedor aquellas personas que prestan sus servicios para hacer el trabajo operativo que las cabañas turísticas requieren, por ejemplo, el mantenimiento de los acabados de las cabañas, los encargados de mantenimiento y limpieza programación, y las personas que se encargan de la administración y publicidad de las mismas.

Es importante reflexionar que las posibilidades de las organizaciones proveedoras de integrarse, es importante si se toma en cuenta que conocen el mercado de las materias primas y que disponen del poder económico para el desarrollo de este tipo de proyectos, no obstante, la ruta idónea puede determinarse por una empresa ya constituida y con reconocimiento en el sector, que en otra que no la tenga (2012: 30).

Esta fuerza se utilizará en el estudio si existen muchos proveedores como clientes se aumentará la capacidad de negociación para tener más posibilidad de cambiar de proveedor de mayor y mejor calidad, el poder.

### **2.2.6 Poder de negociación con respecto a los clientes**

En el mundo se encuentran muchas personas que día tras día pueden experimentar diversas sensaciones y probar diversos servicios hoteleros donde se busca satisfacer sus expectativas y necesidades, por lo que se pretende es agregar valor eficiente por medio de la satisfacción de las necesidades de percepción de los clientes, es decir, sus necesidades estéticas. Por lo tanto, el consumidor de este concepto de hotelería hace sus escogencias basado en productos que combi-

nan con su estilo de vida o que representen un nuevo concepto estimulante: una experiencia deseable. El tipo de público que solicita los servicios de alojamiento como ser una cabaña turística son los turistas tanto nacionales como extranjeros que ya no desean alojarse en hoteles convencionales, sino que buscan un servicio personalizado y a su medida, en un ambiente natural, pero con un clima que los haga sentir como en su hogar. Es un público joven pero exigente, con un alto poder adquisitivo y con varios viajes como antecedente, que quieren conocer un destino nuevo interactuando con la gente local y la naturaleza.

Según Wheelen y Hunger (2007) “el poder de negociación de los clientes, establece la capacidad que tiene el mismo para reducir precios, solicitar más calidad o servicios”. Por otro lado, Baeda et al., (2003) afirma que la competencia de un sector industrial se define en parte por el poder de negociación que tienen los clientes con las organizaciones que producen el bien; y a la vez se sujeta a múltiples elementos asociados que son aplicados a la industria objeto de estudio (Hunger, 2003). A continuación, se detallan los siguientes elementos:

Concentración de clientes. Partiendo que los clientes muestran sus exigencias con base a los requerimientos del mercado y cada vez con mayor calidad. Así pues, se trata de identificar la existencia de pocos o muchos compradores que demandan la mayoría de ventas del sector (Hunger, 2003).

Dependencia de los canales de distribución: El canal distribuidor juega un papel importante en las compañías del sector industrial, pues, es la aceptación de comercializar el producto de un nuevo competidor por los canales existentes en el mercado, con restricciones que restan la capacidad de competencia de la nueva empresa. Los nuevos competidores en el sector tienen desventaja, porque tienen que establecer su propia red de distribución, ya que, tienen que competir con empresas que han establecido relaciones tanto con los distribuidores y minoristas,

el reto se establece, en que los nuevos concurrentes deben buscar que los distribuidores se ocupen de su línea de productos (Barbilla, 2000).

### **2.2.7 Amenaza de Productos Sustitutos**

Porter afirma que la presión ejercida por productos sustitutos se refiere al número de productos capaces de satisfacer la necesidad cubierta por el producto del sector en estudio; en general, suelen realizarse comparaciones en términos de precios y desempeño, puesto que, mientras más cercano es el valor de este índice, más cercana es la posibilidad de sustitución entre los productos. La importancia de analizar este factor radica en que los sustitutos establecen un techo en el precio que se puede cobrar por satisfacer cierta necesidad del consumidor (Porter, 1982).

En cuanto a los productos y servicios sustitutos, teniendo en cuenta el servicio especializado y el valor natural que manejan las cabañas en sus instalaciones, los bienes sustitutos son mucho más limitados, por lo tanto, se consideran sustitutos a los Hoteles, debido a que ofrecen un servicio exclusivo y satisfacen las necesidades básicas de los consumidores aunque no en todas sus condiciones físicas y en los servicios complementarios, los cuales permitirían sustituir por completo al sector de las cabañas. Precisamente para que este sector cuente con una ventaja y diferenciación con otras clases de hoteles y/o alojamientos, debe tener una tendencia en cuanto a no sacrificar costos, pues lo que se busca es tener las mejores alternativas ya sean tecnológicas, físicas o humanas para satisfacer las necesidades de los clientes, mientras que sus sustitutos, aunque brinden muy buenos servicios, su grado de especialización no es tan elevado.

En general, mientras mayor es el número de posibles sustitutos, menores son los precios, y menor es la rentabilidad en el sector. La existencia de sustitutos depende, básicamente, de la

capacidad de las empresas para satisfacer necesidades del consumidor de nuevas maneras, donde suelen jugar un papel muy importante la tecnología y el desarrollo económico (López Carré & Trujillo León, 2012: 156).

### **2.2.8 Amenaza de nuevos Competidores**

Se piensa que, en un sector, que conoce, que el rendimiento del capital invertido es superior a su costo, la llegada de empresas interesadas en participar del mismo será muy grande y rápido, hasta aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado. Como es irrefutable, las sociedades que entran en el mercado incrementan la capacidad productiva en el sector. En el caso de que existan beneficios superiores a la media en el sector, atraerá mayor número de inversionistas, aumentando la competencia y, en consecuencia, bajando la rentabilidad del sector (Pérez, 2011)

En el sector de las cabañas turística, se encuentra algunas barreras de entrada, las cuales limitan el ingreso de nuevos competidores. Entre las barreras de entrada, se encuentran los altos requisitos de inversión que son necesarios para poner en marcha un proyecto de esta categoría. El capital necesario para la instalación y adecuación de la infraestructura, la implementación y la restauración, así como el cuidado y mantenimiento de las instalaciones con gran valor económico, son algunos de los aspectos que representan un gran monto de inversión. Otra barrera de entrada es la creación de la marca e imagen de las cabañas, como también el cumplimiento de todos los requerimientos y lineamientos de las instituciones que se encargan del cuidado del medio ambiente.

Al intentar entrar una nueva empresa a una industria, ésta podría tener barreras de entradas tales como la falta de experiencia, lealtad del cliente, cuantioso capital requerido, falta

de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, etc. Pero también podrían fácilmente ingresar si es que cuentan con productos de calidad superior a los existentes, o precios más bajos. (2011: 4).

La amenaza de nuevos competidores depende de las barreras de entrada y de la reacción de las organizaciones, que ya están posicionadas en el sector, frente a los recién llegados. Luego de revisar bibliografía relacionada a la temática de estudio, se ha identificado las siguientes barreras de entradas según (Goncalves, 200):

### **2.2.9 Rivalidad entre los competidores**

La rivalidad entre competidores busca mejorar la posición de las empresas competidoras manipulando estrategias como la competencia en precios, publicidad, introducción de nuevos productos e incrementos en el servicio al cliente. La rivalidad se presenta porque uno o más de los competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición. En la mayor parte de los sectores industriales, los movimientos competitivos de una organización tienen efectos observables sobre sus competidores y así se pueden incitar las represalias para contrarrestar el movimiento; o sea, las empresas son mutuamente dependientes (Velásquez & Restrepo, 2012: 117).

Más que competencia, las cabañas turísticas, atienden las preferencias de otro segmento de mercado, no ven a los hoteles como competencia directa, puesto que al ser pocos y pequeños y cuya ubicación favorece los gustos de aquellas personas que desean evitar la contaminación del ruido principalmente, pueden cubrir entre todos la demanda, sin necesidad de estar peleando por los huéspedes. Es por esto que cuando no se tiene la capacidad para alojar a alguna persona, pue-

den hacer el contacto con otros hoteles para que ese cliente se quede dentro del nicho de mercado al cual pertenecen.

En resumen, puede valorarse que, (Porter M. E., 1980) al mundo de los negocios, hoy en día se conoce la gerencia estratégica por medio de la cual se desarrollan una serie de ventajas para que, cualquier negocio sea competitivo. Sin embargo, existe una idea limitada acerca de que es y cómo funciona la competencia, lo que lleva a cometer errores al momento de crear una estrategia, independientemente del tipo de negocio.

Estas cinco fuerzas competitivas reflejan el hecho de que la competencia en un sector industrial va más allá de los simples competidores. Los clientes, proveedores, sustitutos y competidores potenciales, son todos competidores para las empresas en un sector industrial y pueden ser de mayor o menor importancia, dependiendo de las circunstancias particulares. La competencia, en un sentido más amplio, podría denominarse rivalidad amplificada (Porter, 1997).

Para el éxito de este estudio de factibilidad es importante manejar precios accesibles para los clientes y la calidad de los productos para atraer a los clientes.

### **2.2.10 Valoración Crítica de las Cinco Fuerzas de Porter**

Algunas ventajas y desventajas pueden sucederse a la hora de realizar a una empresa el análisis a través de las Cinco Fuerzas Productivas (Porter, 2009).

Una de las ventajas de las cinco fuerzas de Porter es esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa. Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace

que el desarrollo de una estrategia competente no solamente sea un mecanismo de supervivencia, sino que además también da acceso a un puesto importante en el mercado.

Una de las grandes ventajas de recurrir al modelo de Porter es que permite ampliar la óptica de análisis de las competencias y las amenazas que se plantean en la empresa. La mayoría de las veces el análisis de la competencia circunscribe a lo que Porter define como nivel de rivalidad dentro del sector, olvidando los demás factores (Acevedo, 2013).

Las cinco fuerzas de Porter, tratan de entender el mercado como una compleja mezcla de factores reales y tangibles, y no como un grupo de fuerzas matemáticas tan queridas para los economistas profesionales y los estadistas. El enfoque de Porter a la competencia y la rivalidad entre las empresas pasa por un análisis cualitativo, lo cual es muy importante a la hora de tomar decisiones. El modelo de Porter tiene vigencia únicamente bajo ciertas condiciones de mercado, las empresas compiten entre sí y cada una representa una porción pequeña del mercado, no existen o son mínimas las barreras de entrada a la industria, la influencia de los gobiernos es nula y el mercado mundial de exportación se dirige hacia la producción de más bajo costo y alta eficiencia en la fabricación.

### **2.2.11 Antecedentes de la Evaluación de Proyectos**

Para que el proyecto de prefactibilidad de la construcción de cabañas turísticas en Valle de Ángeles sea realmente rentable, el valor del VAN debe ser siempre mayor que cero. Esto indicará que en un plazo estimado (por ejemplo, 3 años) se puede recuperar la inversión que ha puesto en marcha el negocio y tendremos más beneficio que si dicha inversión se hubiese puesto a renta fija. En cuanto a TIR, hace referencia al tipo de interés en el que el número de VAN es



cero. Su función es señalar la tasa a la cual recuperaremos la inversión inicial de las cabañas turísticas.

Lo anterior significa que cuanto mayor sea el TIR, más rentable será un proyecto. Por el contrario, si su valor es menor del esperado, querrá decir que se trata de un proyecto poco rentable y vulnerable ante las tasas de interés de cada momento. Las dos fórmulas se utilizarán en el capítulo financiero para analizar si el proyecto de factibilidad es rentable o no.

### **2.2.12 Análisis de la Evaluación de Proyectos**

En la evaluación de un proyecto las matemáticas financieras consideran la inversión como el menor consumo presente, y la cuantía de los flujos de caja en el tiempo como la recuperación que debe incluir dicha recompensa. La consideración de los flujos en el tiempo requiere la determinación de una tasa de interés adecuada que represente la equivalencia de dos sumas de dinero en dos periodos diferentes (Fontaine, 2008 p. 100).

El objetivo de descontar los flujos de caja futuros proyectados es, entonces, determinar si la inversión en estudio rinde mayores beneficios que los usos de alternativa de la misma suma de dinero requerida por el proyecto. Los principales métodos que utilizan el concepto de flujo de caja descontado son el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). Menos importante es el de razón beneficio costo descontada.

El criterio del valor actual neto (VAN)

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual (Chain, 2011).

Al utilizar las ecuaciones del apartado anterior, se puede expresar la formulación

matemática de este criterio de la siguiente manera:

Fórmula 1: Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} + I_0$$

Donde  $Y_t$  representa el flujo de ingresos del proyecto,  $E_t$  sus egresos e  $I_0$  la inversión inicial en el momento cero de la evaluación. La tasa de descuento se representa mediante  $i$ .

Al aplicar este criterio, el VAN puede tener un resultado igual a cero, indicando que el proyecto renta justo lo que el inversionista exige a la inversión. (Fontaine, 2008 p.127).

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Bierman afirma que la TIR “representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo”. Aunque ésta es una apreciación muy particular de estos autores (no incluye los conceptos de costo de oportunidad, riesgo ni evaluación de contexto de la empresa en conjunto), sirve para aclarar la intención del criterio (2011).

Fórmula 2. Tasa Interna de Retorno

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} + I_0 = 0$$

Donde  $r$  es la tasa interna de retorno. Al simplificar y agrupar los términos, se obtiene lo

siguiente:

$$\sum_{t=1}^n \frac{Y_t - E_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

La tasa calculada así se compara con la tasa de descuento de la empresa (Bierman, 2011). Bierman afirma que, si la TIR es igual o mayor que ésta, el proyecto debe aceptarse, y si es menor, debe rechazarse. La consideración de aceptación de un proyecto cuya TIR es igual a la tasa de descuento se basa en los mismos aspectos que la tasa de aceptación de un proyecto cuyo VAN es cero. En determinadas circunstancias, el flujo de caja de un proyecto adopta una estructura tal, que más de una tasa interna de retorno puede utilizarse para resolver la ecuación.

### 2.2.1 Conceptualización

Con el presente estudio se introduce en una serie de conceptos claves que serán de gran ayuda para el desarrollo del estudio de prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

**Cabañas turísticas:** Establecimientos conformados por varias unidades de hospedaje aisladas, pero dentro de una misma área. Cada unidad de hospedaje cuenta con una o más habitaciones, baño, estancia, comedor y cocineta con utensilios de cocina, se ofrece el servicio de cambio de blancos y limpieza de la unidad. Se ubican generalmente en zonas de temperaturas bajas.(turismo, 2015)

**Prefactibilidad:** son un análisis de la fase inicial de un posible proyecto. Los lleva a cabo un pequeño equipo y están diseñados para dar a los interesados de la empresa la información básica que necesitan para dar luz verde a un proyecto o elegir entre posibles inversiones.(Urbina, 2021)

**Estudio de Mercado:** investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (Urbina, 2013, pág. 5)

**Estudio Técnico:** investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Urbina, 2013, pág. 6)

**Estudio Económico:** ordenamiento y sistematización de la información de carácter monetario y elaboración de los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. (Urbina, 2013, pág. 6)

**Estudio Legal:** busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. (López & Coneo, s. f.)

**Estándar PMI:** brindan lineamientos, reglas y características para la dirección de proyectos, programas y portafolios.

**Evaluación de Proyectos** actividades encaminadas a la toma de decisiones de inversión sobre un proyecto. (Urbina, 2013, pág. 5)

**Ciclo de vida del proyecto:** Son las distintas fases que atraviesa un proyecto desde su inicio hasta su conclusión. (Project Management Institute, Inc., 2017, pág. 18)

**Fases de un proyecto según el PMI:** Se refiere al conjunto de actividades del proyecto que culmina con la finalización de uno o más entregables. (Project Management Institute, Inc., 2017, pág. 18)

**Punto de revisión de fase:** Supone la final de una fase en la que se toma una decisión de continuar a la siguiente fase, continuar con modificaciones o dar por concluido un programa o proyecto. (Project Management Institute, Inc., 2017, pág. 18)

**Grupos de procesos de la dirección de proyectos:** Consiste en el agrupamiento de las entradas, herramientas, técnicas y salidas relacionadas con la dirección de proyectos. Estos grupos incluyen procesos de inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control, y cierre. No deben confundirse estos grupos de procesos con las fases del proyecto. (Project Management Institute, Inc., 2017, pág. 18)

**Áreas de conocimiento en Project Management:** Son las áreas de proyectos identificadas según sus requisitos de conocimientos y que se describen en términos de sus procesos, prácticas, datos iniciales, resultados, herramientas y técnicas que los componen. (Project Management Institute, Inc., 2017, pág. 18)

**Competidores:** Los competidores pueden ofrecer productos en competencia directa o productos que compitan de manera indirecta como sustitutos. (Karl T. Ulrich - 5ta Edición, s. f.)

**Clientes:** Las expectativas, ingresos o gustos de los clientes pueden cambiar. Los cambios pueden ser independientes o pueden ser motivados por nuevas condiciones en mercados para productos complementarios o sustitutos.

**Proveedores:** Los proveedores de insumos para el nuevo producto están sujetos a las presiones de competencia de sus propios mercados. Estas presiones pueden, por medio de la cadena de valor, repercutir indirectamente en el nuevo producto.

## 2.3 Metodologías Aplicadas

### **2.3.1 Análisis de las Metodologías**

En el siguiente apartado se hace una descripción de las metodologías a utilizar para desarrollar el Proyecto, para lo cual se tomará como base principal la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (PMBOK Séptima Edición) específicamente las herramientas e instrumentos de la Gestión del Alcance, Gestión de los Interesados, Gestión de Costos, Gestión de Cronograma y la Gestión de la Calidad. Para ello se hace uso de los componentes específicos de cada uno que aumentan la probabilidad de éxito del Proyecto.

La Guía PMBOK identifica el subconjunto de fundamentos de la gestión de proyectos que generalmente es reconocido como una buena práctica. Con ello, se trata de referir a los conocimientos y prácticas aplicables a la mayoría de los proyectos, la mayor parte del tiempo; en la que hay un consenso sobre su utilidad e importancia; mientras que "buena práctica" implica que hay un acuerdo general para la aplicación de los conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas que pueden aumentar las posibilidades de éxito a lo largo de muchos proyectos (Project Management Institute, Inc, editor., 2004).

### **2.3.2 Antecedentes de las Metodologías**

En esta sección se hace una breve introducción al origen de las metodologías a utilizar para desarrollar el mismo, se hace un énfasis particular en cómo surgió la necesidad de crear procesos estándares validados por expertos en proyectos considerados exitosos.

Las metodologías para mejorar los resultados de los proyectos enfocados al alcance de los objetivos han venido evolucionando desde que Henry Ford planteó y evidenció la necesidad de cambiar los métodos convencionales de la producción de mercancías industriales. De ahí que se establecieran mecanismos de control, monitoreo y evaluación de los procesos y sus resultados.

La alta dirección de la empresa es la primera en reclamar por los proyectos que terminan fuera de plazo, exceden sus presupuestos, proporcionan resultados incompletos y, muchas veces, de baja calidad. Esto no debería llamar la atención, ya que lo que ellos perciben es el impacto negativo directo de estos problemas sobre el negocio. Es así, que la primera acción correctiva que se tomó por parte de los altos directivos de las empresas fue, incluir en los objetivos personales de los gerentes operativos, la responsabilidad del éxito de los proyectos relacionados con su actividad (Project Management Institute, 2019)

Es en este contexto que surge en 1969 el Project Management Institute (PMI) como parte de un intento por documentar y estandarizar información y prácticas generalmente aceptadas por un grupo de expertos en gestión de proyectos. Inmediatamente se crea la guía de PMBOK, publicada por primera vez en 1987. Con la Guía PMBOK surgen los 5 grupos de procesos: Inicio, Planificación, Ejecución, Monitoreo/Control y Cierre; y las 10 áreas de conocimiento: integración, alcance, costos, cronograma, riesgos, comunicaciones, adquisiciones, recursos e interesados. Para desarrollar este proyecto se tomó como herramientas e instrumentos de apoyo las contenidas en la gestión de alcance, costos, cronograma e interesados.

### **2.3.3 Análisis Crítico de las Metodologías**

En el siguiente apartado se realiza un análisis de cada una de las áreas del conocimiento de la Guía PMBOK para la dirección de Proyectos que se utilizarán como apoyo a la elaboración del Proyecto. Esto, como proceso de consolidación de las herramientas que esta ofrece para aumentar la probabilidad de éxito del mismo. A su vez, se hace referencia a las áreas mencionadas en el acápite anterior que servirán de base para el desarrollo del Proyecto. De igual forma, se plantean sugerencias de mejora a los instrumentos utilizados, conscientes de los constantes pro-

cesos de actualización en la gestión de proyectos, en base a la experiencia en el uso de las mismas.

#### **a) Análisis de la Gestión de los Interesados**

La gestión de los interesados es el área del conocimiento que permite identificar los actores internos y externos, considerados o no como beneficiarios del proyecto, que se ven afectados de manera positiva o negativa por los resultados del mismo.

Para todos los efectos es necesario considerar el nivel de impacto que tendrá el proyecto en cada uno de los interesados y cuál será el grado de satisfacción que el proyecto generará en un orden jerarquizado. Con este análisis se diseñan las diferentes estrategias. Siguiendo la PMBOK Guide del Project Management Institute (PMI), la gestión de interesados contiene cuatro procesos:

**Identificación de los interesados.** “En este proceso se reconocen todas aquellas personas, grupos y organizaciones que pueden afectar o ser afectados por el proyecto. Las acciones de estas personas pueden producir un impacto con consecuencias en el éxito del proyecto” (EALDE Business School, 2016). De ahí la necesidad de utilizar las técnicas adecuadas para identificar los intereses y necesidades particulares que pueden llegar a tener a raíz de la implementación del Proyecto.

**Planificación de la gestión de los interesados.** Se trata de diseñar estrategias de gestión para involucrar eficazmente a los interesados, en el caso del Proyecto actual es necesario.



**Gestionar la participación de los interesados.** Se involucra la comunicación y el trabajo con los interesados para satisfacer sus expectativas, abordar incidentes que tengan lugar y fomentar la participación durante todo el proyecto (EALDE Bussines School, 2016).

**Controlar la participación de los interesados.** En este proceso se establece un seguimiento de las relaciones de los interesados del proyecto y ajustar las estrategias para invocarlos. (EALDE Bussines School, 2016).

En este proyecto se hará uso de la Identificación de los interesados y la Planificación de los interesados como parte de las herramientas necesarias para diseñar la estrategia de satisfacción de los diferentes interesados.

#### **b) Análisis de la Gestión del Alcance**

La Gestión del Alcance del Proyecto “incluye los procesos necesarios para garantizar que el proyecto incluya todo (y únicamente todo) el trabajo requerido para completarlo con éxito. El objetivo principal de la Gestión del Alcance del Proyecto es definir y controlar qué se incluye y qué no se incluye en el proyecto” (Becerril, La Guía PMBOK, 2012).

**Definir el Alcance:** Es el proceso que permite desarrollar a detalle el proyecto y el producto. Es decir, que, la preparación de una declaración detallada del alcance del proyecto es fundamental para su éxito, y se elabora a partir de los entregables principales, los supuestos y las restricciones que se documentan durante el inicio del proyecto. Es fundamental como parte de las restricciones de los proyectos desde el punto de vista de qué se incluye y que no tanto a nivel de producto como del resultado general.

**Crear la EDT:** “Es el proceso que consiste en subdividir los entregables del proyecto y el trabajo del proyecto en componentes más pequeños y más fáciles de manejar. La estructura de desglose del trabajo (EDT) es una descomposición jerárquica, basada en los entregables del trabajo que debe ejecutar el equipo del proyecto para lograr los objetivos del proyecto y crear los entregables requeridos” (Becerril, La Guía PMBOK, 2012). Es muy importante dado que, en cada nivel descendente en que se estructura la EDT, se va definiendo de una manera más detallada los componentes del proyecto. Así mismo, especifica el trabajo que se incluyó en la declaración del alcance del proyecto.

Para este proyecto solo se hace uso de la Definición del Alcance del Proyecto y la creación de la EDT ambos permitirán establecer de manera estructurada y jerarquizada los entregables, mismos que están relacionados con los objetivos específicos definidos en el Planteamiento de la Investigación definidos en el Capítulo I.

### **Análisis de la Gestión del Cronograma**

La Gestión del Cronograma del Proyecto es el área de conocimiento del PMBOK que incluye los procesos requeridos para lograr la conclusión del proyecto según los tiempos establecidos. Dichos procesos interactúan entre ellos, pero también con otras áreas de conocimiento, sin embargo, para efectos de este Proyecto únicamente se vinculan con el Alcance, los Interesados y los Costos. “Dentro de los Procesos de planificación se incluye el Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto que produce un plan de gestión del cronograma que selecciona una metodología, una herramienta de planificación, y establece el formato y los criterios para desarrollar y controlar el cronograma del proyecto” (Becerril, La Guía PMBOK, 2012)

Una metodología de planificación debe también definir las reglas y enfoques para el proceso de elaboración del cronograma, aunque para este proyecto se contempla usar la herramienta Excel únicamente estableciendo los entregables con sus paquetes de trabajo y sus tiempos.

Para poder tener el Cronograma como parte de los entregables de este proyecto es fundamental analizar los seis procesos fundamentales para la Gestión del tiempo del Proyecto:

1. Definir las Actividades.
2. Secuenciar las Actividades.
3. Estimar los Recursos de las Actividades.
4. Estimar la Duración de las Actividad.
5. Desarrollar el Cronograma.
6. Controlar el Cronograma.

Algunos profesionales experimentados distinguen entre la información impresa del cronograma del proyecto (cronograma), y los datos y cálculos que permiten desarrollar el cronograma, designando como modelo de cronograma al sistema en el que se cargan los datos del proyecto. Sin embargo, en la práctica general, tanto el cronograma como el modelo de cronograma se conocen como cronograma, y es por ello que Guía del PMBOK® utiliza este término.

Los procesos de Gestión del Tiempo del Proyecto, y sus herramientas y técnicas asociadas, se documentan en el plan de gestión del cronograma. Éste está contenido en el plan para la dirección del proyecto o es un plan subsidiario del mismo; según las necesidades del proyecto, puede ser formal o informal, muy detallado o formulado de manera general, e incluye los umbrales de control apropiados. El desarrollo del cronograma utiliza las salidas de los procesos Definir las Actividades, Secuenciar las Actividades, Estimar los Recursos de las Actividades y Estimar

la Duración de las Actividades, en combinación con la herramienta de planificación para elaborar el cronograma. El cronograma finalizado y aprobado constituye la línea base que se utilizará en el proceso Controlar el Cronograma. Conforme se van ejecutando las actividades del proyecto, la mayor parte del esfuerzo en el área de conocimiento de la Gestión del Tiempo del Proyecto se realizará durante el proceso Controlar el Cronograma para asegurar que el trabajo del proyecto se complete de manera oportuna (López, s.f.).

### **c) Análisis de la Gestión de Costos**

Para el proyecto “Estudio de factibilidad de construcción de cabañas turísticas” se hace uso de la Gestión de los Costos como mecanismo que ofrece: estimar, presupuestar y controlar los costos de modo que se complete el proyecto dentro del presupuesto establecido. Como parte de los objetivos de este proyecto, el presupuesto se constituye como un entregable.

De igual manera, como herramienta, generalmente se utiliza dependiendo de las necesidades de cada proyecto, cada proceso puede implicar el esfuerzo de una persona o grupo de personas. Cada proceso se ejecuta por lo menos una vez en cada proyecto y en una o más fases del proyecto, en caso de que el mismo esté dividido en fases. Aunque los procesos se presentan aquí como componentes diferenciados con interfaces bien definidas, en la práctica se superponen e interactúan de formas que no se detallan aquí.

La Guía PMBOK establece que el trabajo involucrado en la ejecución de los tres procesos de la Gestión de los Costos del Proyecto está precedido por un esfuerzo de planificación del equipo de dirección del proyecto. Este esfuerzo de planificación es parte del proceso Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto, lo cual produce un plan de gestión de costos que determi-

na el formato y establece los criterios necesarios para planificar, estructurar, estimar, presupuestar y controlar los costos del proyecto.

Toda esta información se incluye en el plan de gestión de costos, que es un componente del plan para la dirección del proyecto, ya sea como texto dentro del cuerpo del plan o como anexos. Dependiendo de las necesidades del proyecto, el plan de gestión de costos puede ser formal o informal, muy detallado o formulado de manera general.

La Gestión de los Costos del Proyecto debe tener en cuenta los requisitos de los interesados para la obtención de los costos. Los diversos interesados medirán los costos del proyecto de diferentes maneras y en tiempos diferentes. La Gestión de los Costos del Proyecto trata principalmente acerca del costo de los recursos necesarios para completar las actividades del proyecto. A su vez toma en cuenta el efecto de las decisiones del proyecto en los costos recurrentes subsecuentes de utilizar, mantener y apoyar el producto, servicio o resultado del proyecto.

Es importante contar con la correcta gestión de costos dado que no solo se trata de un proceso de elaboración de presupuesto, sino que se debe contemplar el desarrollo de los instrumentos de control, modificación y aprobación de aumento de costos, revisión de desempeño y todos aquellos que garanticen el cumplimiento efectivo de las tareas y la calidad con que tienen que ser entregadas.

#### **2.3.4 Análisis crítico de los instrumentos metodológicos utilizados**

A través de un breve análisis de los instrumentos utilizados como metodologías se busca ofrecer un punto crítico a mejorar basado en la experiencia en el uso de los mismos en la Dirección de Proyectos.

**Gestión de los Interesados:** Como parte de la propuesta de mejora de la herramienta de gestión de los interesados es menester hacer hincapié que, la misma no ofrece un mecanismo de seguimiento a mediano y largo plazo del desarrollo evolutivo del proyecto y por ende de los intereses de los involucrados, tomando en cuenta las posibles variaciones del entorno y que los intereses cambian en el tiempo. Es así que la herramienta tiene una debilidad si se le toma en cuenta a largo plazo.

Los interesados son todas aquellas personas u organizaciones cuyos intereses puedan ser afectados de manera positiva o negativa por el proyecto, como así también todos los que influyan sobre el proyecto y todos los que perciban que se verán afectados por el proyecto. (Lledó Callejón, 2016)

**Gestión del Alcance:** Como propuesta de mejora se plantea que esta metodología de trabajo, si bien es cierto es bien estructura y plantea de una manera clara que debe y que no debe incluirse en el proyecto, se ha forzado que el EDT contenga el Ciclo de Vida de Desarrollo del Proyecto, ósea, que lo que no está en la EDT no existe y por ende es un artefacto para desarrollar el cronograma, y el presupuesto. De ahí que los tres constituyen restricciones de los proyectos y de alguna manera la EDT delimita el alcance. No obstante, esta herramienta debe ser gestionada por los expertos con más experiencia en la materia ya que al no hacer una buena EDT se está dejando por fuera la posibilidad de incorporar entregables o paquetes de trabajo que pudieran ser necesarias e indispensables.

**Gestión de Cronograma:** Es posible identificar distintos niveles de incertidumbre al momento de cumplir con el cronograma ya que siempre acontecen contingencias que de una u otra forma retrasan los proyectos y los afectan en su operatividad ya que no permiten cumplir a cabalidad lo Planificado. Si bien es cierto, el instrumento como tal no es quien genera el proble-

ma, al momento de hacer uso de él se cometen vicios de permisibilidad y por ende se constituyen en malas prácticas.

**Gestión de los Costos:** Es posible identificar debilidades a nivel de gestión de costos en cuanto a la rigurosidad que puede existir para aceptar, modificar, validar o enmendar el entregable de un proyecto. De ahí que el director de proyectos, junto a su equipo de trabajo, es el responsable de diseñar los formatos o instrumentos que garantizan el correcto funcionamiento de la gestión de costos. En la práctica este exceso de burocracia, no solo se constituye en más actividades para el equipo de trabajo, sino que aumentan los costos dado que debe visualizarse el tiempo como un factor más al momento de estimar el presupuesto. Factores que no siempre se toman en cuenta y suele transformarse en exceso de trabajo extra.

### **2.3.2 Estudio de Prefactibilidad**

Estudio de Prefactibilidad o anteproyecto. Este estudio profundiza el examen en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

#### **2.3.2.1 Estudio de Mercado**

Estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa,

actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. (Baca Urbina, 2013)

La American Marketing Asociación define la investigación de mercados como la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso.

La investigación de mercados especifica la información que se requiere para analizar esos temas, diseña las técnicas para recabar la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados, y comunica los hallazgos y sus implicaciones.

Una investigación de mercados plantea que las organizaciones realizan investigación de mercados por dos razones: para identificar y resolver problemas de marketing. La investigación para la identificación del problema se lleva a cabo para ayudar a identificar problemas que quizá no sean evidentes a primera vista, pero que existen o es probable que surjan en el futuro. Una vez que se ha identificado un problema o una oportunidad, se realiza la investigación para la solución del problema, cuyos hallazgos se utilizan para tomar decisiones que resolverán problemas de marketing específicos.

### **2.3.2.2 Estudio Técnico**

El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.



La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo.

La determinación de la localización óptima del proyecto, es necesario tomar en cuenta no sólo factores cuantitativos, como los costos de transporte de materia prima y del producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, y otros.

El desarrollo de este análisis está enfocado a determinar la micro y macro localización del proyecto, planos, cumplimiento de normas sanitarias, gestión de riesgos, evaluación técnica del proyecto.(Cárdenas & Henao, 2016)

La ingeniería del proyecto se puede decir que, en términos técnicos, existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales.

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal. Esto se debe a que son considerados aspectos que por su importancia y delicadeza merecen ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Esto no implica que deba pasarse por alto, sino, simplemente, que debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos, pues de otra manera se debería hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizar los principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa, y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa de proyecto definitivo.(Baca Urbina, 2013)

### **2.3.2.3 Estudio Económico**

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica.

Para determinar si el proyecto es factible, es necesario realizar un análisis financiero, el cual contiene la información proporcionada de los análisis anteriores (mercado, técnico y legal) permitiendo la evaluación económica del mismo y establecer los recursos necesarios y las fuentes de financiamiento para la ejecución del proyecto.

- Desarrollo de estados financieros.
- Balance General
- Estado de resultado
- Proyección de flujos de efectivo
- Tablas de amortización
- Tablas de depreciación de bienes
- Valor actual neto

- Tasa interna de retorno (TIR)
- Razón de costo beneficio (C/B)
- Período de recuperación de la inversión (PRI)
- Valor anual equivalente (VAE)
- Fuentes de financiamiento
- Costo del capital

Con el apoyo de estas herramientas se tomara la decisión con claridad de invertir en el proyecto o no, determinando si el mismo es lo suficientemente rentable capaz de generar riqueza y beneficio a los grupos de interesados (stakeholders), este análisis es altamente importante en la toma de decisión en referencia de continuar con el proyecto, y si la ejecución del mismo es exitosa, al abordar diferentes perspectivas en el uso de indicadores se convierte en un respaldo que afianza la toma de decisión.

#### **2.3.2.4 Estudio Ambiental**

El estudio de impacto ambiental es el instrumento básico para la toma de decisiones sobre los proyectos, obras o actividades que requieren licencia ambiental y se exigirá en todos los casos en que se requiera licencia ambiental de acuerdo con la ley y el reglamento. Este estudio deberá corresponder en su contenido y profundidad a las características y entorno del proyecto, obra o actividad.

#### **2.3.2.5 Estudio Legal**

El cumplimiento del estudio legal en el proyecto está enfocado a cumplir requisitos regulatorios del país donde operará, es aquel que se refiere a los procedimientos administrativos y aspectos legales que deben de cumplirse para transparentar y legalizar las operaciones que se llevan cabo en el proceso de ejecución.

Uno de los aspectos más directos de los factores legales y reglamentarios se refiere a las obligaciones tributarias y ciertos aspectos legales que se tendrán en consideración al momento de estar operando el proyecto.

## **2.4 Instrumentos Utilizados**

Los instrumentos aplicados en el estudio de prefactibilidad serán encuestas de investigación para la recolección de datos a través de la formulación de un cuestionario a los pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del Municipio del Distrito Central (M.D.C.), como también a gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles y entrevistas a expertos en el rubro. El cuestionario está compuesto por varias secciones donde se recolecta información general, preguntas dicotómicas, preguntas de opción múltiple, selección única, en formato de escala, con las que se buscan obtener información.

## **2.5 Marco Legal**

El proyecto identifica las leyes y sus reglamentos nacionales requeridas por dicho proyecto:

- Constitución de la República de Honduras (Decreto N°131) (Constitución de la República de Honduras | BJV E-Legis®, s. f.)
- Ley General del Ambiente (Decreto N°. 104-1993) (Ley General del Ambiente | BJV E-Legis®, s. f.)
- Reglamento General del Ambiente (Acuerdo 109-93)(Reglamento General de la Ley del Ambiente | BJV E-Legis®, s. f.)
- Ley Forestal, Áreas Protegidas y de Vida Silvestre (Decreto N° 156-2007)(Ley Forestal, Áreas Protegidas y Vida Silvestre | BJV E-Legis®, s. f.)
- Ley de Participación Ciudadana (Decreto N° 3-2006)

- Ley de Municipalidades (Decreto N° 134-90) (Ley de Municipalidades | BJV E-Legis®, s. f.)
- Reglamento General de la Ley de Municipalidades (Decreto N° 018-93)
- Reglamento del Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental (Acuerdo N° 189-09)
- Reglamento para el Manejo Integral de los Residuos Sólidos (Acuerdo Ejecutivo 1567-2010) (Navas,2021)

Esas y otras leyes son de vital importancia para proseguir en la construcción de las cabañas turísticas, es de resaltar que todas establecen los parámetros de los permisos para crear legalmente el establecimiento pero que no es una sola institución quien las dirige, por tanto, el trámite tendrá que seguir los pasos correspondientes para adquirir la autorización para desarrollo de dicho proyecto.

En el caso de la comunidad de Valle de Ángeles para proceder con el trámite los permisos que se pueden solicitar son los siguientes: Corporación municipal de Valle de Ángeles, Francisco Morazán plan de arbitrios 2017 diciembre, 2016.

Es una ley local o el instrumento básico, de ineludible aplicación, donde anualmente se establecen los tributos municipales, incluyendo impuestos, tasas, contribuciones por mejoras, así como las sanciones y multas aplicables a los contribuyentes en casos de mora y los procedimientos relativos al sistema tributario; el cual es de obligatorio cumplimiento para todos los vecinos y transeúntes que residen en Valle de Ángeles.

Según el artículo 27 señala que todo negocio necesita un permiso de operación en el municipio. Para que un negocio, establecimiento comercial, o una institución sin fines de lucro, pueda funcionar en el término Municipal de Valle de Ángeles, es obligatorio que los propietarios

o sus representantes legales obtengan previamente el permiso de operación, debiendo renovarlo en el mes de enero de cada año.

### **2.5.1 Requisitos para obtener permiso de operación**

Este documento lo extiende la municipalidad para garantizar que la empresa funciona conforme a las leyes municipales.

Quién realiza el trámite: El empresario o representante legal.

Adónde se realiza: En la municipalidad de Valle de Ángeles donde funcionará el proyecto.

Tiempo promedio: Para este tipo de establecimiento de construcción, se extiende el permiso de operación con una vigencia de un año y posteriormente se hace la renovación.

### **2.5.2 Requisitos para abrir un negocio**

1. Fotocopia de escritura pública si es una sociedad debidamente inscrita en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa.
2. Llenar formulario de declaración jurada impuesto de industria, comercio y servicios sin manchones.
3. Fotocopia de R.T.N. numérico si es una sociedad.
4. Fotocopia de tarjeta de identidad del propietario o representante legal.
5. Fotocopia de Solvencia Municipal propietario o representante legal.
6. Carta poder autenticada de la persona que realiza el trámite, en caso de no ser el representante legal o propietario, fotocopia de identidad.

## 7. Certificado por el Cuerpo de Bomberos.

En conclusión, este capítulo se elaboró en un orden secuencial, articulado y enfocado los lineamientos establecidos para el desarrollo del mismo, implementando las teorías y metodologías para desarrollar el proyecto como ser: estudio de prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, los estándares del PMBOK como ser: los grupos de procesos de inicio, planificación, ejecución, monitoreo y cierre; conjuntamente con las distintas áreas de conocimiento: gestión de la integración del proyecto, gestión del alcance, gestión del cronograma, gestión de los costos, gestión de la calidad, gestión de las comunicaciones, gestión de los riesgos, gestión de las adquisiciones y la gestión de los interesados, también entre las teorías de sustento se empleara el modelo de las cinco (5) fuerzas de Porter; para poder analizar el nivel de la competencia, logrando así poder encontrar una respuesta a una oportunidad.

### **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

El presente capítulo tiene como propósito determinar la Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles. A través de la implementación de la metodología de investigación mixta la cual tiene un enfoque cuantitativo y cualitativo, esta metodología será nuestra herramienta de apoyo para que los resultados obtenidos sean válidos, robustos y respondan a los criterios científicos mediante la interpretación de datos; como también la obtención de información sobre el nivel de conocimiento e interés en las áreas establecidas en las variables de estudio; para la recolección de datos se diseñarán encuestas las cuales serán aplicadas a: pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del (M.D.C.) Municipio del Distrito Central considerados en la muestra. De igual manera se describen las variables a utilizar en el presente estudio con el objetivo de esclarecer la viabilidad del uso respectivo de las mismas y su validez.



### 3.1 Congruencia metodológica

#### 3.1.1 Matriz metodológica

La matriz metodológica es un instrumento eficaz para garantizar la coherencia y congruencia entre los elementos de la investigación. En la siguiente matriz, se detallan, las preguntas de investigación, objetivo general, específicos y las variables de estudio para el desarrollo de la presente investigación. (Ver Tabla 1. Matriz Metodológica del Estudio de Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles).

<b>Tema: Estudio de Prefactibilidad de Construcción de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles</b>							
<b>Objetivo General</b>	<b>Preguntas de Investigación</b>	<b>Variables Independientes</b>	<b>Nivel de Medición de las variables independientes</b>	<b>Variable Dependiente</b>	<b>Nivel de Medición de las dependientes</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Marco teórico</b>
Establecer la prefactibilidad de la construcción y operación de cabañas turísticas	¿Cuál es la oferta y la demanda potencial que tendría el proyecto?	Nivel de viabilidad	Nominal	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Intervalo	Identificar la oferta y demanda por medio de un estudio de mercado como insumo para el estudio de prefactibilidad de la	Estudio de Prefactibilidad (Estudio de Mercado)

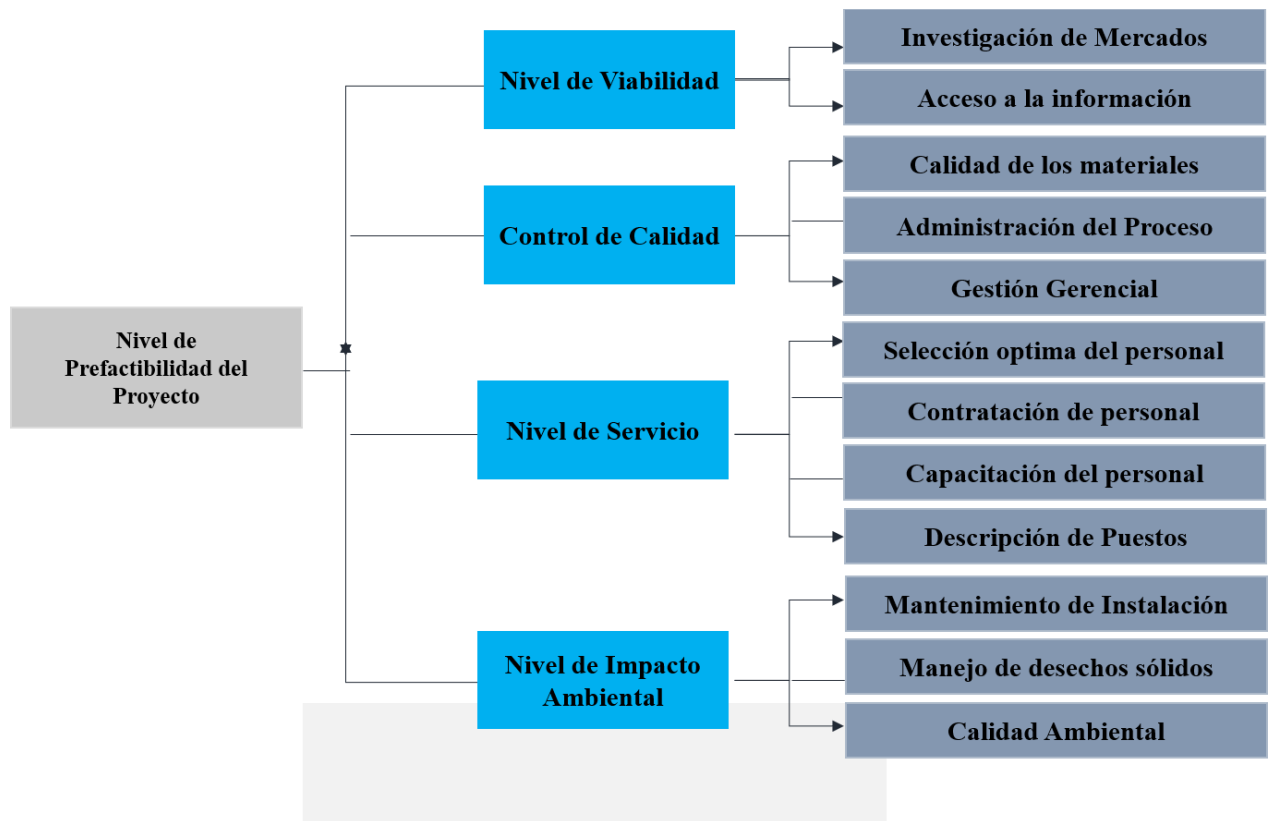
en el municipio de Valle de Ángeles.						construcción y operación de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.	
	¿Qué herramienta metodológica se puede implementar en la gestión de proyectos para elaborar el monitoreo y control?	Control de Calidad	Ordinal	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Intervalo	Establecer la metodología para la gestión de proyectos que puede ser implementada para el monitoreo y control de la construcción de cabañas turísticas.	Gestión de Calidad PMBOOK
	¿Cuál será la estructura organizacional del complejo turístico en el municipio de Valle de Ángeles?	Nivel de servicio	Razón	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Intervalo	Establecer la Estructura Organizativa del complejo de cabañas turísticas a fin de ofrecer un servicio satisfactorio, definiendo los roles y competencias de los	Las cinco fuerzas de Porter

						miembros que conformaran.	
	¿Cuál será el impacto ambiental que genera la construcción de cabañas turísticas en la Ciudad de Valle de Ángeles?	Nivel de Impacto Ambiental	Ordinal	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Intervalo	Establecer el impacto ambiental que genera la construcción de cabañas turísticas en la Ciudad de Valle de Ángeles, con el propósito de tomar las medidas correctivas y preventivas necesarias.	Estudio de Prefactibilidad (Ambiental)

**Tabla 1. Matriz metodológica**

Fuente: Elaboración propia

### 3.1.2 Esquema de variable de estudio



**Figura 2. Esquema de variable de estudio**

Fuente: Elaboración propia

En el presente estudio se considerarán las variables de investigación típicas de un estudio de Prefactibilidad, es decir, variables asociadas a los estudios de: mercado, técnico, financiero, ambiental y legal, como también, el nivel de servicio asociada a la teoría de las 5 fuerzas de Porter y el control de calidad asociada a la gestión de la calidad PMBOOK respectivamente.

Las principales variables analizadas están contenidas en los objetivos de investigación y son: Nivel de viabilidad, esta variable nos permitirá saber si este proyecto realmente aportará los beneficios que se esperan de él y que pueda realizarse con éxito.

Control de calidad: esta variable nos dará información sobre el control, monitoreo, gestión y seguimiento de la ejecución del proyecto.

Nivel de servicio: esta variable nos dará información sobre la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades del complejo turístico para atender el número de personas que acuden al establecimiento y queden satisfechas con los productos que ofrecerá el proyecto.

Nivel de impacto ambiental: mediante esta variable se medirá la alteración o modificación que causará en la zona del medio ambiente donde se desarrollará el proyecto.

### 3.1.3 Operacionalización de las variables

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicador	Ítem	Instrumentos
	Conceptual	Operacional				
Nivel de Viabilidad	Esta variable nos permitirá saber si este proyecto realmente aportará los beneficios que se esperan de él y que pueda realizarse con éxito.	Consiste en determinar si la información obtenida nos da la certeza para la realización del proyecto	1. Investigación de Mercados	1. % de aceptación de la viabilidad del proyecto.	Son preguntas importantes para la recolección de información en función de las variables de estudio.	Encuesta aplicada a la población de estudio
			2. Acceso a la información.	2. % de información adquirida.		
Control de Calidad	Esta variable nos dará información sobre el control, monitoreo, gestión y seguimiento de la ejecución del	Mecanismos mediante el cual obtendremos información al momento de ejecutar con calidad un	1. Calidad de los materiales.	1. % de rotación de inventarios	Son preguntas importantes para la recolección de información en función de las variables de	Encuesta aplicada a la población de estudio
			2. Administración del Proceso	2. % de avance de la admón. del proyecto.		

	proyecto.	proyecto.			estudio.	
			3.Gestión Gerencial	3.Número de gestiones a nivel gerencial para la ejecución del proyecto		
Nivel de Servicio	Esta variable nos dará información sobre la forma en que se dividen,	Proceso adecuado para la atención y obtención de un	1.Selección optima del personal.	1. Número de personal seleccionado.	Son entrevistas importantes para la recolección de	Entrevistas virtuales aplicada a gerentes o propietarios de

	agrupan y coordinan las actividades del complejo turístico para atender el número de personas que acuden al establecimiento y queden satisfechas con los productos que ofrecerá el proyecto.	alto grado de satisfacción del cliente.	2. Contratación de personal.	2. Número de personal contratado.	información en función de las variables de estudio.	hoteles y restaurantes.
3. Capacitación del personal.			3. Numero de personal capacitado.			
4. Descripción de puestos.			4. Número de puestos descritos.			
Nivel de Impacto Ambiental	Mediante esta variable se medirá la alteración o	Proceso adecuado para el cuidado la obtención de	1.Mantenimiento de Instalaciones	1. % de avance en el mantenimiento de las	Son preguntas importantes para la recolección de	Encuesta aplicada a la población de estudio.



	modificación que causará en la zona del medio ambiente donde se desarrollará el proyecto.	información confiable sobre el cuidado y sostenibilidad del ambiente.		instalaciones.	información en función de las variables de estudio.
			2. Manejo de desechos sólido.	2. Número de insumos para manejo de residuos sólidos.	
			3. Calidad Ambiental.	3. % de contaminación.	

Variable Dependiente	Definición		Dimensiones	Indicador	Ítem	Instrumento
	Conceptual	Operacional				
Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Consiste en el análisis preliminar al momento de desarrollar una idea para determinar si es viable y convertirla en un proyecto.	Proceso adecuado para la obtención de información confiable y toma de decisiones al momento de ejecutar un proyecto.	1. Gestión del Proyecto	1. Número de procesos administrativos para la ejecución del proyecto	Estudio Realizado	Encuesta aplicada a la población de estudio

**Tabla 2.Operacionalización de las variables**

Fuente: Elaboración propia

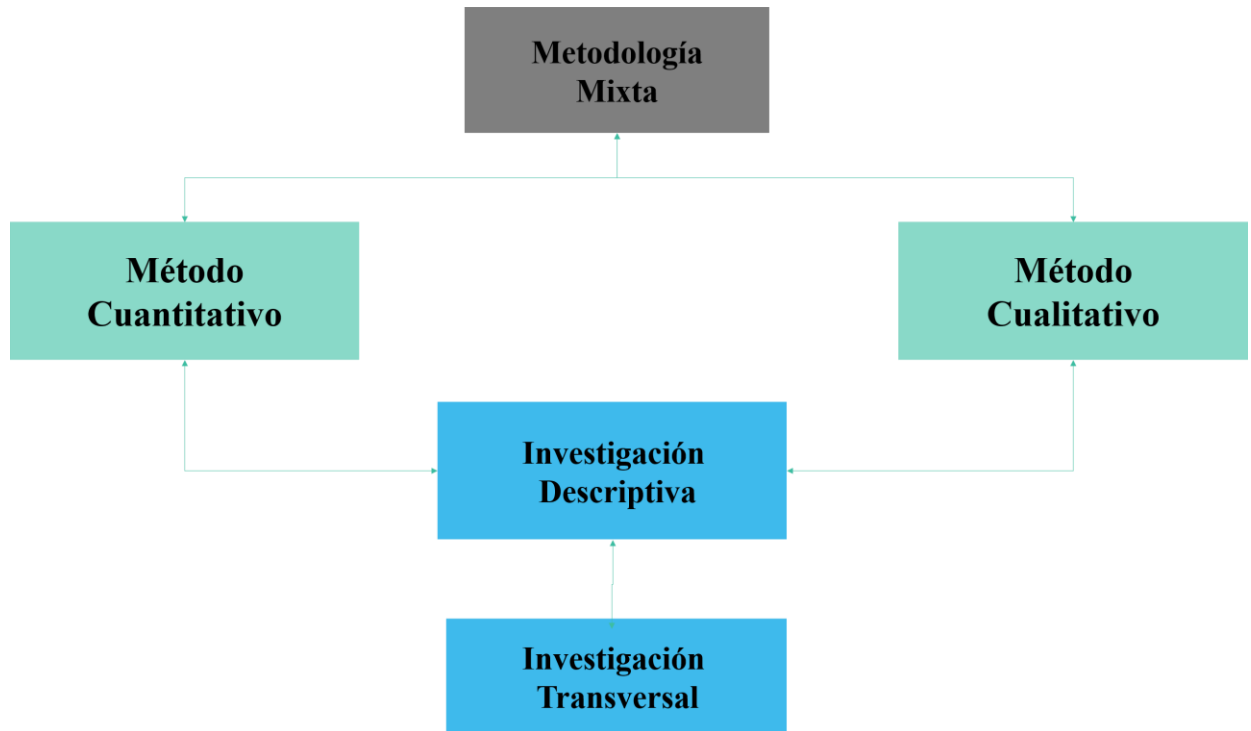
### **3.2 Enfoque y métodos**

El método que se empleará en la investigación responde a las técnicas e instrumentos de recolección de datos desde la perspectiva de la metodología mixta para la consolidación, validación y complementariedad que permiten que los resultados de la investigación sean válidos y respondan a los criterios científicos.

### **3.3 Diseño de investigación**

En el presente estudio se implementará la metodología mixta, en la cual se realizarán análisis estadísticos de la información obtenida, el modelo de investigación que se implementará en el presente proyecto será de tipo descriptivo, porque nos describe y nos da información sobre la situación actual del turismo dentro del municipio de Valle de Ángeles caracterizando los rasgos predominantes de este tipo rubro; de igual manera nos demuestra como la evolución del turismo puede impactar en el desempeño y desarrollo a nivel local, nacional e internacional, y a su vez como éste rubro se pueda ver afectado; también se obtendrá información de cómo ha sido el comportamiento del turismo frente a la innovación, para luego ser analizado. La investigación tendrá un diseño transversal, porque se extrae una única muestra de encuestados y se obtiene información de esta muestra una sola vez; los datos se recolectan en un solo momento y en un tiempo único.

### 3.3.1 Esquema del diseño de la investigación



**Figura 3. Esquema del diseño de la investigación**

Fuente: Elaboración propia

### 3.3.2 Población

A continuación, presentamos las principales características que definen el marco poblacional de estudio: la población económicamente activa (PEA), mayores de 18 a 60 años que residen en Tegucigalpa y Comayagüela Municipio del Distrito Central y Valle de Ángeles, fundamentado en las bases de datos proyectada hasta el 2020 del Instituto Nacional de Estadística (INE). El universo está compuesto por (1, 296,998) personas de las cuales (1, 276,738) residen en el (MDC) y (20,260) en el municipio de Valle de Ángeles, el tamaño de la población de estudio será de 761,797 personas.

### 3.3.3 Muestra

Edad: Personas de 18 a 60 años

Género: Masculino y Femenino

Personalidad/Estilo de vida: Madres y padres de familia que les guste disfrutar de la naturaleza.

El cálculo que se presenta a continuación se realizara a partir de la población seleccionada, el tamaño de la muestra se determinó basándose en la fórmula para poblaciones infinitas, esta, expresada a continuación:

Fórmula 3. Poblaciones Infinitas

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

**Dónde:**

n = Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

Z = Nivel de confianza (95%) valor estadístico de la curva normal de frecuencias: 1.96 para  $\alpha=0.05$  que es el habitualmente usado.

p = Porcentaje de la población que tiene atributo deseado 75%

q = Porcentaje de la población que no tiene atributo deseado 25%

I = Error máximo esperado.

$$n = 1.96 * 1.96 \frac{(761,797 * 0.25 * 0,75)}{(0.05 * 0.05 * 761,796) + (1.96 * 1.96 * 0.75 * 0.25)}$$

$$n = 1.96 * 1.96 \frac{(142,836.9375)}{(1904.49) + (0.7203)}$$

$$n = 1.96 * 1.96 \frac{142,836.9375}{1905.2103}$$

$$n = 1.96 * 1.96(74.972)$$

$$n = (3.8416)(74.972)$$

$$\underline{n = 300}$$

El cálculo dio como resultado que la muestra necesaria sería de: 300 personas, localizadas en el municipio de Distrito Central (M.D.C) y Valle de Ángeles.

### 3.3.4 Técnicas de muestreo

En el presente estudio se implementará el método de muestreo Probabilístico Aleatorio Simple: Porque todos todas las personas que componen la muestra van a tener la misma oportunidad de ser seleccionados.

El muestreo aleatorio simple selecciona muestras mediante métodos que permiten que cada posible muestra tenga una igual probabilidad de ser seleccionada y que cada elemento de la población total tenga una oportunidad igual de ser incluido en la muestra.

### **3.4 Instrumentos, técnicas y procedimientos aplicados**

#### **3.4.1 Instrumentos**

Los instrumentos que se aplicarán en la presente investigación serán encuestas a través de la formulación de un cuestionario a los pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del (M.D.C.) Municipio del Distrito Central, como también entrevistas a profundidad a gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles considerados en la muestra. El cuestionario estará compuesto por varias secciones donde se recolectará la información general, preguntas dicotómicas, preguntas de opción múltiple, selección única, en formato de escala, con las que se buscará obtener información sobre el nivel de conocimiento e interés en las áreas establecidas en las variables de estudio.

#### **3.4.2 Técnicas**

La formulación del cuestionario a los pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del (M.D.C.) Municipio del Distrito Central, considerados en la muestra se realizará a través de la enunciación de una serie de preguntas para ser resueltas sin la intervención del investigador. Por medio de la formulación de preguntas adecuadas, se buscará que las respuestas suministren los datos necesarios para cumplir con los objetivos de la presente investigación. El cuestionario aplicado será enviado vía correo electrónico, Whatsapp a los elementos considerados en la muestra, para que el mismo, sea respondido. A su vez se realizarán entrevistas virtuales a profundidad a los gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles, con el propósito de incrementar la cantidad de respuestas y obtener resultados robustos.

### **3.4.3 Procedimientos**

El cuestionario es una técnica de recolección de datos y estará conformado por un conjunto de preguntas escritas que el investigador administra o aplica a las personas, unidades de análisis, con el fin de obtener la información necesaria para determinar los valores o respuestas de las variables de estudio. Este instrumento se utilizará en un momento determinado de la investigación; con la finalidad de obtener información útil para el presente estudio. El cuestionario se elaborará con base en las variables de estudio, para que oriente el tipo de información de interés y que debe ser recolectado.

Para el levantamiento de la encuesta se considerará que estas sean aplicadas a los pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del (M.D.C.) Municipio del Distrito Central, como también a gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles, considerados en la muestra.

## **3.5 Fuentes de información**

### **3.5.1 Fuentes primarias**

Las fuentes primarias de las que se obtendrá la información para el desarrollo de la presente investigación, serán las encuestas y entrevistas virtuales aplicadas a los pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del (M.D.C.) Municipio del Distrito Central, como también a gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles, considerados en la muestra. Para la obtención de la composición de la oferta y demanda turística en el municipio, se obtendrá información del Directorio de la Cámara Nacional de Turismo de Honduras (CANATURH).



### **3.5.2 Fuentes secundarias**

Las fuentes secundarias que serán consultadas para el desarrollo de esta investigación están relacionadas con publicaciones realizadas por la Comisión Nacional de Turismo de Honduras (CANATURH), libros de textos y electrónicos, sitios web, artículos y revistas especializadas en el rubro del turismo.

Por medio de esta investigación, lo que se pretende es hacer una descripción, para tener un diagnóstico situacional a través de la información que obtendremos sobre el turismo dentro del municipio de Valle de Ángeles, a través de la implementación de la metodología de investigación mixta, diseñamos un modelo de investigación con una estructura congruente que va acorde a la información que necesitamos; para la toma de decisiones, diseño de estrategias, con un alto grado de credibilidad, confiabilidad, aceptación y que el margen de error este dentro de lo permitido.

De este modo lograremos obtener los rasgos predominantes de este tipo rubro, de igual manera, la investigación nos demostrará cómo evoluciona el turismo como también el impacto, desempeño y desarrollo a nivel local, nacional e internacional; también se obtendrá información de cómo ha sido el comportamiento del turismo frente a la innovación, luego ser analizado para la consolidación, validación y complementariedad que permitan, que los resultados de la investigación sean válidos, robustos y respondan a los criterios científicos mediante la interpretación de datos; como también la obtención de información sobre el nivel de conocimiento e interés en las áreas establecidas en las variables de estudio. El estudio se hará con la finalidad de poder encontrar una respuesta a una oportunidad de mercado y así lograr satisfacer una necesidad, por medio de la variedad de servicios que brindará el proyecto en el rubro turístico.

## **CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS**

En el siguiente capítulo abordaremos los resultados, gráficos, interpretación y análisis de datos obtenidos mediante la realización de trescientas (300) encuestas realizadas a través de un cuestionario formulado, por medio de preguntas dicotómicas, selección múltiple y abiertas, a los pobladores del municipio de Valle de Ángeles, del (M.D.C.) Municipio del Distrito Central, sobre los gustos y preferencias de las personas consideradas en la muestra. También se realizaron cuatro (4) entrevistas a profundidad a gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles, como parte del proceso necesario para desarrollar y lograr alcanzar los objetivos de la investigación; esto nos permitió obtener un diagnóstico completo de las condiciones actuales de los hoteles, centros de recreación y restaurantes, en cuanto a los servicios brindados a los turistas en sus diferentes componentes: tecnológicos, atención al cliente, capacidad instalada, gestión administrativa, mercadeo, recursos humanos y gastronomía, con el propósito de crear nuevas alternativas de esparcimiento y diversión que cumplan con las expectativas de los turistas que visitan el municipio de Valle de Ángeles y que buscan un lugar que permita tener espacios culturales, comodidad, buen servicio, contacto con la naturaleza; para poder desarrollar un proyecto de Cabañas Turísticas y que este sea una innovación disruptiva.

## **4.1 Informe de proceso de recolección de datos**

### **4.1.1 Descripción de Campo**

El estudio cuantitativo se realizó en la semana comprendida del día lunes 25 de octubre al lunes 01 de noviembre del 2021 en los Municipios de Tegucigalpa (M.D.C.) y Valle de Ángeles Francisco Morazán, tomando en consideración la utilización de la metodología cuantitativa, para obtener información representativa de la población del ámbito anteriormente estudiado.

Se dispuso a utilizar dentro de la fase cuantitativa el tipo de muestreo siendo este el Probabilístico Aleatorio Simple, porque todas las personas que componen la muestra van a tener la misma oportunidad de ser seleccionados para la aplicación del instrumento en el presente estudio.

Dentro del proceso de iniciación de la fase cuantitativa se tomó en cuenta la debida elaboración del cuestionario de investigación para la recolección de datos de forma satisfactoria. En el proceso de elaboración de la herramienta mencionada se procedió a tomar en cuenta las debidas variables de la investigación, tales como: Nivel de Viabilidad, Control de Calidad, Nivel de Servicio, Nivel de Impacto Ambiental.

Se envió a la muestra seleccionada el instrumento vía Whatsapp, correo electrónico, para el levantamiento y recolección de la información necesaria para este estudio.

Por ello, por ello se pidió a los participantes sus opiniones de manera estructurada sin la intervención del encuestador para poder obtener datos y estadísticas concretas de manera proporcionada; durante la finalización del trabajo se recolectaron las 300 encuestas.

<b>Ficha metodológica investigación cuantitativa</b>	
<b>Público objetivo</b>	Hombres y mujeres, de 18-60 años, NSE A/B, C+, C, C-, residentes en los Municipios del Distrito Central y Valle de Ángeles.
<b>Técnica de muestreo</b>	Probabilístico Aleatorio Simple
<b>Duración del cuestionario</b>	1-3 minutos
<b>Área de cobertura</b>	Municipios del Distrito Central y Valle de Ángeles
<b>Recolección de Información</b>	Online
<b>Ámbitos</b>	Municipios del Distrito Central y Valle de Ángeles, Fco. Morazán
<b>Municipios</b>	Distrito Central y Valle de Ángeles
<b>Muestra</b>	n:300
<b>Días de campo</b>	Lunes 25 de octubre al lunes 01 de noviembre del 2021
<b>Presentación de resultados</b>	Word

## **4.2 Resultados y análisis aplicadas cuantitativas o cualitativas**

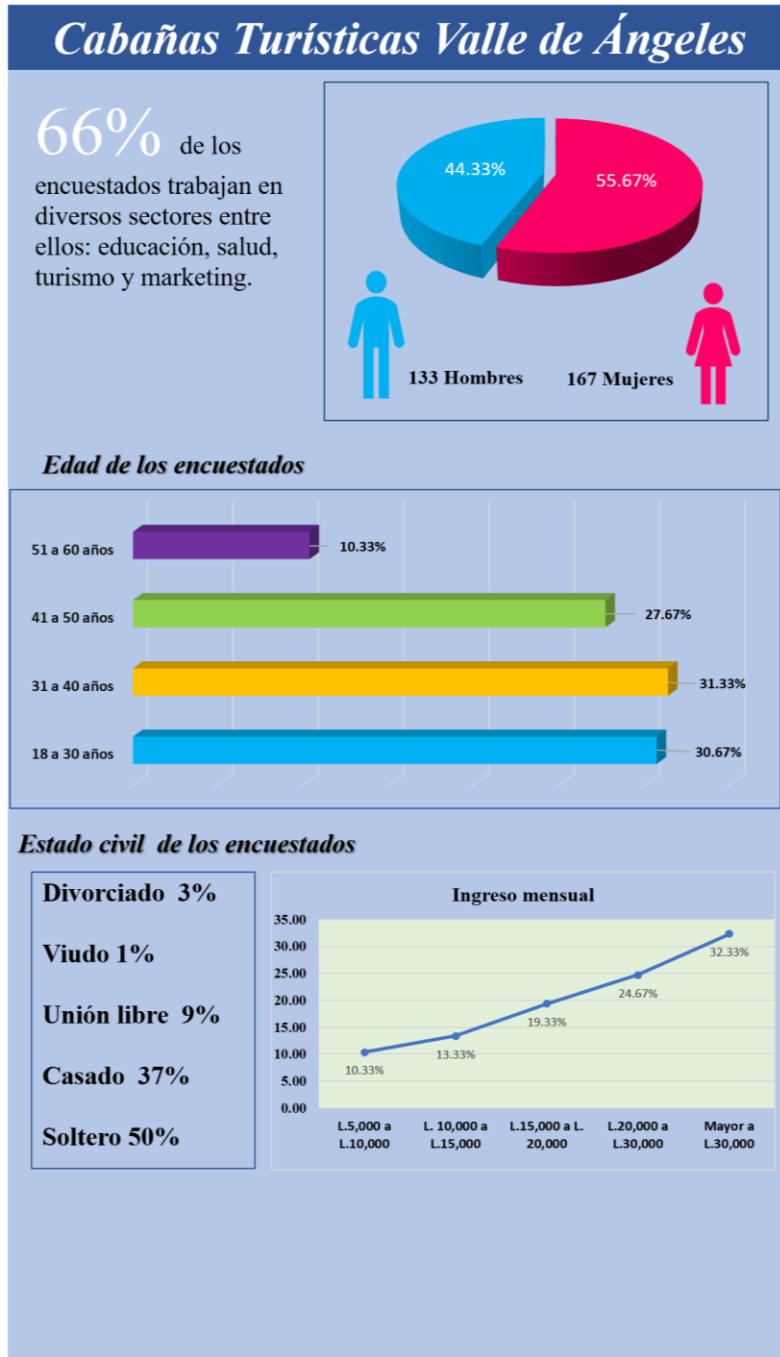
### **4.2.1 Resultados y análisis de las encuestas aplicadas**

A continuación, presentamos las principales características que definen el marco poblacional y los resultados obtenidos en el presente estudio:

Universo: Está compuesto por (1, 296,998) personas de las cuales (1, 276,738) residen en el (MDC) y (20,260) en el municipio de Valle de Ángeles. Población: La población económi-

camente activa (PEA), mayores de 18 a 60 años que residen en Tegucigalpa y Comayagüela Municipio del Distrito Central y Valle de Ángeles. Muestra: Edad: Personas de 18 a 60 años. Género: Masculino y Femenino. Personalidad/Estilo de vida: Madres y padres de familia que les guste disfrutar de la naturaleza. 300 personas.

**Ilustración 1: Datos generales**



Fuente: Elaboración propia,2021

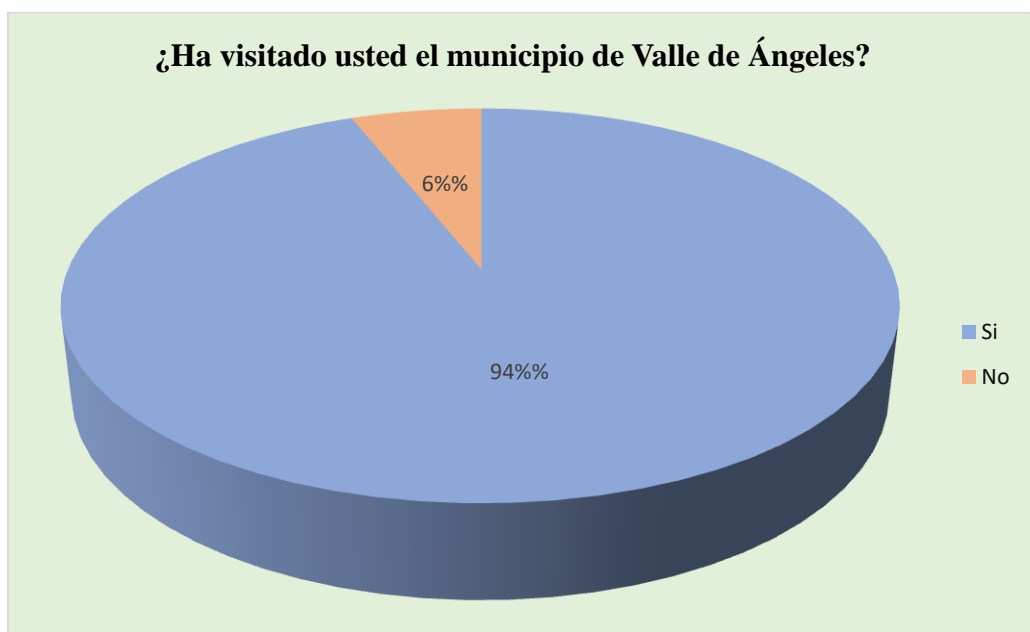
Según los datos arrojados por la encuesta implementada a las personas consideradas en la muestra, a continuación mencionaremos los hallazgos de mayor relevancia: con respecto al género del total de encuestados el 55.6% son mujeres y el 44.33% son hombres, otra característica importante del perfil de las personas que componen la muestra en estudio es la edad de los cuales, interpretamos que el 31.33% pertenece al rango de mayor peso porcentual y tienen edad entre 31 a 40 años, el rango de menor peso corresponde al rango de 51 a 60 años con un 10.33%, la mayoría o sea que el 50% son solteros, otro rasgo importante de las personas encuestadas es la ocupación el 65.67% trabaja y solamente un 28.33% de las personas encuestadas trabajan y estudian; como toda industria los ingresos son importantes, de las personas encuestadas el 32.33% son el segmento de mayor peso porcentual con ingresos mayores a 30,000 lempiras mensuales; en ese sentido el 66% son profesionales de distintas carreras universitarias entre las mayormente mencionadas están: mercadotecnia, docentes, médicos e ingenieros civiles.

**Tabla 3: ¿Ha visitado usted el municipio de Valle de Ángeles?**

¿Ha visitado usted el municipio de Valle de Ángeles?		
Respuestas	Frecuencia	Porcentaje %
Si	282	94.00
No	18	6.00
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 1: ¿Ha visitado el municipio de Valle de Ángeles?**

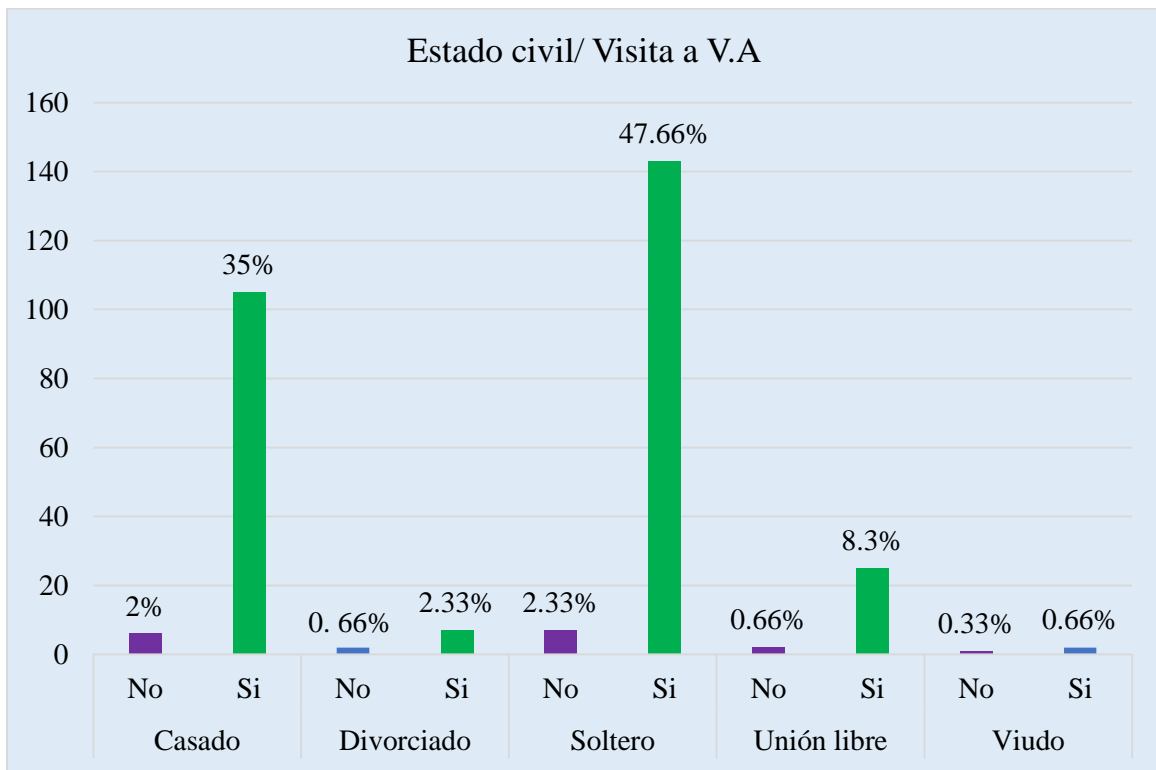


Fuente: Elaboración propia, 2021

Con el objetivo de identificar si las personas han visitado el municipio de Valle de Ángeles, las respuestas fueron las siguientes: 94% de las personas encuestadas afirman que SI han visitado el municipio de Valle de Ángeles y solamente un 6% respondió NO.



**Gráfico 2: Estado civil /Visita a Valle de Ángeles**



Fuente: Elaboración propia, 2021

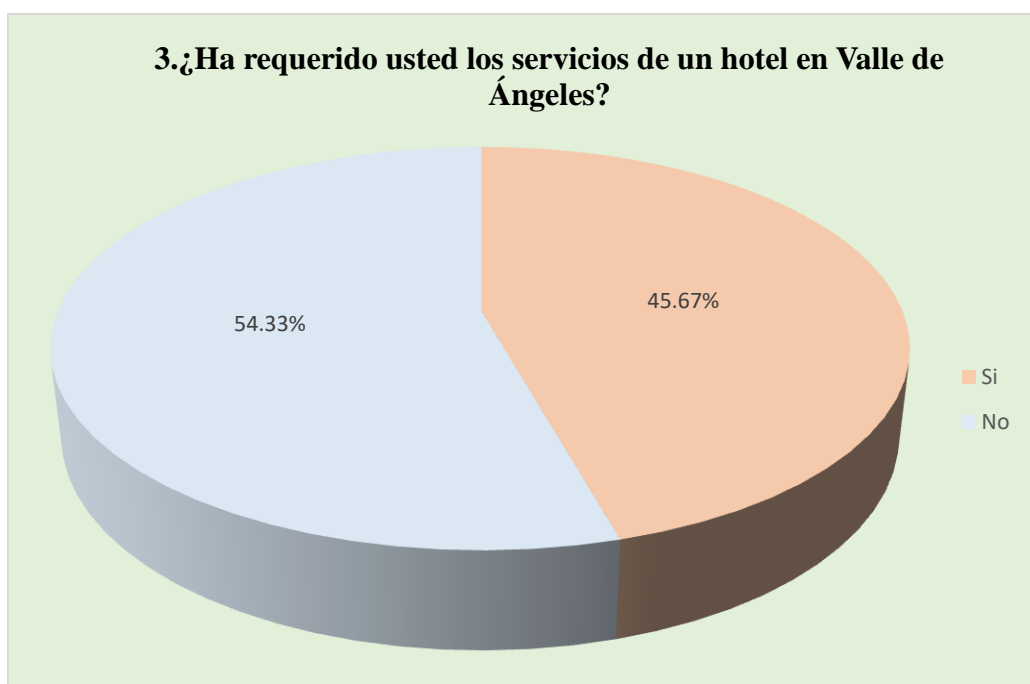
Con el objetivo de conocer el estado civil de las personas que más visitan el municipio de Valle de Ángeles, cruzamos la información entre ambas variables; lo cual permite interpretar que el 47.66% de las personas que más visitan el municipio de Valle de Ángeles son solteras (os) y el 35% son casados (as). En ese sentido, determinamos que las personas solteras son las que realizan mayormente actividades turísticas en la zona.

**Tabla 4: ¿Ha requerido usted los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?**

<b>¿Ha requerido usted los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Si	137	45.67
No	163	54.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 3: ¿Ha requerido usted los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Para poder conocer la frecuencia de uso o consumo de los servicios de un hotel en el municipio de Valle de Ángeles, los resultados reflejados indican que un 45.6% dijeron que SI han requerido los servicios de un hotel en el municipio de Valle de Ángeles, y 54.33% de los encuestados dijo que NO lo han requerido.

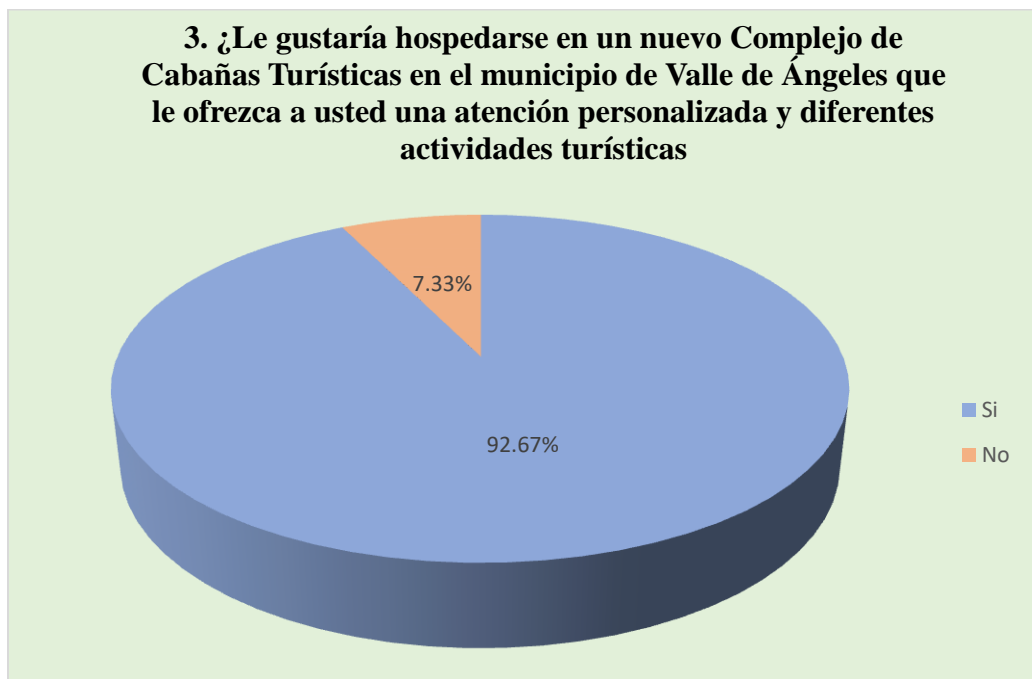
Dados estos números se puede apreciar que las personas que, SI han requerido los servicios de un hotel en el municipio de Valle de Ángeles, el porcentaje de personas definitivamente es alto.

**Tabla 5: ¿Le gustaría hospedarse en un nuevo Complejo de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles que le ofrezca a usted una atención personalizada y diferentes actividades turísticas**

<b>¿Le gustaría hospedarse en un nuevo Complejo de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles que le ofrezca a usted una atención personalizada y diferentes actividades turísticas?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Si	278	92.67
No	22	7.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 4: ¿Le gustaría hospedarse en un nuevo Complejo de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles que le ofrezca a usted una atención personalizada y diferentes actividades turísticas**



Fuente: Elaboración propia, 2021

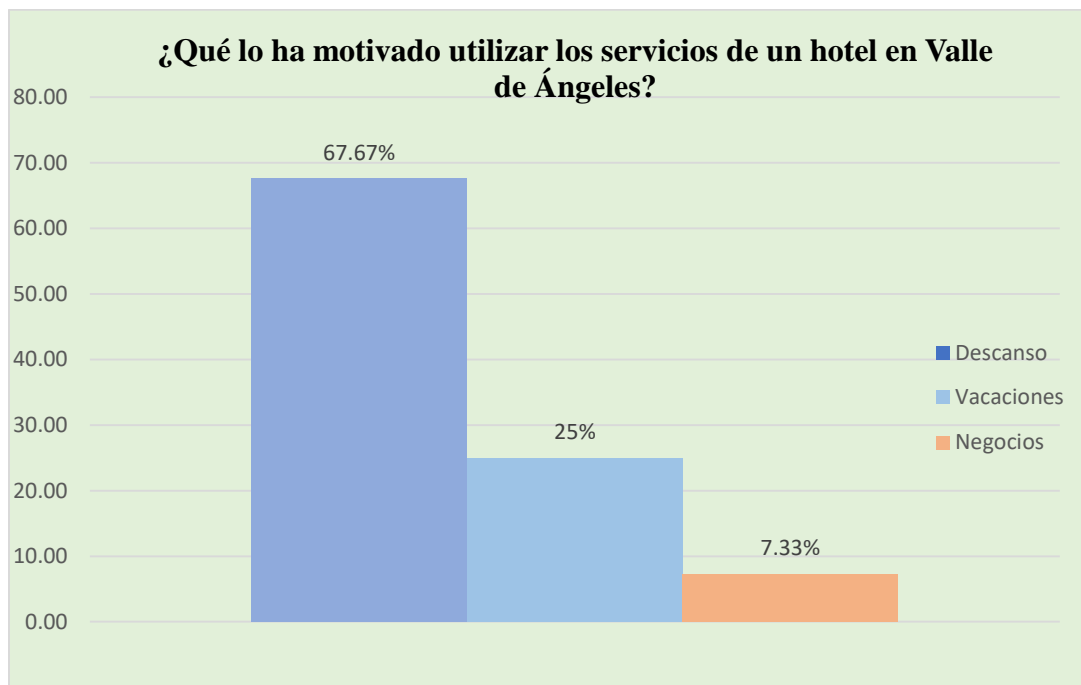
Para determinar las respuestas de los encuestados los resultados reflejados en este gráfico muestran que 92.67% respondieron SI, mientras que 7.33% de encuestados su respuesta fue NO.

**Tabla 6: .¿Qué lo ha motivado utilizar los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?**

<b>¿Qué lo ha motivado utilizar los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Descanso	203	67.67
Vacaciones	75	25.00
Negocios	22	7.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 5: .¿Qué lo ha motivado utilizar los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

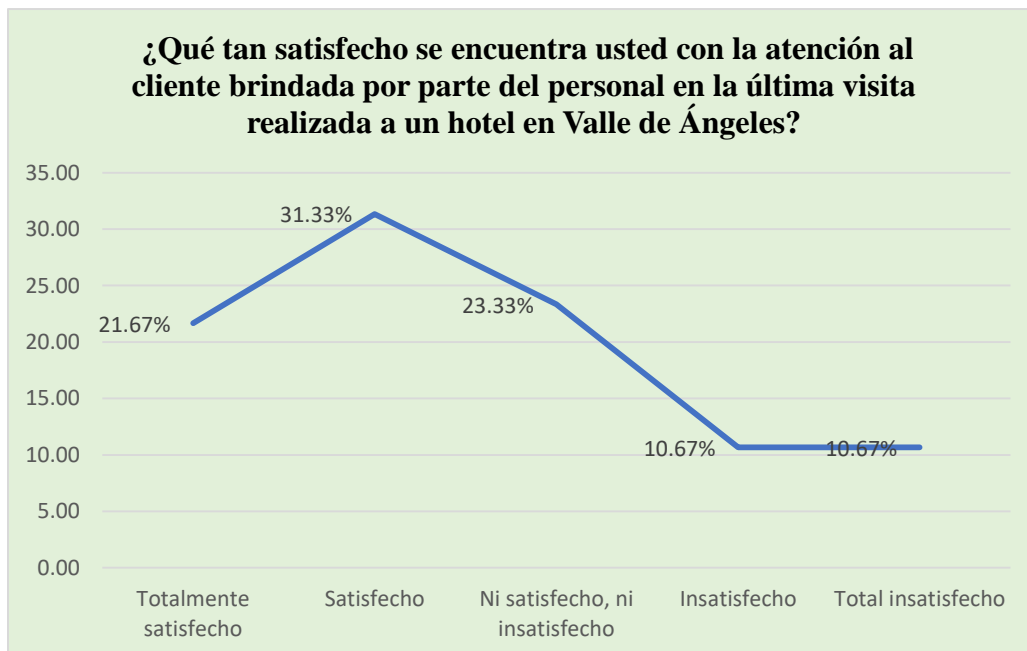
Para poder determinar el motivo que las personas encuestadas han tenido para visitar un hotel en la Ciudad de Valle de Ángeles. Los resultados indican que 67.67% contestaron descanso, 25% vacaciones, mientras que un 7.33% contestaron negocios.

**Tabla 7: ¿Qué tan satisfecho se encuentra usted con la atención a la cliente brindada por parte del personal en la última visita realizada a un hotel en Valle de Ángeles?**

<b>¿Qué tan satisfecho se encuentra usted con la atención al cliente brindada por parte del personal en la última visita realizada a un hotel en Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Totalmente satisfecho	65	21.67
Satisfecho	94	31.33
Ni satisfecho, ni insatisfecho	70	23.33
Insatisfecho	39	10.67
Total, insatisfecho	32	10.67
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>97.67</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 6: ¿Qué tan satisfecho se encuentra usted con la atención a la cliente brindada por parte del personal en la última visita realizada a un hotel en Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

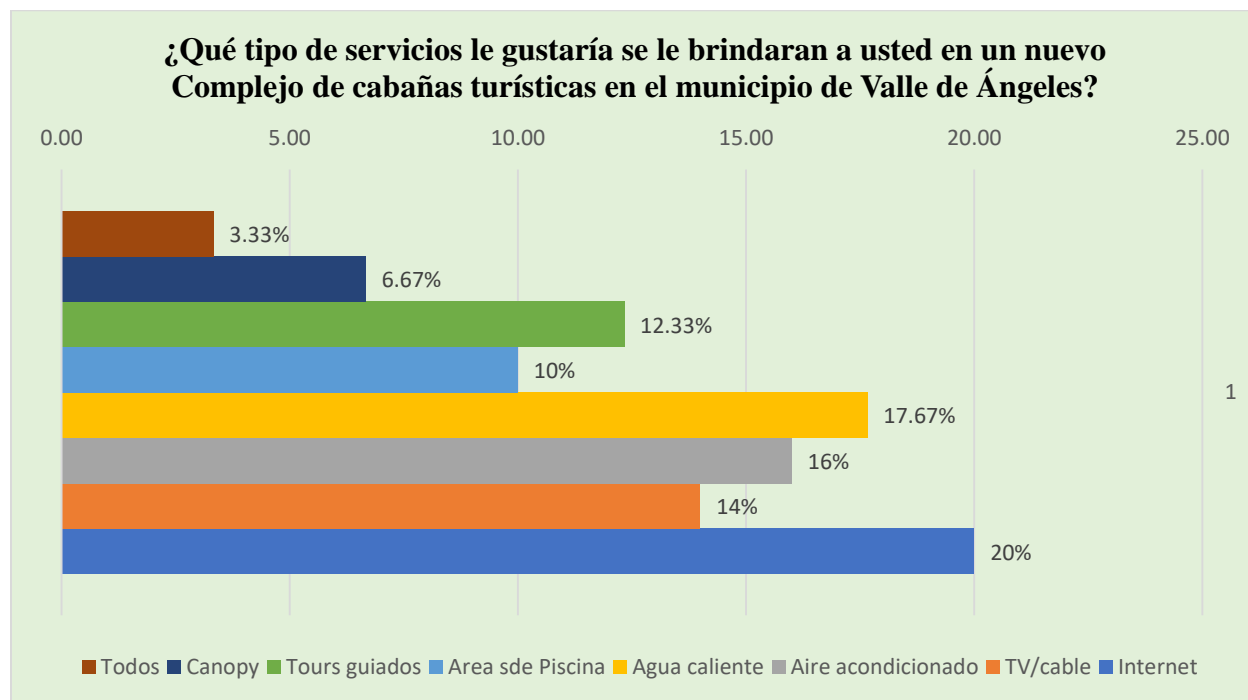
Para conocer el grado de satisfacción al momento de medir la atención al cliente, según los resultados obtenidos de las personas encuestadas el 21.67% respondió que están totalmente satisfechos, el 31.33% contestó que se encuentran satisfechos, un 23.33% están ni satisfechos y ni insatisfechos, seguidos por un reducido porcentaje de personas encuestadas 10.67% dijeron que se encuentran insatisfechas, de igual manera un 10.67% contestaron que están totalmente insatisfechos.

**Tabla 8: ¿Qué tipo de servicios le gustaría se le brindaran a usted en un nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**

<b>¿Qué tipo de servicios le gustaría se le brindaran a usted en un nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Internet	60	20.00
TV/cable	42	14.00
Aire acondicionado	48	16.00
Agua caliente	53	17.67
Área de Piscina	30	10.00
Tours guiados	37	12.33
Canopy	20	6.67
Todos	10	3.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

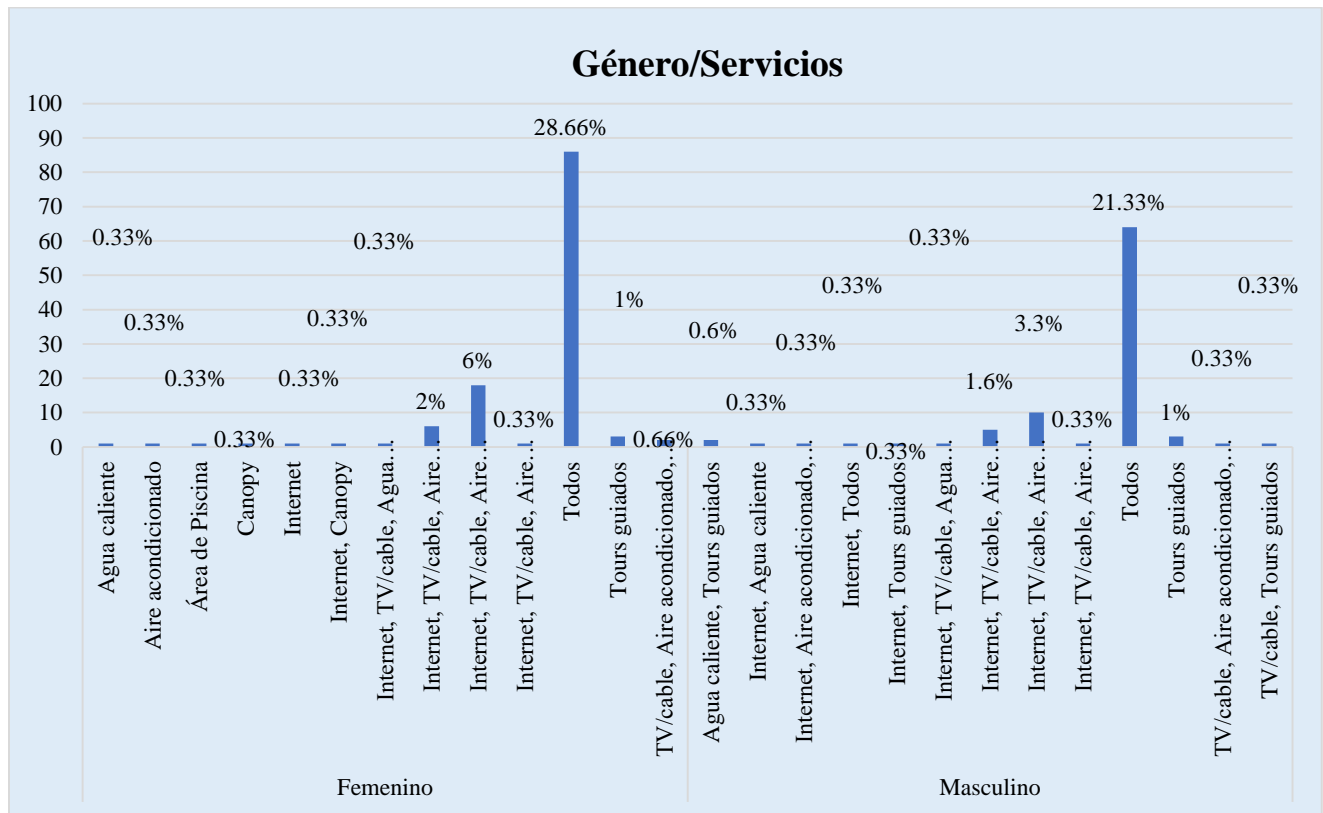
**Gráfico 7: ¿Qué tipo de servicios le gustaría se le brindaran a usted en un nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?:**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Con el fin de saber las respuestas de los encuestados en relación a los servicios, los resultados indican que 20% les gustaría el internet, seguido por el 16% respondió que les gustaría aire acondicionado, 17.67% de los encuestados seleccionaron agua caliente, luego un 10% respondió que les gustaría el servicio de piscina, posteriormente el 12.33% respondieron tour guiados, a 3.33% les gustaría que se brindaran todos los servicios, y finalmente 6.67% de los encuestados mencionaron el Canopy.

**Gráfico 8: Género/servicios**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Con el propósito de contrastar el género, con los servicios que le gustaría se les brindaran a las personas encuestadas en un nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles. En el presente gráfico se manifiestan datos predominantes, el 28.66% son mujeres y les gustaría que se les brindaran todos los servicios enlistados, contrario al 21.33% son hombres, que de igual manera le gustaría se le brindaran todos enunciados. Lo que significa que a las personas encuestadas les gusta disfrutar de todas comodidades expuestas en la pregunta formulada.

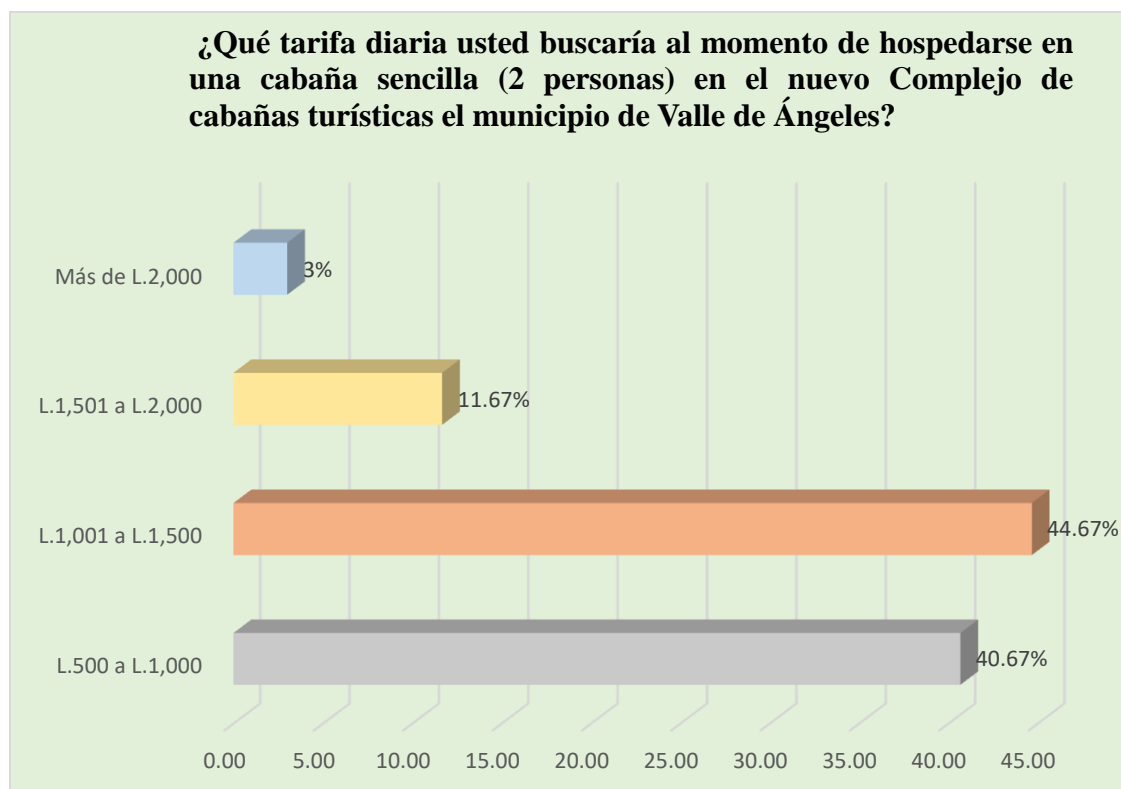


**Tabla 9: ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña sencilla (2 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas el municipio de Valle de Ángeles?**

<b>¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña sencilla (2 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas el municipio de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
L.500 a L.1,000	122	40.67
L.1,001 a L.1,500	134	44.67
L.1,501 a L.2,000	35	11.67
Más de L.2,000	9	3.00
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

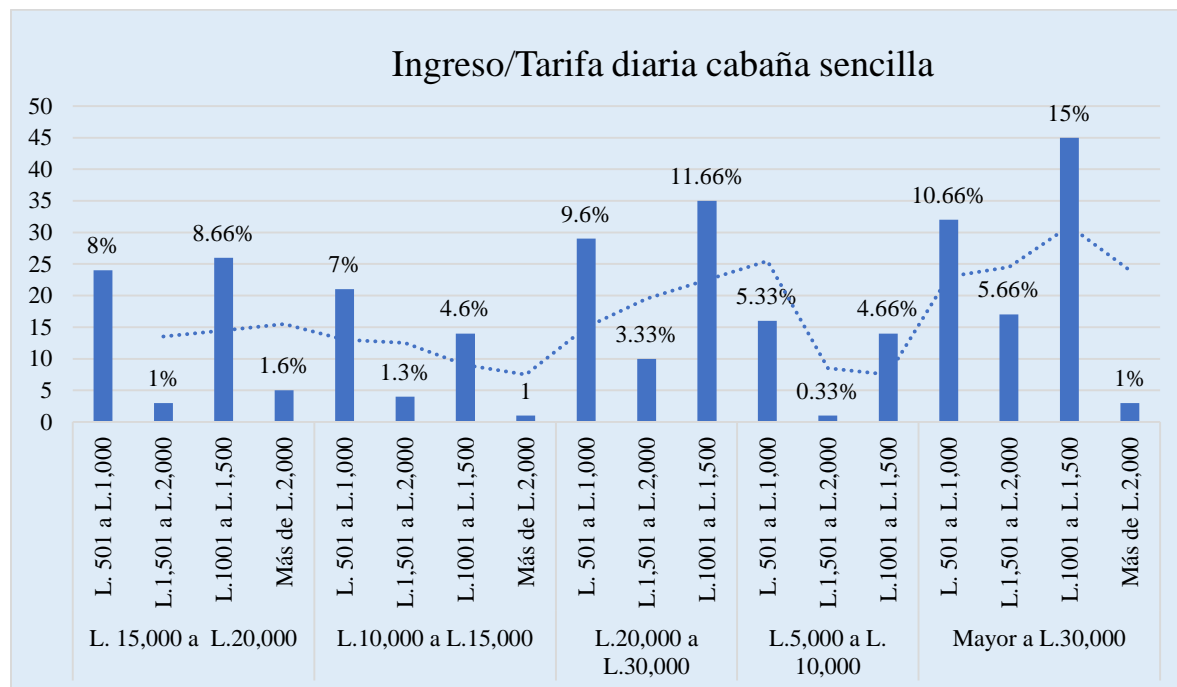
**Gráfico 9: ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña sencilla (2 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Los resultados obtenidos en la investigación que se reflejan en el siguiente gráfico, muestran que 40.67% de la población escogió el rango la opción “A”; al contrario, al 44.67% la mayoría de las personas encuestadas prefirió la opción del rango “B” seguidos por un 11.67% que se decidió por la opción del rango “C” y finalmente el 3% eligió la opción del rango “D” que es el mayor precio.

**Gráfico 10: Ingreso/Tarifa diaria cabaña sencilla**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Con la intención de obtener información acerca del ingreso y la tarifa diaria que las personas encuestadas buscarían al momento de hospedarse en una cabaña sencilla (2 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas el municipio de Valle de Ángeles, los resultados manifiestan datos interesantes. El 15% de las personas encuestadas cuyos ingresos son mayores a L.30,000.00 prefieren tener los servicios de una cabaña sencilla con un rango de precio que oscila entre L. 1,001.00 a 1,500.00. Similar al precio que prefieren el 8.66 % de las personas cuyos in-

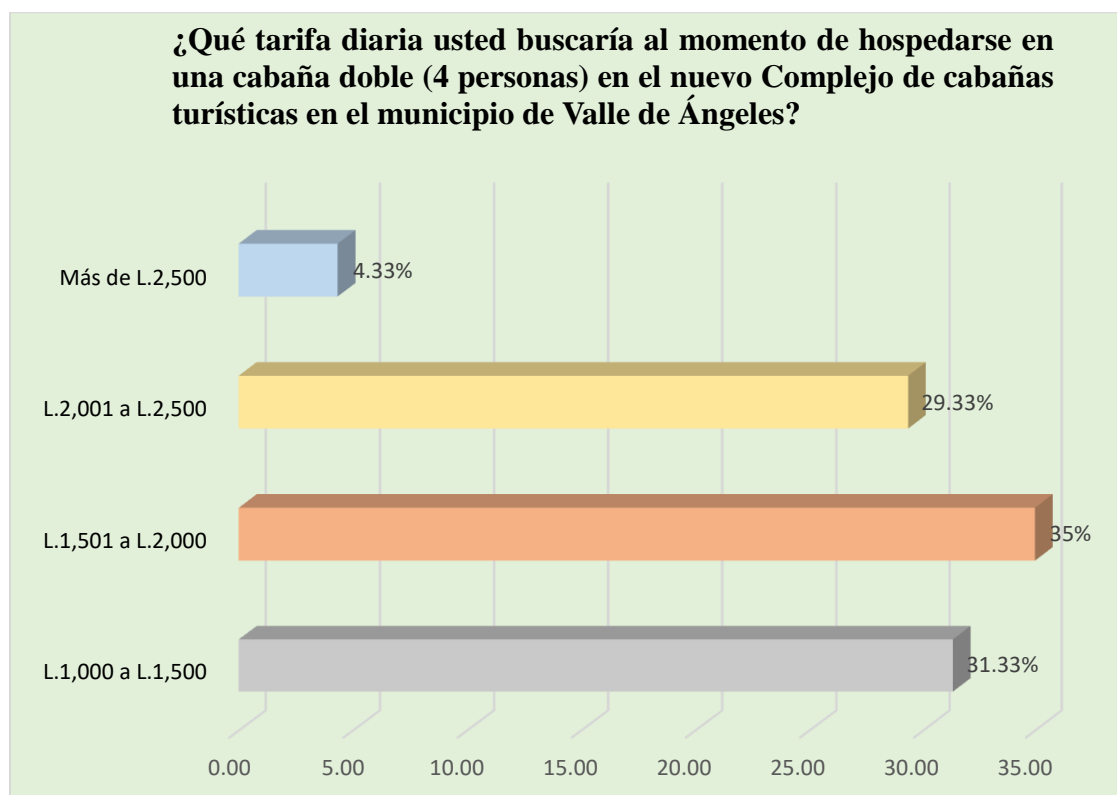
gresos están comprendidos en el rango entre L. 15,000.00 a 20,000.00; de igual manera el 11.66% de los encuestados cuyos ingresos están comprendidos en el rango entre L. 20,000.00 a 30,000.00 tiene la misma preferencia. En ese contexto un 7% de las personas cuyos ingresos están comprendidos en el rango entre L. 10,000.00 a 15,000.00, son del criterio que el mejor precio está comprendido en el rango de precio más cómodo que va de L.501.00 a L.1001.00

**Tabla 10: ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña doble (4 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas el municipio de Valle de Ángeles?**

¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña doble (4 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?		
Respuestas	Frecuencia	Porcentaje %
L.1,000 a L.1,500	94	31.33
L.1,501 a L.2,000	105	35.00
L.2,001 a L.2,500	88	29.33
Más de L.2,500	13	4.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

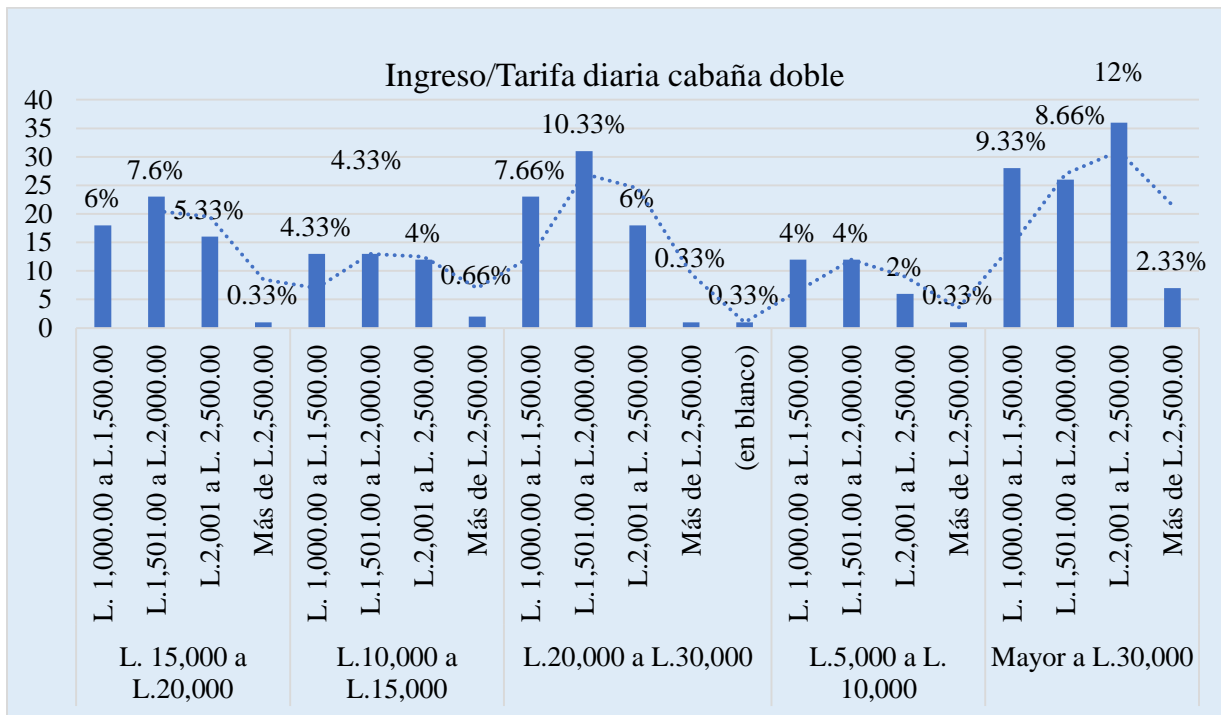
**Gráfico 11: ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña doble (4 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Los resultados obtenidos en la investigación que se reflejan en el siguiente gráfico, muestra que 40.67% de la población escogió el rango la opción “A”; al contrario, al 44.67% la mayoría de las personas encuestadas prefirió la opción del rango “B” seguidos por un 11.67% que se decidió por la opción del rango “C” y finalmente el 3% eligió la opción del rango “D” que es el mayor precio.

**Gráfico 12: Ingreso/Tarifa diaria cabaña doble**



Fuente: Elaboración propia,2021

En el presente análisis, acerca del ingreso y la tarifa diaria que las personas encuestadas buscarían al momento de hospedarse en una cabaña doble (4 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles. El 12% de las personas encuestadas cuyos ingresos son mayores a L.30, 000.00 prefieren un rango de precio que oscile entre L. 2,001 a 2,500.00. Contrario, al precio que prefieren el 10.33 % de las personas cuyos ingresos están

comprendidos en el rango entre L. 20,000 a 30,000; ya que son del criterio que prefieren los precios más cómodos y se encuentran comprendidos entre el rango de L. 1,501.00 a 2,000.00

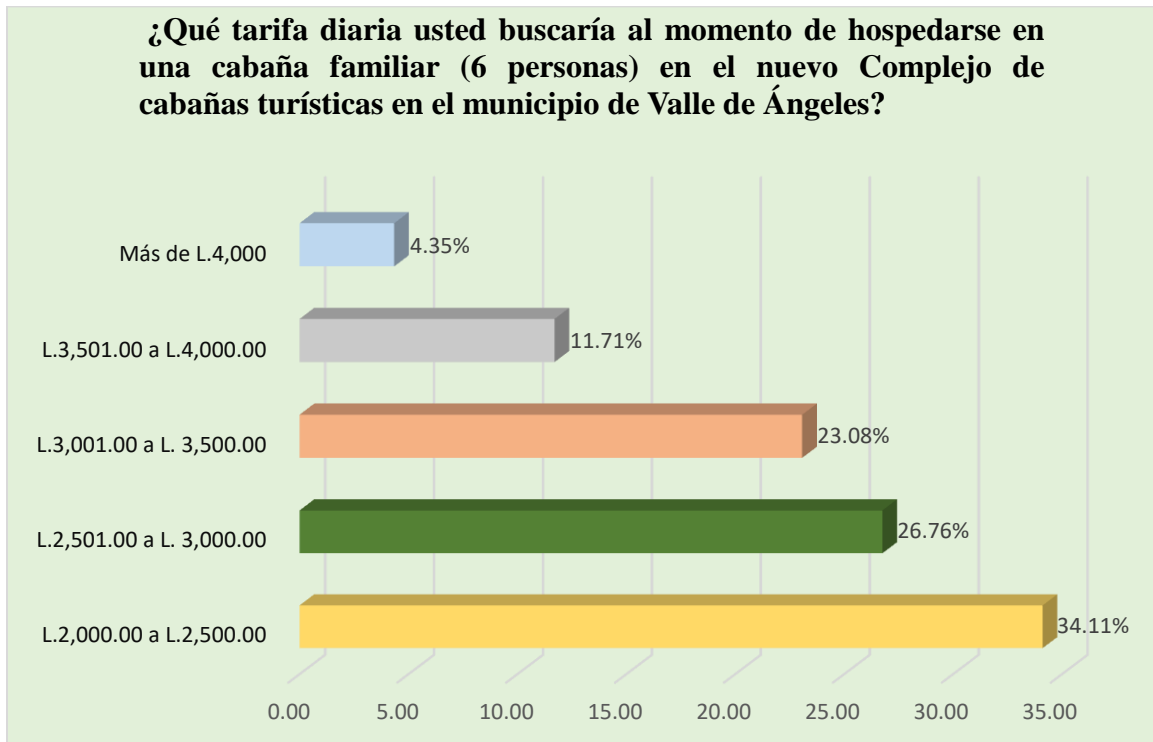
De igual manera el 7.6% de los encuestados cuyos ingresos están comprendidos en el rango entre L. 15,000 a 20,000.00 tiene la misma preferencia de precio. En ese contexto, un 4.33% de las personas cuyos ingresos están comprendidos en el rango entre L. 10,000 a 15,000.00, son del criterio que prefieren los precios más cómodos y están comprendidos entre los rangos de L. 1,000 a 1,500 y 1,501.00 a 2,000.00

**Tabla 11: ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña familiar (6 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas el municipio de Valle de Ángeles?**

<b>¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña familiar (6 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
L.2,000.00 a L.2,500.00	102	34.11
L.2,501.00 a L. 3,000.00	80	26.76
L.3,001.00 a L. 3,500.00	69	23.08
L.3,501.00 a L.4,000.00	35	11.71
Más de L.4,000	13	4.35
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

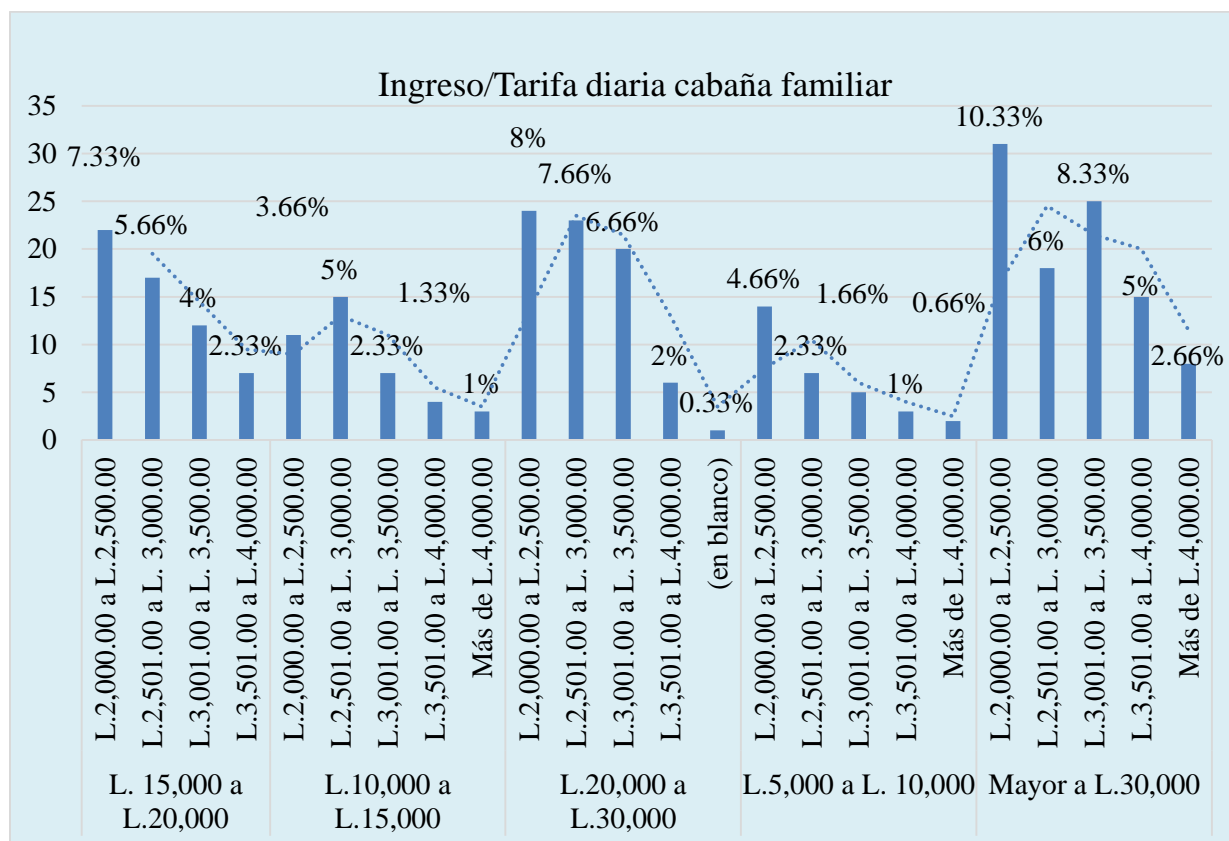
**Gráfico 13: ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña familiar (6 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Los resultados obtenidos en esta investigación manifiestan que, el 34.11% la mayoría de la población escogió el rango de menor precio la opción “A”; al contrario, al 26.76% de las personas encuestadas prefirió la opción del rango “B” seguidos por un 23.08% se decidió por la opción del rango “C” el 11.71% eligió la opción del rango “D” y finalmente el 4.35% prefirió la opción del rango “E “que es el de mayor precio.

**Gráfico 14: Ingreso/Tarifa diaria cabaña familiar**



Fuente: Elaboración propia, 2021

En el presente análisis, acerca del ingreso y la tarifa diaria que las personas encuestadas buscarían al momento de hospedarse en una cabaña doble (6 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles. El 10.33% de las personas encuestadas cuyos ingresos son mayores a L.30, 000 prefieren un rango de precio que oscile entre L. 2,000 a



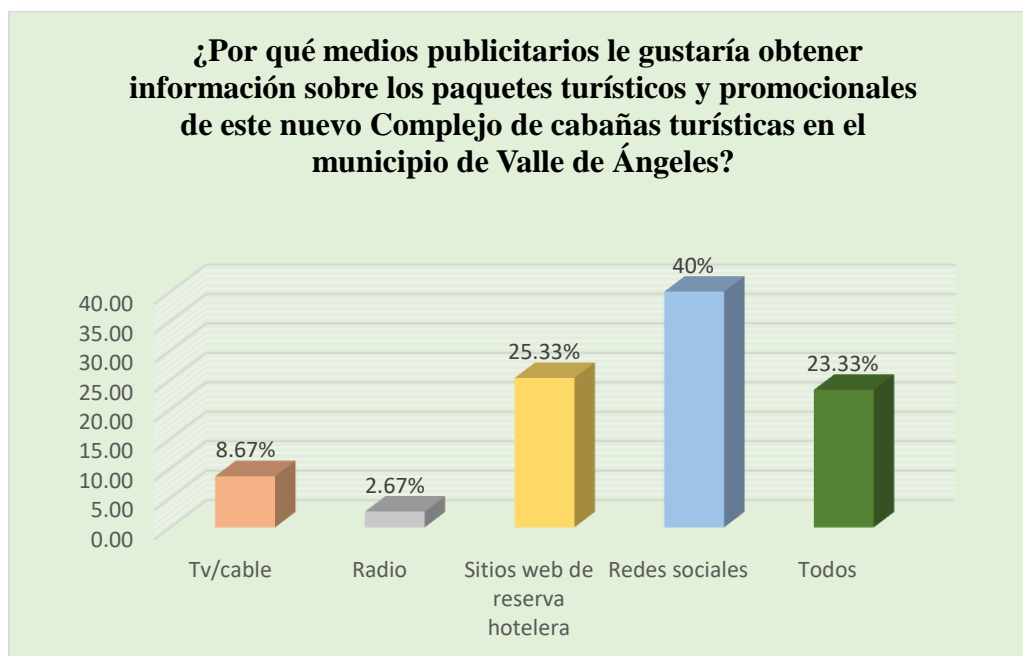
2,500.00. Similar al precio que prefiere el 8 % de las personas cuyos ingresos están comprendidos en el rango entre L. 20,000 a 30,000. Datos interesantes de los encuestados, cuyos ingresos están comprendidos en los rangos entre Lps. 10,000 a 15,000 y de 15,000 a 20,000 tienen la misma preferencia de precio comprendido en un rango comprendido entre L. 2,000a 2,500.00

**Tabla 12: ¿Por qué medios publicitarios le gustaría obtener información sobre los paquetes turísticos y promocionales de este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**

<b>¿Por qué medios publicitarios le gustaría obtener información sobre los paquetes turísticos y promocionales de este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Tv/cable	26	8.67
Radio	8	2.67
Sitios web de reserva hotelera	76	25.33
Redes sociales	120	40.00
Todos	70	23.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 15: ¿Por qué medios publicitarios le gustaría obtener información sobre los paquetes turísticos y promocionales de este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

En respuesta a nuestra consulta y con el fin de determinar cuáles son los medios publicitarios más efectivos para obtener información sobre los paquetes turísticos los encuestados, él

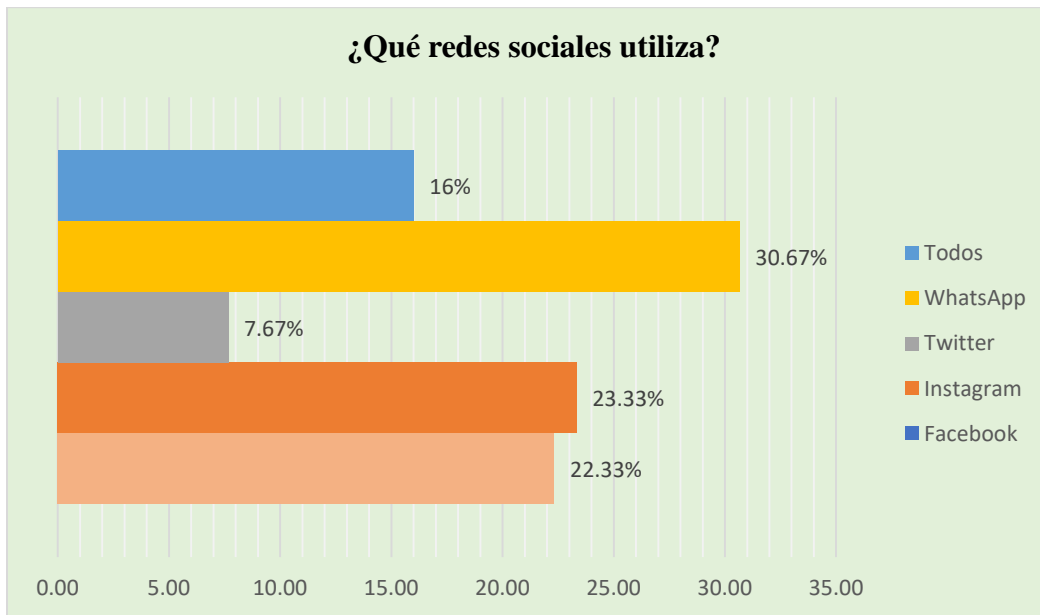
siguiente gráfico interpreta según los resultados obtenidos de las personas encuestadas el 8.67% respondió TV/cable, seguidos solamente de un 2.67% que lo harían por medio de la radio, 25.33% prefieren hacerlo a través de sitios web de reserva de hotel, con un mayor peso porcentual el 40% prefiere las redes sociales y finalmente 23.33% expresaron que les gustaría a través de todos los medios.

**Tabla 13; ¿Qué redes sociales utiliza?**

¿Qué redes sociales utiliza?		
Respuestas	Frecuencia	Porcentaje %
Facebook	67	22.33
Instagram	70	23.33
Twitter	23	7.67
Whatsapp	92	30.67
Todos	48	16.00
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

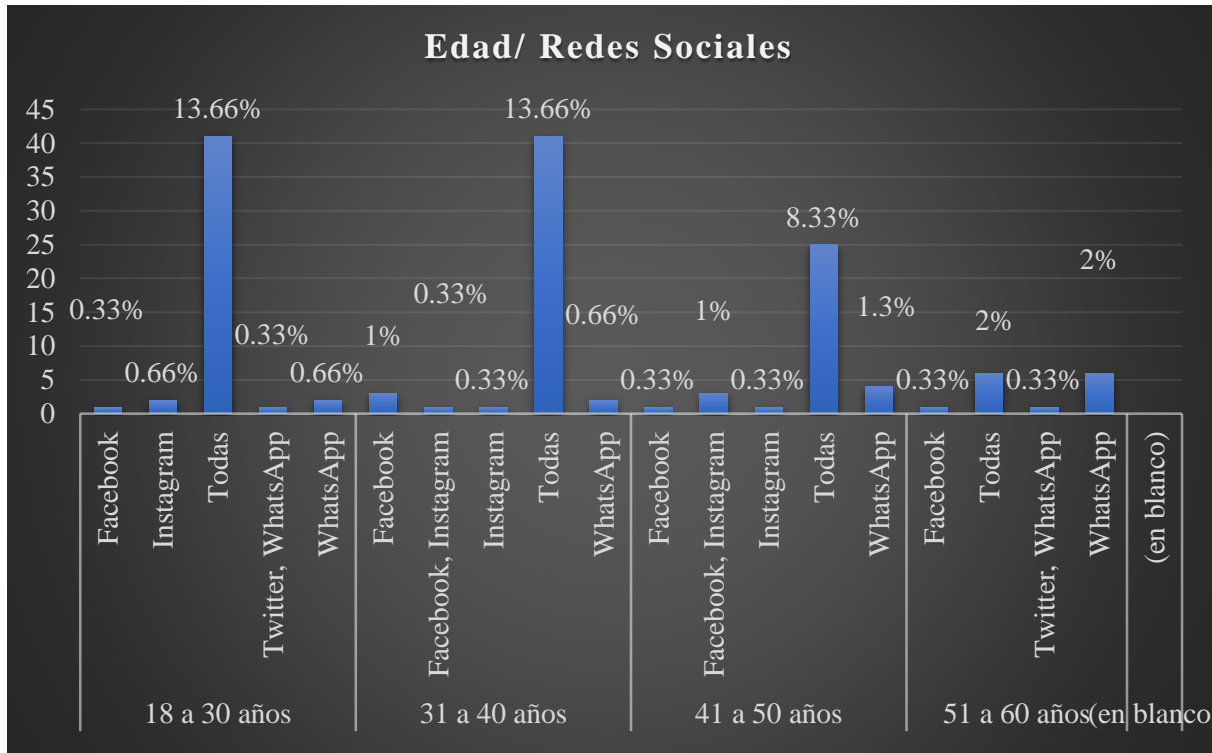
**Gráfico 16: ¿Qué redes sociales utiliza?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Para determinar que redes sociales mayormente utilizan las personas encuestadas el 23.33% respondió Facebook, seguidos de un 23.33% que lo harían por medio Instagram, la red social con mayor peso es WhatsApp con un 30.67%, la red social de menos preferencia es Twitter con solamente 7.67%, finalmente el 16% expresaron que les gustaría a través de todas las redes sociales.

**Gráfico 17: Edad/ Redes sociales**



Fuente: Elaboración propia, 2021

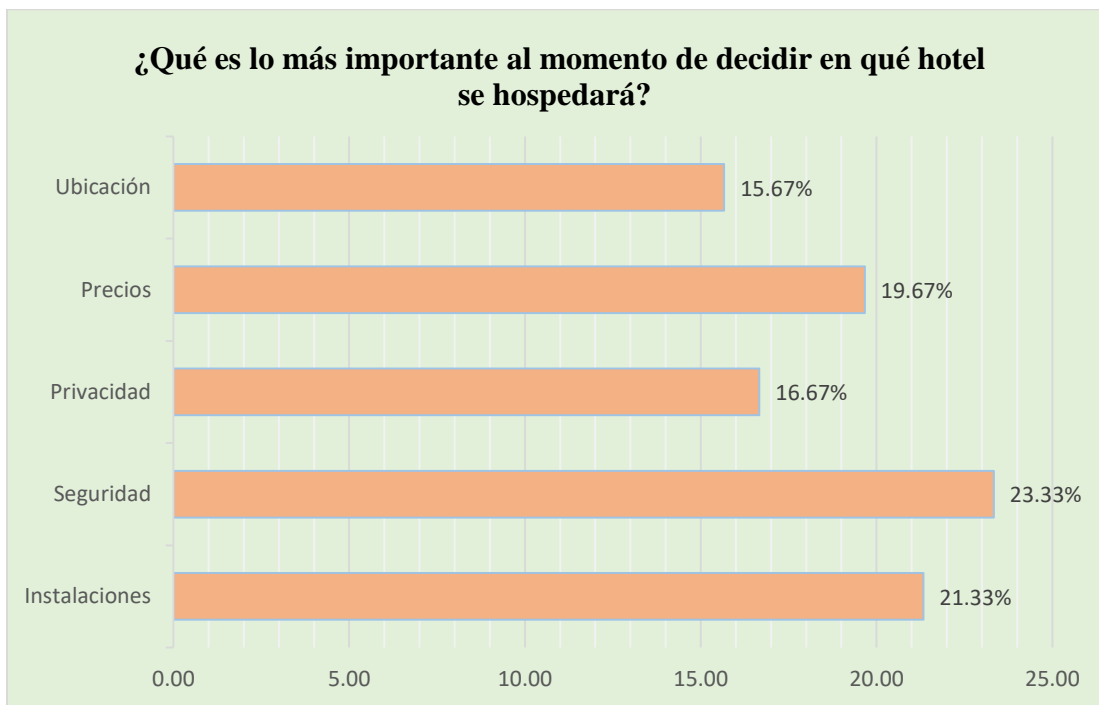
Al realizar un análisis comparativo entre las variables: edad/redes sociales los resultados reflejan que del total de los encuestados, el 13.66% son personas que se encuentran en el rango de edad comprendido entre los 18 a 40 años que utilizan todas las redes sociales, seguidos por 8.33% que se encuentran en un rango de edad comprendido entre los 41 a 50 años, el rango de menor peso porcentual corresponde al rango entre los 51 a 60; años ya que solamente el 2% utilizan todas las redes sociales. En ese sentido, para las personas mayores a 51 años las redes sociales no son relevantes.

**Tabla 14: ¿Qué es lo más importante al momento de decidir en qué hotel se hospedará?**

<b>¿Qué es lo más importante al momento de decidir en qué hotel se hospedará?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Instalaciones	64	21.33
Seguridad	70	23.33
Privacidad	50	16.67
Precios	59	19.67
Ubicación	47	15.67
Todas	10	3.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 18: ¿Qué es lo más importante al momento de decidir en qué hotel se hospedará?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Para poder establecer qué es lo más importante al momento de tomar esta decisión, según los resultados obtenidos de las personas encuestadas 21.33% escogieron instalaciones, para el 23.33% de los encuestados la seguridad es lo más importante, el 16.67% prefiere la privacidad,

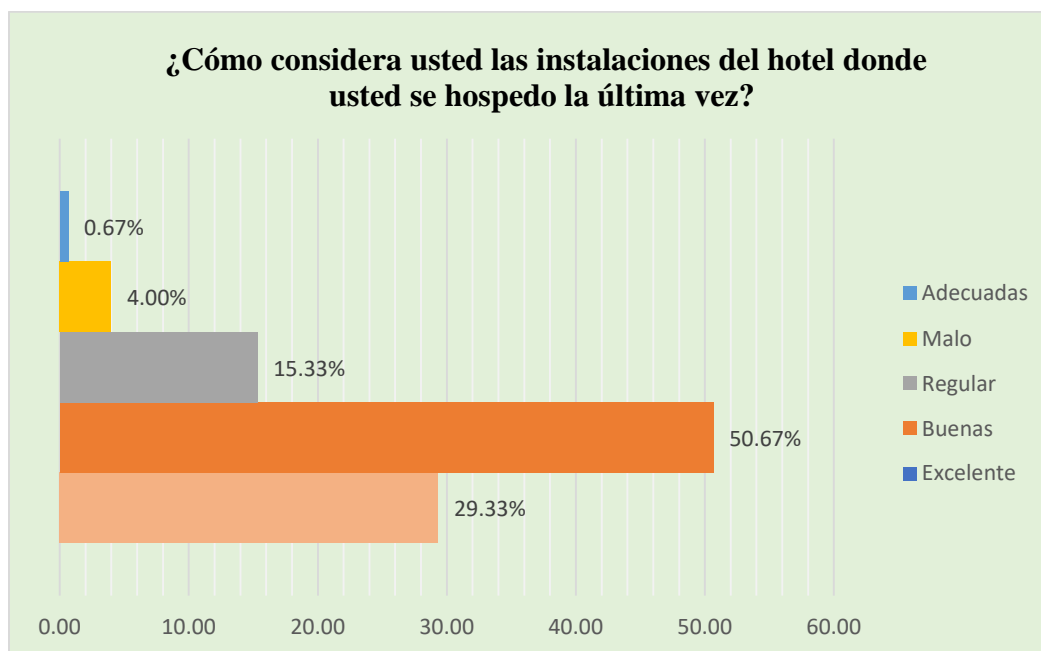
el 19.67% nos respondió que para ellos lo más importante son los precios, sin embargo para un 15.67% lo principal para ellos es la ubicación, finalmente 3.3% excelente respondieron que todas las opciones son importantes.

**Tabla 15: ¿Cómo considera usted las instalaciones del hotel donde usted se hospedó la última vez?**

¿Cómo considera usted las instalaciones del hotel donde usted se hospedó la última vez?		
Respuestas	Frecuencia	Porcentaje %
Excelente	88	29.33
Buenas	152	50.67
Regular	46	15.33
Malo	12	4.00
Adecuadas	2	0.67
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 19: ¿Cómo considera usted las instalaciones del hotel donde usted se hospedó la última vez?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

Con el objetivo de determinar cómo considera las instalaciones donde usted se hospedó la última, los resultados obtenidos indican que de las personas encuestadas el 0.67% les pareció



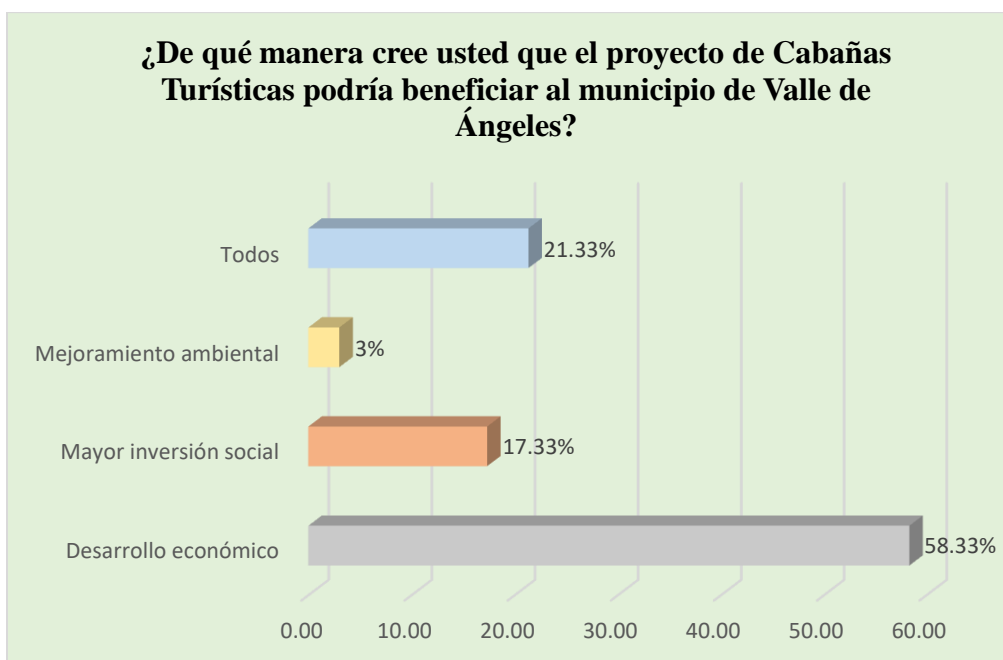
excelente, para un 50.67% las instalaciones les parecieron buenas, 15.33% respondieron regular y solamente para el 4% las instalaciones fueron malas.

**Tabla 16: ¿De qué manera cree usted que el proyecto de Cabañas Turísticas podría beneficiar al municipio de Valle de Ángeles?**

<b>¿De qué manera cree usted que el proyecto de Cabañas Turísticas podría beneficiar al municipio de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Desarrollo económico	175	58.33
Mayor inversión social	52	17.33
Mejoramiento ambiental	9	3.00
Todos	64	21.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 20: ¿De qué manera cree usted que el proyecto de Cabañas Turísticas podría beneficiar al municipio de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

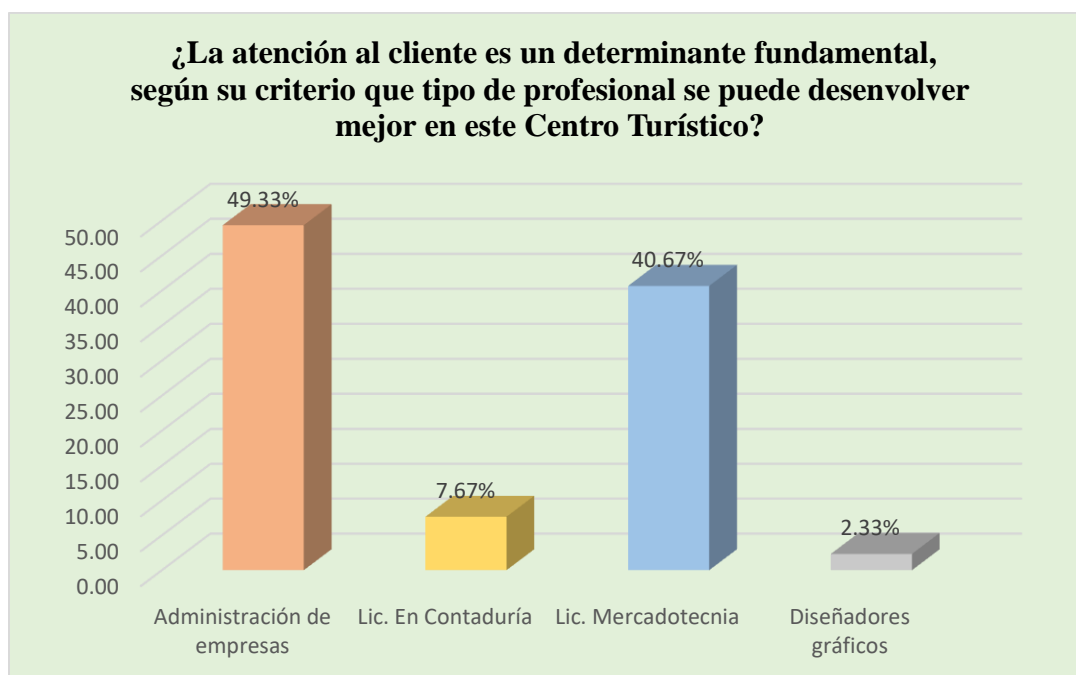
Según los resultados obtenidos se puede visualizar que el 58.33% de los encuestados mencionaron desarrollo económico. Consecuentemente el 17.33% de la población respondieron mayor inversión social, el 3% opina que el municipio de Valle de Ángeles se beneficiaría mediante el mejoramiento ambiental, por último, el 21.33% escogió la última opción propuesta.

**Tabla 17: ¿La atención al cliente es un determinante fundamental, según su criterio que tipo de profesional se puede desenvolver mejor en este Centro Turístico?**

<b>¿La atención al cliente es un determinante fundamental, según su criterio que tipo de profesional se puede desenvolver mejor en este Centro Turístico?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Administración de empresas	148	49.33
Lic. En Contaduría	23	7.67
Lic. Mercadotecnia	122	40.67
Diseñadores gráficos	7	2.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 21: ¿La atención al cliente es un determinante fundamental, según su criterio que tipo de profesional se puede desenvolver mejor en este Centro Turístico?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

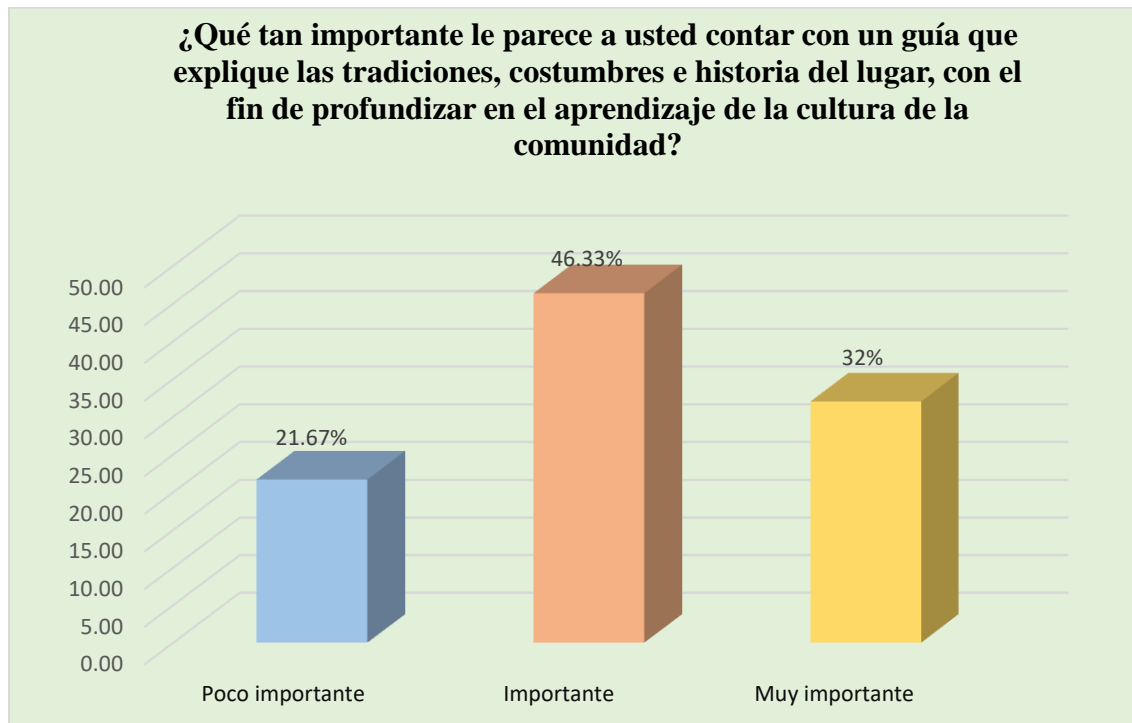
En el presente gráfico observamos que el 49.33% de los encuestados opinaron que un administrador de empresas, seguidamente de un 7.67% que son del criterio que un Licenciado en Contaduría, el 40.67% de los encuestados en dicho ámbito prefieren a un Licenciado en Mercadotecnia, también solamente 2.33% de los encuestados respondieron Diseñador Gráfico.

**Tabla 18: ¿Qué tan importante le parece a usted contar con un guía que explique las tradiciones, costumbres e historia del lugar, con el fin de profundizar en el aprendizaje de la cultura de la comunidad?**

<b>¿Qué tan importante le parece a usted contar con un guía que explique las tradiciones, costumbres e historia del lugar, con el fin de profundizar en el aprendizaje de la cultura de la comunidad?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Poco importante	65	21.67
Importante	139	46.33
Muy importante	96	32.00
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 22: ¿Qué tan importante le parece a usted contar con un guía que explique las tradiciones, costumbres e historia del lugar, con el fin de profundizar en el aprendizaje de la cultura de la comunidad?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

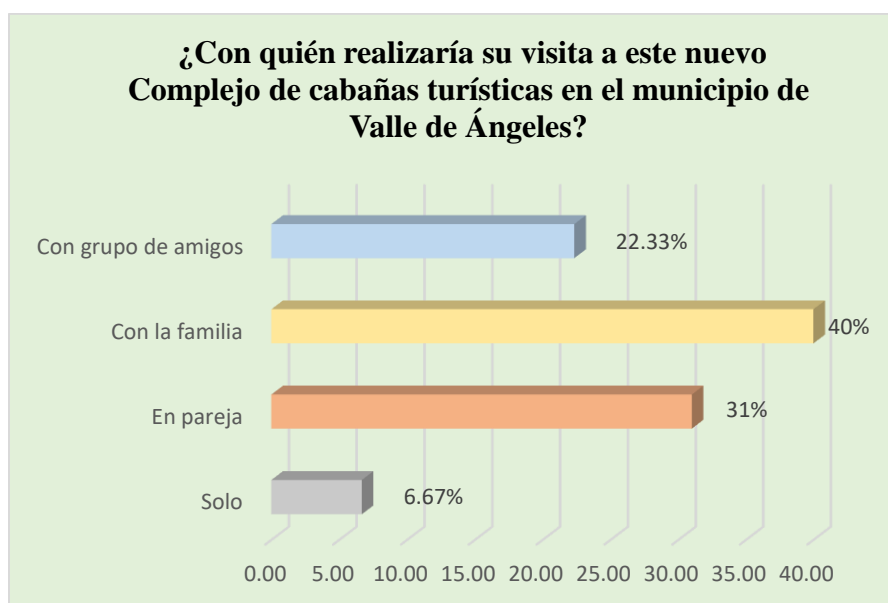
En el presente gráfico se logra observar que para el 21.67% de las personas es poco importante contar con un guía turístico que explique las tradiciones, costumbres e historia del lugar, con el fin de profundizar en el aprendizaje de la cultura de la comunidad siendo el porcentaje más alto la opción de importante con un 46.33%, en tercer lugar, para el 32% de los encuestados es muy importante.

**Tabla 19: ¿Con quién realizaría su visita a este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**

<b>¿Con quién realizaría su visita a este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Solo	20	6.67
En pareja	93	31.00
Con la familia	120	40.00
Con grupo de amigos	67	22.33
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 23: ¿Con quién realizaría su visita a este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

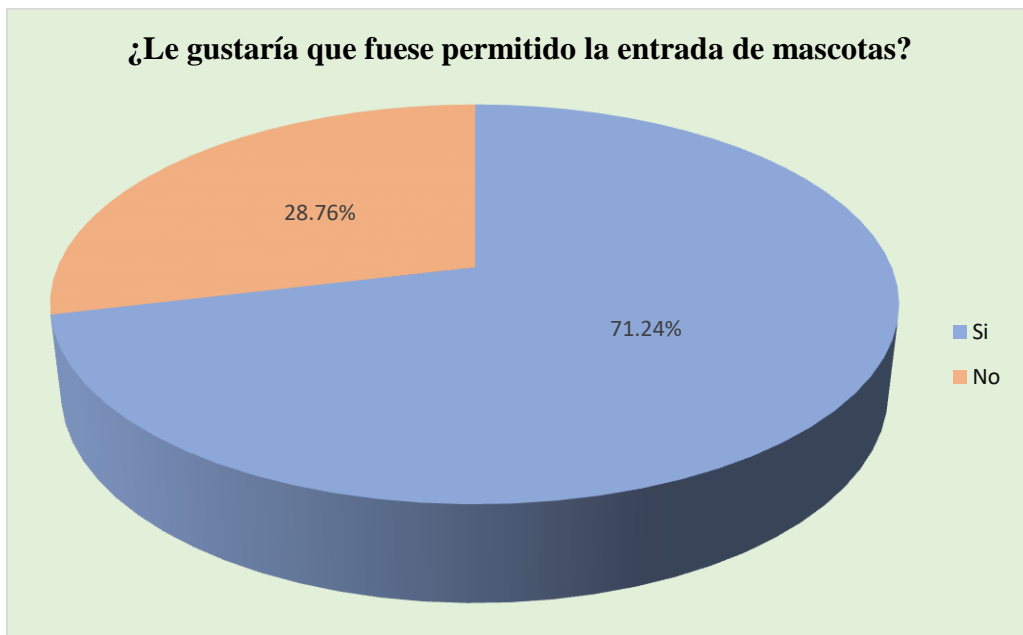
En el gráfico visualizado se muestra que solamente al 22.33% de las personas encuestadas realizaría solo su visita a este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, seguidamente el 31% lo haría en pareja, la mayoría respondió que prefieren hacerlo en familia con un 40% y para finalizar, con grupo de amigos lo haría el 22.33%

**Tabla 20: ¿Le gustaría que fuese permitido la entrada de mascotas?**

<b>¿Le gustaría que fuese permitida la entrada de mascotas?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Si	213	71.24
No	86	28.76
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 24: ¿Le gustaría que fuese permitido la entrada de mascotas?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

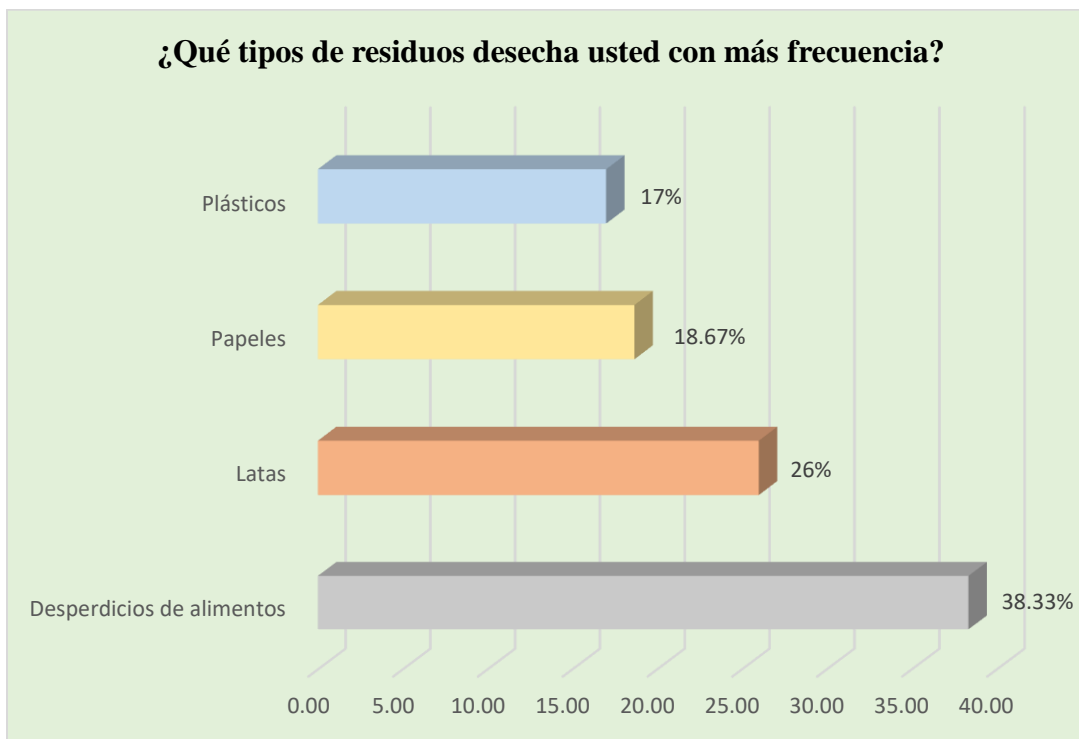
Con los resultados que nos brinda este gráfico para evaluar entre los gustos y preferencias de la mayoría de las personas encuestadas el 71.24 respondieron que SI les gustaría que fuese permitido la entrada de mascotas y solamente para un 28.76 % respondieron que NO les gustaría que fuese permitido la entrada de mascotas al Centro de Cabañas Turísticas

**Tabla 21: ¿Qué tipos de residuos desecha usted con más frecuencia?**

<b>¿Qué tipos de residuos desecha usted con más frecuencia?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Desperdicios de alimentos	115	38.33
Latas	78	26.00
Papeles	56	18.67
Plásticos	51	17.00
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 25: ¿Qué tipos de residuos desecha usted con más frecuencia?**



Fuente: Elaboración propia

El gráfico proporcionado muestra los tipos de residuos que desechan con más frecuencia las personas encuestadas en esta investigación, un 38.33% respondió desperdicio de alimentos, seguidos por un 17% manifestó que los residuos que más desecha son los plásticos, de igual modo el 18.67% lo que desecha con más frecuencia los papeles.

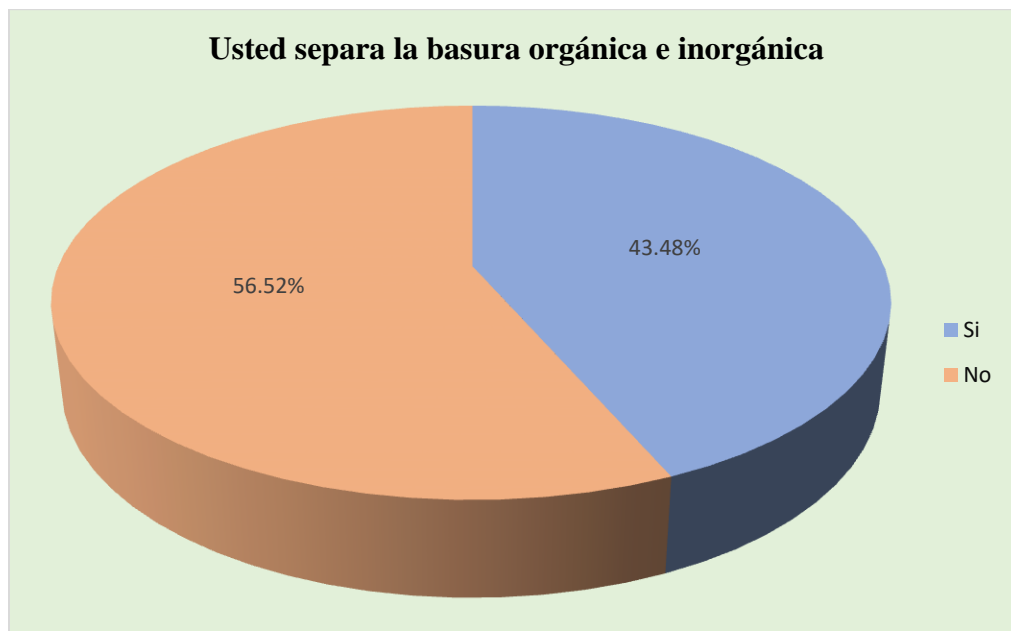


**Tabla 22: Usted separa la basura orgánica e inorgánica**

<b>Usted separa la basura orgánica e inorgánica</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Si	131	43.48
No	169	56.52
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 26: Usted separa la basura orgánica e inorgánica**



Fuente: Elaboración propia, 2021

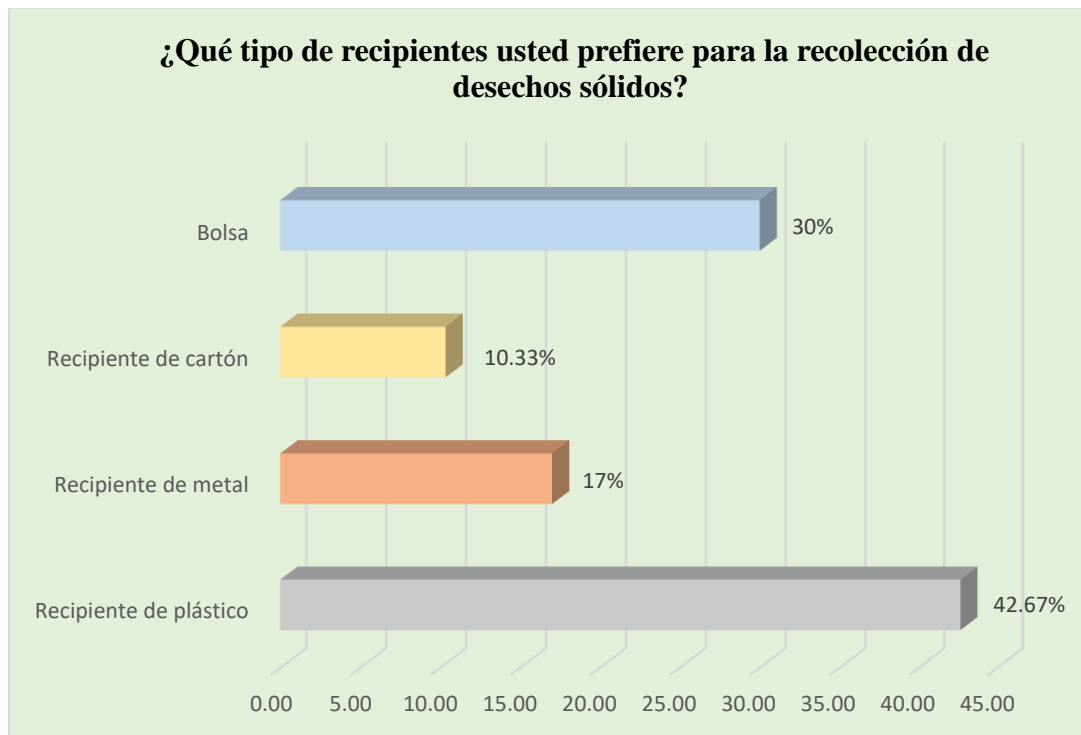
El gráfico ejemplificado muestra que la mayoría de las personas encuestadas el 56.52% NO separan la basura orgánica de la inorgánica, en cambio un 43.48% afirmo que SI clasifican la basura.

**Tabla 23: ¿Qué tipo de recipientes usted prefiere para la recolección de desechos sólidos?**

<b>¿Qué tipo de recipientes usted prefiere para la recolección de desechos sólidos?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Recipiente de plástico	128	42.67
Recipiente de metal	51	17.00
Recipiente de cartón	31	10.33
Bolsa	90	30.00
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 27: ¿Qué tipo de recipientes usted prefiere para la recolección de desechos sólidos?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

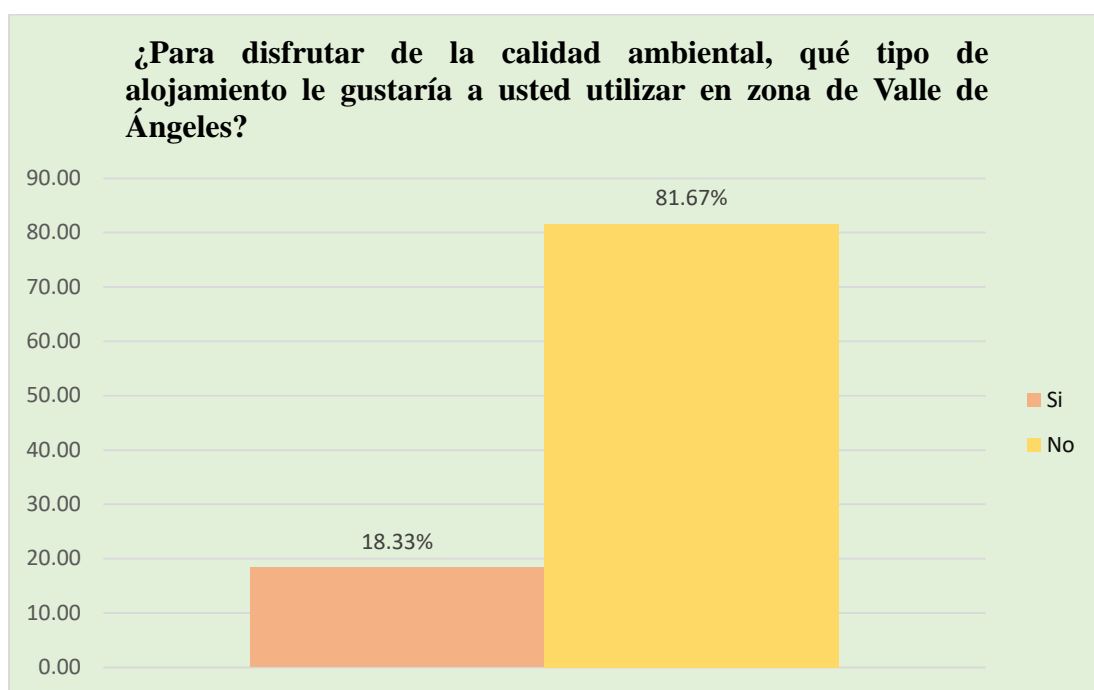
La interpretación de los resultados que nos brinda este gráfico, con un mayor peso porcentual 42.67% de las personas prefieren recipientes de plástico, sucesivo para el 30% mencionó que prefiere bolsas para la recolección de basura, así como también el 17% de los encuestados eligieron recipientes de metal, por último, el 10.33% optaron por responder recipiente de cartón.

**Tabla 24: ¿Para disfrutar de la calidad ambiental, qué tipo de alojamiento le gustaría a usted utilizar en zona de Valle de Ángeles?**

<b>¿Para disfrutar de la calidad ambiental, qué tipo de alojamiento le gustaría a usted utilizar en zona de Valle de Ángeles?</b>		
<b>Respuestas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje %</b>
Hotel campestre	55	18.33
Cabañas turísticas	245	81.67
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Elaboración propia, 2021

**Gráfico 28: ¿Para disfrutar de la calidad ambiental, qué tipo de alojamiento le gustaría a usted utilizar en zona de Valle de Ángeles?**



Fuente: Elaboración propia, 2021

El 81.67% de las 300 personas encuestadas expresaron que el alojamiento de su preferencia para poder disfrutar de la calidad ambiental, son las Cabañas Turísticas; en cambio el 18.33% de estos respondieron que el alojamiento de su preferencia sería un hotel campestre.

#### **4.2.2 Proceso descriptivo de las entrevistas a profundidad**

Después del proceso de recolección de la información de datos se realizó de manera analítica y estructurada el planteamiento de las interrogantes colocadas dentro de la guía de la entrevista a profundidad respectivamente.

Por ello, las variables propias ubicadas dentro de las entrevistas a profundidad fueron: viabilidad, control de calidad, nivel de servicio e impacto ambiental, con la finalidad de abordar la situación actual que viven los gerentes, propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles.

Esto último se tuvo que tomar en suma consideración, debido a que al utilizar dicha herramienta aplicada en el municipio de Valle de Ángeles consistió de forma específica en adentrarse al mundo privado y personal del ámbito anteriormente escogido con la finalidad de obtener información sobre las actividades en el rubro turístico de los gerentes, propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en el municipio de Valle de Ángeles de manera generalizada. En este sentido, la creatividad y el sentido de redacción junto con el análisis fueron factores determinantes para formular correctamente las interrogantes y así evitar formular preguntas directas y cerradas, amenazantes y ambiguas que a largo plazo hubieran afectado el desempeño del estudio.

Dentro del origen de la realización de las entrevistas a profundidad en el municipio de Valle de Ángeles se procedió a agendar y enviar invitación zoom al ámbito de estudio, visualizando de manera general el proceso de este a su vez, generando expectativas positivas del trabajo. Dentro de las necesidades que se visualizaron fue la búsqueda de una persona experta que conociera de manera específica a los gerentes, propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en la comunidad. La cual prestó sus conocimientos y jugó un papel de suma relevancia brindando

apoyo dinámico para la selección de las personas a las que se les realizó las entrevistas a profundidad.

Los resultados de las entrevistas a profundidad fueron satisfactorios debido a la aceptación y disponibilidad de los gerentes o propietarios de hoteles y restaurantes ubicados en Valle de Ángeles considerados en la muestra, tomando actitudes amables ligadas a un sentido de agradecimiento y cordialidad por parte de estos. Una vez finalizadas las entrevistas nos invitaron a dar un recorrido dentro de las instalaciones para mostrarnos y explicarnos el funcionamiento de cada hotel y restaurante.

<b>Ficha metodológica</b>	
<b>Público Objetivo</b>	Propietarios, Gerentes, de hoteles y restaurantes.
<b>Técnica de muestreo</b>	No probabilístico; por conveniencia
<b>Duración del Cuestionario</b>	10 minutos
<b>Área de Cobertura</b>	Municipio de Valle de Ángeles, Francisco Morazán
<b>Tipo de Investigación</b>	Cualitativa a través de entrevista a profundidad
<b>Recolección de Información</b>	Virtual, Zoom
<b>Ámbito</b>	Aldeas El Portillo, Las Martitas, Barrio Agua Dulce, Centro de Valle de Ángeles
<b>Municipio</b>	Valle de Ángeles
<b>Muestra</b>	n:04 Entrevista a Profundidad
<b>Días de campo</b>	Del 26 de octubre al 2 de noviembre del 2021
<b>Presentación de Resultados</b>	Word

### **4.2.3 Resultados y análisis de las entrevistas aplicadas**

Dado los resultados de los datos recolectados por medio de la realización de cuatro (4) entrevistas a profundidad se pudo denotar que la población que forma parte de la investigación: dueños de hoteles y restaurantes, tienen una gran responsabilidad en cada uno de sus centros de trabajo, se pudo comprobar que algunos de los centros de negocios tienen ya un tiempo considerable de estar funcionando, la información obtenida marca una tendencia similar entre los dueños de hoteles y restaurantes entrevistados. El mercado hotelero a nivel local comenzó hace treinta (30) años, pero este rubro no se detiene y avanza paso a paso; motivo por el cual la industria sin chimenea en esta localidad ha tenido que realizar grandes inversiones esto ha generado un aumento en sus costos.

Posada del Ángel, líder del rubro hotelero en el municipio de Valle de Ángeles con 30 años de servicio; maneja un número considerable de habitaciones (25), siendo este el hotel insignia por su capacidad instalada, por su ubicación estratégica en el centro de la ciudad y por los servicios que este brinda además igual manera han penetrado otro segmento de mercado: Cabañas Turísticas.

Hotel la Esquina, con catorce (14) años de servicio cuentan con seis (6) habitaciones dentro de sus fortalezas ellos cuentan con un community manager, actualmente reciben capacitaciones de personas de origen mexicano en el área de servicio al cliente, una de sus debilidades que presentan es el área de marketing; no así el área de informática ya que actualmente el hotel cuenta con su página y se publicitan en todas las redes sociales.

Hotel Villas del Valle, fuerte competidor en el sector hotelero en el municipio de Valle de Ángeles maneja un número grande de habitaciones, considerado uno de los hoteles de mayor

renombre en el municipio, pero al igual que los anteriores presenta debilidades en el área de recursos humanos motivo por el cual necesitan capacitaciones en: elaboración de perfiles de puestos, descripción de puestos, tener continuas capacitaciones, renovaciones y rotaciones de los equipos que en el laboran.

Hotel San José Bed & Breakfast, cuenta con algunas debilidades en el área de recursos humanos, ellos necesitan capacitaciones en: elaboración de perfiles de puestos, descripción de puestos, otra debilidad demostrada es el reclutamiento de personal; que cumplan con las capacidades necesarias para el desempeño de sus funciones. Relativamente el hotel es nuevo en comparación a los otros hoteles, razón por la cual tienen otras áreas desprotegidas en la que ellos necesitan apoyo técnico como: diseño de página web para que se puedan ofrecer reservaciones vía internet lo cual es una brillante oportunidad para incrementar sus ventas.

Cabe mencionar que todas las personas entrevistadas entre ellos: propietarios de los restaurantes como también, propietarios o gerentes de hoteles nos manifestaron que ninguno de sus centros de trabajo posee un plan ambiental sostenible. Cada uno de los hoteles cuentan con una oferta variada acorde al gusto y preferencia de cada público, sin duda alguna que en el municipio de Valle de Ángeles podemos encontrar hoteles de tamaño considerable, pequeños hoteles, hostales, hospedajes y cabañas turísticas, estos hoteles tienen segmentada su oferta acorde al ingreso económico de sus clientes dentro de sus principales productos incluyen: presentaciones, promocionales, genéricos con sus respectivos sellos y ambientes. Una de las ventajas competitivas de los hoteles en el municipio de Valle de Ángeles, es precisamente los diferentes formatos para los diferentes públicos, generando una opción hotelera en el rubro del turismo para la banca, comercio, industria, como también para la familia.

Los hoteles y restaurantes dentro de sus perspectivas a corto y largo plazo, coinciden en mantenerse a la vanguardia, afianzarse en el patrocinio de eventos sociales, conciertos de los distintos géneros musicales como también ocupar un lugar importante en el mercado de la industria turística sin tener que competir con hoteles de cuatro (4) y cinco (5) estrellas. Además de ser organizaciones hoteleras por excelencia con una mística, marco ético, credibilidad, seguridad, esto también lleva a los turistas información veraz, no solamente en el aspecto de brindar servicio hotelero y gastronómico sino también en los eventos de entretenimiento, cultura, música y tener contacto con la naturaleza.

En los últimos años los avances tecnológicos han impactado positivamente en el rubro hotelero de la zona generando un considerable crecimiento en la demanda de todos los servicios que este rubro ofrece a los clientes lo que ha generado la atracción de más turistas a través de los diferentes medios publicitarios que ellos manejan. Otro factor que aportaría en el crecimiento de la industria hotelera en el municipio de Valle de Ángeles, sería el fortalecimiento en el área tecnológica mediante: aplicaciones, plataformas digitales, equipos de última generación. En cuanto a las distintas instalaciones hoteleras algunas de estas se publicitan a través de Twitter, Facebook, Instagram y muchas veces Facebook live, herramientas que han venido a impactar favorablemente en la industria hotelera de la zona.

Sin embargo, los cambios tecnológicos le han pasado factura a ciertos hoteles que han tenido un cierto estancamiento y no se han adaptado al cambio acorde a las necesidades de los clientes para poder atender los distintos gustos y preferencias que estos exigen. Como resultado, la suma de todos estos establecimientos da una gran cobertura y alcance, cabe destacar la necesidad de apoyo técnico en las distintas áreas de la gestión empresarial, para lograr alcanzar sus objetivos de mediano y largo plazo.



## **Limitantes del Estudio**

Dentro de las principales limitantes encontradas en la realización de esta investigación se pueden mencionar las siguientes:

1. Dificultad en la aplicación del cuestionario por la desconfianza generada debido a la inseguridad predominante en el país.
2. Dificultad en la aplicación del cuestionario por la negativa generada por la actual temporada electoral, ya que a varias personas se les tuvo que explicar que todos los datos recolectados son confidenciales y solamente para fines académicos, que no se trataba de una encuesta política.
3. No contamos con un medio de verificación al momento de ser enviada la encuesta vía Whatsapp para comprobar la cooperación de los encuestados con el fin de lograr obtener respuesta.
4. Al momento de la aplicación del cuestionario alguno de los encuestados no tenían acceso al internet.

Según los resultados obtenidos en la presente investigación, pudimos interpretar por medio de los gráficos que, dentro de los rasgos predominantes encontrados en las personas que fueron considerados en la muestra; más de la mitad de los encuestados son personas económicamente solventes, con la intención de poder solicitar los servicios que las Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles ofrecen. Cabe mencionar que todas las personas entrevistadas entre ellos: propietarios de los restaurantes como también, propietarios o gerentes de hoteles nos manifestaron que ninguno de sus centros de trabajo posee un plan ambiental sostenible. Otro hallazgo importante es que, los propietarios de hoteles y restaurantes de la zona, necesitan fortalecer la gestión gerencial, brindar capacitaciones al personal en lo que se refiere la atención al cliente; ya que esta es una variable de mucha importancia en la percepción y satisfacción del turista hacia los productos y servicios que ofrece el Municipio de Valle de Ángeles en el rubro hotelero y turístico. De igual manera es necesario concentrar sus esfuerzos en el diseño de un mix de marketing, a través de la formulación de estrategias de publicidad, promoción y ventas que incentiven al consumidor para que este haga uso del complejo turístico, creando así una red de recomendación entre los clientes. Por lo tanto, en esta investigación manifestamos de manera concluyente que existe una gran oportunidad de mercado en este rubro; razón por la cual el proyecto se puede desarrollar con éxito.

## **4.3 Estudio de Prefactibilidad del proyecto**

### **4.3.1 Estudio de identificación**

Estudio de prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

#### **Justificación**

La industria hotelera es uno de los sectores más beneficiados con el crecimiento económico y turístico de una región. No se puede dejar pasar la oportunidad de estudiar la conveniencia de invertir en el sector hotelero y turístico clave en el municipio de Valle de Ángeles como una oportunidad de mercado. Tomando en cuenta su ubicación estratégica a pocos minutos del Municipio del Distrito Central, la gran cantidad de montañas, pinares, su enfoque turístico y contacto con la naturaleza hacen que la ciudad sea una zona idónea para proyectos de inversión a corto, mediano y largo plazo.

#### **Objetivos de la Implementación**

1. Construir un complejo turístico con treinta (30) cabañas, con una arquitectura colonial, el cual contara con fácil acceso a puntos estratégicos del municipio de Valle de Ángeles.
2. Acondicionar una zona para uso recreacional, contando con amplios jardines naturales, quioscos, áreas deportivas y estacionamiento.
3. Construir y acondicionar un área social en el mismo predio de la zona habitacional del complejo turístico.

### **Dueños del Proyecto**

El dueño del proyecto será la sociedad de responsabilidad limitada “Perla del Valle” S. de R.L. teniendo como accionistas a: Alejandra Torres y Ramiro Zelaya.

### **Operadores del proyecto**

El proyecto será operado por un gerente local designado por la sociedad de responsabilidad limitada “Perla del Valle” S. de R.L.

### **Entidad ejecutora del proyecto**

La construcción del proyecto la realizara una empresa constructora debidamente colegiada, con impuestos al día, con experiencia comprobada en inscrita en la Cámara Hondureña de la industria de la construcción. Para su selección se realizará una licitación privada contando con la preselección de las siguientes empresas:

- Diseños y Proyectos Arquitectónicos S. de R.L. CHICO 092
- RAMCO Ingenieros Constructores. CHICO 314

## Caracterización del Proyecto

Variable	Descripción
<b>Carácter del proyecto:</b>	Es un proyecto con fines de lucro.
<b>Naturaleza del proyecto:</b>	Este proyecto cuenta con una naturaleza de carácter Turística, abarcando tanto a la población nacional en primera instancia, así como a los extranjeros a futuro, ofreciendo hospedaje, paquetes turísticos, etc.
<b>Clasificación:</b>	Dado que el proyecto es la construcción de un complejo turístico está clasificado como Proyecto del sector terciario ya que los mismos generan servicios para los consumidores, siendo un producto/servicio intangible.
<b>Posibilidad de integración:</b>	Este proyecto tiene una posibilidad de integración horizontal, ya que su producto principal es la renta de cabañas, pero a la vez puede ofrecer servicios de tours guiados, ofrecimiento de salones para eventos como ser: bodas, graduaciones, capacitaciones, etc.
<b>Breve descripción del proyecto:</b>	El Centro de Cabañas Turísticas, es un complejo turístico que está diseñado para satisfacer las necesidades de los turistas, sector que está en constante crecimiento y que representa un gran indicativo económico para el país, el complejo turístico contara con 30 cabañas, área social, área de piscina, áreas de canchas deportivas, tours guiadores por diferentes puntos naturales de la zona de Valle de Ángeles, lo cual es una ventaja competitiva frente a los hoteles que existen en la zona que se le quiere ofrecer a los huéspedes y clientes potenciales para generar una experiencia y un alto grado de satisfacción.

<p><b>Beneficiarios</b></p>	<p><b>En el desarrollo del proyecto se contará con la participación activa de:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asociación de Hoteles de Valle de Ángeles</li> <li>• Tour Operadores</li> <li>• Asociación de moto taxis de Valle de Ángeles</li> <li>• Ente financiador</li> <li>• Comerciantes de la zona</li> <li>• Alcaldía Municipal de Valle de Ángeles</li> <li>• Estado de Honduras</li> <li>• Entidad ejecutora</li> </ul> <p><b>Los beneficiarios directos del proyecto son:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asociación de Hoteles de Valle de Ángeles</li> <li>• Familias de los inversionistas</li> <li>• Comerciantes de la zona</li> <li>• Ente financiador</li> </ul> <p><b>Los beneficiarios indirectos del proyecto son:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituto Hondureño de Turismo</li> <li>• Alcaldía Municipal de Valle de Ángeles</li> <li>• Estado de Honduras</li> <li>• Descripción y características de los involucrados</li> </ul>
-----------------------------	--

### **Análisis interno**

El complejo de cabañas turísticas contará con 30 habitaciones, dos piscinas, bar y restaurante, parqueo techado, servicio de transporte gratuito para los huéspedes hacia los centros de Valle de Ángeles y áreas comerciales de relevancia. Todos los alojamientos de este complejo tendrán vistas al jardín, servicio a la cabaña y conexión Wifi-gratuita. El alojamiento cuenta con recepción 24 horas.

Todas las cabañas contarán con aire acondicionado, Smart TV y canales vía satélite, un equipo de sonido, refrigeradora, cafetera, ducha, plancha para ropa y escritorio. Las habitaciones incluyen cocineta y baño privado. El alojamiento albergará un parque infantil y área social.

Se proporcionará el mejor servicio al cliente de nacional y de la zona, promociones exclusivas para cada día de la semana en el área de piscina incluyendo combos para un determinado número de personas. Los precios del alojamiento serán competitivos.

### **Instrumentos**

**Búsqueda y análisis del solar:** Elección del lugar donde se desea ubicar el proyecto turístico, se seleccionará una zona que se encuentra cercana al municipio con vías de acceso en carro por las dimensiones deseadas del terreno.

**Estudio legal-urbanístico del solar:** Una vez elegido el lugar se procederá a la búsqueda de información sobre el mismo y recopilar características urbanísticas que lo afectan y así conocer el impacto ambiental que condicionan nuestra edificación y ajustarse a la normativa vigente con el fin de aprovechar al máximo el terreno.

**Estudio de mercado:** Se realizará una búsqueda vía internet de la competencia, analizando los diferentes hoteles de la zona, tanto su situación, sus comodidades-cantidades y sus precios.

**Demanda:** Se elaborará una encuesta para obtener la información necesaria que nos permita tomar las decisiones más adecuadas, tomando en cuenta la muestra seleccionada. Una vez realizada, se tomarán los datos estadísticos y se crearán diferentes gráficos para el mejor entendimiento y análisis de los resultados.

### **4.3.2 Estudio de Mercado**

#### **Objetivo General**

Desarrollar un análisis de mercado para conocer la factibilidad de la construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, Francisco Morazán.

#### **Objetivos Específicos**

- Analizar el servicio de atención al cliente que ofrece el rubro hotelero en el municipio de Valle de Ángeles, a fin de saber el grado de satisfacción de sus clientes.
- Identificar los servicios que ofrece el rubro de los hoteles del municipio de Valle de Ángeles.
- Determinar el costo establecido por los competidores en el rubro de los hoteles del municipio de Valle de Ángeles.
- Identificar la oferta y demanda actual en el rubro hotelero en Valle de Ángeles.

#### **Descripción general Cabañas Turísticas**

- 30 cabañas.
- Ubicado en Valle de Ángeles.
- Prestar servicio de alojamiento, gastronomía, recreación, internet, contacto con la naturaleza.



- Estará asociado Cámara Nacional de Turismo de Honduras (CANATUR), la Cámara de Comercio de Valle de Ángeles.

### **Características y categorización de los hoteles**

Una estrella: Básico. Materiales con mantenimiento correcto. Espacios confortables, servicios básicos

Dos estrellas: Estándar. Materiales resistentes para uso intensivo. Espacios suficientes y confortables, servicios prácticos y accesibles al usuario.

Tres Estrellas: Generalmente las habitaciones son más amplias y se pueden disfrutar de más comodidades como un televisor, teléfono, conexión a internet y baños con diversos accesorios de limpieza, asimismo ofrecen servicios adicionales como atención en recepción las 24 horas, resguardo de equipajes

Cuatro Estrellas: generalmente ofrece más de un restaurante, bar y servicio a cuartos con horario prolongado. Los servicios disponibles pueden incluir botones, concierne y servicio de valet parking. Normalmente, cuentan con centro de conferencias y servicios de negocios.

Cinco Estrellas: las mejores condiciones para el alojamiento: lujo, confort, atención personalizada las 24 horas, área de piscinas, gimnasio, servicio de guardería, restaurant de cocina nacional e internacional, habitaciones cómodas y espaciosa, buena ubicación, espectáculos y música.

## **Problemas Potenciales en Hoteles de Valle de Ángeles**

Entre ellos podemos mencionar los siguientes: Falta de Presupuesto: Para mantener y desarrollar, se necesita más respaldo financiero, pero los problemas económicos a nivel nacional, los huracanes ETA e IOTA, la pandemia del COVID-19 según lo explican los involucrados en el sector, puede ser un factor determinante que dificultara el acceso a líneas de crédito específicas disponibles para los hoteles.

Falta de una política de Atención al Cliente: La falta de capacitación del personal que labora en los hoteles, puede ser un factor muy peligroso, ya que el turista espera buena atención al cliente, y este factor viene amarrado por no contar con un presupuesto especial para desarrollar y capacitar a los empleados o por no considerar que es un beneficio para su negocio.

Falta Experiencia por parte de los administradores: Aunque es bueno que se apertura nuevos hoteles, los administradores deben de estar conscientes de la responsabilidad que esto representa; uno de los desafíos que deben tener en cuenta es en estandarizar sus procesos de calidad, para administrar correctamente y bajo estándares de alta calidad de servicio.

No contar con un sistema o servicio de calidad: Existe un porcentaje que no ofrece los estándares mínimos de seguridad, infraestructura, plan ambiental. Este es un gran desafío, ya que, de no asociarse a programas de asistencia y capacitación, es bien difícil que con sus propios medios logren controlar este desafío. La Asociación de hoteles tiene como objetivo trabajar con las mismas condiciones y la misma calidad en todos los hoteles, ya que existen estándares entre una y otras.

## **Definición del Problema de Análisis de Mercados**

El no cumplimiento de las demandas de los huéspedes en cuanto a precio, confort, atención al cliente, calidad gastronómica, zonas recreativas, instalaciones seguras.

En la actualidad la falta de presupuestos da origen a la deficiente promoción y calidad los productos y servicios, por tal razón los hoteles, requieren de garantizar una eficiente gestión administrativa. Asimismo, tiene el reto en materia de calidad de servicio y capital humano, tanto por la capacitación profesional, manejo de idiomas como en la atención al cliente. En general, incluyendo la óptima aplicación de estrategias de marketing para cumplir con sus objetivos, lograr competitividad y sobrevivir en el mercado.

## **Mix de Marketing**

### **Cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles**

Para el diseño de un plan de marketing implica el conocimiento del segmento de mercado que se desea captar, para luego decidir los medios que serán utilizados para promover el complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

En la zona del municipio de Valle de Ángeles, los hoteles están limitados para hacer promociones debido al alto costo de las campañas; por lo tanto, les queda la alternativa de poner énfasis en la atención al cliente para fidelizarlo y que él mismo se transforme en difusor. Otra alternativa es buscar unirse a otros hoteles, restaurantes y demás empresas del destino turístico para captar clientes en conjunto.

## Publicidad y Promoción

Se implementarán campañas publicitarias a través de los diferentes medios de comunicación en: periódicos (La Tribuna, El Herald, La Prensa), también los medios televisivos con más audiencia: Canal 5, Canal 3, HCH, TEN, Q'hubo TV, hojas volantes, brochures, se realizarán campañas masivas a través de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, You Tube), se realizan alianzas estratégicas publicitarias con diferentes agencias de viajes.

En el centro turístico se realizarán promociones con la finalidad de incentivar las visitas de los clientes; consiste en incluir desayuno gratis durante toda la estadía.

De igual manera, se está realizando una promoción incentivando el “ME GUSTA” de Facebook, link se está direccionando a un landing page donde se puede acceder a compra y reservas, de esta forma se está incrementando el número de seguidores en: Facebook, Twitter y también se está teniendo presencia en Blogs especializados con reviews, se está realizando promociones de puntos acumulados en las tarjetas.

## Precio

Los hoteles en Valle de Ángeles se caracterizan por brindar servicios que oscilan en los siguientes precios diarios y tipos de habitación.

**Tabla 25: Comparativo de Precios por tipo de habitación**

Precios Hoteles en Valle de Ángeles						
Tipo de habitación	Posada del Ángel	Los Ángeles Cabin	Villas del Valle	Hotel San José	La Esquina	
Habitación sencilla	L 1,450.00	L 1,350.00	L 1,400.00	L 1,145.00	L 700.00	
Habitación doble	L 1,688.00	L 1,950.00	L 1,750.00	L 1,395.00	L 900.00	
Habitación familiar	L 2,800.00	L 2,250.00	L 2,500.00	L 1,895.00	L 1,100.00	

## Análisis y Fijación del precio, Cabañas Turísticas

**Tabla 26: Análisis y fijación del precio**

Tipo de Cabaña	Precios	
Cabaña sencilla	L	1,500.00
Cabaña doble	L	2,000.00
Cabaña triple	L	2,500.00

Los precios mostrados en la tabla anterior reflejan el precio para el consumidor final, esta escala de precios se obtuvo del cruce entre variables: ingreso/tarifa diaria realizado en el estudio de investigación, para cálculo del precio real se deberán reducir los impuestos: 15% en concepto de impuesto sobre la venta, quedando el ingreso distribuido de la siguiente forma:

**Tabla 27: Precios fijos Cabañas Turísticas**

Tipo de Habitación	Precio Final		Precio real	
Habitación sencilla	L	1,500.00	L	1,275.00
Habitación doble	L	2,000.00	L	1700.00
Habitación triple	L	2,500.00	L	2,125.00

La cantidad de cabañas según su tipo, se propone tentativamente según lo muestra la tabla No 28, donde también se muestra el ingreso mensual que tendría el complejo con una ocupación al 100% de su capacidad.

Para calcular la ocupación del hotel a lo largo de los meses de cada año, habría sido ideal contar con datos del afluente de turista al sector en estudio, sin embargo, no fue posible encontrar

una estadística con este detalle, por lo que se optó por definir los porcentajes de ocupación con otro enfoque.

**Tabla 28:Llegada mensual de turistas a Honduras 2011-2015**

Mes	Año					Promedio
	2011	2012	2013	2014	2015	
<b>Enero</b>	90,488	93,316	90,209	94,841	83,682	90,507
<b>Febrero</b>	82,454	78,714	76,068	78,342	74,838	78,083
<b>Marzo</b>	74,192	88,144	83,969	79,145	85,624	82,215
<b>Abril</b>	73,683	94,165	83,500	93,057	69,284	82,738
<b>Mayo</b>	64,467	58,276	56,773	68,983	60,622	61,824
<b>Junio</b>	69,530	69,501	68,106	73,582	75,867	71,317
<b>Julio</b>	87,733	87,865	76,580	72,971	76,067	80,243
<b>Agosto</b>	82,962	92,621	92,101	81,000	90,210	87,779
<b>Septiembre</b>	61,742	54,067	58,204	56,153	58,924	57,818
<b>Octubre</b>	60,851	56,719	57,217	53,228	56,854	56,974
<b>Noviembre</b>	55,308	57,969	62,638	61,508	74,254	62,335
<b>Diciembre</b>	68,058	63,320	57,647	55,314	74,043	63,676
<b>Total</b>	871,468	894,677	863,012	868,124	880,269	875,510

Fuente: Datos del Boletín de Estadísticas de Turismo 2011-2015.Instituto Hondureño de Turismo.

Con los datos de la tabla No.29 se puede hacer una aproximación, de la cantidad relativa de visitantes de cada mes, y relacionarla con los porcentajes de ocupados esperados. Se supondrá que, en el mes de mayor afluencia turística, se tendrá una ocupación del 100% y se hará una relación relativa para los demás meses, tal como muestra la tabla No.31.

**Tabla 29: Proyección de la ocupación aproximada mensual de las Cabañas Turísticas**

<b>Mes</b>	<b>Promedio Turistas</b>	<b>%</b>	<b>% Ocupación</b>
<b>Enero</b>	35,507.20	4.33%	38.40.%
<b>Febrero</b>	78,083.20	9.52%	86.27%
<b>Marzo</b>	82,214.80	10.02%	90.84%
<b>Abril</b>	82,737.80	10.08%	91.42%
<b>Mayo</b>	61,824.20	7.53%	68.31%
<b>Junio</b>	71,317.20	8.69%	78.80%
<b>Julio</b>	80,243.20	9.78%	88.66%
<b>Agosto</b>	87,778.80	10.70%	96.99%
<b>Septiembre</b>	57,818.00	7.05%	63.88%
<b>Octubre</b>	56,973.80	6.94%	62.95%
<b>Noviembre</b>	62,335.40	7.60%	68.87%
<b>Diciembre</b>	63,676.40	7.76%	70.36%
<b>Total</b>	820,510.00	100%	

Fuente: Datos obtenidos de los hoteles que actualmente operan en el municipio de Valle de Ángeles: Posada del Ángel, Los Ángeles Cabin, Villas del Valle, Hotel San José, La Esquina.

### **Producto**

Se buscará siempre la satisfacción de los clientes en su experiencia sobre los servicios ofrecidos en el Centro de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, en el transcurso de su estadía, se realizan encuestas de satisfacción para comprobar el grado de aceptación y de la atención obtenida acorde a sus gustos y preferencias.

Monitoreo tanto de las visitas en la Web, Facebook, Twitter, para ver si se están aumentando las visitas.

### **Oferta**

El proyecto de cabañas turísticas ofrecerá a sus clientes potenciales los servicios de hotelería con la comodidad, el confort de una infraestructura adecuada para el mejor desenvolvimiento del huésped. El proyecto de cabañas turísticas tendrá a disposición: diez (10) cabañas sencillas con capacidad para dos (2) personas, diez (10) cabañas dobles con capacidad para cuatro (4) y diez (10) cabañas familiares con capacidad para seis (6) personas, para un total de treinta cabañas (30) todas con: televisores, aire acondicionado, refrigeradora, teléfono, sala comedora, camas y baños privados con duchas calefacción, también disfrutaran del servicio de internet con conexión Wi-Fi. los huéspedes tendrán a disposición los servicios adicionales de, piscina, Internet, TV/Cable, agua caliente, Tour guiadores, Canopy, áreas deportivas y sociales respectivamente.

El complejo turístico es cercano a la terminal de buses teniendo en ese sentido, no necesitaran moverse en grandes distancias. En el municipio de Valle de Ángeles existen empresas dedicadas al rubro de hotelería, que ofertan los servicios básicos de habitaciones, algunos hoteles cuentan con los servicios adicionales de restaurante, bar, piscina e internet. Pero lo que marca la diferencia entre la valoración del presente proyecto y la competencia es el trato diferenciado y personalizado, contacto directo con la naturaleza, cordialidad, el trato amable del personal que labora en el centro turístico, una conversación agradable y la disposición de complacer a nuestros huéspedes en todos sus requerimientos para la lograr satisfacer sus gustos y preferencias.



### 4.3.3 Estudio Técnico

#### Objetivos

- Determinar la localización exacta y estratégica para la construcción de cabañas turísticas.
- Determinar los procesos productivos, así como los diferentes servicios a prestar para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Determinar la funcionalidad de los equipos y optimizar la distribución eficiente entre áreas.
- Determinar los costos que incurrirán la construcción de las cabañas turísticas.

#### Generalidades

En este estudio se determinarán los costos en los que se incurrirá para llevar a cabo la construcción y operación de las cabañas turísticas de Valle de Ángeles, ya que este es la base para la realización del estudio financiero y la evaluación económica de dicho proyecto.

En este estudio se dará a conocer la localización y características del lugar, así como el tamaño óptimo entre las áreas para realizar un mejor trabajo de parte del personal. Además de esto, los procesos de producción necesarios para llevar a cabo la actividad y la estructura organizativa.

#### Tamaño

Las cabañas turísticas de Valle de Ángeles están planeadas tener:

- Área Social
- Área de Piscina
- Área de canchas deportivas
- Área para desechos solidos
- Entrada

- Área Administrativa
- Estacionamiento

#### Cabaña Turística Sencilla (10)

- Sala Comedor
- Cocineta
- Dormitorio (1)
- Baño
- Área lavandería

#### Cabaña Turística Doble (10)

- Sala Comedor
- Cocina
- Dormitorios (2)
- Baños (2)
- Área lavandería

#### Cabaña Turística Familiar (10)

- Sala Comedor
- Cocina
- Dormitorios (3)
- Baños (3)
- Área lavandería

**Factores determinantes del tamaño:**

- Mercadeo
- Materia prima básica
- Financiamiento

**Localización del Proyecto**

La localización será útil para determinar el éxito del proyecto, la decisión sobre el lugar donde ubicar el complejo no solo considera factores económicos, ya que se toma en cuenta criterios estratégicos, técnicos, sociales, entre otros. Como objetivo más importante, es elegir aquella ubicación que brinde una mayor rentabilidad del proyecto, con la accesibilidad a los clientes potenciales, proveedores.

**Macro Localización del Proyecto**

La Construcción de las Cabañas turísticas Valle de Ángeles se realizará en:

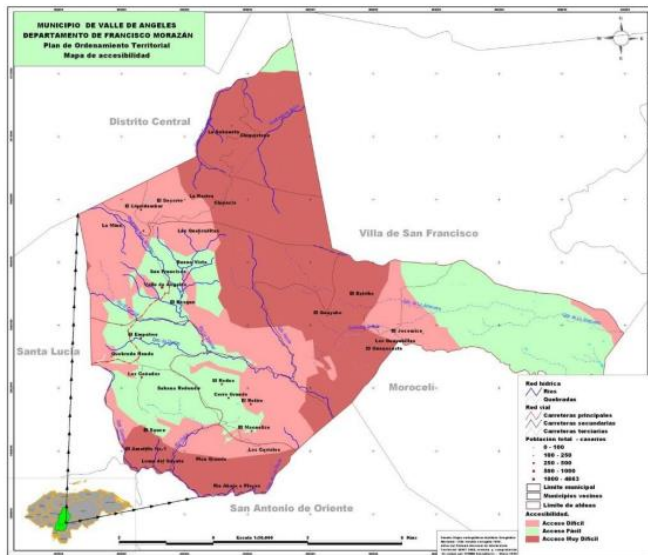
País: Honduras  
Departamento: Francisco Morazán  
Municipio: Valle de Ángeles  
Barrio: El Zapotillo



**Ilustración 2: Mapa del Departamento de Francisco Morazán**

Fuente: MapsOfWorld 2002-2021

**Micro Localización del Proyecto**



**Ilustración 3: Mapa de Valle de Ángeles**

Fuente: MapsOfWorld 2002-2021

Valle de Ángeles, se remonta a los años de la colonia española en Centro América, cuando poco a poco se fue poblando la comunidad, como resultado de la importante explotación minera que, en esa época, realizaban los conquistadores en la zona y que en la actualidad se encuentra extinta.

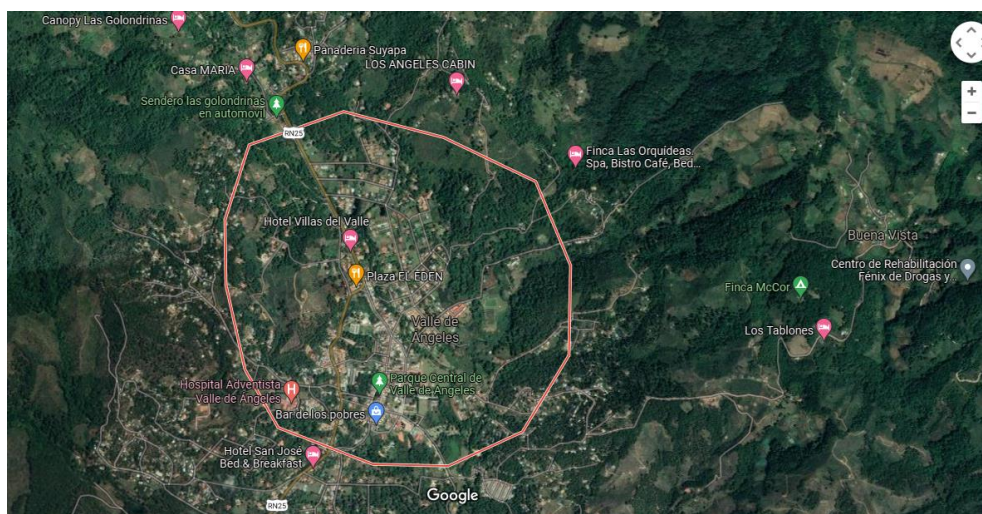
La región formó parte de la historia minera de Honduras, con explotaciones como la de Las Animas y El Socorro primeras comunidades, que dieron oro, plata, cobre, estaño, plomo y zinc. La Construcción de las Cabañas turísticas estarán ubicado en el municipio de Valle de Ángeles, que limita con:

Al Norte: Propiedad de Mario Ponce

Al Sur: Propiedad de Valentín Carranza y Celeo Blandón

Al Este: Propiedad de Cecilio Raudales

Al Oeste: Propiedad de Iván Baca



**Ilustración 4: Mapa Valle de Ángeles**

Fuente: Google Maps, 2021

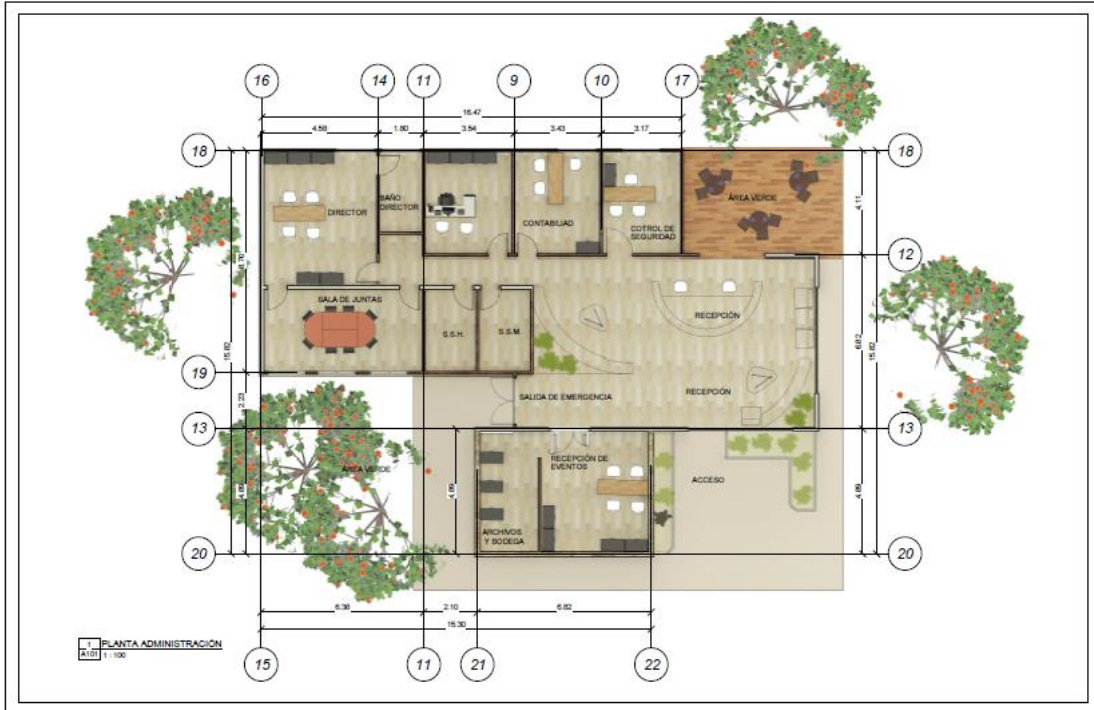
## Instalaciones físicas y distribución del complejo turístico Valle de Ángeles



Ilustración 5: Diseño del complejo turístico Valle de Ángeles



Ilustración 6: Fachada área administrativa

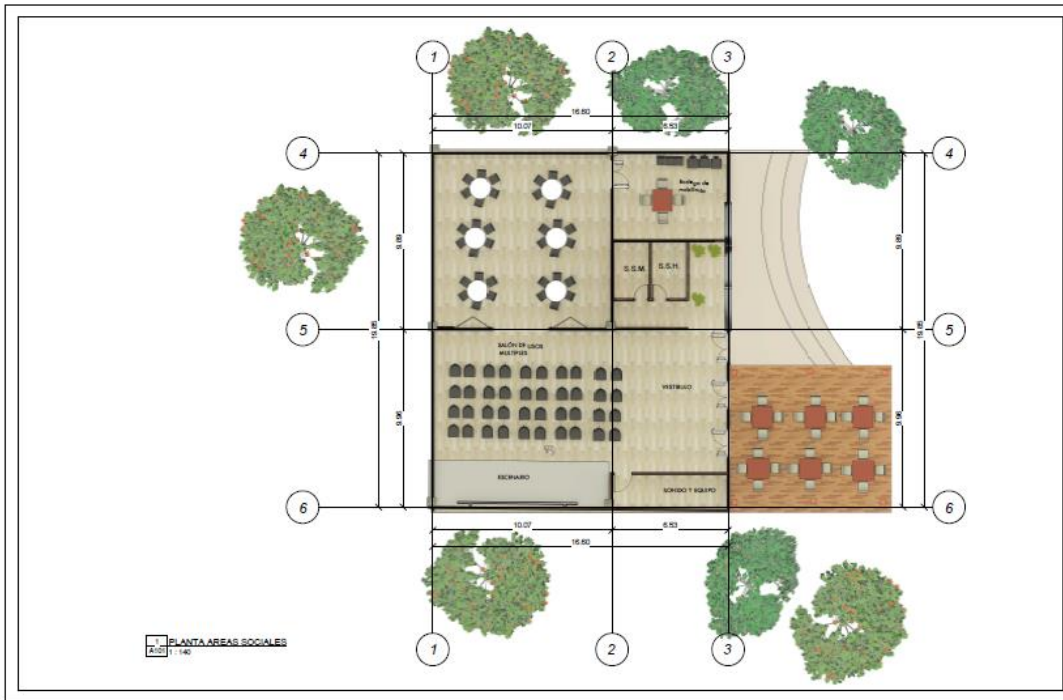


**Ilustración 7: Plano área administrativa**

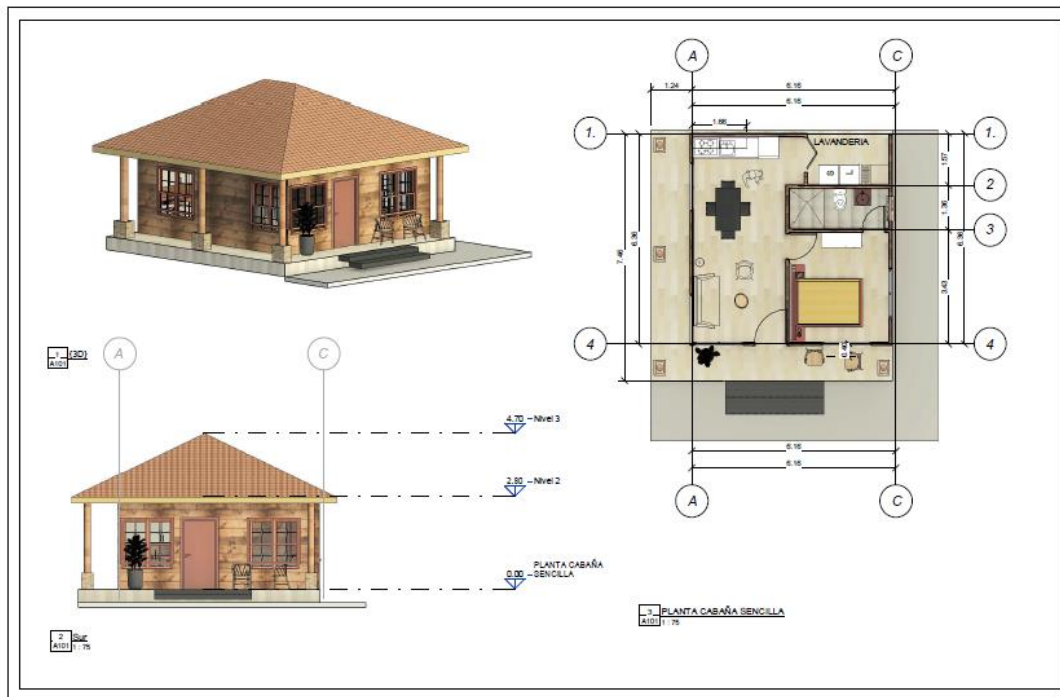


**Ilustración 8: Área social**





**Ilustración 9: Área Social**



**Ilustración 10: Cabaña sencilla**



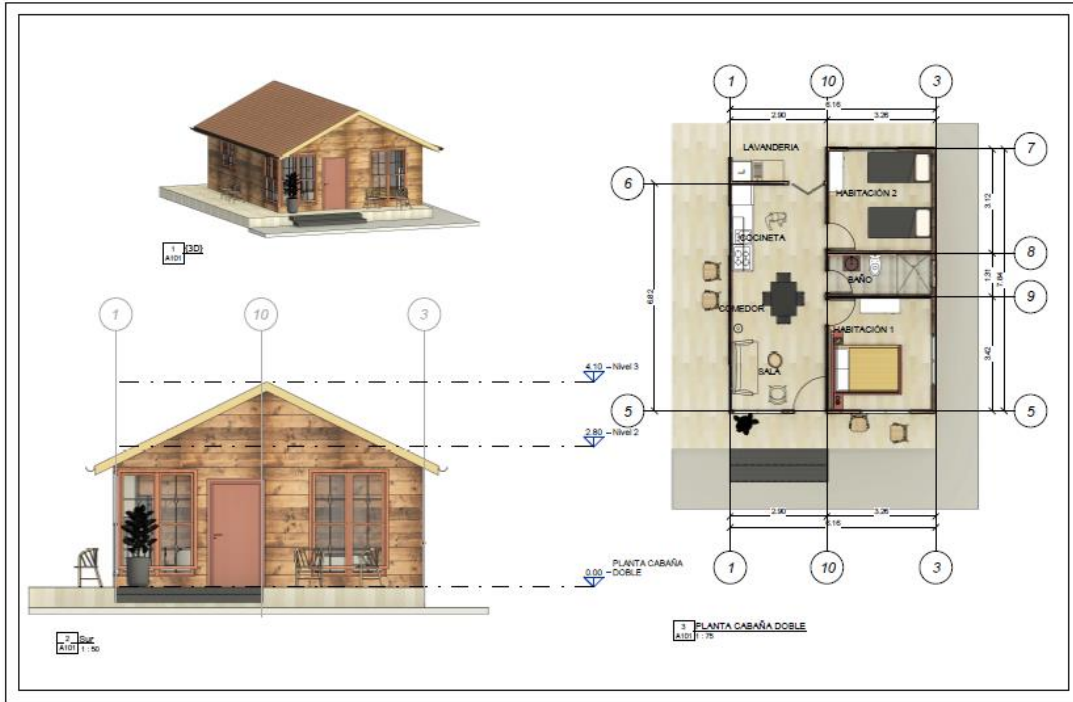


Ilustración 11: Cabaña doble

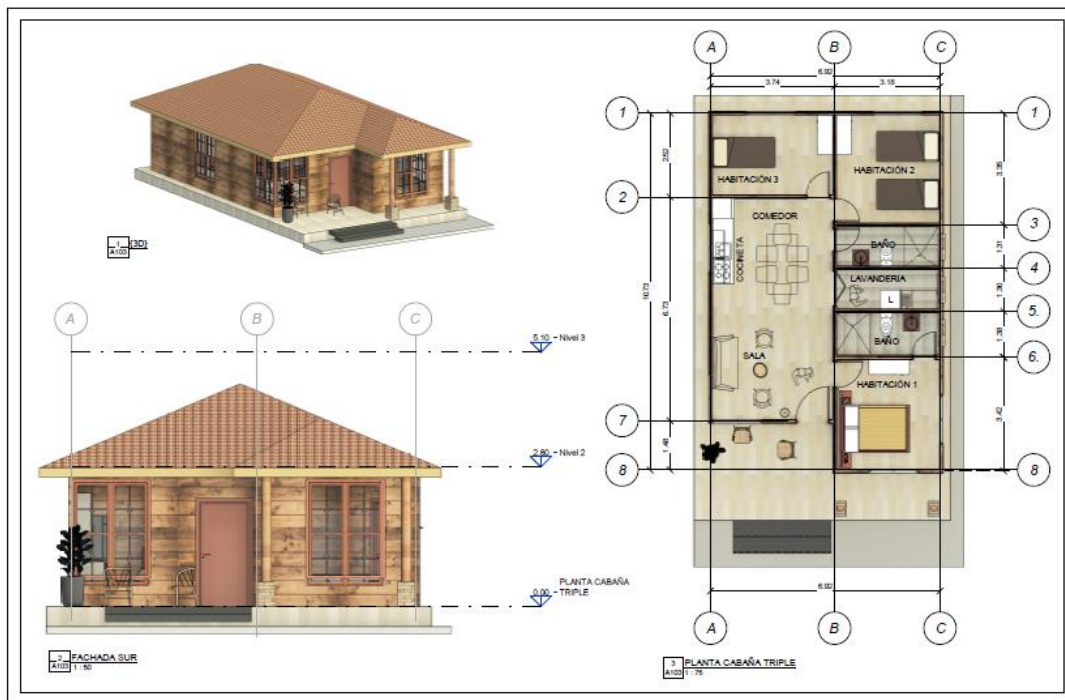


Ilustración 12: Cabaña triple

### **Topografía**

La topografía de la zona caserío es regular desde sin pendiente, apto para la construcción.

### **Vías Acceso**

El Para la construcción de las cabañas turísticas en esta zona del municipio es porque cuenta con vías de acceso apropiadas.

### **Ocupación Anual Hoteles en Valle de Ángeles**

La ocupación hotelera en Valle de Ángeles varia en feriados nacionales y épocas navideñas la ocupación crece debido a la movilización de las personas que hacen turismo nacional según el siguiente cuadro.

**Tabla 30: Ocupación anual hoteles en Valle de Ángeles**

<b>Ocupación Anual Hoteles Valle de Ángeles</b>					
<b>Tipo de habitación</b>	<b>Posada del Ángel</b>	<b>Los Ángeles Cabin</b>	<b>Villas del Valle</b>	<b>Hotel San José</b>	<b>La Esquina</b>
<b>Habitación sencilla</b>	45%	45%	50%	50%	45%
<b>Habitación doble</b>	60%	30%	55%	45%	50%
<b>Habitación familiar</b>	40%	20%	35%	30%	25%

### **Organización del Recurso Humano**

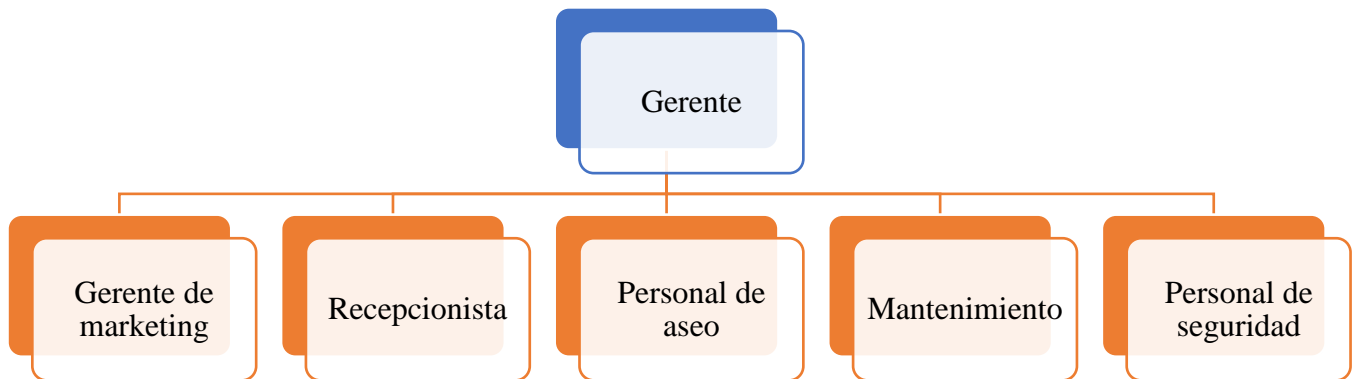
Para establecer la cantidad de personal necesario para el funcionamiento de las cabañas turísticas consideramos los siguientes factores:

- Definición de puestos.
- Proyección de ocupación anual
- Sostenimiento

**Personal necesario para funcionamiento operativo durante un año**

No.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
1	Gerente	L 20,000.00	L 240,000.00
1	Gerente de Marketing	L 15,000.00	L 180,000.00
1	Recepcionista	L 9,742.00	L 116,904.00
2	Personal de aseo	L 7,500.00	L 90,000.00
1	Mantenimiento	L 7,500.00	L 90,000.00
2	Personal de seguridad	L 7,500.00	L 90,000.00
<b>Total</b>		<b>L 67,242.00</b>	<b>L 806,904.00</b>

**Organigrama**



**Ilustración 13: Organigrama Cabañas turísticas de Valle de Ángeles**

Fuente: Elaboración propia

#### **4.3.4 Estudio Financiero**

##### **Objetivo**

Determinar y analizar si el proyecto Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles es viable.

##### **Objetivos Específicos**

- Determinar el monto del plan de inversión del proyecto.
- Determinar los costos de producción.
- Elaborar los estados financieros.
- Elaborar los cuadros de depreciación.
- Establecer indicadores y proyectar las sensibilizaciones.
- Elaborar los cuadros de análisis horizontal y vertical.

##### **Generalidades**

El siguiente estudio se realizará con el propósito de conocer la viabilidad de la construcción y operación del proyecto Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, determinando el costo de la inversión inicial, costos de producción, elaboración de los estados financieros, cuadros de depreciación y la evaluación del proyecto mediante los indicadores financieros como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Recuperación de la Inversión.

## **Bases y Supuestos**

1. La Inversión inicial asciende a L. 15, 803,456.87 de la cual el 19.6 % será aportada por los socios y el 80.4% restante será financiado por el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI). El financiamiento
2. Los fondos proporcionados por BANHPROVI se otorgan a una tasa del 10% a un plazo de 20 años.
3. La obra civil tendrá un costo de L 8, 200,000.00 con una vida útil de 40 años, que se depreciará por el método de línea recta.
4. El complejo turístico requiere mobiliario por un monto de L.1, 264,827.00 dicho mobiliario es necesario para el acondicionamiento de habitaciones, y se depreciará por el método de línea recta en un periodo de 5 años.
5. Equipo industrial (lavadora, secadora, refrigerador, televisores, teléfonos, enfriador de agua, estufa eléctrica, impresora multifuncional, computadora de escritorio) y electrodomésticos básicos necesario para la operación tienen un costo de L.865, 960.00 Se depreciará por el método de línea recta en un período de 5 años, según corresponda.
6. Los imprevistos ascienden a un valor de L.1, 343,142.56 equivalente al 10% de la inversión total de los activos fijos, dicho monto es para cubrir cualquier eventualidad que pueda surgir.
7. El pago de la planilla será de L. 1,497,050.45 para el primer año con un crecimiento anual según los valores proyectados por el Banco Central de Honduras para los próximos años, que corresponden a una inflación promedio interanual de 4.01%.

- 8.** El costo de activo diferido correspondiente a gastos de constitución, ingeniería, licencia ambiental y otros activos amortizables corresponden a L.539, 162.71, los cuales se amortizan en un plazo de 5 años según reglamento.
- 9.** Otros costos periódicos como servicios públicos, comunicaciones, publicidad, papelería, material desechable, cable, internet, teléfono, artículos de limpieza general, ascienden a un costo anual de L. 1, 152,000.00 para el primer trimestre del primer año.
- 10.** Se realizarán estimaciones financieras por 10 años para la evaluación del proyecto de Cabañas Turísticas.
- 11.** La Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TREMA) del proyecto equivale a 11.34%, y las tasas de financiamiento (10%).
- 12.** Para el presente estudio se toma en cuenta la influencia de la inflación IPC (Índice de Precios al Consumidor), tomando como referencia los valores proyectados por el Banco Central de Honduras para los próximos años, que corresponden a una inflación promedio interanual de 4.01%.
- 13.** Escenario Sensibilizado de costos, refleja la situación financiera de la empresa con un incremento del cinco por ciento (5%) del préstamo otorgado por BANPROVI, o sea que pasando de un 10% a un 15% lo cual el proyecto lo soporta.
- 14.** Escenario Sensibilizado de ingresos, refleja la situación financiera de la empresa con una reducción del tres por ciento (3%) anual en la planilla de recursos humanos o sea pasaría del 4.01% al 5%.

## Técnicas de Evaluación Financiera

### *Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

#### *Plan de Inversión*

<b>Detalle</b>	<b>Inversión Total</b>	<b>Fondos Financiados</b>	<b>Fondos Propios</b>
Terreno	L. 3,100,638.60	L. 0.00	L. 3,100,638.60
Mobiliario y Equipo de Oficina	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 0.00
Equipo Electrónico	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 0.00
Obra Civil	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 0.00
<b>Total, Activos No Corrientes</b>	<b>L. 13,431,425.60</b>	<b>L. 10,330,787.00</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
Imprevistos 10% de la Inversión	L. 1,343,142.56	L. 1,343,142.56	L. 0.00
<b>Total, Activos No Corrientes e Imprevistos</b>	<b>L. 14,774,568.16</b>	<b>L. 11,673,929.56</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
Sueldos y Salarios	L. 201,726.00	L. 201,726.00	L. 0.00
Costos Fijos	L. 288,000.00	L. 288,000.00	L. 0.00
Activos Diferidos	L. 539,162.71	L. 539,162.71	L. 0.00
<b>Total, Capital de Trabajo</b>	<b>L. 1,028,888.71</b>	<b>L. 1,028,888.71</b>	<b>L. 0.00</b>
<b>Inversión Total</b>	<b>L. 15,803,456.87</b>	<b>L. 12,702,818.27</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
<b>Costo de Capital Ponderado</b>	<b>Participación</b>	<b>Tasa</b>	<b>Ponderado</b>
<b>Fondos Financiados</b>	80.4%	10.0%	8.0%
<b>Fondos Propios</b>	19.6%	16.8%	3.3%
<b>TREMA del Proyecto</b>			<b>11.34%</b>

*Tabla 31: Plan de inversión Cabañas turísticas Valle de Ángeles*

## Proyecciones Anuales

### *Cabañas Turísticas Valle de Ángeles* *Estado de Resultados*

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos	L. 9,909,750.00	L. 10,405,237.50	L. 11,471,774.34	L. 12,045,363.06	L. 13,280,012.77
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>L. 9,909,750.00</b>	<b>L. 10,405,237.50</b>	<b>L. 11,471,774.34</b>	<b>L. 12,045,363.06</b>	<b>L. 13,280,012.77</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
Gastos Por Depreciación	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85
Sueldos y Salarios	L. 1,523,808.00	L. 1,584,912.70	L. 1,648,467.70	L. 1,714,571.25	L. 1,783,325.56
Decimotercer mes de salario	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Decimocuarto mes de salario	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Retenciones	L. 69,477.77	L. 71,442.46	L. 73,104.83	L. 75,058.85	L. 77,091.22
Costos Fijos	L. 1,152,000.00	L. 1,198,195.20	L. 1,246,242.83	L. 1,296,217.16	L. 1,348,195.47
Amortización de Gastos Diferidos	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54
Gastos Financieros	L. 1,235,209.90	L. 1,153,615.98	L. 1,063,478.12	L. 963,901.64	L. 853,898.21
<b>TOTAL, GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>L. 4,831,350.07</b>	<b>L. 4,864,413.55</b>	<b>L. 4,893,149.74</b>	<b>L. 4,917,439.16</b>	<b>L. 4,936,268.64</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>L. 5,078,399.93</b>	<b>L. 5,540,823.95</b>	<b>L. 6,578,624.60</b>	<b>L. 7,127,923.90</b>	<b>L. 8,343,744.14</b>
Impuesto Sobre la Renta y Aporte Solidario Temporal	L. -1,473,519.98	L. -1,612,247.19	L. -1,923,587.38	L. -2,088,377.17	L. -2,453,123.24
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>L. 3,604,879.95</b>	<b>L. 3,928,576.77</b>	<b>L. 4,655,037.22</b>	<b>L. 5,039,546.73</b>	<b>L. 5,890,620.90</b>

**Tabla 32: Estado de Resultados Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**



*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Balance General*

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Corrientes</b>					
Caja y bancos	L. 6,890,065.24	L. 10,814,497.72	L. 15,547,891.33	L. 20,419,748.73	L. 26,232,700.23
<b>Total, Activo Corriente</b>	<b>L. 6,890,065.24</b>	<b>L. 10,814,497.72</b>	<b>L. 15,547,891.33</b>	<b>L. 20,419,748.73</b>	<b>L. 26,232,700.23</b>
<b>Activos No Corrientes</b>					
Terreno	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60
Mobiliario	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00
Depreciación Acumulada de Mobiliario	L. -234,127.77	L. -468,255.55	L. -702,383.32	L. -936,511.09	L. -1,170,638.87
Obra Civil	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00
Depreciación Acumulada de Obra Civil	L. -202,950.00	L. -405,900.00	L. -608,850.00	L. -811,800.00	L. -1,014,750.00
Equipo Electrónico y Médico	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00
Depreciación Acumulada de Equipo Electrónico	L. -171,460.08	L. -342,920.16	L. -514,380.24	L. -685,840.32	L. -857,300.40
Activos Diferidos	L. 431,330.17	L. 323,497.63	L. 215,665.08	L. 107,832.54	L. 0.00
<b>Total, Activo no Corrientes</b>	<b>L. 13,254,217.92</b>	<b>L. 12,537,847.52</b>	<b>L. 11,821,477.13</b>	<b>L. 11,105,106.73</b>	<b>L. 10,388,736.34</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>L. 20,144,283.16</b>	<b>L. 23,352,345.24</b>	<b>L. 27,369,368.46</b>	<b>L. 31,524,855.46</b>	<b>L. 36,621,436.56</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Corrientes</b>					
Decimocuarto mes de salario	L. 33,621.00	L. 34,969.20	L. 36,371.47	L. 37,829.96	L. 39,346.94
Retenciones por pagar	L. 8,019.61	L. 8,237.69	L. 8,427.26	L. 8,641.76	L. 8,864.86
Impuesto sobre renta por pagar	L. 1,473,519.98	L. 1,612,247.19	L. 1,923,587.38	L. 2,088,377.17	L. 2,453,123.24
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>L. 1,515,160.59</b>	<b>L. 1,655,454.08</b>	<b>L. 1,968,386.11</b>	<b>L. 2,134,848.89</b>	<b>L. 2,501,335.05</b>
<b>Total, Pasivo Corriente</b>					
<b>No Corrientes</b>					

Prestamos por Pagar	L. 11,923,604.01	L. 11,062,795.84	L. 10,111,849.81	L. 9,061,327.29	L. 7,900,801.35
<b>Total, Pasivo No Corriente</b>	<b>L. 11,923,604.01</b>	<b>L. 11,062,795.84</b>	<b>L. 10,111,849.81</b>	<b>L. 9,061,327.29</b>	<b>L. 7,900,801.35</b>
<b>TOTAL, PASIVOS</b>	<b>L. 13,438,764.60</b>	<b>L. 12,718,249.92</b>	<b>L. 12,080,235.92</b>	<b>L. 11,196,176.19</b>	<b>L. 10,402,136.39</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>Capital Contable</b>					
<b>Capital Social</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
<b>Total, Capital Contable</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
<b>Resultados Acumulados</b>					
Utilidad (Pérdida) acumulada	L. 0.00	L. 3,604,879.95	L. 7,533,456.72	L. 12,188,493.94	L. 17,228,040.68
Utilidad/Pérdida del período	L. 3,604,879.95	L. 3,928,576.77	L. 4,655,037.22	L. 5,039,546.73	L. 5,890,620.90
Total, Resultados Acumulados	L. 3,604,879.95	L. 7,533,456.72	L. 12,188,493.94	L. 17,228,040.68	L. 23,118,661.57
Total, Patrimonio	L. 6,705,518.55	L. 10,634,095.32	L. 15,289,132.54	L. 20,328,679.28	L. 26,219,300.17
<b>TOTAL, PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>L. 20,144,283.16</b>	<b>L. 23,352,345.24</b>	<b>L. 27,369,368.46</b>	<b>L. 31,524,855.46</b>	<b>L. 36,621,436.56</b>

**Tabla 33:Balance general Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Flujo de Efectivo*

Detalle	Años					
	Pre-Operativo	1	2	3	4	5
<b>Saldo inicial de efectivo</b>	L. 0.00	L. 1,832,868.56	L. 6,890,065.24	L. 10,814,497.72	L. 15,547,891.33	L. 20,419,748.73
Ingresos	L. 0.00	L. 9,909,750.00	L. 10,405,237.50	L. 11,471,774.34	L. 12,045,363.06	L. 13,280,012.77
Financiamiento	L. 12,702,818.27	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Fondos Propios	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
<b>Total Orígenes</b>	<b>L. 12,702,818.27</b>	<b>L. 11,742,618.56</b>	<b>L. 17,295,302.74</b>	<b>L. 22,286,272.06</b>	<b>L. 27,593,254.39</b>	<b>L. 33,699,761.51</b>
<b>Menos:</b>						
Compra de Activo	L. 10,869,949.71	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Sueldos y Salarios	L. 0.00	L. 1,497,050.45	L. 1,557,502.91	L. 1,620,445.40	L. 1,685,928.98	L. 1,754,038.46
Décimotercer mes de salario	L. 0.00	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Décimo cuarto mes de salario	L. 0.00	L. 33,621.00	L. 68,590.20	L. 71,340.67	L. 74,201.43	L. 77,176.91
Retenciones	L. 0.00	L. 88,215.71	L. 98,634.18	L. 100,937.56	L. 103,486.62	L. 106,155.22
Capital e Intereses	L. 0.00	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15
Costos Fijos	L. 0.00	L. 1,152,000.00	L. 1,198,195.20	L. 1,246,242.83	L. 1,296,217.16	L. 1,348,195.47
Pago de ISR	L. 0.00	L. 0.00	L. 1,473,519.98	L. 1,612,247.19	L. 1,923,587.38	L. 2,088,377.17
<b>Total Aplicaciones</b>	<b>L. 10,869,949.71</b>	<b>L. 4,852,553.32</b>	<b>L. 6,480,805.03</b>	<b>L. 6,738,380.73</b>	<b>L. 7,173,505.66</b>	<b>L. 7,467,061.28</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>L. 1,832,868.56</b>	<b>L. 6,890,065.24</b>	<b>L. 10,814,497.72</b>	<b>L. 15,547,891.33</b>	<b>L. 20,419,748.73</b>	<b>L. 26,232,700.23</b>
<b>Flujo Netos de Ingresos y Egresos</b>		<b>L. 5,057,196.68</b>	<b>L. 3,924,432.47</b>	<b>L. 4,733,393.62</b>	<b>L. 4,871,857.40</b>	<b>L. 5,812,951.50</b>

**Tabla 34:Flujo de Efectivo Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

**Índices Financieros**

Índice	Año					Fórmula
	1	2	3	4	5	
<b>Índices de Rentabilidad</b>						
Rentabilidad Neta	36.38%	37.76%	40.58%	41.84%	44.36%	U.N./Ingresos
Rentabilidad Sobre Capital Social	116.26%	126.70%	150.13%	162.53%	189.98%	U.N/ Capital Contable
Rentabilidad Sobre Patrimonio	53.76%	36.94%	30.45%	24.79%	22.47%	U.N./ Patrimonio
Rentabilidad Sobre Activos	17.90%	16.82%	17.01%	15.99%	16.09%	U.N/ Activos Totales
<b>Índices de Solvencia</b>						
Liquidez	4.55	6.53	7.90	9.56	10.49	Act. Corrientes. / Pasivo Corrientes
<b>Índices de Endeudamiento</b>						
Corriente	22.60%	15.57%	12.87%	10.50%	9.54%	Pasivo Corrientes/Patrimonio
No Corriente	177.82%	104.03%	66.14%	44.57%	30.13%	Pasivo no Corrientes/Patrimonio
<b>Índice de Apalancamiento</b>						
Índice de Apalancamiento	1.50	1.84	2.27	2.82	3.52	Activo/Pasivo
<b>Índices de Crecimiento</b>						
Crecimiento en Ingresos	N/A	5.00%	10.25%	5.00%	10.25%	Ingresos 2/ Ingresos 1
Crecimiento en Utilidades	N/A	8.98%	18.49%	8.26%	16.89%	Utilidades 2/ Utilidades año 1
Crecimiento en Activos	N/A	15.93%	17.20%	15.18%	16.17%	Activos 2 / Activos 1
Crecimiento en Pasivos	N/A	-5.36%	-5.02%	-7.32%	-7.09%	Pasivos 2/ Pasivos 1
Crecimiento en Patrimonio	N/A	58.59%	43.77%	32.96%	28.98%	Patrimonio 2/ Patrimonio 1
<b>Otros Indicadores</b>						
Capacidad de Pago	L. 4,213,417.81	L. 4,537,114.62	L. 5,263,575.08	L. 5,648,084.59	L. 6,499,158.75	Utilidad Neta + Depreciaciones
Capital de Trabajo	L. 5,374,904.65	L. 9,159,043.64	L. 13,579,505.22	L. 18,284,899.84	L. 23,731,365.18	Activo Corriente - Pasivo Corriente

**Tabla 35: Indicadores Financieros Cabañas Turísticas Valle de Ángeles:**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Flujo Financiero Anual*

<b>DETALLE</b>	<b>2</b>
Ingresos	10,405,237.50
Cuentas por cobrar	0.00
<b>Efectivo en Ventas</b>	10,405,237.50
Gastos Operativos + Costo de Ventas	4,831,350.07
Misceláneos	-1,480,191.39
<b>Gastos Operativos en Efectivo</b>	6,311,541.45
Efectivo antes del ISR	4,093,696.05
Impuesto Sobre la Renta	1,473,519.98
<b>Efectivo después de Operaciones</b>	2,620,176.07
Gastos Financieros	0.00
<b>Efectivo Generado</b>	2,620,176.07
Compra o venta de Activos Fijos	716,370.40
<b>Excedente (Necesidad) Financiamiento</b>	3,336,546.46
<b>Cambio de efectivo</b>	3,924,432.47
Saldo de Caja y Bancos año 1	6,890,065.24
Saldos de Caja y Bancos año 2	<b>10,814,497.72</b>

## Análisis Horizontal y Vertical

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Estado de Resultados*

Detalle	1	%	2	%	Variaciones	
					Absoluta	Relativa
Ingresos	L. 9,909,750.00	100.00%	L. 10,405,237.50	100.00%	L. 495,487.50	5.00%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	L. 9,909,750.00	100.00%	L. 10,405,237.50	100.00%	L. 495,487.50	5.00%
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>						
Gastos Por Depreciación	L. 608,537.85	6.14%	L. 608,537.85	5.85%	L. -	0.00%
Sueldos y Salarios	L. 1,523,808.00	15.38%	L. 1,584,912.70	15.23%	L. 61,104.70	4.01%
Decimotercer mes de salario	L. 67,242.00	0.68%	L. 69,938.40	0.67%	L. 2,696.40	4.01%
Decimocuarto mes de salario	L. 67,242.00	0.68%	L. 69,938.40	0.67%	L. 2,696.40	4.01%
Retenciones	L. 69,477.77	0.70%	L. 71,442.46	0.69%	L. 1,964.69	2.83%
Costos Fijos	L. 1,152,000.00	11.62%	L. 1,198,195.20	11.52%	L. 46,195.20	4.01%
Amortización de Gastos Diferidos	L. 107,832.54	1.09%	L. 107,832.54	1.04%	L. -	0.00%
Gastos Financieros	L. 1,235,209.90	12.46%	L. 1,153,615.98	11.09%	L. (81,593.91)	-6.61%
<b>TOTAL, GASTOS OPERATIVOS</b>	L. 4,831,350.07	48.75%	L. 4,864,413.55	46.75%	L. 33,063.48	0.68%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	L. 5,078,399.93	51.25%	L. 5,540,823.95	53.25%	L. 462,424.02	9.11%
Impuesto Sobre la Renta	L. (1,473,519.98)	-14.87%	L. (1,612,247.19)	-15.49%	L. (138,727.21)	0.00%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	L. 3,604,879.95	36.38%	L. 3,928,576.77	37.76%	L. 323,696.81	8.98%

*Tabla 36: Estado de Resultado Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Balance General*

Detalle	1	%	2	%	Variaciones	
					Absoluta	Relativa
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>						
Caja y bancos	6,890,065.24	34.20%	10,814,497.72	46.31%	3,924,432.47	56.96%
<b>Total, Activo Circulante</b>	<b>6,890,065.24</b>	<b>34.20%</b>	<b>10,814,497.72</b>	<b>46.31%</b>	<b>3,924,432.47</b>	<b>56.96%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>						
Terreno	3,100,638.60	15.39%	3,100,638.60	13.28%	-	0.00%
Mobiliario	1,264,827.00	6.28%	1,264,827.00	5.42%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Mobiliario	(234,127.77)	-1.16%	(468,255.55)	-2.01%	(234,127.77)	100.00%
Obra Civil	8,200,000.00	40.71%	8,200,000.00	35.11%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Obra Civil	(202,950.00)	-1.01%	(405,900.00)	-1.74%	(202,950.00)	100.00%
Equipo Electrónico y Médico	865,960.00	4.30%	865,960.00	3.71%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Equipo Electrónico	(171,460.08)	-0.85%	(342,920.16)	-1.47%	(171,460.08)	100.00%
Activos Diferidos	431,330.17	2.14%	323,497.63	1.39%	(107,832.54)	-25.00%
<b>Total, Activo no Corrientes</b>	<b>13,254,217.92</b>	<b>65.80%</b>	<b>12,537,847.52</b>	<b>53.69%</b>	<b>(716,370.40)</b>	<b>-5.40%</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>20,144,283.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,352,345.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,208,062.08</b>	<b>15.93%</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>						
Decimocuarto mes de salario	33,621.00	0.17%	34,969.20	0.15%	1,348.20	4.01%
Retenciones por pagar	8,019.61	0.04%	8,237.69	0.04%	218.08	2.72%
Impuesto sobre renta por pagar	1,473,519.98	7.31%	1,612,247.19	6.90%	138,727.21	9.41%
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>1,515,160.59</b>	<b>7.52%</b>	<b>34,969.20</b>	<b>0.15%</b>	<b>(1,480,191.39)</b>	<b>-97.69%</b>
<b>No Corrientes</b>						
Prestamos por Pagar	11,923,604.01	59.19%	11,062,795.84	47.37%	(860,808.17)	0.00%
<b>Total, Pasivo No Corriente</b>	<b>11,923,604.01</b>	<b>59.19%</b>	<b>11,062,795.84</b>	<b>47.37%</b>	<b>(860,808.17)</b>	<b>0.00%</b>

<b>TOTAL, PASIVOS</b>	<b>13,438,764.60</b>	66.71%	<b>12,718,249.92</b>	54.46%	<b>(720,514.69)</b>	<b>-5.36%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>Capital Contable</b>						
<b>Capital Social</b>	<b>3,100,638.60</b>	15.39%	<b>3,100,638.60</b>	13.28%	-	<b>0.00%</b>
Total, Capital Contable	<b>3,100,638.60</b>	15.39%	<b>3,100,638.60</b>	13.28%	-	<b>0.00%</b>
<b>Resultados Acumulados</b>		0.00%	-	0.00%	-	<b>0.00%</b>
Utilidad (Pérdida) acumulada	-	0.00%	<b>3,604,879.95</b>	15.44%	<b>3,604,879.95</b>	<b>0.00%</b>
Utilidad/Pérdida del período	<b>3,604,879.95</b>	17.90%	<b>3,928,576.77</b>	16.82%	<b>323,696.81</b>	<b>8.98%</b>
Total, Resultados Acumulados	<b>3,604,879.95</b>	17.90%	<b>7,533,456.72</b>	32.26%	<b>3,928,576.77</b>	<b>108.98%</b>
Total, Patrimonio	<b>6,705,518.55</b>	33.29%	<b>10,634,095.32</b>	45.54%	<b>3,928,576.77</b>	<b>58.59%</b>
<b>TOTAL, PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>20,144,283.16</b>	100.00%	<b>23,352,345.24</b>	100.00%	<b>3,208,062.08</b>	<b>15.93%</b>

**Tabla 37: Balance General Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**



## Evaluación Financiera del Proyecto

### *Cabañas Turísticas Valle de Ángeles* *Evaluación Financiera del Proyecto*

Detalle	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta		3,604,879.95	3,928,576.77	4,655,037.22	5,039,546.73	5,890,620.90
Depreciación y Provisión		716,370.40	716,370.40	716,370.40	716,370.40	716,370.40
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>(15,803,456.87)</b>	<b>4,321,250.35</b>	<b>4,644,947.16</b>	<b>5,371,407.62</b>	<b>5,755,917.13</b>	<b>6,606,991.29</b>
TREMA	11.34%	1.113	1.113	1.113	1.113	1.113
TREMA ACUMULADA		1.113	1.2397	1.3802	1.5368	1.7110
<b>Flujo de Caja Descontado</b>	<b>(15,803,456.87)</b>	<b>3,881,128.58</b>	<b>3,746,950.74</b>	<b>3,891,651.30</b>	<b>3,745,492.61</b>	<b>3,861,417.40</b>
<b>Flujo de Caja Desc. Acum.</b>		<b>3,881,128.58</b>	<b>7,628,079.32</b>	<b>11,519,730.62</b>	<b>15,265,223.23</b>	<b>19,126,640.63</b>
Inversión	(15,803,456.87)	(11,922,328.29)	(8,175,377.55)	(4,283,726.25)	(538,233.64)	3,323,183.76
<b>VAN</b>		<b>(11,922,328.29)</b>	<b>(8,175,377.55)</b>	<b>(4,283,726.25)</b>	<b>(538,233.64)</b>	<b>3,323,183.76</b>
<b>TIR</b>	<b>18.83%</b>					

*Tabla 38: Evaluación Financiera Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Período de Recuperación de la Inversión*

Inversión	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)
Flujo de Caja Desc. Acum.	3,881,128.58	7,628,079.32	11,519,730.62	15,265,223.23	19,126,640.63
	<b>(11,922,328.29)</b>	<b>(8,175,377.55)</b>	<b>(4,283,726.25)</b>	<b>(538,233.64)</b>	<b>3,323,183.76</b>
	1	2	3	4	5
	<b>Años</b>	<b>Meses</b>	<b>Días</b>		
<b>Período de Recuperación de la Inversión</b>	4	1	18		

**Tabla 39: Período de Recuperación de la Inversión Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

**Sensibilizado de costos**

**Proyecciones anuales**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Estado de Resultados*

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos	L. 9,909,750.00	L. 10,405,237.50	L. 11,471,774.34	L. 12,045,363.06	L. 13,280,012.77
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>L. 9,909,750.00</b>	<b>L. 10,405,237.50</b>	<b>L. 11,471,774.34</b>	<b>L. 12,045,363.06</b>	<b>L. 13,280,012.77</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
Gastos Por Depreciación	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85
Sueldos y Salarios	L. 1,523,808.00	L. 1,584,912.70	L. 1,648,467.70	L. 1,714,571.25	L. 1,783,325.56
Decimotercer mes de salario	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Decimocuarto mes de salario	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Retenciones	L. 69,477.77	L. 71,442.46	L. 73,104.83	L. 75,058.85	L. 77,091.22
Costos Fijos	L. 1,152,000.00	L. 1,198,195.20	L. 1,246,242.83	L. 1,296,217.16	L. 1,348,195.47
Amortización de Gastos Diferidos	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54
Gastos Financieros	L. 2,501,267.00	L. 2,403,725.06	L. 2,284,783.29	L. 2,139,746.76	L. 1,962,890.50
<b>TOTAL, GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>L. 6,097,407.17</b>	<b>L. 6,114,522.63</b>	<b>L. 6,114,454.92</b>	<b>L. 6,093,284.28</b>	<b>L. 6,045,260.94</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>L. 3,812,342.83</b>	<b>L. 4,290,714.87</b>	<b>L. 5,357,319.43</b>	<b>L. 5,952,078.79</b>	<b>L. 7,234,751.84</b>
Impuesto Sobre la Renta y Aporte Solidario Temporal	L. -1,093,702.85	L. -1,237,214.46	L. -1,557,195.83	L. -1,735,623.64	L. -2,120,425.55
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>L. 2,718,639.98</b>	<b>L. 3,053,500.41</b>	<b>L. 3,800,123.60</b>	<b>L. 4,216,455.15</b>	<b>L. 5,114,326.29</b>

**Tabla 40: Estado de resultado Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Balance General*

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Corrientes</b>					
Caja y bancos	L. 5,958,619.38	L. 9,331,423.12	L. 13,508,403.59	L. 17,815,206.68	L. 23,049,465.84
<b>Total, Activo Corriente</b>	<b>L. 5,958,619.38</b>	<b>L. 9,331,423.12</b>	<b>L. 13,508,403.59</b>	<b>L. 17,815,206.68</b>	<b>L. 23,049,465.84</b>
<b>Activos No Corrientes</b>					
Terreno	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60
Mobiliario	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00
Depreciación Acumulada de Mobiliario	L. -234,127.77	L. -468,255.55	L. -702,383.32	L. -936,511.09	L. -1,170,638.87
Obra Civil	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00
Depreciación Acumulada de Obra Civil	L. -202,950.00	L. -405,900.00	L. -608,850.00	L. -811,800.00	L. -1,014,750.00
Equipo Electrónico y Médico	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00
Depreciación Acumulada de Equipo Electrónico	L. -171,460.08	L. -342,920.16	L. -514,380.24	L. -685,840.32	L. -857,300.40
Activos Diferidos	L. 431,330.17	L. 323,497.63	L. 215,665.08	L. 107,832.54	L. 0.00
<b>Total, Activo no Corrientes</b>	<b>L. 13,254,217.92</b>	<b>L. 12,537,847.52</b>	<b>L. 11,821,477.13</b>	<b>L. 11,105,106.73</b>	<b>L. 10,388,736.34</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>L. 19,212,837.29</b>	<b>L. 21,869,270.64</b>	<b>L. 25,329,880.72</b>	<b>L. 28,920,313.41</b>	<b>L. 33,438,202.18</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Corrientes</b>					
Decimocuarto mes de salario	L. 33,621.00	L. 34,969.20	L. 36,371.47	L. 37,829.96	L. 39,346.94
Retenciones por pagar	L. 8,019.61	L. 8,237.69	L. 8,427.26	L. 8,641.76	L. 8,864.86
Impuesto sobre renta por pagar	L. 1,093,702.85	L. 1,237,214.46	L. 1,557,195.83	L. 1,735,623.64	L. 2,120,425.55
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>L. 1,135,343.46</b>	<b>L. 1,280,421.35</b>	<b>L. 1,601,994.56</b>	<b>L. 1,782,095.36</b>	<b>L. 2,168,637.36</b>

<b>Total, Pasivo Corriente</b>					
<b>No Corrientes</b>					
Prestamos por Pagar	L. 12,258,215.25	L. 11,716,070.30	L. 11,054,983.57	L. 10,248,860.31	L. 9,265,880.80
<b>Total, Pasivo No Corriente</b>	L. 12,258,215.25	L. 11,716,070.30	L. 11,054,983.57	L. 10,248,860.31	L. 9,265,880.80
<b>TOTAL, PASIVOS</b>	L. 13,393,558.71	L. 12,996,491.65	L. 12,656,978.13	L. 12,030,955.67	L. 11,434,518.15
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>Capital Contable</b>					
<b>Capital Social</b>	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60
<b>Total, Capital Contable</b>	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60
<b>Resultados Acumulados</b>					
Utilidad (Pérdida) acumulada	L. 0.00	L. 2,718,639.98	L. 5,772,140.39	L. 9,572,263.99	L. 13,788,719.14
Utilidad/Pérdida del período	L. 2,718,639.98	L. 3,053,500.41	L. 3,800,123.60	L. 4,216,455.15	L. 5,114,326.29
Total, Resultados Acumulados	L. 2,718,639.98	L. 5,772,140.39	L. 9,572,263.99	L. 13,788,719.14	L. 18,903,045.42
Total, Patrimonio	L. 5,819,278.58	L. 8,872,778.99	L. 12,672,902.59	L. 16,889,357.74	L. 22,003,684.02
<b>TOTAL, PASIVOS + PATRIMONIO</b>	L. 19,212,837.29	L. 21,869,270.64	L. 25,329,880.72	L. 28,920,313.41	L. 33,438,202.18

**Tabla 41: Balance General Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Flujo de Efectivo*

Detalle	Años					
	Pre-Operativo	1	2	3	4	5
<b>Saldo inicial de efectivo</b>	L. 0.00	L. 4,933,507.16	L. 9,059,257.98	L. 12,432,061.72	L. 16,609,042.19	L. 20,915,845.28
Ingresos	L. 0.00	L. 9,909,750.00	L. 10,405,237.50	L. 11,471,774.34	L. 12,045,363.06	L. 13,280,012.77
Financiamiento	L. 12,702,818.27	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Fondos Propios	L. 3,100,638.60	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
<b>Total Orígenes</b>	<b>L. 15,803,456.87</b>	<b>L. 14,843,257.16</b>	<b>L. 19,464,495.48</b>	<b>L. 23,903,836.06</b>	<b>L. 28,654,405.25</b>	<b>L. 34,195,858.05</b>
<b>Menos:</b>						
Compra de Activo	L. 10,869,949.71	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Sueldos y Salarios	L. 0.00	L. 1,497,050.45	L. 1,557,502.91	L. 1,620,445.40	L. 1,685,928.98	L. 1,754,038.46
Décimotercer mes de salario	L. 0.00	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Decimocuarto mes de salario	L. 0.00	L. 33,621.00	L. 68,590.20	L. 71,340.67	L. 74,201.43	L. 77,176.91
Retenciones	L. 0.00	L. 88,215.71	L. 98,634.18	L. 100,937.56	L. 103,486.62	L. 106,155.22
Capital e Intereses	L. 0.00	L. 2,945,870.02	L. 2,945,870.02	L. 2,945,870.02	L. 2,945,870.02	L. 2,945,870.02
Costos Fijos	L. 0.00	L. 1,152,000.00	L. 1,198,195.20	L. 1,246,242.83	L. 1,296,217.16	L. 1,348,195.47
Pago de ISR	L. 0.00	L. 0.00	L. 1,093,702.85	L. 1,237,214.46	L. 1,557,195.83	L. 1,735,623.64
<b>Total Aplicaciones</b>	<b>L. 10,869,949.71</b>	<b>L. 5,783,999.18</b>	<b>L. 7,032,433.76</b>	<b>L. 7,294,793.87</b>	<b>L. 7,738,559.97</b>	<b>L. 8,045,753.61</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>L. 4,933,507.16</b>	<b>L. 9,059,257.98</b>	<b>L. 12,432,061.72</b>	<b>L. 16,609,042.19</b>	<b>L. 20,915,845.28</b>	<b>L. 26,150,104.44</b>
<b>Flujo Netos de Ingresos y Egresos</b>		<b>L. 4,125,750.82</b>	<b>L. 3,372,803.74</b>	<b>L. 4,176,980.47</b>	<b>L. 4,306,803.09</b>	<b>L. 5,234,259.17</b>

**Tabla 42: Flujo de efectivo Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
**Índices Financieros**

Índice	Año					Fórmula
	1	2	3	4	5	
<b>Índices de Rentabilidad</b>						
Rentabilidad Neta	27.43%	29.35%	33.13%	35.00%	38.51%	U.N./Ingresos
Rentabilidad Sobre Capital Social	87.68%	98.48%	122.56%	135.99%	164.94%	U.N/ Capital Contable
Rentabilidad Sobre Patrimonio	46.72%	34.41%	29.99%	24.97%	23.24%	U.N./ Patrimonio
Rentabilidad Sobre Activos	14.15%	13.96%	15.00%	14.58%	15.29%	U.N/ Activos Totales
<b>Índices de Solvencia</b>						
Liquidez	5.25	7.29	8.43	10.00	10.63	Act. Corrientes. / Pasivo Corrientes
<b>Índices de Endeudamiento</b>						
<b>Corriente</b>	19.51%	14.43%	12.64%	10.55%	9.86%	Pasivo Corrientes/Patrimonio
<b>No Corriente</b>	210.65%	132.05%	87.23%	60.68%	42.11%	Pasivo no Corrientes/Patrimonio
<b>Índice de Apalancamiento</b>						
Índice de Apalancamiento	1.43	1.68	2.00	2.40	2.92	Activo/Pasivo
<b>Índices de Crecimiento</b>						
Crecimiento en Ingresos	N/A	5.00%	10.25%	5.00%	10.25%	Ingresos 2/ Ingresos 1
Crecimiento en Utilidades	N/A	12.32%	24.45%	10.96%	21.29%	Utilidades 2/ Utilidades año 1
Crecimiento en Activos	N/A	13.83%	15.82%	14.17%	15.62%	Activos 2 / Activos 1
Crecimiento en Pasivos	N/A	-2.96%	-2.61%	-4.95%	-4.96%	Pasivos 2/ Pasivos 1
Crecimiento en Patrimonio	N/A	52.47%	42.83%	33.27%	30.28%	Patrimonio 2/ Patrimonio 1
<b>Otros Indicadores</b>						
Capacidad de Pago	L. 3,327,177.83	L. 3,662,038.26	L. 4,408,661.45	L. 4,824,993.00	L. 5,722,864.14	Utilidad Neta + Depreciaciones
Capital de Trabajo	L. 4,823,275.92	L. 8,051,001.76	L. 11,906,409.03	L. 16,033,111.32	L. 20,880,828.49	Activo Corriente - Pasivo Corriente

**Tabla 43: Índices financieros Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Flujo Financiero Anual*

<b>DETALLE</b>	<b>2</b>
Ingresos	10,405,237.50
Cuentas por cobrar	0.00
<b>Efectivo en Ventas</b>	<b>10,405,237.50</b>
Gastos Operativos + Costo de Ventas	6,097,407.17
Misceláneos	-1,100,374.26
<b>Gastos Operativos en Efectivo</b>	<b>7,197,781.43</b>
Efectivo antes del ISR	3,207,456.07
Impuesto Sobre la Renta	1,093,702.85
<b>Efectivo después de Operaciones</b>	<b>2,113,753.22</b>
Gastos Financieros	0.00
<b>Efectivo Generado</b>	<b>2,113,753.22</b>
Compra o venta de Activos Fijos	716,370.40
<b>Excedente (Necesidad) Financiamiento</b>	<b>2,830,123.62</b>
<b>Cambio de efectivo</b>	<b>3,372,803.74</b>
Saldo de Caja y Bancos año 1	5,958,619.38
Saldos de Caja y Bancos año 2	<b>9,331,423.12</b>

**Tabla 44:Flujo Financiero Anual Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**



## Análisis Horizontal y Vertical

### *Cabañas Turísticas Valle de Ángeles* *Estado de Resultados*

Detalle	1	%	2	%	Variaciones	
					Absoluta	Relativa
Ingresos	L. 9,909,750.00	100.00%	L. 10,405,237.50	100.00%	L. 495,487.50	5.00%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	L. 9,909,750.00	100.00%	L. 10,405,237.50	100.00%	L. 495,487.50	5.00%
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>						
Gastos Por Depreciación	L. 608,537.85	6.14%	L. 608,537.85	5.85%	L. -	0.00%
Sueldos y Salarios	L. 1,523,808.00	15.38%	L. 1,584,912.70	15.23%	L. 61,104.70	4.01%
Decimotercer mes de salario	L. 67,242.00	0.68%	L. 69,938.40	0.67%	L. 2,696.40	4.01%
Decimocuarto mes de salario	L. 67,242.00	0.68%	L. 69,938.40	0.67%	L. 2,696.40	4.01%
Retenciones	L. 69,477.77	0.70%	L. 71,442.46	0.69%	L. 1,964.69	2.83%
Costos Fijos	L. 1,152,000.00	11.62%	L. 1,198,195.20	11.52%	L. 46,195.20	4.01%
Amortización de Gastos Diferidos	L. 107,832.54	1.09%	L. 107,832.54	1.04%	L. -	0.00%
Gastos Financieros	L. 2,501,267.00	25.24%	L. 2,403,725.06	23.10%	L. (97,541.94)	-3.90%
<b>TOTAL, GASTOS OPERATIVOS</b>	L. 6,097,407.17	61.53%	L. 6,114,522.63	58.76%	L. 17,115.46	0.28%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	L. 3,812,342.83	38.47%	L. 4,290,714.87	41.24%	L. 478,372.04	12.55%
Impuesto Sobre la Renta	L. (1,093,702.85)	-11.04%	L. (1,237,214.46)	-11.89%	L. (143,511.61)	0.00%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	L. 2,718,639.98	27.43%	L. 3,053,500.41	29.35%	L. 334,860.43	12.32%

*Tabla 45: Estado de Resultado Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Balance General*

Detalle	1	%	2	%	Variaciones	
					Absoluta	Relativa
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>						
Caja y bancos	5,958,619.38	31.01%	9,331,423.12	42.67%	3,372,803.74	56.60%
<b>Total, Activo Circulante</b>	<b>5,958,619.38</b>	<b>31.01%</b>	<b>9,331,423.12</b>	<b>42.67%</b>	<b>3,372,803.74</b>	<b>56.60%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>						
Terreno	3,100,638.60	16.14%	3,100,638.60	14.18%	-	0.00%
Mobiliario	1,264,827.00	6.58%	1,264,827.00	5.78%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Mobiliario	(234,127.77)	-1.22%	(468,255.55)	-2.14%	(234,127.77)	100.00%
Obra Civil	8,200,000.00	42.68%	8,200,000.00	37.50%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Obra Civil	(202,950.00)	-1.06%	(405,900.00)	-1.86%	(202,950.00)	100.00%
Equipo Electrónico y Médico	865,960.00	4.51%	865,960.00	3.96%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Equipo Electrónico	(171,460.08)	-0.89%	(342,920.16)	-1.57%	(171,460.08)	100.00%
Activos Diferidos	431,330.17	2.25%	323,497.63	1.48%	(107,832.54)	-25.00%
<b>Total, Activo no Corrientes</b>	<b>13,254,217.92</b>	<b>68.99%</b>	<b>12,537,847.52</b>	<b>57.33%</b>	<b>(716,370.40)</b>	<b>-5.40%</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>19,212,837.29</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,869,270.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,656,433.34</b>	<b>13.83%</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>						
Decimocuarto mes de salario	33,621.00	0.17%	34,969.20	0.16%	1,348.20	4.01%
Retenciones por pagar	8,019.61	0.04%	8,237.69	0.04%	218.08	2.72%
Impuesto sobre renta por pagar	1,093,702.85	5.69%	1,237,214.46	5.66%	143,511.61	13.12%
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>1,135,343.46</b>	<b>5.91%</b>	<b>34,969.20</b>	<b>0.16%</b>	<b>(1,100,374.26)</b>	<b>-96.92%</b>
<b>No Corrientes</b>						
Prestamos por Pagar	12,258,215.25	63.80%	11,716,070.30	53.57%	(542,144.96)	0.00%
<b>Total, Pasivo No Corriente</b>	<b>12,258,215.25</b>	<b>63.80%</b>	<b>11,716,070.30</b>	<b>53.57%</b>	<b>(542,144.96)</b>	<b>0.00%</b>

<b>TOTAL, PASIVOS</b>	<b>13,393,558.71</b>	69.71%	<b>12,996,491.65</b>	59.43%	<b>(397,067.06)</b>	<b>-2.96%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>Capital Contable</b>						
<b>Capital Social</b>	<b>3,100,638.60</b>	16.14%	<b>3,100,638.60</b>	14.18%	-	<b>0.00%</b>
Total, Capital Contable	<b>3,100,638.60</b>	16.14%	<b>3,100,638.60</b>	14.18%	-	<b>0.00%</b>
<b>Resultados Acumulados</b>		0.00%	-	0.00%	-	<b>0.00%</b>
Utilidad (Pérdida) acumulada	-	0.00%	<b>2,718,639.98</b>	12.43%	<b>2,718,639.98</b>	<b>0.00%</b>
Utilidad/Pérdida del período	<b>2,718,639.98</b>	14.15%	<b>3,053,500.41</b>	13.96%	<b>334,860.43</b>	<b>12.32%</b>
Total, Resultados Acumulados	<b>2,718,639.98</b>	14.15%	<b>5,772,140.39</b>	26.39%	<b>3,053,500.41</b>	<b>112.32%</b>
Total, Patrimonio	<b>5,819,278.58</b>	30.29%	<b>8,872,778.99</b>	40.57%	<b>3,053,500.41</b>	<b>52.47%</b>
<b>TOTAL, PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>19,212,837.29</b>	100.00%	<b>21,869,270.64</b>	100.00%	<b>2,656,433.34</b>	<b>13.83%</b>

**Tabla 46: Balance General Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

## Evaluación Financiera

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Evaluación Financiera del Proyecto*

Detalle	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta		2,718,639.98	3,053,500.41	3,800,123.60	4,216,455.15	5,114,326.29
Depreciación y Provisión		716,370.40	716,370.40	716,370.40	716,370.40	716,370.40
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>(15,803,456.87)</b>	<b>3,435,010.37</b>	<b>3,769,870.80</b>	<b>4,516,493.99</b>	<b>4,932,825.54</b>	<b>5,830,696.68</b>
TREMA	11.34%	1.113	1.113	1.113	1.113	1.113
TREMA ACUMULADA		1.113	1.2397	1.3802	1.5368	1.7110
<b>Flujo de Caja Descontado</b>	<b>(15,803,456.87)</b>	<b>3,085,152.64</b>	<b>3,041,050.78</b>	<b>3,272,255.80</b>	<b>3,209,890.14</b>	<b>3,407,716.56</b>
<b>Flujo de Caja Desc. Acum.</b>		<b>3,085,152.64</b>	<b>6,126,203.43</b>	<b>9,398,459.22</b>	<b>12,608,349.36</b>	<b>16,016,065.92</b>
Inversión	(15,803,456.87)	(12,718,304.23)	(9,677,253.44)	(6,404,997.65)	(3,195,107.51)	212,609.05
<b>VAN</b>		<b>(12,718,304.23)</b>	<b>(9,677,253.44)</b>	<b>(6,404,997.65)</b>	<b>(3,195,107.51)</b>	<b>212,609.05</b>
<b>TIR</b>	<b>11.83%</b>					

**Tabla 47: Evaluación Financiera del Proyecto Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
**Período de Recuperación de la Inversión**

Inversión	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)
Flujo de Caja Desc. Acum.	3,085,152.64	6,126,203.43	9,398,459.22	12,608,349.36	16,016,065.92
	<b>(12,718,304.23)</b>	<b>(9,677,253.44)</b>	<b>(6,404,997.65)</b>	<b>(3,195,107.51)</b>	<b>212,609.05</b>
	1	2	3	4	5
	<b>Años</b>	<b>Meses</b>	<b>Días</b>		
<b>Período de Recuperación de la Inversión</b>	4	11	5		

**Tabla 48: Período de Recuperación de la Inversión**

**Sensibilizado de Ingresos**

**Proyecciones Anuales**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Estado de Resultados*

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos	L. 9,252,750.00	L. 9,715,387.50	L. 10,711,214.72	L. 11,246,775.45	L. 12,399,569.94
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>L. 9,252,750.00</b>	<b>L. 9,715,387.50</b>	<b>L. 10,711,214.72</b>	<b>L. 11,246,775.45</b>	<b>L. 12,399,569.94</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
Gastos Por Depreciación	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85	L. 608,537.85
Sueldos y Salarios	L. 1,523,808.00	L. 1,584,912.70	L. 1,648,467.70	L. 1,714,571.25	L. 1,783,325.56
Decimotercer mes de salario	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Decimocuarto mes de salario	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Retenciones	L. 69,477.77	L. 71,442.46	L. 73,104.83	L. 75,058.85	L. 77,091.22
Costos Fijos	L. 1,152,000.00	L. 1,198,195.20	L. 1,246,242.83	L. 1,296,217.16	L. 1,348,195.47
Amortización de Gastos Diferidos	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54	L. 107,832.54
Gastos Financieros	L. 1,235,209.90	L. 1,153,615.98	L. 1,063,478.12	L. 963,901.64	L. 853,898.21
<b>TOTAL, GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>L. 4,831,350.07</b>	<b>L. 4,864,413.55</b>	<b>L. 4,893,149.74</b>	<b>L. 4,917,439.16</b>	<b>L. 4,936,268.64</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>L. 4,421,399.93</b>	<b>L. 4,850,973.95</b>	<b>L. 5,818,064.98</b>	<b>L. 6,329,336.30</b>	<b>L. 7,463,301.30</b>
Impuesto Sobre la Renta y Aporte Solidario Temporal	L. -1,276,419.98	L. -1,405,292.19	L. -1,695,419.49	L. -1,848,800.89	L. -2,188,990.39
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>L. 3,144,979.95</b>	<b>L. 3,445,681.77</b>	<b>L. 4,122,645.49</b>	<b>L. 4,480,535.41</b>	<b>L. 5,274,310.91</b>

**Tabla 49: Estado de Resultado Cabañas Turísticas Valle de Ángeles.**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Balance General*

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Corrientes</b>					
Caja y bancos	L. 6,233,065.24	L. 9,664,747.72	L. 13,844,536.71	L. 18,145,974.39	L. 23,318,059.33
<b>Total, Activo Corriente</b>	<b>L. 6,233,065.24</b>	<b>L. 9,664,747.72</b>	<b>L. 13,844,536.71</b>	<b>L. 18,145,974.39</b>	<b>L. 23,318,059.33</b>
<b>Activos No Corrientes</b>					
Terreno	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60	L. 3,100,638.60
Mobiliario	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00	L. 1,264,827.00
Depreciación Acumulada de Mobiliario	L. -234,127.77	L. -468,255.55	L. -702,383.32	L. -936,511.09	L. -1,170,638.87
Obra Civil	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00	L. 8,200,000.00
Depreciación Acumulada de Obra Civil	L. -202,950.00	L. -405,900.00	L. -608,850.00	L. -811,800.00	L. -1,014,750.00
Equipo Electrónico y Médico	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00	L. 865,960.00
Depreciación Acumulada de Equipo Electrónico	L. -171,460.08	L. -342,920.16	L. -514,380.24	L. -685,840.32	L. -857,300.40
Activos Diferidos	L. 431,330.17	L. 323,497.63	L. 215,665.08	L. 107,832.54	L. 0.00
<b>Total, Activo no Corrientes</b>	<b>L. 13,254,217.92</b>	<b>L. 12,537,847.52</b>	<b>L. 11,821,477.13</b>	<b>L. 11,105,106.73</b>	<b>L. 10,388,736.34</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>L. 19,487,283.16</b>	<b>L. 22,202,595.24</b>	<b>L. 25,666,013.83</b>	<b>L. 29,251,081.12</b>	<b>L. 33,706,795.67</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Corrientes</b>					
Decimocuarto mes de salario	L. 33,621.00	L. 34,969.20	L. 36,371.47	L. 37,829.96	L. 39,346.94
Retenciones por pagar	L. 8,019.61	L. 8,237.69	L. 8,427.26	L. 8,641.76	L. 8,864.86
Impuesto sobre renta por pagar	L. 1,276,419.98	L. 1,405,292.19	L. 1,695,419.49	L. 1,848,800.89	L. 2,188,990.39
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>L. 1,318,060.59</b>	<b>L. 1,448,499.08</b>	<b>L. 1,740,218.22</b>	<b>L. 1,895,272.61</b>	<b>L. 2,237,202.20</b>
<b>Total, Pasivo Corriente</b>					
<b>No Corrientes</b>					

Prestamos por Pagar	L. 11,923,604.01	L. 11,062,795.84	L. 10,111,849.81	L. 9,061,327.29	L. 7,900,801.35
<b>Total, Pasivo No Corriente</b>	<b>L. 11,923,604.01</b>	<b>L. 11,062,795.84</b>	<b>L. 10,111,849.81</b>	<b>L. 9,061,327.29</b>	<b>L. 7,900,801.35</b>
<b>TOTAL, PASIVOS</b>	<b>L. 13,241,664.60</b>	<b>L. 12,511,294.92</b>	<b>L. 11,852,068.03</b>	<b>L. 10,956,599.91</b>	<b>L. 10,138,003.54</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>Capital Contable</b>					
<b>Capital Social</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
<b>Total, Capital Contable</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>	<b>L. 3,100,638.60</b>
<b>Resultados Acumulados</b>					
Utilidad (Pérdida) acumulada	L. 0.00	L. 3,144,979.95	L. 6,590,661.72	L. 10,713,307.20	L. 15,193,842.61
Utilidad/Pérdida del período	L. 3,144,979.95	L. 3,445,681.77	L. 4,122,645.49	L. 4,480,535.41	L. 5,274,310.91
Total, Resultados Acumulados	L. 3,144,979.95	L. 6,590,661.72	L. 10,713,307.20	L. 15,193,842.61	L. 20,468,153.52
Total, Patrimonio	L. 6,245,618.55	L. 9,691,300.32	L. 13,813,945.80	L. 18,294,481.21	L. 23,568,792.12
<b>TOTAL, PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>L. 19,487,283.16</b>	<b>L. 22,202,595.24</b>	<b>L. 25,666,013.83</b>	<b>L. 29,251,081.12</b>	<b>L. 33,706,795.67</b>

**Tabla 50: Balance General Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**



*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Flujo de Efectivo*

Detalle	Años					
	Pre-Operativo	1	2	3	4	5
<b>Saldo inicial de efectivo</b>	L. 0.00	L. 4,933,507.16	L. 9,333,703.84	L. 12,765,386.32	L. 16,945,175.31	L. 21,246,612.99
Ingresos	L. 0.00	L. 9,252,750.00	L. 9,715,387.50	L. 10,711,214.72	L. 11,246,775.45	L. 12,399,569.94
Financiamiento	L. 12,702,818.27	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Fondos Propios	L. 3,100,638.60	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
<b>Total Orígenes</b>	<b>L. 15,803,456.87</b>	<b>L. 14,186,257.16</b>	<b>L. 19,049,091.34</b>	<b>L. 23,476,601.04</b>	<b>L. 28,191,950.76</b>	<b>L. 33,646,182.93</b>
<b>Menos:</b>						
Compra de Activo	L. 10,869,949.71	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
Sueldos y Salarios	L. 0.00	L. 1,497,050.45	L. 1,557,502.91	L. 1,620,445.40	L. 1,685,928.98	L. 1,754,038.46
Décimotercer mes de salario	L. 0.00	L. 67,242.00	L. 69,938.40	L. 72,742.93	L. 75,659.93	L. 78,693.89
Decimocuarto mes de salario	L. 0.00	L. 33,621.00	L. 68,590.20	L. 71,340.67	L. 74,201.43	L. 77,176.91
Retenciones	L. 0.00	L. 88,215.71	L. 98,634.18	L. 100,937.56	L. 103,486.62	L. 106,155.22
Capital e Intereses	L. 0.00	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15	L. 2,014,424.15
Costos Fijos	L. 0.00	L. 1,152,000.00	L. 1,198,195.20	L. 1,246,242.83	L. 1,296,217.16	L. 1,348,195.47
Pago de ISR	L. 0.00	L. 0.00	L. 1,276,419.98	L. 1,405,292.19	L. 1,695,419.49	L. 1,848,800.89
<b>Total Aplicaciones</b>	<b>L. 10,869,949.71</b>	<b>L. 4,852,553.32</b>	<b>L. 6,283,705.03</b>	<b>L. 6,531,425.73</b>	<b>L. 6,945,337.77</b>	<b>L. 7,227,485.00</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>L. 4,933,507.16</b>	<b>L. 9,333,703.84</b>	<b>L. 12,765,386.32</b>	<b>L. 16,945,175.31</b>	<b>L. 21,246,612.99</b>	<b>L. 26,418,697.93</b>
<b>Flujo Netos de Ingresos y Egresos</b>		<b>L. 4,400,196.68</b>	<b>L. 3,431,682.47</b>	<b>L. 4,179,788.99</b>	<b>L. 4,301,437.68</b>	<b>L. 5,172,084.94</b>

Tabla 51: Índices Financieros Cabañas Turísticas Valle de Ángeles

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
**Índices Financieros**

Índice	Año					Fórmula
	1	2	3	4	5	
<b>Índices de Rentabilidad</b>						
Rentabilidad Neta	33.99%	35.47%	38.49%	39.84%	42.54%	U.N./Ingresos
Rentabilidad Sobre Capital Social	101.43%	111.13%	132.96%	144.50%	170.10%	U.N/ Capital Contable
Rentabilidad Sobre Patrimonio	50.35%	35.55%	29.84%	24.49%	22.38%	U.N./ Patrimonio
Rentabilidad Sobre Activos	16.14%	15.52%	16.06%	15.32%	15.65%	U.N/ Activos Totales
<b>Índices de Solvencia</b>						
Liquidez	4.73	6.67	7.96	9.57	10.42	Act. Corrientes. / Pasivo Corrientes
<b>Índices de Endeudamiento</b>						
Corriente	21.10%	14.95%	12.60%	10.36%	9.49%	Pasivo Corrientes/Patrimonio
No Corriente	190.91%	114.15%	73.20%	49.53%	33.52%	Pasivo no Corrientes/Patrimonio
<b>Índice de Apalancamiento</b>						
Índice de Apalancamiento	1.47	1.77	2.17	2.67	3.32	Activo/Pasivo
<b>Índices de Crecimiento</b>						
Crecimiento en Ingresos	N/A	5.00%	10.25%	5.00%	10.25%	Ingresos 2/ Ingresos 1
Crecimiento en Utilidades	N/A	9.56%	19.65%	8.68%	17.72%	Utilidades 2/ Utilidades año 1
Crecimiento en Activos	N/A	13.93%	15.60%	13.97%	15.23%	Activos 2 / Activos 1
Crecimiento en Pasivos	N/A	-5.52%	-5.27%	-7.56%	-7.47%	Pasivos 2/ Pasivos 1
Crecimiento en Patrimonio	N/A	55.17%	42.54%	32.43%	28.83%	Patrimonio 2/ Patrimonio 1
<b>Otros Indicadores</b>						
Capacidad de Pago	L. 3,753,517.81	L. 4,054,219.62	L. 4,731,183.34	L. 5,089,073.26	L. 5,882,848.76	Utilidad Neta + Depreciaciones
Capital de Trabajo	L. 4,915,004.65	L. 8,216,248.64	L. 12,104,318.49	L. 16,250,701.78	L. 21,080,857.14	Activo Corriente - Pasivo Corriente

**Tabla 52: Índices Financieros Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Flujo Financiero Anual*

DETALLE	2
Ingresos	9,715,387.50
Cuentas por cobrar	0.00
<b>Efectivo en Ventas</b>	<b>9,715,387.50</b>
Gastos Operativos + Costo de Ventas	4,831,350.07
Misceláneos	-1,283,091.39
<b>Gastos Operativos en Efectivo</b>	<b>6,114,441.45</b>
Efectivo antes del ISR	3,600,946.05
Impuesto Sobre la Renta	1,276,419.98
<b>Efectivo después de Operaciones</b>	<b>2,324,526.07</b>
Gastos Financieros	0.00
<b>Efectivo Generado</b>	<b>2,324,526.07</b>
Compra o venta de Activos Fijos	716,370.40
<b>Excedente (Necesidad) Financiamiento</b>	<b>3,040,896.46</b>
<b>Cambio de efectivo</b>	<b>3,431,682.47</b>
Saldo de Caja y Bancos año 1	6,233,065.24
Saldos de Caja y Bancos año 2	<b>9,664,747.72</b>

**Tabla 53: Flujo Financiero Anual Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

## Análisis Horizontal y vertical

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Estado de Resultados*

Detalle	1	%	2	%	Variaciones	
					Absoluta	Relativa
Ingresos	L. 9,252,750.00	100.00%	L. 9,715,387.50	100.00%	L. 462,637.50	5.00%
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	L. 9,252,750.00	100.00%	L. 9,715,387.50	100.00%	L. 462,637.50	5.00%
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>						
Gastos Por Depreciación	L. 608,537.85	6.58%	L. 608,537.85	6.26%	L. -	0.00%
Sueldos y Salarios	L. 1,523,808.00	16.47%	L. 1,584,912.70	16.31%	L. 61,104.70	4.01%
Decimotercer mes de salario	L. 67,242.00	0.73%	L. 69,938.40	0.72%	L. 2,696.40	4.01%
Decimocuarto mes de salario	L. 67,242.00	0.73%	L. 69,938.40	0.72%	L. 2,696.40	4.01%
Retenciones	L. 69,477.77	0.75%	L. 71,442.46	0.74%	L. 1,964.69	2.83%
Costos Fijos	L. 1,152,000.00	12.45%	L. 1,198,195.20	12.33%	L. 46,195.20	4.01%
Amortización de Gastos Diferidos	L. 107,832.54	1.17%	L. 107,832.54	1.11%	L. -	0.00%
Gastos Financieros	L. 1,235,209.90	13.35%	L. 1,153,615.98	11.87%	L. (81,593.91)	-6.61%
<b>TOTAL, GASTOS OPERATIVOS</b>	L. 4,831,350.07	52.22%	L. 4,864,413.55	50.07%	L. 33,063.48	0.68%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	L. 4,421,399.93	47.78%	L. 4,850,973.95	49.93%	L. 429,574.02	9.72%
Impuesto Sobre la Renta	L. (1,276,419.98)	-13.80%	L. (1,405,292.19)	-14.46%	L. (128,872.21)	0.00%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	L. 3,144,979.95	33.99%	L. 3,445,681.77	35.47%	L. 300,701.81	9.56%

**Tabla 54: Estado de Resultado Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Balance General*

Detalle	1	%	2	%	Variaciones	
					Absoluta	Relativa
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>						
Caja y bancos	6,233,065.24	31.99%	9,664,747.72	43.53%	3,431,682.47	55.06%
<b>Total, Activo Circulante</b>	<b>6,233,065.24</b>	<b>31.99%</b>	<b>9,664,747.72</b>	<b>43.53%</b>	<b>3,431,682.47</b>	<b>55.06%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>						
Terreno	3,100,638.60	15.91%	3,100,638.60	13.97%	-	0.00%
Mobiliario	1,264,827.00	6.49%	1,264,827.00	5.70%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Mobiliario	(234,127.77)	-1.20%	(468,255.55)	-2.11%	(234,127.77)	100.00%
Obra Civil	8,200,000.00	42.08%	8,200,000.00	36.93%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Obra Civil	(202,950.00)	-1.04%	(405,900.00)	-1.83%	(202,950.00)	100.00%
Equipo Electrónico y Médico	865,960.00	4.44%	865,960.00	3.90%	-	0.00%
Depreciación Acumulada de Equipo Electrónico	(171,460.08)	-0.88%	(342,920.16)	-1.54%	(171,460.08)	100.00%
Activos Diferidos	431,330.17	2.21%	323,497.63	1.46%	(107,832.54)	-25.00%
<b>Total, Activo no Corrientes</b>	<b>13,254,217.92</b>	<b>68.01%</b>	<b>12,537,847.52</b>	<b>56.47%</b>	<b>(716,370.40)</b>	<b>-5.40%</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>19,487,283.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,202,595.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,715,312.08</b>	<b>13.93%</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>Corrientes</b>						
Decimocuarto mes de salario	33,621.00	0.17%	34,969.20	0.16%	1,348.20	4.01%
Retenciones por pagar	8,019.61	0.04%	8,237.69	0.04%	218.08	2.72%
Impuesto sobre renta por pagar	1,276,419.98	6.55%	1,405,292.19	6.33%	128,872.21	10.10%
<b>Total, Pasivo Corriente</b>	<b>1,318,060.59</b>	<b>6.76%</b>	<b>34,969.20</b>	<b>0.16%</b>		<b>-97.35%</b>

					(1,283,091.39)	
<b>No Corrientes</b>						
Prestamos por Pagar	11,923,604.01	61.19%	11,062,795.84	49.83%	(860,808.17)	0.00%
<b>Total, Pasivo No Corriente</b>	<b>11,923,604.01</b>	<b>61.19%</b>	<b>11,062,795.84</b>	<b>49.83%</b>	<b>(860,808.17)</b>	<b>0.00%</b>
<b>TOTAL, PASIVOS</b>	<b>13,241,664.60</b>	<b>67.95%</b>	<b>12,511,294.92</b>	<b>56.35%</b>	<b>(730,369.69)</b>	<b>-5.52%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>Capital Contable</b>						
<b>Capital Social</b>	3,100,638.60	15.91%	3,100,638.60	13.97%	-	0.00%
Total, Capital Contable	3,100,638.60	15.91%	3,100,638.60	13.97%	-	0.00%
<b>Resultados Acumulados</b>		0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Utilidad (Pérdida) acumulada	-	0.00%	3,144,979.95	14.16%	3,144,979.95	0.00%
Utilidad/Pérdida del período	3,144,979.95	16.14%	3,445,681.77	15.52%	300,701.81	9.56%
Total, Resultados Acumulados	3,144,979.95	16.14%	6,590,661.72	29.68%	3,445,681.77	109.56%
Total, Patrimonio	6,245,618.55	32.05%	9,691,300.32	43.65%	3,445,681.77	55.17%
<b>TOTAL, PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>19,487,283.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,202,595.24</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,715,312.08</b>	<b>13.93%</b>

**Tabla 55: Balance General Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

## Evaluación financiera

### *Cabañas Turísticas Valle de Ángeles* *Evaluación Financiera del Proyecto*

<b>Detalle</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Utilidad Neta		3,144,979.95	3,445,681.77	4,122,645.49	4,480,535.41	5,274,310.91
Depreciación y Provisión		716,370.40	716,370.40	716,370.40	716,370.40	716,370.40
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>(15,803,456.87)</b>	<b>3,861,350.35</b>	<b>4,162,052.16</b>	<b>4,839,015.88</b>	<b>5,196,905.80</b>	<b>5,990,681.31</b>
TREMA	11.34%	1.113	1.113	1.113	1.113	1.113
TREMA ACUMULADA		1.113	1.2397	1.3802	1.5368	1.7110
<b>Flujo de Caja Descontado</b>	<b>(15,803,456.87)</b>	<b>3,468,069.65</b>	<b>3,357,412.67</b>	<b>3,505,926.90</b>	<b>3,381,732.54</b>	<b>3,501,218.64</b>
<b>Flujo de Caja Desc. Acum.</b>		<b>3,468,069.65</b>	<b>6,825,482.32</b>	<b>10,331,409.21</b>	<b>13,713,141.76</b>	<b>17,214,360.40</b>
Inversión	(15,803,456.87)	(12,335,387.22)	(8,977,974.55)	(5,472,047.66)	(2,090,315.11)	1,410,903.53
<b>VAN</b>		<b>(12,335,387.22)</b>	<b>(8,977,974.55)</b>	<b>(5,472,047.66)</b>	<b>(2,090,315.11)</b>	<b>1,410,903.53</b>
<b>TIR</b>	<b>14.59%</b>					

**Tabla 56: Evaluación Financiera del Proyecto**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Período de Recuperación de la Inversión*

Inversión	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)	(15,803,456.87)
Flujo de Caja Desc. Acum.	3,468,069.65	6,825,482.32	10,331,409.21	13,713,141.76	17,214,360.40
	<b>(12,335,387.22)</b>	<b>(8,977,974.55)</b>	<b>(5,472,047.66)</b>	<b>(2,090,315.11)</b>	<b>1,410,903.53</b>
	1	2	3	4	5
	<b>Años</b>	<b>Meses</b>	<b>Días</b>		
<b>Período de Recuperación de la Inversión</b>	4	7	27		

**Tabla 57: Período de Recuperación de la Inversión**



### 4.3.5 Estudio del Impacto Ambiental

#### Licencia Ambiental

La licencia ambiental consiste en realizar una solicitud por medio de un escrito de licenciamiento ambiental para la construcción y operación de proyectos de bajo, moderado y alto impacto ambiental que requiera de licencia ambiental a fin de constar que el proponente ha cumplido en forma satisfactoria todos los pasos y requisitos exigidos por la Ley General para comenzar el desarrollo de su proyecto.

Estas licencias tienen cuatro (4) categorías, que son designadas al establecimiento dependiendo del impacto ambiental que provoque:

- Categoría I: corresponde con proyectos, obras o actividades consideradas de bajo impacto ambiental, potencial o riesgo ambiental.
- Categoría II: corresponde con proyectos, obras o actividades de moderado impacto ambiental potencial o riesgo ambiental.
- Categoría III: corresponde con proyectos, obras o actividades de alto impacto ambiental potencial o riesgo ambiental.
- Categoría IV: corresponde con proyectos, obras o actividades consideradas de muy alto impacto ambiental potencial o riesgo ambiental. Los megaproyectos de desarrollo se consideran como parte de esta categoría.

Ilustración 14 Tabla categorías según impacto ambiental

SECTOR 10. INFRAESTRUCTURA, CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA, SUBSECTOR E. TURISMO									
SECTOR	SUBSECTOR	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	CIU-3	CÓDIGO	Categoría			
						1	2	3	4
SECTOR 10. INFRAESTRUCTURA, CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA	E. Turismo	001. Construcción y operación de hoteles, albergues, complejos turísticos y clubes campestres.	Construcción y operación de hoteles, albergues, complejos turísticos y clubes campestres. Por área de construcción	5510	10E001	1,500 – 15,000 m <sup>2</sup> de construcción del proyecto	> 15,000 – 50,000 m <sup>2</sup> de construcción del proyecto	> 50,000 – 100,000 m <sup>2</sup> de construcción del proyecto	> 100,000 m <sup>2</sup> de construcción del proyecto
		002. Museos y teatros	Museos y teatros	SC	10E002	TODOS			
		003. Parques de diversiones permanentes (juegos acuáticos y terrestres).	Parques de diversiones permanentes (juegos acuáticos y terrestres), que incluye restaurante, tiendas de conveniencia, otros	SC	10E003		5-10ha	> 10ha	
		004. Parques de diversiones permanentes terrestres.	Parques de diversiones permanentes terrestres, que incluye restaurante, tiendas de conveniencia, otros	SC	10E004	≤ 5ha	> 5-10ha	> 10ha	
		005. Teleféricos mecanizados	Teleféricos mecanizados	SC	10E005			TODOS	
		006. Campos de Golf.	Campos de Golf.	SC	10E006			> 5ha	En zona insular TODOS
		007. Canopy Tour	Canopy Tour	SC	10E007	TODOS			
		008. Balnearios	Balnearios, incluye piscinas, cafetería, otros	SC	10E008		≥ 100 m <sup>2</sup> de espejo de agua		

Dado que el área de construcción del complejo turístico es mayor a los 24,020.43 metros cuadrados, el proyecto Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles se ubica en la Categoría II dentro de su impacto ambiental.

### **Requisitos para solicitar la licencia ambiental**

Los requisitos de la documentación para presentar en secretaría general serán de acuerdo a la clasificación que el sistema dictamine. A continuación, los más frecuentes:

1. Presentar todos los documentos en físico y en un disco compacto ante la institución designada.
2. Informe de validación ambiental y de medidas por parte del PSA (Profesional de la secretaría de Ambiente debidamente certificado (Prestador de Servicios Ambientales)). La contratación y gastos del PSA corre por cuenta del interesado.
3. Escritura de Constitución de la Empresa.
4. RTN de la empresa.

5. Identidad del Representante Legal.
6. Escritura de la propiedad/ contrato de arrendamiento.
7. Recibo de pago de solicitud de licenciamiento (TGR-1).
8. Recibo de pago primera visita de campo (DECA).
9. Garantía Bancaria.
10. Carta Poder apoderado legal.

Tiempo promedio: El tiempo estimado para obtener una licencia ambiental es de dos (2) meses para proyectos de categoría I y II, el tiempo es de cuatro (4) meses para proyectos de las categorías III y IV.

#### Actividades del proyecto que impactarán

- Remoción de capa vegetal
- Construcción de obra civil
- Generación de residuos de construcción
- Efectos dañinos para su salud como polvo, vibraciones y ruido causados por cierto tipo de actividades constructivas como excavaciones e inca de pilotes
- Pérdida de la diversidad biológica debido a la extracción de materias primas
- Vertido de residuos
- Utilización del suelo, contaminación del mismo.

**Tabla 58: Recursos que impactara el proyecto**

Recurso	Posible daño ocasionado	Acción	Medidas de Mitigación
Aire	El aire se verá impactado por la gran cantidad de polvo, proveniente de la excavación, transporte de materiales, y la construcción en general.	Mitigar	Controlar el transporte de material con lonas en las volquetas y áreas específicas de la construcción.
Suelo	Remoción de la capa vegetal	Minimizar daños	Realizar un estudio de suelo en el área diseñada para la construcción
Agua	Las tuberías de agua pueden recibir residuos que se filtren en las mismas causando contaminación	Mitigar	Manejo de aguas residuales que puedan conllevar a la contaminación de tuberías, localización de los puntos que conecten a las tuberías.
Salud	La salud representa uno de los daños más frecuentes en un proyecto más cuando se tiene cercanía con la población, así como con los trabajadores de la obra debido al polvo, contaminantes, exposición a peligro, entre otros.	Mitigar	Utilización de equipos de seguridad como caretas especiales contra polvo y contaminantes, reducir el tránsito de personas ajenas a la obra.

**Tabla 59:Monitoreo de control impacto ambiental**

<b>Actividad</b>	<b>Acción de Monitoreo</b>	<b>Frecuencia</b>
Generación de ruidos por operación de maquinaria utilizada para remoción de capa vegetal y construcción	Medidas de control de los decibeles producidos por cada una de las maquinas utilizadas con el objetivo de evitar ruidos extremos dañinos a la vida humana.	Quincenal
Medición de residuos cercanos a las tuberías	Medición de suelos cercanos a tuberías y alcantarillas que puedan generar impacto en ríos, quebradas, etc., así como en tuberías de uso doméstico.	Mensual
Verificación de rutas para transporte de material desechable y de la remoción de la capa vegetal.	Generar rutas con poca afluencia de población para evitar el riesgo de accidentes	Semanal

### **4.3.6 Estudio legal**

#### **Permisos antes de ejecución**

- Compra venta de terreno
- Inscripción de terreno en Instituto de la propiedad.
- Licencia Ambiental
- Permiso de construcción

#### **Compra venta de terreno**

Contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente. Es un contrato consensual, bilateral, oneroso, generalmente conmutativo, y sirve para transmitir el dominio.

#### **Inscripción de terreno en el instituto de la propiedad**

Todo tipo de bien debe estar inscripto en el instituto de la propiedad, para tener legitimidad de la misma.

#### **Licencia ambiental**

Todo proyecto, obra o actividad público o privado, debe tener una licencia ambiental antes de iniciar su ejecución. Los pasos a seguir, en términos generales, para la obtención de estas licencias son los siguientes:

- Categorización del proyecto, obra o actividad por medio de la tabla de categorización ambiental.
- Evaluación ambiental inicial y valorización de las significancias del impacto ambiental mediante los instrumentos que corresponden según la categoría del proyecto, obra o acti-

vidad.

- Pago de tarifa por expedición de la licencia ambiental de acuerdo al monto del proyecto, obra o actividad a realizar.
- Publicación en un diario de cobertura local y/o nacional de un aviso con la intención de realizar el proyecto, su giro, la ubicación del mismo y la intención de solicitar una licencia ambiental
- Presentación de una solicitud de licencia ambiental del Sistema Nacional de Impacto Ambiental (SINEIA) correspondiente acompañado de los instrumentos de evaluación del impacto ambiental inicialmente definidos en el numeral II, la acreditación del pago por la evaluación del impacto ambiental, la publicación establecida en el numeral IV: además de los requisitos legales y técnico definidos para cada categoría de proyecto.
- Revisión de los documentos e instrumentos de evaluación ambiental solicitados
- Decisión de otorgar o no la licencia ambiental solicitada.

### **Permiso de construcción**

Antes de iniciar cualquier tipo de obra civil se necesita tener permiso de construcción el cual se obtiene en la alcaldía municipal.

### **Requisitos**

- Tener registrado el terreno donde se llevará a cabo la obra.
- Recibo de pago de Bienes Inmuebles cancelado hasta el año actual.
- Presupuesto de Mano de Obra y Materiales especificando cada detalle de lo que se va a construir.
- Tarjeta de Identidad del dueño.
- Pago de supervisión.

### **Permisos para constituirse:**

- Declaración de Comerciante
- Publicación.
- Inscripción en el Registro Público de Comercio (Registro Mercantil)
- Registro Tributario Nacional (RTN)
- Inscribirse en la Cámara de comercio e industria

### **Declaración de comerciante**

A través de una Escritura Pública, autorizada por un Notario Público. Debe contener: nombre, razón social y qué tipo es, indicación del capital inicial, relación del giro principal del negocio (Actividad principal), domicilio o dirección de la empresa.

### **Publicación**

Según el art. 380 del Código de Comercio, todo Comerciante está en obligación de publicar el inicio de actividades profesionales y apertura de establecimientos comerciales, en La Gaceta o en un periódico de amplia circulación en el domicilio del comerciante. Se deberá adjuntar una copia al Testimonio de Escritura pública.

### **Inscripción en el registro público de comercio**

Una vez realizados la declaración de comerciante y publicación se procede a la inscripción en el Registro Público de comercio en el libro de comerciantes. (No se requiere servicios de un profesional del derecho).



## **Registro Tributario Nacional**

Es el mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR).

## **Inscribirse en la Cámara de comercio**

(Art. 384 del Código de Comercio). Presentar: Solicitud de inscripción (Formulario extendido por la CCI); constancia de inscripción en el Registro Público de Comercio, Declaración de comerciante (Original y fotocopia) y Fotocopia del RTN.

## **Permisos para operar:**

- Permiso de operación (Alcaldía Municipal)
- Autorización de los libros contables.
- Registro de Impuesto Sobre Venta.
- Afiliación al IHSS
- Inscripción al Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP)
- Inscripción al Régimen de Aportación al Fondo Social para la Vivienda (RAP – FO-SOVI)
- Aprobación del Reglamento Interno de Trabajo.

## **Permiso de operación (Alcaldía Municipal)**

Deberá solicitarse a la Alcaldía Municipal de Valle de Ángeles. La Ley no establece procedimiento, cada alcaldía diseña su propio procedimiento.

## **Autorización de los libros contables**

Según la Ley de Normas Internacionales de Contabilidad. Toda comerciante debe mantener sistemas de contabilidad y controles internos. Libro diario, Libro Mayor, Libro de Balances. El art. 11 del reglamento de Normas de contabilidad y auditoría, establece que los libros de

fuerza legal deberán ser empastados y foliados y deben ser autorizados por la municipalidad del domicilio de la empresa.

### **Registro de Impuesto Sobre Ventas**

La legislación vigente exige que, una vez obtenido el permiso de operación y registrado los libros, se proceda a la inscripción como contribuyente del impuesto sobre ventas, este requisito debe cumplirse dentro de los dos meses siguientes al inicio de operaciones.

### **Afiliación al Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS)**

Es la institución encargada de brindar servicios de salud a los trabajadores afiliados, por lo que toda empresa está en obligación de afiliarse junto con sus trabajadores al IHSS.

### **Inscripción al Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP)**

Toda empresa que tenga cinco o más empleados, está en obligación de aportar el 1% de los sueldos y salarios devengados. Las empresas con menos de cinco trabajadores, pero que su capital en giro sea mayor de 20 mil lempiras, tiene igual obligación.

Inscripción en el Régimen de Aportaciones al Fondo Social para la Vivienda (RAP-FOSOVI):

Este requisito tiene el objetivo de brindar a los trabajadores la oportunidad de obtener financiamiento habitacional. Deben inscribirse las empresas con 10 o más empleados y es voluntaria la empresa con menos de 10. La aportación obrera es del 1.5% sobre su salario mensual igual porcentaje paga el patrono.

### **Aprobación del Reglamento Interno de Trabajo (Secretaría del trabajo y Previsión social):**

Toda empresa comercial que ocupe en carácter permanente más de cinco trabajadores, industrial más de diez, agrícola forestal más de veinte y mixtas más de diez; está en obligación

de tener un reglamento interno de trabajo, el que debe someterse, por medio de un profesional del Derecho, a la aprobación de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.

La toma de decisiones sobre un proyecto siempre debe caer en grupos con múltiples disciplinas que cuenten con la mayor información posible, no en una sola persona, ni en el análisis de datos parciales, aunque las técnicas de análisis como también las metodologías empleadas en el presente proyecto sirven para hacer una serie de determinaciones, el estudio no decide por sí mismo, sino que determina las bases para decidir; ya que hay situaciones de tipo intangible para las cuales no hay técnicas de evaluación.

En ese sentido, podemos determinar que existe una relación directa entre el éxito del proyecto y la realización de investigaciones profundas sobre los diferentes factores que influyen en el mismo, ya que dichas investigaciones reducen los riesgos y la incertidumbre sobre el proyecto.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Al concluir el Proyecto Final de Tesis, logramos llegar a una serie de conclusiones y recomendaciones; mediante los cuales logramos determinar que el presente análisis será de provecho para los responsables.

### **5.1 Conclusiones**

1. Se ha determinado mediante los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizado que existe una demanda potencial y una débil oferta en el sector hotelero de Valle de Ángeles. Esto representa una oportunidad interesante de mercado, para el desarrollo del proyecto.
2. Se implementaron los estándares del PMI para realizar el monitoreo, control y evaluación del desarrollo de la obra de construcción de cabañas turísticas, de forma simple, ordenada, sencilla, articulada y manejable.
3. Se diseñó un organigrama que tiene como objetivo presentar, de forma clara, objetiva y directa, la estructura jerárquica del complejo de Cabañas Turísticas, en el cual se establecen las funciones y responsabilidades del recurso humano que estará a cargo de la operatividad del proyecto.
4. El estudio de impacto ambiental, determino que la construcción del proyecto es factible, además de que socialmente será una fuente de empleos; ambientalmente propone el cuidado del área donde se desarrollara el proyecto, lo cual representa armonía con la comunidad y el medio ambiente.

## 5.2 Recomendaciones

1. Se deberá realizar el diseño e implementación de una estrategia para monitorear y dar seguimiento al comportamiento de la competencia hotelera que opera actualmente en la zona.
2. Para lograr el desarrollo del proyecto de manera exitosa, recomendamos que es necesario que el director del proyecto y personal del equipo de trabajo cumplan de manera correcta con todos los requerimientos establecidos en los estándares del PMI.
3. Se recomienda que el personal que se contrate sea capacitado, asignar funciones acorde al perfil y descripción de los puestos detallados en el organigrama para el desempeño de las funciones asignadas y así lograr satisfacer los gustos y preferencias del turista hacia los productos y servicios que ofrece el proyecto.
4. Cumplir con la normativa ambiental de manera obligatoria, gestionar y obtener la aprobación de los permisos correspondientes antes iniciar con etapa de campo (ejecución del proyecto).

### 5.3 Matriz de Congruencia

La matriz de congruencia es un instrumento eficaz para garantizar la coherencia y congruencia entre los elementos de la investigación. En la siguiente matriz, se detallan, las preguntas de investigación, objetivo general, específicos y las variables de estudio para el desarrollo de la presente investigación; conclusiones y recomendaciones (Ver Tabla 25. Matriz de congruencia del Estudio de Prefactibilidad de construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles).

<b>Estudio de Prefactibilidad de Construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles</b>						
<b>Matriz de Congruencia</b>						
<b>Objetivo General</b>	<b>Preguntas de Investigación</b>	<b>Variables Independientes</b>	<b>Variable Dependiente</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Recomendaciones</b>
Establecer la prefactibilidad de la construcción y operación de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.	¿Cuál es la oferta y la demanda potencial que tendría el proyecto?	Nivel de viabilidad	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Identificar la oferta y demanda por medio de un estudio de mercado como insumo para el estudio de prefactibilidad de la construcción y operación de cabañas turísticas en el municipio de Valle	Se ha determinado mediante los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizado que existe una demanda potencial y una débil oferta en el sector hotelero de Valle de Ángeles. Esto representa una oportunidad interesante de mercado, para el desarrollo del proyecto.	Se deberá realizar el diseño e implementación de una estrategia para monitorear y dar seguimiento al comportamiento de la competencia hotelera que opera actualmente

				de Ángeles.		en la zona.
¿Qué herramienta metodológica se puede implementar en la gestión de proyectos para elaborar el monitoreo y control?	Control de Calidad	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto	Establecer la metodología para la gestión de proyectos que puede ser implementada para el monitoreo y control de la construcción de cabañas turísticas.	Se implementaron los estándares del PMI para realizar el monitoreo, control y evaluación del desarrollo de la obra de construcción de cabañas turísticas, de forma simple, ordenada, sencilla, articulada y manejable	Para lograr el desarrollo del proyecto de manera exitosa, recomendamos que es necesario que el director del proyecto y personal del equipo de trabajo cumplan de manera correcta con todos los requerimientos establecidos en los estándares del PMI.	
¿Cuál será la estructura organizacional del complejo turístico en el municipio de Valle de Ángeles?	Nivel de servicio	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto		Se diseñó un organigrama que tiene como objetivo presentar, de forma clara, objetiva y directa, la estructura jerárquica del complejo de Cabañas Turísticas, en el cual se establecen las funciones y responsabilidades del recurso	Se recomienda que el personal que se contrate sea capacitado, asignar funciones acorde al perfil y descripción de los puestos detallados en el organigrama para	

					humano que estará a cargo de la operatividad del proyecto.	el desempeño de las funciones asignadas y así lograr satisfacer los gustos y preferencias del turista hacia los productos y servicios que ofrece el proyecto.
	¿Cuál será el impacto ambiental que genera la construcción de cabañas turísticas en la Ciudad de Valle de Ángeles?	Nivel de Impacto Ambiental	Nivel de Prefactibilidad del Proyecto		El estudio de impacto ambiental, determino que la construcción del proyecto es factible, además de que socialmente será una fuente de empleos; ambientalmente propone el cuidado del área donde se desarrollara el proyecto, lo cual representa armonía con la comunidad y el medio ambiente.	Cumplir con la normativa ambiental de manera obligatoria, gestionar y obtener la aprobación de los permisos correspondientes antes iniciar con etapa de campo (ejecución del proyecto).

Tabla 60: Matriz de congruencia



## **CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD**

En el presente documento se presenta un plan para la gerencia del Diseño del Proyecto Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles que a través de los estudios y análisis realizados determine la factibilidad del proyecto.

La investigación fue realizada para la empresa “Perla del Valle” S. de R. L. empresa dedicada al diseño y desarrollo de proyectos turísticos, por lo que se le ha planteado el realizar investigaciones profundas sobre el sector al que se desea penetrar, tomando como base importante para la toma de decisiones, disminuir los riesgos y asegurar el valor del trabajo, la elaboración del Diseño del Proyecto Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

Se realizó la gestión del proyecto donde se establecen los mecanismos necesarios para el inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control y cierre del proyecto, se elaboró un documento de estudio de mercado como punto de partida para determinar las necesidades del demandante a las que debe responder el análisis de prefactibilidad para luego sistematizar la información monetaria de los estudios y análisis anteriores para así determinar la factibilidad del proyecto, bajo el estándar del Project Management Institute (PMI).

## **6.1 Áreas de Conocimiento de la Gestión de Proyectos**

La Administración de Proyectos, se ha convertido en una herramienta fundamental para las organizaciones que desean diseñar y desarrollar proyectos de cualquier índole. Sin embargo, se desconoce en gran parte, que existen unas áreas de conocimiento, producto de las mejores prácticas y experiencias, obtenidas a nivel mundial de los Profesionales en Administración de Proyectos (PMP), compiladas en la Guía de los Fundamentos para la Dirección de proyecto, conocida como PMBOK, y liderada por el “Project Management Institute”.

Basado en lo anterior, en la siguiente propuesta se describe el impacto que causa la integración de estas áreas de conocimiento, sus herramientas y técnicas. Cabe mencionar que solamente se abarcan los procesos que se encuentran dentro de los grupos de inicio y planificación, en vista que el presente plan solamente queda a nivel de planificación.

### **6.1.1 Plan de Gestión de la Integración del Proyecto**

El plan para la gestión de la integración del proyecto pretende ser una guía para el gerente del proyecto que se designe para la ejecución del mismo, a fin de facilitar la gestión del resto de áreas de conocimiento: tiempo, costos, recursos humanos, comunicaciones, calidad, riesgos y adquisiciones.

#### **1. Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto**

El acta de constitución se considera dentro de la gestión de proyectos como la herramienta que indica el inicio de las actividades encaminadas a la consecución de los objetivos del proyecto.

Para su elaboración fueron requeridos los resultados del estudio de factibilidad y el juicio de expertos. El acta de constitución del proyecto para la apertura de un complejo turístico en el municipio de Valle de Ángeles, es la que se muestra a continuación.

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	RA	RA	RA	24/11/2021	Acta de constitución del proyecto

### ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto	Siglas del Proyecto
Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

Finalidad del Proyecto:		
<p>Establecer el estudio de prefactibilidad, para la construcción y operación de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles, cuya actividad comercial sea ofrecer alojamiento con un ambiente de confort, calidad, higiene y seguridad a nacionales y extranjeros, para el servicio de los turistas que visitan la comunidad.</p>		
Objetivos del Proyecto:		
Concepto	Objetivos	Criterio de éxito
<b>1. Alcance</b>	Estudio de prefactibilidad de la construcción de complejo turístico el cual contará con (30) cabañas turísticas en Valle de Ángeles.	Entrega del complejo turístico cumpliendo las especificaciones técnicas.
<b>2. Costo</b>	Desarrollar el proyecto con un presupuesto acordado de L.15,803,456.87	No exceder el presupuesto acordado.
Definición de Requisitos del Proyecto:		
El contratista deberá suministrar todo el equipo requerido y materiales de conformidad a los planos.		
La instalación será de conformidad a los planos cualquier cambio será consultado al ingeniero supervisor encargado.		
Todos los accesorios deberán ser originales y específicos para el sistema constructivo.		

Se exige a los obreros la utilización en la mayoría del tiempo, incluyendo los del protocolo de bioseguridad.

El contratista, una vez terminada la obra, deberá preparar un juego de planos indicando todas las modificaciones efectuadas a los planos originales.

Toda obra ejecutada será sometida a revisión.

### **Descripción General del Proyecto, Límites y Entregables Clave:**

**Descripción:** El proyecto consiste en la construcción de cabañas turísticas en Valle de Ángeles. La construcción se apega a los planos entregados, de existir cambios deben ser autorizados por la supervisión. Las cabañas contarán con área social, piscina, estacionamiento, canchas deportivas, administración y área de desechos sólidos.

**Limitantes:** Los cambios deben ser aprobados por supervisión, en caso contrario no podrá realizarse.

**Entregables claves:** Cumplir con los entregables establecidos aprobados por supervisión:  
10 cabañas sencillas, 10 cabañas dobles, 10 cabañas familiares, área social, piscina, estacionamiento, canchas deportivas, administración y área de desechos sólidos.

### **Riesgos Generales del Proyecto:**

- El enunciado del trabajo del proyecto no está relacionado a la estrategia de la empresa.
- El caso de negocio no muestra información necesaria para toma de decisiones.
- Débil Planificación y control del proyecto
- Diferencias entre lo presentado en la documentación inicial del proyecto y lo requerido
- Débil intervención de los interesados
- Deficiente comunicación entre el equipo de proyecto
- Deficiente manejo de la agenda de las reuniones
- Informes con información poco precisa y clara
- Los informes no son útiles para darle seguimiento al proyecto
- Retraso en el cierre de contratos
- Dificultad en lograr la participación de la comunidad en el levantamiento de encuesta
- Difícil acceso a la información del mercado competidor en análisis
- Deficiente análisis de oferta y demanda
- Insuficiente información de la zona de influencia
- El análisis no refleja la viabilidad de la zona
- Atrasos en el levantamiento topográfico del terreno
- Errores en la tabulación de datos topográficos

- Inconsistencias en el documento de análisis de suelo
- Inconsistencias en la validación de la factibilidad técnica

El análisis de inversión económica no refleja los datos necesarios para la toma de decisiones

#### Cronograma de Hitos del Proyecto:

Hitos	Fechas Programadas

#### Recursos Financieros del Proyecto:

Concepto	Monto
El 80.4% del proyecto será financiado con fondos BANPROVI a una tasa del 10% a 20 años plazo y 19.6% con fondos propios	Financiamiento BANPROVI L.12,702,818.27
	Fondos Propios L. 3,100,638.60

#### Lista de Interesados Clave:

- Comunidad de Valle de Ángeles.
- Empresa constructora.

#### Requisitos de Aprobación del Proyecto:

- Finalización de todas las actividades en el cronograma.
- Las actividades realizadas conforme a las especificaciones técnicas.
- Entrega aprobada por supervisión.

#### Criterios de Culminación del Proyecto:

- Entrega de planos, conforme a los cambios realizados.
- Firma de Acta de Cierre
- Entrega de Retención del 5% de garantía de obra.

#### Designación del Gerente de Proyecto:

<b>NOMBRE</b>	Ramiro Zelaya	<b>NIVEL DE AUTORIDAD</b>
<b>REPORTA A</b>	Alejandra Torres	
<b>SUPERVISA A</b>	Diseños y Proyectos Arquitectónicos S. de R.L. RAMCO Ingenieros Constructores	

#### Patrocinador que autoriza el proyecto:

Nombre	Empresa	Cargo	Fecha

## **2. Plan para la Dirección de Proyectos**

El plan para la dirección del proyecto es un documento utilizado para coordinar todos los documentos de planeamiento y una guía para su ejecución y control.

Por tratarse de un proyecto relativamente pequeño por su duración, el plan para la dirección del mismo es sencillo en cuanto a los apartados que le conforman. El mismo es complementado con los planes creados en las diferentes áreas de conocimiento: costos, tiempo, adquisiciones, comunicaciones, recursos humanos y riesgos que se detallan más adelante.

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	RA	RA	RA	24/11/2021	Plan para la Dirección del Proyecto

**PLAN PARA LA DIRECCIÓN DEL PROYECTO**

Nombre del proyecto	Siglas del proyecto
Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

Ciclo de vida del proyecto y enfoque multifase:					
Procesos de la dirección de proyectos:					
Proceso	Nivel de Implementación	Herramientas y técnicas	Inputs	Modo de trabajo	Outputs
Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto	Inicio del proyecto	Metodología PMI	Contrato. Enunciado del trabajo del proyecto.	Reuniones entre el Gerente de Proyecto y el sponsor	Acta de Constitución del proyecto
Desarrollar el Plan de Gestión del Proyecto	Inicio del proyecto	Metodología PMI	Enunciado del Alcance del proyecto	Reuniones del equipo de Dirección del Proyecto	Plan de Gestión del Proyecto
Planificar el Alcance	Al inicio del proyecto. Se puede actualizar	Plantillas y Formularios	Acta de Constitución del Proyecto- Enunciado del Alcance del Proyecto Plan de Gestión del Proyecto	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Plan de Gestión del Alcance del Proyecto
Crear EDT	Al inicio del proyecto	Plantillas de EDT, Descomposición del trabajo	Plan de Gestión del Alcance del Proyecto	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	EDT Diccionario EDT



Desarrollar Cronograma	Al inicio del proyecto. Susceptible a cambios	Project, Modelos de cronogramas	Enunciado del Alcance del Proyecto. Plan de Gestión del Proyecto	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Cronograma del proyecto Plan de Gestión del Proyecto Ruta crítica del proyecto
Determinar el Presupuesto	Al inicio del proyecto	Suma de costos. Análisis de reservas	Factores ambientales de la empresa. Enunciado del Alcance del Proyecto. Plan de gestión del Proyecto	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Línea Base de costo Plan de gestión de costos
Planificar la calidad	Al inicio del proyecto	Estudios comparativos	Factores ambientales de la empresa Enunciado del Alcance del Proyecto. Plan de gestión del Proyecto.	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Plan de Gestión de Calidad Métrica de Calidad
Planificar la gestión de RRHH	Al inicio del proyecto	Organigramas y descripción de cargos	Factores ambientales de la organización. Plan de Gestión del proyecto.	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Roles y Responsabilidades Organigrama del Proyecto Plan de Gestión del Personal

Planificar las Comunicaciones	Al inicio del proyecto	Análisis de requisitos de comunicaciones	Factores ambientales de la empresa. Enunciado del Alcance del proyecto.	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Plan de gestión de las comunicaciones
Planificar la gestión de riesgos	Al inicio del proyecto, actualizable	Reuniones de planificación y análisis, lecciones aprendidas	Factores ambientales de la empresa. Enunciado del alcance del proyecto. Plan de Gestión del proyecto.	Identificar riesgos. Planificar plan de respuesta a riesgos	Plan de gestión de Plan de respuesta a riesgos
Planificar las Adquisiciones	Al inicio del proyecto	Tipos de contrato, análisis de proveedores	Plan de gestión del proyecto. Acciones correctivas aprobadas. Solicitudes de cambio aprobadas.	Planificar adquisiciones Solicitar presupuestos Negociar cotizaciones Firmar contrato	Plan de gestión de las adquisiciones
Dirigir y gestionar la Ejecución del Proyecto	Durante todo el proyecto	Metodología PMI	Plan de gestión del proyecto. Acciones correctivas aprobadas. Solicitudes de cambio aprobadas.	Reuniones de coordinación Reuniones de información del estado del proyecto	Entregables Solicitudes de cambio implementadas Acciones correctivas implementadas Informe de rendimiento del tra-

					bajo
Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto	Durante todo el proyecto	Metodología PMITécnica de ValorGanado	Plan de gestión del proyecto. Información sobre el rendimiento del trabajo.	Reuniones de coordinación Reuniones de información del estado del proyecto	Acciones correctivas recomendadas.
Cerrar el proyecto	Cerrar el proyecto	Técnicas analíticas, de regresión o tendencias	Plan de gestión del proyecto. Activos de los procesos de la organización.	Reuniones del equipo de dirección del proyecto	Transferencia del producto. Actualizaciones a los activos de los procesos de la organización

#### **Enfoque de trabajo:**

El proyecto se planificará de tal forma que las partes involucradas en el desarrollo del mismo conozcan las partes y procesos necesarios para poder completar el proyecto satisfactoriamente. A continuación, se indica la forma de realización del proyecto:

1. El equipo de trabajo planifica de forma general el proyecto.
2. Se determina el alcance, restricciones y supuestos.
3. Se generan las fases y cronograma de actividades.
4. Se asignan roles dentro del equipo de trabajo.
5. Se programan reuniones quincenales para monitoreo del proyecto y retroalimentación de los procesos
6. Se validan los entregables al finalizar cada uno.

Se completan los entregables y se genera un Acta de cierre del proyecto

**Gestión de líneas base:**

En cada reunión de seguimiento se presentarán los documentos del estado actual del proyecto en donde debe estar la siguiente información:

1. Tiempo planificado y tiempo real.
2. Cumplimiento del cronograma.
3. Cumplimiento de costos.
4. Cumplimiento de objetivos de calidad.

De acuerdo a la anterior información se generarán los siguientes pronósticos:

1. Pronóstico de costo.
2. Pronóstico de tiempo

**Revisiones de Gestión:**

<b>Tipo de Revisión de Gestión</b>	<b>Contenido</b>	<b>Extensión o Alcance</b>	<b>Oportunidad</b>
Reuniones quincenales	Revisión de planes y actas. Entrega de solicitudes de cambios	Reunión presidida por el Gerente de Proyecto, asisten encargados de las fases e ingenieros en campo.	Fin de quincena de mes
Reuniones quincenales	Revisión del estado del proyecto.	Reunión presidida por el Gerente de Proyecto, asisten encargados de las fases e ingenieros en campo	Fin de quincena de mes

Reuniones con cliente y Stakeholders	Agenda según solicitud del cliente	Reunión solicitada por cliente, asiste el Gerente de proyecto y demás involucrados en el asunto de la reunión.	Programación del cliente
--------------------------------------	------------------------------------	--	--------------------------

**Plan para la Dirección de Proyectos:**

<b>Plan para la Dirección de Proyectos</b>	<b>Adjunto (SÍ/NO)</b>
1. Plan de Gestión del Alcance	SI
2. Plan de Gestión de Requisitos	SI
3. Plan de Gestión del Cronograma	SI
4. Plan de Gestión de Costos	SI
5. Plan de Gestión de la Calidad	SI
6. Plan de Gestión de los Recursos	SI
7. Plan de Gestión de las Comunicaciones	SI
8. Plan de Gestión de los Riesgos	SI
9. Plan de Gestión de las Adquisiciones	SI
10. Plan de Involucramiento de los Interesados	SI
11. Plan de Gestión de Cambios	SI
12. Plan de Gestión de la Configuración	SI
13. Línea Base del Alcance	SI
14. Línea Base del Cronograma	SI
15. Línea Base de Costo	SI
16. Línea Base para la Medición de Desempeño	SI

17. Descripción del Ciclo de Vida del Proyecto	SI
18. Enfoque de Desarrollo	NO

### **6.1.2 Plan de Gestión del Alcance del Proyecto**

En la gestión del alcance del proyecto debe asegurarse de incorporar todo el trabajo y sólo el trabajo necesario para lograr los objetivos establecidos en el acta de constitución de manera exitosa.

#### **1. Definición del Alcance**

Es en la definición del alcance donde se describe de manera detallada las características del proyecto, los entregables que se requieren al final de la ejecución del proyecto, además, se incluyen los criterios de aceptación, exclusiones y restricciones. Finalmente se detallan los objetivos de la triple restricción: alcance, tiempo y costos.

<b>CONTROL DE VERSIONES</b>					
<b>Versión</b>	<b>Hecha por</b>	<b>Revisada por</b>	<b>Aprobada por</b>	<b>Fecha</b>	<b>Motivo</b>
<b>01</b>	<b>RA</b>	<b>RA</b>	<b>RA</b>	<b>24/11/2021</b>	<b>Enunciado del alcance del proyecto</b>

**ENUNCIADO DEL ALCANCE DEL PROYECTO**

<b>Nombre del Proyecto</b>	<b>Siglas del Proyecto</b>
<b>Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles</b>	<b>CATUVA</b>

<b>Descripción del Alcance del Producto:</b>
<p>Las cabañas turísticas de Valle de Ángeles están planeadas tener:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Área Social</li> <li>• Área de Piscina</li> <li>• Área de canchas deportivas</li> <li>• Área para desechos solidos</li> <li>• Entrada</li> <li>• Área Administrativa</li> <li>• Estacionamiento</li> </ul> <p>Cabaña Turistica Sencilla (10)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sala Comedor</li> <li>• Cocineta</li> <li>• Domitorio (1)</li> <li>• Baño</li> <li>• Área lavanderia</li> </ul> <p>Cabaña Turistica Doble (10)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sala Comedor</li> <li>• Cocina</li> <li>• Domitorios (2)</li> <li>• Baños (2)</li> <li>• Area lavanderia</li> </ul> <p>Cabaña Turistica Familiar (10)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sala Comedor</li> <li>• Cocina</li> <li>• Domitorios (3)</li> <li>• Baños (3)</li> <li>• Área lavanderia</li> </ul>

<b>Entregables del Proyecto:</b>	
<b>Productos entregables</b>	<b>Entregables</b>
<b>Habitaciones</b>	Espacio limpio, pintado y adecuado con instalaciones funcionales y muebles debidamente colocados con ambientación listas.
<b>Baños</b>	Tuberías en buen estado, lavamanos e inodoro nuevos instalados y funcionales.
<b>Área de piscina</b>	Pintada y con antideslizantes colocados en bordes. Agua clorada. Barbacoas y vestidores colocados, listos para su uso. Juego de jardín y sillas de descanso ubicados.
<b>Recepción</b>	Con mostrador colocado, computadora, impresora y teléfono instalados y en funcionamiento. Instalación de internet funcionando.
<b>Área social</b>	Ambientación y juegos de comedor colocados, con dispensador de agua fría y caliente y toldos.
<b>Criterios de Aceptación del Producto:</b>	
<b>Conceptos</b>	<b>Criterios de Aceptación</b>
<b>Personal</b>	Recepcionista, vigilantes y personal de limpieza contratados y capacitados para el desarrollo de sus actividades.
<b>Publicidad</b>	Volantes y tarjetas de presentación impresas. Página web creada y en línea con contrato de mantenimiento firmado. Redes sociales listas para publicación de avisos.
<b>Insumos</b>	Artículos necesarios para el mantenimiento de las instalaciones y limpieza adquirido e inventariado.
<b>Exclusiones del proyecto:</b>	
El complejo turístico no ofrecerá servicio de restaurante.	

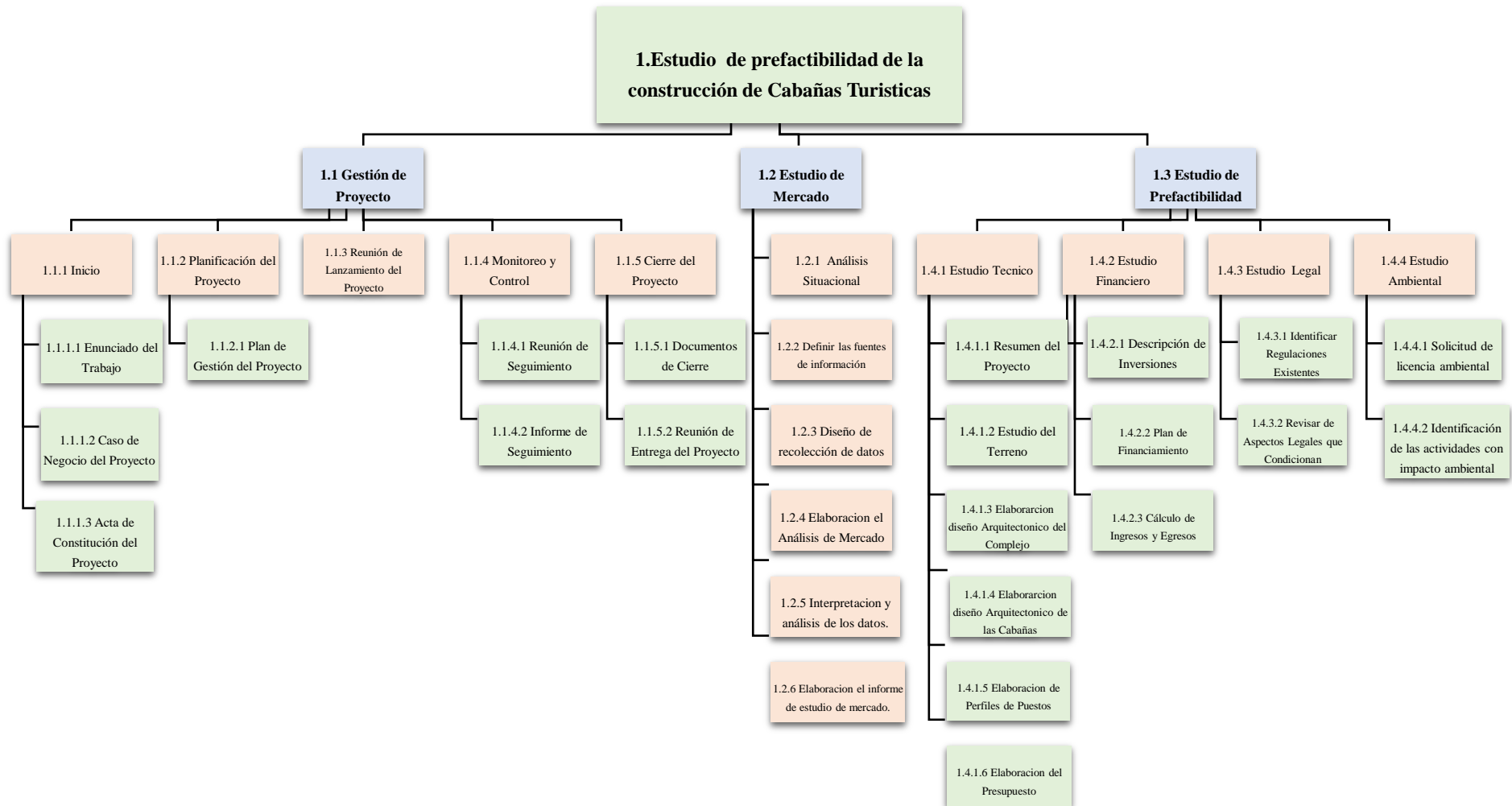


## **2. Creación de la Estructura Desglosada de Trabajo**

El proceso de creación de la Estructura Desglosada de Trabajo o EDT consiste básicamente en dividir el trabajo del proyecto en componentes más pequeños que faciliten su planificación. Para ello es necesario retomar la información del enunciado del alcance.

Para preparar la EDT se utilizó la técnica de descomposición que da como resultado una especie de organigrama jerárquico del proyecto, lo que permite tener una visión de conjunto para que el equipo de trabajo comprenda fácilmente la estructura del proyecto. Además, este esquema servirá de base para la estimación de tiempos, costos, personas y riesgos.

## Estructura de Desglose de Trabajo (EDT)



### **3. Plan de gestión del cronograma**

La gestión del cronograma del proyecto es una de las áreas más relevantes para el caso en estudio, debido a que se cuenta con un periodo de tiempo establecido para concluir con las actividades del proyecto. De generarse un largo retraso en la conclusión de las tareas podría poner en riesgo el éxito del proyecto, en el sentido de desaprovechar la oportunidad de mercado visualizada por el dueño del complejo turístico, o bien, que la competencia se adelante a su iniciativa y capte el segmento de mercado al que se quería llegar.

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	RA	RA	RA	05/12/21	Plan de Gestión del Cronograma

### Plan de Gestión del Cronograma

Nombre del Proyecto	Siglas del Proyecto
Construcción Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

#### Desarrollo del Modelo de Programación del Proyecto:

La programación de las actividades se establecerá utilizando el “criterio de expertos”. Las actividades se ordenarán de según el procedimiento constructivos adecuado y obligatorio. Las actividades contarán con predecesoras de acuerdo a la cantidad de cada actividad y procedimiento constructivo. Tomando en cuenta la inicialización de dos senderos al mismo tiempo.

Las herramientas a utilizar son criterio de fórmula para rendimiento, según el promedio de una construcción. Dividiendo la cantidad por el rendimiento para establecer los días necesarios. La herramienta digital que se utilizara es el Project de Microsoft para realizar el diagrama de Gantt y determinar la ruta crítica para cumplir con el tiempo solicitado.

#### Nivel de Exactitud:

Las estimaciones de la duración de las actividades se harán a rangos promedios de proyectos previos:

- Marcaje y Niveleteado.
- Limpieza vegetal o desperdicio: una semana
- Excavaciones: considerando que el suelo es semi duro, 5 metros cúbicos al día.
- Fundición de concreto: 8 a 10 metros lineales al día.
- Pegado de bloque: 5 a 10 metros cuadrado al día.
- Pintado: 10 a 15 metros cuadrado al día. ▪ Mampostería: 10 a 15 metros lineales al día.





















#### Unidades de Medida:

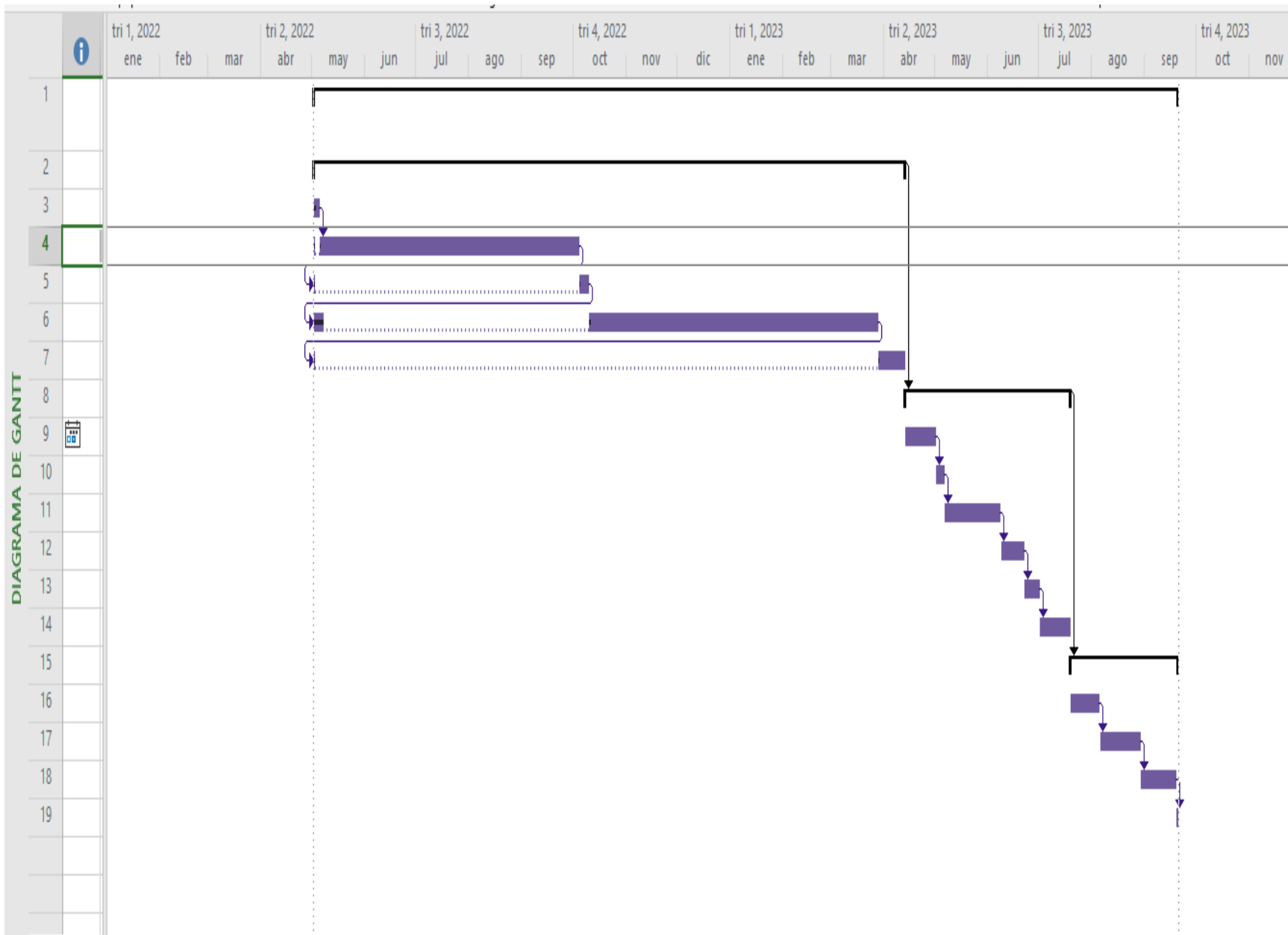
Recurso	Unidad de medida
---------	------------------

Ingeniero Residente Maestro de Obra Albañil Arena Grava  Cemento Varilla #2 Varilla #3 Madera Clavos Alambre de amarre Tubo estructural Piedra Pintura	Jornada Jornada Obra Metros cúbicos Metros cúbicos Metros cúbicos Lance Lance Pie Tablar Libra Libra Lance Metros cúbicos Pintura Galones
<b>Enlaces con los Procedimientos de la Organización:</b>	
1. Se secuenciará todas las actividades en base a procedimientos constructivo y cantidad de obra en cada paquee de trabajo	
2. Se secuenciará los paquetes de trabajo, para tener todo el proyecto.	
<b>Mantenimiento del Modelo de Programación del Proyecto:</b>	
Durante la ejecución del proyecto el ingeniero residente tendrá la responsabilidad de control de la ejecución de las actividades con las siguientes herramientas:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bitácora: se llenará una bitácora de proyecto adquirida en el colegio de ingeniero civiles, donde se registrará los avances cada semana y los eventos inusuales que generen atraso en el cronograma.</li> <li>▪ Microsoft Project: se registrará el tiempo actual que duró cada actividad para observar el avance en porcentaje y ver el estado de cada una de estas</li> </ul>	
<b>Umbrales de Control:</b>	
1) Actividades sin eventos imprevistos: Se tolerará que las actividades tengan una variación de 2 a 3 días conforme a la línea base.	
2) Actividades con eventos imprevistos: Se tolerará variación según los días que tomo el evento.	
<b>Formatos de los Informes:</b>	
<i>Informe</i>	<i>Frecuencia de presentación</i>

Grafica de Porcentaje de Avance	QUINCENAL
Quincenal Diagrama de Gantt con estado actual y actividad	QUINCENAL
Quincenal Grafica de EVM	QUINCENAL
Quincenal Programación de Actividades restante con los cambios	QUINCENAL

## Diagrama de Gantt

Id	 Modo de tarea	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin
1		<b>Diseño del Proyecto Cabañas Turísticas en la Ciudad de Valle de Angeles</b>	433.75 días	lun 2/5/22	mié 20/9/23
2		<b>1.1 Gestión de Proyecto</b>	296.75 días	lun 2/5/22	jue 13/4/23
3		1.1.1 Inicio	3 días	lun 2/5/22	jue 5/5/22
4		1.1.2 Planificación del Proyecto	131 días	lun 2/5/22	mar 4/10/22
5		1.1.3 Reunión de Lanzamiento del Proyecto	5.75 días	lun 2/5/22	lun 10/10/22
6		1.1.4 Monitoreo y Control	150.75 días	lun 2/5/22	mar 28/3/23
7		1.1.5 Cierre del Proyecto	15 días	lun 2/5/22	jue 13/4/23
8		<b>1.2 Estudio de Mercado</b>	83 días	jue 13/4/23	mié 19/7/23
9		1.2.1 Análisis Situacional	15 días	jue 13/4/23	lun 1/5/23
10		1.2.2 Definir las fuentes de información	5 días	lun 1/5/23	sáb 6/5/23
11		1.2.3 Diseño de recolección de datos	28 días	sáb 6/5/23	jue 8/6/23
12		1.2.4 Elaboracion el Análisis de Mercado	12 días	jue 8/6/23	jue 22/6/23
13		1.2.5 Interpretacion y análisis de los datos	8 días	jue 22/6/23	sáb 1/7/23
14		1.2.6 Elaboracion el informe de estudio de mercado.	15 días	sáb 1/7/23	mié 19/7/23
15		<b>1.3 Estudio de Prefactibilidad</b>	54 días	mié 19/7/23	mié 20/9/23
16		1.4.1 Estudio Tecnico	15 días	mié 19/7/23	sáb 5/8/23
17		1.4.2 Estudio Financiero	20 días	sáb 5/8/23	mar 29/8/23
18		1.4.3 Estudio Legal	18 días	mar 29/8/23	mar 19/9/23
19		1.4.4 Estudio Ambiental	1 día	mar 19/9/23	mié 20/9/23





### 4. Plan de Gestión de los Costos del Proyecto

Según se establece en el PMBOK® Guide, la gestión de los costos incluye los procesos involucrados en la estimación, presupuesto y control de costos a fin de asegurar que el proyecto pueda ser completado dentro del presupuesto previsto.

Versión	Hecha Por	Revisada Por	Aprobada Por	Fecha	Motivo
01	RA	RA	RA		Plan de Gestión de los Costos

### Plan de Gestión de los Costos

Nombre del Proyecto	Siglas del Proyecto
Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

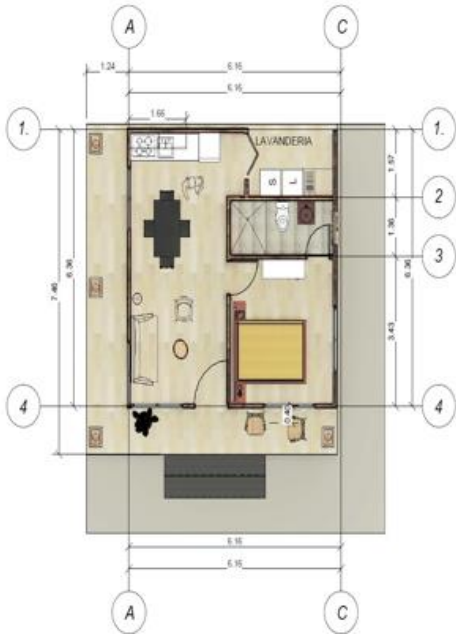
Unidades de Medida:		
Tipo de Recursos	Unidades de Medida	
Personal	Costo por Hora	
Material	Unidades	
Herramientas y Equipo	Unidades	
Nivel de Precisión:		
Tipo de Estimación	Modo de Formulación	Nivel de Precision
PRESUPUESTO	Suma de costo directo e indirectos	Redondeo a mayor entero.
RENDIMIENTO	Base a criterios previos	Redondeo a dos decimales.
Nivel de exactitud:		
Tipo de Estimación	Modo de Formulación	Nivel de exactitud:
PRESUPUESTO	Análoga	-5% al 10%
RENDIMIENTO	Análoga	-5% al 10%
Enlaces con los procedimientos de la organización:		
1. Se establecerá los costos por cada una de las actividades secuenciadas en cada paquete de trabajo.		
2. El costo de cada paquete de trabajo se hará de forma automática, sumando el costo de cada actividad.		
3. El costo total del proyecto será la suma de los costos de los paquetes de trabajo.		
Umbrales de Control		
Alcance: Proyecto/Fase/Entregable	Variación Permitida	Acción a tomar si la variación excede lo permitido
Proyecto Completo	Variación no Permitida	Investigar variación para tomar medidas.

<b>Reglas para la Medición del Desempeño</b>		
<b>Alcance: Proyecto/Fase/Entregable</b>	<b>Método de Medición</b>	<b>Modo de Medición</b>
Proyecto Completo	Valor Acumulado – Curva S	Reporte quincenal
<b>Formatos de Gestión de Costos:</b>		
<b>Formato de Gestión de Costos</b>	<b>Descripción: qué, quién, cómo, cuándo, dónde, con qué</b>	
Presupuesto de Costo	El costo del proyecto será en base a las actividades brindada por la supervisión. Utilizando los criterios de experto y rendimientos promedios, responsabilidad de Project Manager con aprobación del patrocinador.	
Fichas de Actividades	En las fichas se establecerán los precios de costo directo e indirecto, elaborado el Project Manager y aprobado por su superior en la empresa.	
Control de Costo	Se actualizará el desempeño de los costos por actividad quincenal, y evaluando conforme a los cambios requeridos y aceptado por la supervisión El patrocinador determinar la aceptación del estado de los costos.	

## 1. Estimación de los Costos

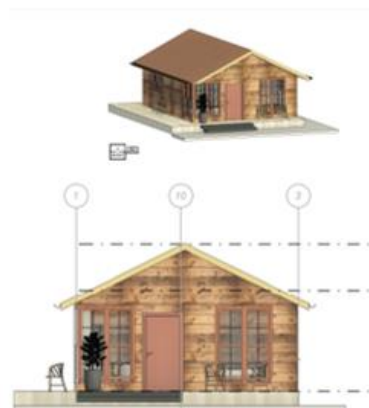
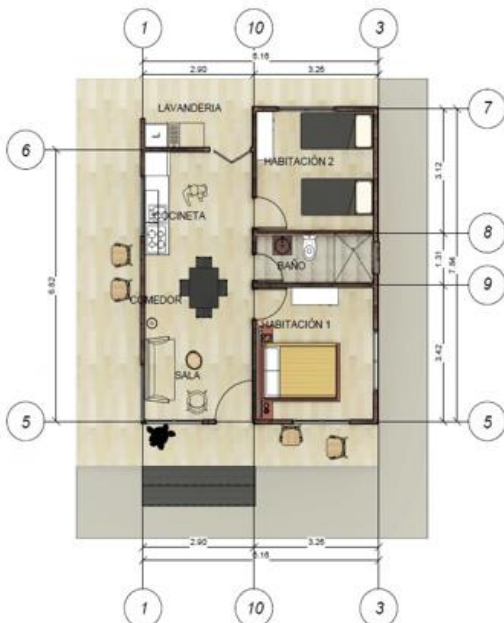
Para la estimación de los costos del proyecto se tomaron como referencia los datos proporcionados por el estudio técnico.

### Costo por Cabañas Turísticas Sencillas



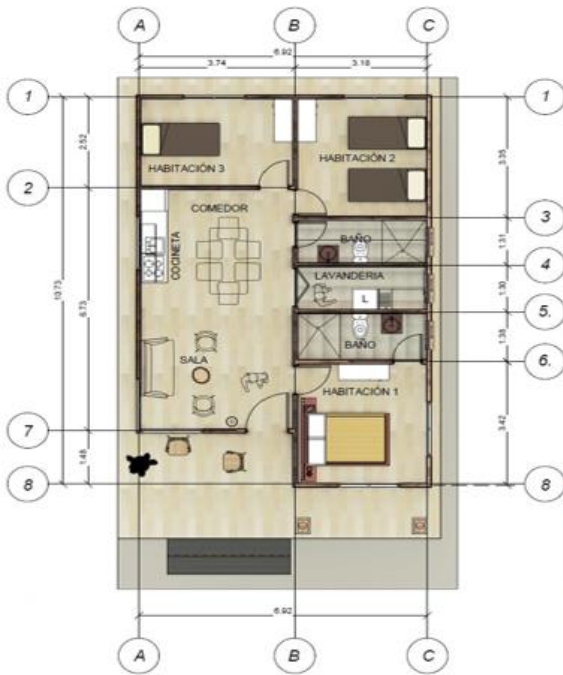
Cabañas Turísticas Sencillas				
M2	Precio Unitario	Precio por cabaña	Cantidad de Cabañas	Total L.
39	3,847.00	L. 150,000	10	1,500,000.00

### Costo por Cabañas Turísticas Dobles



Cabañas Turísticas Dobles				
M2	Precio Unitario	Precio por cabaña	Cantidad de Cabañas	Total L.
57.18	3,847.00	L. 219,971.46	10	2,199,714.60

## Costo por Cabañas Turísticas Familiares



Cabañas Turísticas Familiar				
M2	Precio Unitario	Precio por cabaña	Cantidad de Cabañas	Total L.
78	3,847.00	L. 300,000.00	10	3,000,000.00

**Proyecto Construcción Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles**

No	Actividad	Unidad	Cantidad	P/U	Total
<b>1. Preliminares</b>					
1.1	Demolición de pared	Global	1.00	L 43,750.00	L 43,750.00
1.2	Limpieza general de área	m3	200.00	L 187.50	L 37,500.00
1.3	Botado de material	m3	200.00	L 93.75	L 18,750.00
1.4	Relleno de material selecto	m3	170.00	L 287.50	L 48,875.00
<b>Subtotales preliminares</b>					<b>L 148,875.00</b>
<b>2. Cimentación</b>					
2.1	Trazado y marcado	ml	636.00	L 35.00	L 22,260.00
2.2	Excavación	m3	305.00	L 250.00	L 76,250.00
2.3	Zapata corrida de 0.50x0.20 con 4#3, #3@0.30	ml	500.00	L 650.00	L 325,000.00
2.4	Zapata aislada de 1.0x1.10x0.25 con 8#4 a.s.	Unidad	68.00	L 2,500.00	L 170,000.00
2.5	Sobrelevación bloque de 8" con #3@0.40 verticales 2 hiladas	ml	500.00	L 525.50	L 262,750.00
2.6	Solera interior de 0.15x0.20 con 4#3, #2@0.15	ml	500.00	L 320.00	L 160,000.00
2.7	Solera inferior en corredor de 0.15x0.15 con 3#3, #2@0.20	ml	76.00	L 280.00	L 21,280.00
<b>Subtotal cimentación</b>					<b>L 1,037,540.00</b>
<b>3. Elementos estructurales y paredes</b>					
3.1	Pared de bloque simple de 15"	m2	900.00	L 530.25	L 477,225.00
3.1	Pared de tabla yeso	m2	112.64	L 387.50	L 43,648.00
3.2	Pared de bloque simple de 10"	m2	32.00	L 450.00	L 14,400.00
3.3	Pared de ladrillo rafon	m2	5.00	L 538.25	L 2,691.25
3.4	Solera intermedia o de cargador de 0.15x0.15 con 4#3, #2@0.15	ml	500.00	L 310.00	L 155,000.00
3.5	Losa de entrepiso con canaleta de 6", lamina Aluzinc y malla electrosoldada	m2	612.00	L 2,225.30	L 1,361,883.60
3.6	Columnas de concreto de 0.20x0.20 con 4#4, #2@0.20	ml	285.60	L 550.00	L 157,080.00
3.7	Capiteles en columnas de 0.40 y de 0.30	Unidad	42.00	L 428.35	L 17,990.70

Proyecto Construcción Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles

No	Actividad	Unidad	Cantidad	P/U	Total
3.8	Castillos de 0.15x0.15 con 4#3, <a href="#">#2@0.20</a>	ml	300.00	L 310.00	L 93,000.00
3.9	Vigas de concreto de 0.15x0.25 en corredores con 4#3,2#4, <a href="#">#2@0.15</a>	ml	358.00	L 590.20	L 211,291.60
3.10	Firme e=0.06, de concreto con malla electrosoldada	m2	700.00	L 400.00	L 280,000.00
<b>Subtotal de elementos estructurales y paredes</b>					<b>L 2,534,210.15</b>
<b>4. Puertas y ventanas</b>					
4.1	Ventana de PVC	m2	80.00	L 4,000.00	L 320,000.00
4.2	Puerta para dormitorio	Unidad	19.00	L 5,500.00	L 104,500.00
4.3	Puerta para área de baño	Unidad	19.00	L 2,000.00	L 38,000.00
4.4	Puerta de closet	Unidad	19.00	L 1,500.00	L 28,500.00
4.5	Puerta principal de vidrio de 2.50x2	Unidad	1.00	L 18,750.00	L 18,750.00
4.6	Puerta de aluminio vidrio abati- ble de 1x2.10	Unidad	2.00	L 7,500.00	L 15,000.00
4.7	Ventana de vidrio fijo	m2	4.00	L 5,625.00	L 22,500.00
4.8	Puerta de madera de 1x2.10	Unidad	7.00	L 3,750.00	L 26,250.00
4.9	Tallados en ventana	Unidad	131.04	L 150.00	L 19,656.00
<b>Subtotal de puertas y ventanas</b>					<b>L 593,156.00</b>
<b>5. Acabados</b>					
5.1	Repello y pulido	m2	1800.00	L 280.00	L 504,000.00
5.2	Repello en pared	m2	426.00	L 135.00	L 57,510.00
5.3	Cerámica en baños (ducha)	m2	22.00	L 500.00	L 11,000.00
5.4	Cerámica en pared	m2	448.50	L 437.50	L 196,218.75
5.5	Cerámica en piso	m2	700.00	L 487.50	L 341,250.00
5.6	Bordillos en pisos	ml	19.60	L 250.00	L 4,900.00
5.7	Batientes en ventanas	Unidad	41.40	L 250.00	L 10,350.00
5.8	Moldura de piso	ml	400.00	L 187.50	L 75,000.00
5.9	Cielo falso	m2	700.00	L 375.00	L 262,500.00
5.10	Pintura en pared	m2	1,300.00	L 90.00	L 90.00
5.11	Mueble de cocina	Unidad	1.00	L 37,500.00	L 37,500.00
<b>Subtotal de acabados</b>					<b>L 1,500,318.75</b>

**Proyecto Construcción Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles**

<b>No</b>	<b>Actividad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
<b>6. Instalaciones hidrosanitarias</b>					
<b>6.1</b>	Suministro e instalación de sanitario	Unidad	20.00	L 4,375.00	L 87,500.00
<b>6.2</b>	Suministro e instalación de lavamanos incluye válvula	Unidad	19.00	L 4,375.00	L 83,125.00
<b>6.3</b>	Losa para lavamanos tipo granito	Unidad	16.00	L 6,000.00	L 96,000.00
<b>6.4</b>	Válvula de la ducha y accesorios	Unidad	17.00	L 1,500.00	L 25,500.00
<b>6.5</b>	Tubería PVC para aguas potable con CPVC PVC.	Unidad	1.00	L 62,500.00	L 62,500.00
<b>6.6</b>	Suministro e instalación de urinario	Unidad	2.00	L 4,375.00	L 8,750.00
<b>6.7</b>	Tubería de PVC para drenajes	Unidad	1.00	L 43,750.00	L 43,750.00
<b>6.8</b>	Suministro e instalación de calentador de agua	Unidad	1.00	L 50,000.00	L 50,000.00
<b>Subtotal de instalaciones hidrosanitarias</b>					<b>L 457,125.00</b>
<b>7. Instalaciones eléctricas</b>					
<b>7.1</b>	Lámparas de tipo campana led	Unidad	120.00	L 375.00	L 45,000.00
<b>7.2</b>	Tomacorrientes dobles polarizados	Unidad	90.00	L 112.50	L 10,125.00
<b>7.3</b>	Interruptor sencillo	Unidad	30.00	L 125.00	L 3,750.00
<b>7.4</b>	Interruptor doble	Unidad	10.00	L 125.00	L 1,250.00
<b>7.5</b>	Interruptor triple	Unidad	3.00	L 162.50	L 487.50
<b>7.6</b>	Toma de cable/internet	ml	200.00	L 125.00	L 25,000.00
<b>7.7</b>	Toma de teléfono	ml	200.00	L 150.00	L 30,000.00
<b>7.8</b>	Circuito de iluminación exterior 1#10,2#12	ml	200.00	L 150.00	L 30,000.00
<b>7.9</b>	Circuito de fuerza 2#8, #10	ml	293.00	L 212.50	L 62,262.50
<b>7.10</b>	Centro de carga de 32 espacios	Unidad	2.00	L 7,500.00	L 15,000.00
<b>7.11</b>	Trasformador de 50 kv	Unidad	2.00	L 75,000.00	L 150,000.00
<b>7.12</b>	Circuito de fuerza 2#6, #8	ml	50.00	L 225.00	L 11,250.00
<b>7.13</b>	Circuito de fuerza 2#10, 1#12	ml	200.00	L 156.25	L 31,250.00
<b>7.14</b>	Acometida principal con cable 2/0	ml	35.00	L 750.00	L 26,250.00



**Proyecto Construcción Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles**

<b>No</b>	<b>Actividad</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P/U</b>	<b>Total</b>
<b>Subtotal instalaciones eléctricas</b>					<b>L 441,625.00</b>
<b>Total,</b>					<b>L 6,712,849.90</b>
<b>8. Techo de lamina</b>					
<b>8.1</b>	Estructura de techo de canaleta de 6	m2	760.00	L 475.00	L 361,000.00
<b>8.2</b>	Lamina Aluzinc calibre 26 rojo	m2	760.00	L 335.50	L 254,980.00
<b>8.3</b>	Canal de aguas lluvias	ml	80.00	L 437.50	L 35,000.00
<b>8.4</b>	Cornisa en pared final	ml	82.44	L 875.00	L 72,135.00
<b>8.5</b>	Aislante de calor	m2	760.00	L 322.30	L 244,948.00
<b>8.6</b>	Vigas joist de 0.40 de peralte	ml	18.00	L 750.00	L 13,500.00
<b>Subtotal de techo de lamina</b>					<b>L 981,563.00</b>
					<b>L 7,694,412.00</b>
<b>9. Otras actividades</b>					
<b>9.1</b>	Portón en acceso a cocina	Unidad	1.00	L 20,000.00	L 20,000.00
<b>9.2</b>	Portón en salidas a parqueo	Unidad	1.00	L 25,000.00	L 25,000.00
<b>9.3</b>	Área de parqueo de lobby	Unidad	1.00	L 81,250.00	L 81,250.00
<b>9.4</b>	Piscina de 10x6	Unidad	1.00	L 150,000.00	L 100,000.00
<b>9.5</b>	Sistema hidroneumático	Unidad	1.00	L 56,250.00	L 56,250.00
<b>9.6</b>	Retornos de luces drenaje en piscina	Unidad	1.00	L 22,500.00	L 22,500.00
<b>9.7</b>	Bomba e hidroneumático para agua potable	Unidad	1.00	L 45,000.00	L 45,000.00
<b>9.8</b>	Área de jardinería	Unidad	1.00	L 93,750.00	L 33,750.00
<b>9.9</b>	Bar de área de jardinería	Unidad	1.00	L 62,500.00	L 35,121.00
<b>9.10</b>	Acceso a entrada principal de hotel	Unidad	1.00	L 75,000.00	L 75,000.00
<b>9.11</b>	Barandales	ml	123.00	L 2,500.00	L 307,500.00
<b>9.12</b>	Gradas más pasamano	ml	24.00	L 5,000.00	L 20,000.00
<b>9.13</b>	Generador eléctrico	Unidad	1.00	L 250,000.00	L 150,000.00
<b>9.14</b>	Estacionamiento	m2	637.28	L 800.00	L 209,824.00
<b>9.15</b>	Fachada principal	Global	1.00	L 75,000.00	L 75,000.00
<b>Subtotal otras actividades</b>					<b>L 1,221,074.00</b>
<b>GRAN TOTAL</b>					<b>L 15,803,456.87</b>

## **5. Plan de Gestión de la Calidad del Proyecto**

Esta área de conocimientos interactúa con el resto de procesos de las demás áreas, ya que asegura que todas las actividades sean revisadas y cumplan con las características definidas en el acta de constitución y en cada uno de los planes que han sido definidos.

Tal como se establece en el PMBOK® Guide, la gestión de la calidad de un proyecto implica identificar, crear y seguir políticas, establecer procedimientos para asegurar que el mismo cumpla con los requisitos definidos en su comienzo.

Estos requerimientos son los que guían al equipo de trabajo durante el tiempo de gestión del proyecto para no desviarse de las metas y objetivos propuestos.

### CONTROL DE VERSIONES

Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	ADRR	ADRR	ADRR	22/09/20	Plan de Gestión de Calidad

#### Plan de Gestión de la Calidad

Nombre del Proyecto	Siglas del Proyecto
Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

#### Objetivos de Calidad:

1. Dar cumplimientos a los requisitos legales y reglamentarios en la empresa.
2. Generar cumplimiento del alcance previamente pactado, específicamente tiempos y costos establecidos.
3. La construcción de los entregables del proyecto, deberán cumplir con las normas de calidad existentes, con el fin de disminuir y/o evitar las no conformidades por parte del cliente.

#### Roles para la Gestión de la Calidad:

<b>ROL NO 1 : Sponsor o Líder del proyecto</b>	<b>Objetivos del rol:</b> Dirigir todas las actividades relacionadas con el proyecto asignado con el fin de obtener la rentabilidad esperada, los tiempos de entrega y cumplir con el alcance de la obra.
	<b>Funciones del rol:</b> Cumplir con las condiciones contractuales de la obra, con la calidad, plazo y especificaciones exigidas por el cliente, con la proyección costo-beneficio, que garanticen la mayor rentabilidad para la empresa dentro de las normas de seguridad y manejo ambiental que aseguren el mejor desarrollo de las mismas, y así garantizar el posicionamiento con el cliente y abrir la oportunidad de negocio con nuevos clientes
	<b>Niveles de autoridad:</b> Planeación de recursos, toma de decisiones de planeación, ejecución y control del proyecto.
	<b>Reporta a:</b> Cliente cuando éste lo requiera
	<b>Supervisa a:</b> Encargado de obra
	<b>Requisitos de conocimientos:</b> Ingeniero civil, o afines, con especialización o maestría en gerencia de proyectos
	<b>Requisitos de habilidades:</b> Capacidad de análisis, liderazgo, toma de decisiones
	<b>Requisitos de experiencia:</b> Mínima de cinco años como Gerente de proyectos o similares.

<b>ROL NO 2 : Supervisor</b>	<b>Objetivos del rol:</b> Verificar las actividades asignadas de acuerdo con la programación de obra, acorde con los recursos asignados, vigilando el cumplimiento de los procedimientos constructivos y especificaciones técnicas con el fin de cumplir los plazos y costos del proyecto.
	<b>Funciones del rol:</b> Planear y controlar las actividades relacionadas con la obra asignada, con el fin de obtener los resultados esperados teniendo en cuenta la rentabilidad, uso de los recursos y tiempo destinado.
	<b>Niveles de autoridad:</b> Ejecución de recursos, asignación de personal, presentación de informes y entregables.
	<b>Reporta a:</b> Sponsor
	<b>Supervisa a:</b> Encargado de obra
	<b>Requisitos de conocimientos:</b> Ingeniero Civil, Manejo y lectura de planos, Manejo de herramientas ofimáticas, Conocimiento técnico y calidad. Capacidad para programar actividades de obra, Manejo de equipos y herramientas.
	<b>Requisitos de habilidades:</b> Manejo de personal, comunicación asertiva, liderazgo.
	<b>Requisitos de experiencia:</b> Mínima de tres años como Residente de obra o similares.
<b>ROL NO 3 : Encargado de obra</b>	<b>Objetivos del rol:</b> Supervisar y ejecutar que el trabajo realizado por los ayudantes y oficiales cumplan con las labores asignadas, los procedimientos de calidad y seguridad establecidos y los requisitos del cliente.
	<b>Funciones del rol:</b> Liderar la ejecución de las actividades programadas diariamente, en los distintos frentes de trabajo, asignando eficientemente en las cuadrillas del personal las tareas planeadas; cumpliendo con las especificaciones y plazos pactados.
	<b>Niveles de autoridad:</b> Seguimiento y control de recursos, Cumplimiento de cronograma.

## **6. Plan de Gestión de Recursos Humanos**

Otro de los planes subsidiarios del plan de gestión de proyectos es el que corresponde a la gestión de los recursos humanos, el mismo, tal como se describe en el PMBOK® Guide, la gestión de los recursos humanos del proyecto incluye los procesos que organizan, dirigen y lideran el equipo del proyecto, mismo que está compuesto por las personas a quienes se les ha asignado roles y responsabilidades para concluir el trabajo del proyecto.

### CONTROL DE VERSIONES

Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	ADRR	ADRR	ADRR	22/09/20	Plan de Gestión de Calidad

#### Plan de Gestión de Recursos Humanos

Nombre del Proyecto	Siglas del Proyecto
Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

#### Adquisición de recursos:

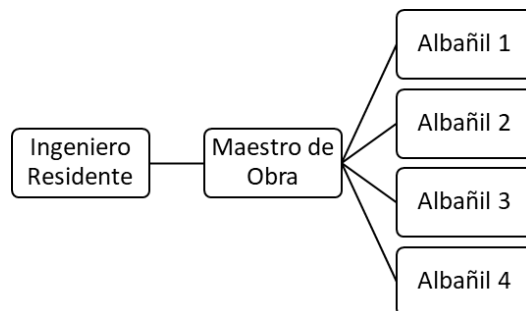
Humano: La empresa contratista debe realizar la contratación de su maestro de obra de confianza, los albañiles serán contratados por el maestro de obra. Todo peón o ayudante será de la comunidad de Valle de Ángeles con previa aprobación del maestro de obra junto del ingeniero residente.

Materiales: El maestro de obra dará lista de materiales 3 días antes de necesitarlos, el ingeniero residente aprobará la lista en base a las actividades restante y cantidad de obra. Esta lista se entregará a la gerente de compra.

#### Roles y responsabilidades:

Rol	Nivel de Autoridad	Responsabilidad	Competencia
Ingeniero Residente	Alto	Dirigir, ejecutar, controlar la obra	Ingeniero Civil / Arquitecto
Maestro de Obra	Alto	Dirigir y ejecutar la obra	Leer y escribir, números
Albañil	Medio	Ejecutar la obra (acabados)	Leer y escribir, números
Peón	Bajo	Ayudante de obra	Fuerza y disciplina.

### Organigrama del proyecto:



### Gestión de los recursos del equipo de proyecto:

**Recurso Humano:** Se establecerán la cantidad necesaria considerando las cantidades de actividades a ejecutar.

**Materiales:** Sacarán en base a las actividades, cantidades de obra en presupuesto y planos.

### Desarrollo del equipo:

Los frentes estarán conformados por dos albañiles y peones según las actividades, estos serán contratados por el maestro de obra. Se colocarán dos frentes por cada uno de 10 cabañas. Los peones o ayudantes serán miembros de la comunidad que ayudarán en la obra, con el visto bueno del maestro de obra e ingeniero residente. A los miembros de la comunidad que trabajarán, serán dirigidos por los albañiles y se le proveerá toda herramienta y equipo.

### Control de recursos:

Los Materiales serán cálculos según las dimensiones y cantidades de obra por realizar. Esta será en pedidos quincenales y deben ser aprobados por el ingeniero residente considerando los rendimientos establecidos previamente. Se hará un registro de materiales en bodega, en base a esto hacer los pedidos para no tener desperdicios.

## 1. Descripción de Roles y Responsabilidades

Según el PMBOK® Guide, el concepto de rol dentro del proyecto tiene que ver fundamentalmente con el aporte que hace cada miembro al trabajo del equipo. En general, es la expresión de las obligaciones de cada posición. Si bien el individuo contribuye con sus conocimientos técnicos en cada una de las actividades, el concepto de rol también considera sus características personales que le dan una modalidad personal al aporte.

Perfil de puesto del **Administrador** de “Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”

<b>“Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”</b>	
<b>Descripción de puesto:</b>	<b>Código:</b>
<b>Título del puesto: Administrador</b>	
<b>Departamento: Gerente General</b>	
<b>Puesto jefe inmediato: Dueños</b>	
<b>Sueldo base: L 20,000</b>	
<b>Descripción General:</b>	
Función básica:  Bajo la supervisión de la Junta de Socios, el Administrador tendrá que rrealizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad, Organizar el régimen interno de la sociedad, usar el sello de la misma, expedir la correspondencia y cuidar que la contabilidad esté al día es responsable de recopilar controlar y clasificar información sobre los ingresos y egresos de la empresa, conforme a comprobantes, elabora partidas de diario, procesarlas en el sistema contable, elaborar cierres contables y elaborar los estados financieros para la toma de decisiones de la empresa.	



### **Funciones específicas:**

- El cumplimiento de los acuerdos del Directorio y de la Junta de Socios, salvo que se disponga algo distinto para casos particulares.
- Los daños y perjuicios que ocasione cualquiera de los subordinados por el incumplimiento de sus obligaciones, dolo, abuso de facultades y negligencia grave.
- También será solidariamente responsable con los gerentes que le hayan precedido, por las irregularidades que éstos hubiesen cometido, si conociéndolas, no las denunciaren por escrito a la Junta de Socios al momento de asumir el cargo, o inmediatamente después de conocerlas.
- Control de la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad,
- Los libros que la ley ordena llevar a la Sociedad y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante.
- La veracidad de las informaciones que proporcione a la Junta General de Accionistas o al Directorio.
- La conservación de los fondos sociales a nombre de la Sociedad.
- Controlar y Recopilar comprobantes de ingresos y gastos de cada mes, servicio público, alquileres, retenciones de planilla y otros egresos fijos, codificándolos y procesando los cheques de pago.
- Efectúa el cierre de operaciones en el sistema contable y emitir estados financieros mensuales para toma de decisiones en la alta gerencia.

### **Requisitos y habilidades**

- Licenciatura en Administración de Empresas o carrera afín.
- Experiencia mínima de 3 años en puesto similar.
- Capacidad de comunicación.
- Dotes de psicología
- Liderazgo, con motivación para dirigir.
- Conocimientos en paquetes contables y Excel financiero.
- Capacidad de análisis e interpretación de datos.
- Proactivo.

Perfil de puesto del **jefe de Mercadeo** de “Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”

“Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”	
<b>Descripción de puesto</b>	<b>Código:</b>
<b>Título del puesto: jefe de mercadeo</b>	
<b>Departamento: Personal</b>	
<b>Puesto jefe inmediato: Administrador</b>	
<b>Sueldo base: L. 15,000.00</b>	
<b>Descripción General:</b>	
Generar y desarrollar estrategias que posicionen y mantengan la presencia del complejo turístico a nivel nacional.	
<b>Funciones específicas:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diseñar, planificar elaborar e instaurar los planes de marketing de la empresa.</li> <li>➤ Coordinar y controlar el lanzamiento de campañas publicitarias y de promoción.</li> <li>➤ Dirigir y supervisar los estudios sobre coberturas, cuotas y distribución.</li> <li>➤ Dar soporte al área de ventas en cuanto a estrategias, políticas, canales y publicidad</li> <li>➤ Hacer investigaciones comerciales de los productos existentes o nuevos, realizando el estudio de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de los mismos en el mercado.</li> </ul>	
<b>Requisitos y habilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Licenciado en Mercadotecnia.</li> <li>➤ Experiencia comprobable mínima de 5 años en desarrollo de nuevos productos.</li> <li>➤ Sexo indiferente.</li> <li>➤ Edad comprendida entre 30 y 50 años.</li> <li>➤ Experiencia en desarrollo de estrategias de marketing y ventas.</li> <li>➤ Orientado a resultados.</li> <li>➤ Conocimientos en paquete Office (Excel, Word, Outlook).</li> </ul>	

- Inglés Avanzado.
- Hoja de antecedentes penales vigente.
- Documentos personales en regla.
- Con o sin experiencia.
- Buena presentación personal.
- Honestidad, Responsabilidad y alto sentido de compromiso.

## Perfil de puesto de la Recepcionista de “Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”

<b>“Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”</b>	
<b>Descripción de puesto</b>	<b>Código:</b>
<b>Título del puesto: Recepcionista</b>	
<b>Departamento: Personal</b>	
<b>Puesto jefe inmediato: Administrador</b>	
<b>Sueldo base: L. 9,742.00</b>	
<b>Funciones</b>	
<b>Descripción General:</b>	
Brindar atención a los clientes en sus requerimientos de información; mantener el control en la recepción de correspondencia; además de brindar apoyo en actividades administrativas encomendadas para el logro y consecución de los objetivos Institucionales.	
<b>Funciones específicas:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Brindar atención a visitantes y canalizarlos al área correspondiente.</li><li>➤ Llevar a cabo el registro de visitantes.</li><li>➤ Captar las llamadas telefónicas de manera adecuada y oportuna.</li><li>➤ Mantener actualizado el directorio.</li><li>➤ Apoyar en la reservación de las cabañas.</li><li>➤ Lo demás que confiere en el reglamento interno.</li></ul>	
<b>Requisitos y habilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Apariencia elegante.</li><li>➤ Actitud amable, eficiente y servicial.</li><li>➤ Gran capacidad comunicativa, incluyendo lenguaje claro y actitud profesional al teléfono.</li><li>➤ Buenas dotes de organización.</li><li>➤ Interés por el trabajo de la empresa, lo que facilitará poder pasar de inmediato las preguntas a la persona adecuada.</li></ul>	

- Ser capaz de mantenerse tranquilo y cortés, pero firme bajo presión.
- Conocimientos básicos de teclado de TIC.
- Capacidad de manejar equipos de oficina como fotocopiadoras, escáner, etc.

## Perfil de puesto de la Aseadora de “Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”

“Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”	
<b>Descripción de puesto</b>	<b>Código:</b>
<b>Título del puesto: Aseadora</b>	
<b>Departamento: Personal</b>	
<b>Puesto jefe inmediato: Administrador</b>	
<b>Sueldo base: L. 7,500.00</b>	
<b>Funciones</b>	
<b>Descripción General:</b>	
Realizar la limpieza general del complejo turístico, así como de todos y cada uno de los muebles, equipos, utensilios y enseres que allí se emplean, con el objeto de cumplir con las medidas de higiene requeridas.	
<b>Funciones específicas:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Limpiar cada área del negocio.</li> <li>➤ Comunicar al administrador, las necesidades del suministro de limpieza.</li> <li>➤ Manipular maquinaria y suministros de limpieza.</li> <li>➤ Colocar suministros correspondientes (toalla, papel higiénico, jabón de manos, entre otros.)</li> </ul>	
<b>Requisitos y habilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Persona del sexo femenino entre los 30 a 55 años de edad</li> <li>➤ Hoja de antecedentes penales vigente.</li> <li>➤ Documentos personales en regla.</li> <li>➤ Con o sin experiencia.</li> <li>➤ Buena presentación personal.</li> <li>➤ Honestidad, Responsabilidad y alto sentido de compromiso.</li> </ul>	

## Perfil de puesto de Vigilante de “Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”

<b>“Cabañas Turísticas Valle de Ángeles”</b>	
<b>Descripción de puesto</b>	<b>Código:</b>
<b>Título del puesto: Vigilante</b>	
<b>Departamento: Personal</b>	
<b>Puesto jefe inmediato: Administrador</b>	
<b>Sueldo base: L.7,500.00</b>	
<b>Descripción General:</b>	
Realizar la vigilancia general del complejo turístico, cumpliendo con todos los estándares de seguridad requerida.	
<b>Funciones específicas:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Cuidado y vigilancia de cada área del negocio.</li><li>➤ Comunicar al administrador, cualquier incidencia en el complejo turístico.</li></ul>	
<b>Requisitos y habilidades:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Persona del sexo masculino entre los 25 y 50 años de edad</li><li>➤ Haber realizado el servicio Militar.</li><li>➤ Hoja de antecedentes penales vigente.</li><li>➤ Documentos personales en regla.</li><li>➤ Con experiencia.</li><li>➤ Buena presentación personal.</li><li>➤ Honesta, puntual y responsable.</li><li>➤ Tener permiso de portación de armas.</li></ul>	

## **7. Plan de Gestión de las Comunicaciones del Proyecto**

Planificar las comunicaciones es el proceso para determinar las necesidades de información de los interesados en el proyecto y para definir cómo abordar las comunicaciones. Este proceso responde a las necesidades de información y comunicación de los interesados, mismas que al ser satisfechas constituyen factores importantes para el éxito del proyecto.



Control de versiones					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	Ra	Ra	Ra	24/11/21	Plan de gestión de las comunicaciones

### Plan de Gestión de las Comunicaciones

Nombre del proyecto	Siglas del proyecto
Construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

Requisitos de comunicación de interesados	Información a ser comunicada	Razones de la Distribución	Programa /frecuencia	Responsable de comunicar	Responsable de aprobar	Personas/grupos receptores	Métodos o tecnologías de Comunicación
Que la comunidad entienda que el proyecto cuenta con los más altos estándares de Calidad.	Comunicaremos que utilizaremos mano de obra calificada.	La comunidad debe estar notificada de que utilizaremos mano de obra calificada.	Previo arranque del proyecto.	Departamento de comunicación	No aplica	Residentes colindantes al complejo turístico.	Visita de puerta en puerta. Eventos con la comunidad.
Comunicar los avances del proyecto.	Cronograma General del proyecto.	es el Patrocinador del proyecto.	Reuniones cada bimensuales.	Gerente del proyecto	Constructora perla del Valle S. de R. L	Constructora perla del valle S. de R. L	Presentaciones corporativas.
Explicar a contratista el proyecto.	Todo el panorama del proyecto	El contratista es quien realizará el proyecto.	Reunión de Kick off y reuniones se-	Gerente de proyecto	Gerente de proyecto	Contratista.	Visitas al proyecto y reuniones corporati-

			manuales de Seguimiento				vas.
Dar entender al Patronato la magnitud del proyecto.	Como quedará el proyecto final.	Patronato puede o No aprobar un proyecto.	Previo al Lanzamiento de proyecto	Gerente del proyecto.	No aplica	Patronato	Presentación y Reuniones con patronato.
Explicar a los vecinos del sector los Beneficios del proyecto	Que el proyecto va a mejorar los Accesos a calles principales.	Debemos mantener una buena relación Entre la comunidad y la empresa constructora	Mensualmente haremos. Reuniones con la comunidad.	Constructora Perla del Valle de S. de R.L	Constructora Perla del Valle de S. de R.L	Vecinos del sector	Reuniones con la comunidad.

**Recursos asignados:**

Computadora, equipo de comunicación, realización de eventos (presupuesto para eventos)

**Método para actualizar y refinar el plan de gestión de las comunicaciones:**

Se dará un seguimiento semanal a todos nuestros planes de comunicación.

**Glosario de terminología común:**

Residentes: personas que viven cerca del proyecto de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

Perla del Valle S. de R..L: empresa constructora que está desarrollando el proyecto

Patronato: comunidad que rige una colonia.

Vecinos: personas que viven o están empadronadas en un barrio o en un municipio.

**Restricciones:**

Restricciones: el equipo encargado del proyecto, se encargará de toda la comunicación con los diferentes interesados.

## **8. Plan De Gestión De Riesgos Del Proyecto**

El PMBOK® Guide, define como riesgo al evento o condición incierta que, si ocurre, tendrá un efecto positivo o negativo sobre los objetivos del proyecto.

Todo proyecto lleva implícito algún tipo de riesgo, por lo que la planificación de las acciones de mitigación y correctivas es muy importante si se quiere asegurar la conclusión exitosa del proyecto.

La gestión de los riesgos conlleva procesos de planificación, identificación, análisis y respuesta con el fin de maximizar la probabilidad de ocurrencia de los sucesos positivos y minimizar a probabilidad de ocurrencia de los sucesos adversos.

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	RA	RA	RA	24/11/21	Plan de Gestión de Riesgos del Proyecto

**Plan de Gestión de Riesgos**

Nombre del Proyecto	Siglas del Proyecto
Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

**Matriz de Identificación del Registro de Riesgos del Proyecto:**

No. DE REF.	RIESGO	CAUSAS RAÍZ	TIPO DE RIESGO		CATEGORÍA DE RIESGO	OBJETIVO DE PROYECTO AFECTADO				TIPO DE IMPACTO	
			AMEN.	OPORT.		ALCANCE	TIEMPO	COSTO	CALIDAD	DIRECTO	INDIRECTO
R-001	El enunciado del trabajo del proyecto no está relacionado a la estrategia de la empresa	Alineamiento estratégico del proyecto orientado deficientemente.	x		Dirección	x				x	
R-002	El caso de negocio no muestra información necesaria para toma de decisiones.	Falta de conocimiento estratégico de la empresa	x		Dirección	x				x	
R-003	Débil Planificación y control del proyecto	Inexperiencia en la aplicación de la metodología de gerencia de proyectos	x		Técnico		x	x		x	
R-004	Diferencias entre lo presentado en la documentación inicial del proyecto y lo requerido	Débil Trazabilidad del proyecto	x		Técnico	x	x			x	

## Matriz de Identificación del Registro de Riesgos del Proyecto:

No. DE REF.	RIESGO	CAUSAS RAÍZ	TIPO DE RIESGO		CATEGORÍA DE RIESGO	OBJETIVO DE PROYECTO AFECTADO				TIPO DE IMPACTO	
			AMEN.	OPORT.		ALCANCE	TIEMPO	COSTO	CALIDAD	DIRECTO	INDIRECTO
R-005	Débil intervención de los interesados	Poco conocimiento sobre el proyecto	x		Operativo	x	x	x		x	
R-006	Deficiente comunicación entre el equipo de proyecto	Mal uso de los mecanismos de comunicación	x		Dirección		x			x	
R-007	Deficiente manejo de la agenda de las reuniones	Bajo interés del equipo de proyecto en las reuniones	x		Operativo				x		x
R-008	Informes con información poco precisa y clara	Deficientes Formatos de informes	x		Operativo				x	x	
R-009	Los informes no son útiles para darle seguimiento al proyecto	Informes con información muy amplia	x		Operativo		x			x	
R-010	Retraso en el cierre de contratos	Deficiente planificación de los procesos de adquisición	x		Dirección		x	x		x	
R-011	Dificultad en lograr la participación de la comunidad en el levantamiento de encuesta	Apatía de la comunidad hacia el proyecto	x		Factores Externos	x	x	x	x	x	
R-012	Difícil acceso a la información del mercado competidor en análisis	Poco conocimiento de la competencia	x		Factores Externos		x	x		x	

## Matriz de Identificación del Registro de Riesgos del Proyecto:

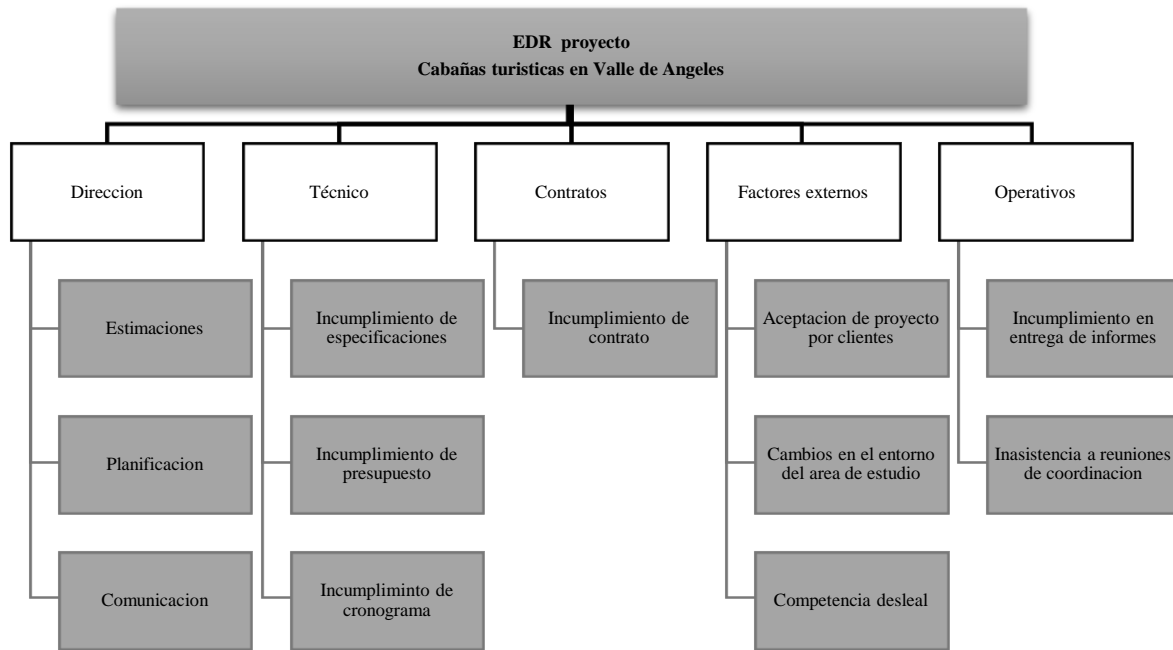
No. DE REF.	RIESGO	CAUSAS RAÍZ	TIPO DE RIESGO		CATEGORÍA DE RIESGO	OBJETIVO DE PROYECTO AFECTADO				TIPO DE IMPACTO	
			AMEN.	OPORT.		ALCANCE	TIEMPO	COSTO	CALIDAD	DIRECTO	INDIRECTO
R-013	Deficiente análisis de oferta y demanda	Insuficiente experiencia en el tema	x		Operativo		x		x	x	
R-014	Insuficiente información de la zona de influencia	Insuficiente experiencia en el tema	x		Operativo		x	x		x	
R-015	El análisis no refleja la viabilidad de la zona	Poca supervisión y datos de campo confusos	x		Operativo				x	x	
R-016	Atrasos en el levantamiento topográfico del terreno	Mal estado del clima	x		Operativo		x	x	x	x	
R-017	Errores en la tabulación de datos topográficos	Poca supervisión y datos de campo confusos	x		Operativo		x	x	x	x	
R-018	Inconsistencias en el documento de análisis de suelo	Deficiente información de campo	x		Operativo		x		x	x	
R-019	Inconsistencias en la validación de la factibilidad técnica	La información recopilada no es suficiente y confiable para determinar la factibilidad.	x		Operativo		x	x	x	x	

## Matriz de Identificación del Registro de Riesgos del Proyecto:

No. DE REF.	RIESGO	CAUSAS RAÍZ	TIPO DE RIESGO		CATEGORÍA DE RIESGO	OBJETIVO DE PROYECTO AFECTADO				TIPO DE IMPACTO	
			AMEN.	OPORT.		ALCANCE	TIEMPO	COSTO	CALIDAD	DIRECTO	INDIRECTO
R-020	El análisis de inversión económica no refleja los datos necesarios para la toma de decisiones	Poca supervisión y revisión de la información	x		Operativo	x	x	x	x	x	



## Categorización de los Riesgos en el Proyecto



### Identificación, Evaluación, Estimación y Priorización de los Riesgos del Proyecto

NO. DE REF.	RIESGO	PROBABILIDAD	VALORACIÓN DE IMPACTO				PROBABILIDAD POR IMPACTO				VALORACIÓN GLOBAL DEL RIESGO	PRIORIDAD
			Alcance	Tiempo	Costo	Calidad	Alcance	Tiempo	Costo	Calidad		
R-001	El enunciado del trabajo del proyecto no está relacionado a la estrategia de la empresa	0.4	0.8				0.32	0	0	0	0.256	Media
R-002	El caso de negocio no muestra información necesaria para toma de decisiones.	0.4	0.8				0.32	0	0	0	0.256	Media
R-003	Débil Planificación y control del proyecto	0.2		0.2	0.2		0	0.04	0.04	0	0.024	Baja
R-004	Diferencias entre lo presentado en la documentación inicial del proyecto y lo requerido	0.2	0.2	0.2			0.04	0.04	0	0	0.048	Baja
R-005	Débil intervención de los interesados	0.2	0.8	0.8	0.8		0.16	0.16	0.16	0	0.224	Media
R-006	Deficiente comunicación entre el equipo de proyecto	0.4		0.4			0	0.16	0	0	0.064	Baja
R-007	Deficiente manejo de la agenda de las reuniones	0.2				0.2	0	0	0	0.04	0.016	Baja

### Identificación, Evaluación, Estimación y Priorización de los Riesgos del Proyecto

NO. DE REF.	RIESGO	PROBABILIDAD	VALORACIÓN DE IMPACTO				PROBABILIDAD POR IMPACTO				VALORACIÓN GLOBAL DEL RIESGO	PRIORIDAD
			Alcance	Tiempo	Costo	Calidad	Alcance	Tiempo	Costo	Calidad		
R-008	El equipo de proyecto no conoce la información que debe ir en el informe	0.2		0.2			0	0.04	0	0	0.016	Baja
R-009	Informes con información poco precisa y clara	0.2				0.2	0	0	0	0.04	0.016	Baja
R-010	Los informes no son útiles para darle seguimiento al proyecto	0.4		0.4			0	0.16	0	0	0.064	Baja
R-011	Retraso en el cierre de contratos	0.4		0.4	0.4		0	0.16	0.16	0	0.064	Baja
R-012	Dificultad en lograr la participación de la comunidad en el levantamiento de encuesta	0.4	0.8	0.4	0.4	0.4	0.32	0.16	0.16	0.16	0.344	Alta
R-013	Difícil acceso a la información del mercado competidor en análisis	0.8		0.4	0.4		0	0.32	0.32	0	0.152	Baja
R-014	Deficiente análisis de oferta y demanda	0.2		0.4		0.4	0	0.08	0	0.08	0.08	Baja
R-015	Insuficiente información de la zona de influencia	0.2		0.4	0.4		0	0.08	0.08	0	0.064	Baja

### Identificación, Evaluación, Estimación y Priorización de los Riesgos del Proyecto

NO. DE REF.	RIESGO	PROBABILIDAD	VALORACIÓN DE IMPACTO				PROBABILIDAD POR IMPACTO				VALORACIÓN GLOBAL DEL RIESGO	PRIORIDAD
			Alcance	Tiempo	Costo	Calidad	Alcance	Tiempo	Costo	Calidad		
R-016	El análisis no refleja la viabilidad de la zona	0.4				0.4	0	0	0	0.16	0	Baja
R-017	Atrasos en el levantamiento topográfico del terreno	0.2	0.8	0.2			0.16	0.04	0	0	0.144	Baja
R-018	Errores en la tabulación de datos topográficos	0.4		0.4	0.4	0.8	0	0.16	0.16	0.32	0.096	Baja
R-019	Inconsistencias en el documento de análisis de suelo	0.2		0.4		0.4	0	0.08	0	0.08	0.064	Baja
R-020	Inconsistencias en la validación de la factibilidad técnica	0.4		0.4	0.4	0.8	0	0.16	0.16	0.32	0.096	Baja
R-021	El análisis de inversión económica no refleja los datos necesarios para la toma de decisiones	0.4	0.8	0.4	0.4	0.4	0.32	0.16	0.16	0.16	0.344	Alta

**Plan de Respuesta a los Riesgos del Proyecto**

<b>Riesgo</b>	<b>Causas Raíz</b>	<b>Responsable</b>	<b>Estrategia de Respuesta Adaptada</b>	<b>Plan De Respuesta Adaptado</b>	<b>Prioridad</b>
El análisis de inversión económica no refleja los datos necesarios para la toma de decisiones.	Poca supervisión y revisión de la información	Constructora	Mitigar	Presentar el punto de equilibrio del proyecto tomando como base los presupuestos recolectados del estudio de mercado y de la factibilidad técnica.	Alta
El informe del estudio de mercado no refleja los datos necesarios para la toma de decisiones.	Deficiente procesamiento de la información	Constructora	Mitigar	Implementación de un sistema de aceptación del trabajo en el cual se documentará como se reciben los entregables del proyecto y la aceptación de los mismo por el patrocinador	Alta
Diferencias entre lo presentado en la documentación inicial del proyecto y lo requerido.	Débil Trazabilidad del proyecto	Gerente de Proyecto	Mitigar	Desarrollo de una presentación sobre las líneas base del proyecto con el equipo de proyecto	Baja

**Plan de Respuesta a los Riesgos del Proyecto**

<b>Riesgo</b>	<b>Causas Raíz</b>	<b>Responsable</b>	<b>Estrategia de Respuesta Adaptada</b>	<b>Plan De Respuesta Adaptado</b>	<b>Prioridad</b>
Personal que forma parte del proyecto no convocada.	Deficiente preparación de la reunión de lanzamiento	Patrocinador	Mitigar	Convocatorias individualizadas al personal clave identificado, con una anticipación oportuna haciendo recordatorios para lograr la participación	Baja
Deficiente comunicación entre el equipo de proyecto.	Mal uso de los mecanismos de comunicación	Project Manager	Mitigar	Uso del plan de comunicaciones	Baja
Procesos del monitoreo del proyecto sin definir.	Débil planificación del monitoreo del proyecto	Gerente de Proyecto	Mitigar	Se definirán los indicadores que el proyecto y de desempeño que se deberán medir y cumplir presentados en las reuniones de seguimiento	Baja
El equipo de proyecto no conoce la información que debe ir en el informe.	Deficientes Formatos de informes	Gerente de Proyecto	Mitigar	Definición consensuada con el Patrocinador sobre los elementos que debe contener el informe elaborado una plantilla y socializarla con el equipo de proyecto.	Baja

**Plan de Respuesta a los Riesgos del Proyecto**

<b>Riesgo</b>	<b>Causas Raíz</b>	<b>Responsable</b>	<b>Estrategia de Respuesta Adaptada</b>	<b>Plan De Respuesta Adaptado</b>	<b>Prioridad</b>
Poco compromiso en asistencia a reunión de decisión de metodología de las fuentes de información.	Insuficiente experiencia en el tema	Constructora	Mitigar	Definir un listado anticipado de las personas responsables de ejecutar el trabajo	Baja
Fuentes de información mal definidas.	Insuficiente experiencia en el tema	Constructora	Mitigar	Definir los requerimientos de información necesarios para cumplir con el entregable	Baja
Deficiente levantamiento de información gubernamental.	Mal manejo de la información	Constructora	Mitigar	Implementación de un sistema de verificación de la información, del avance de las actividades del proyecto y subirlas a una nube compartida con el Gerente de Proyecto	Baja
El análisis no refleja la viabilidad de la zona.	Poca supervisión y datos de campo confusos	Constructora	Mitigar	Seguimientos a las actividades del Proyecto con los criterios de aceptación definidos previamente	Baja

**Plan de Respuesta a los Riesgos del Proyecto**

<b>Riesgo</b>	<b>Causas Raíz</b>	<b>Responsable</b>	<b>Estrategia de Respuesta Adaptada</b>	<b>Plan De Respuesta Adaptado</b>	<b>Prioridad</b>
Atrasos en el levantamiento topográfico del terreno.	Mal estado del clima	Constructora	Mitigar	En el cronograma del proyecto se tomará en cuenta la definición de tiempos críticos en el levantamiento de topografía basado en el registro histórico de la empresa	Baja
Errores en la tabulación de datos topográficos.	Poca supervisión y datos de campo confusos	Constructora	Mitigar	Se hará una revisión entre los datos levantados en los puntos de referencia en el campo y los tabulados	Baja
Inconsistencias en el documento de análisis de suelo.	Deficiente información de campo	Constructora	Mitigar	Se hará una revisión entre los datos levantados en los puntos de referencia en el campo, los tabulados y los vaciados en el documento de análisis de suelo	Baja
El plan de necesidades no refleja lo que el cliente manifestó en el	Insuficiente experiencia en el tema	Constructora	Mitigar	Se realizarán reuniones para socializar los resultados del estudio	Baja



**Plan de Respuesta a los Riesgos del Proyecto**

<b>Riesgo</b>	<b>Causas Raíz</b>	<b>Responsable</b>	<b>Estrategia de Respuesta Adaptada</b>	<b>Plan De Respuesta Adaptado</b>	<b>Prioridad</b>
estudio de mercado.				de mercado y los requerimientos de las necesidades que este determino con los participantes en el anteproyecto	

## **8. Plan de Gestión de las Comunicaciones del Proyecto**

Planificar las comunicaciones es el proceso para determinar las necesidades de información de los interesados en el proyecto y para definir cómo abordar las comunicaciones. Este proceso responde a las necesidades de información y comunicación de los interesados, mismas que al ser satisfechas constituyen factores importantes para el éxito del proyecto.

Control de versiones					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	Ra	Ra	Ra	24/11/21	Plan de gestión de las comunicaciones

### Plan de Gestión de las Comunicaciones

Nombre del proyecto	Siglas del proyecto
Construcción de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

Requisitos de comunicación de interesados	Información a ser comunicada	Razones de la Distribución	Programa /frecuencia	Responsable de comunicar	Responsable de aprobar	Personas/grupos receptores	Métodos o tecnologías de Comunicación
Que la comunidad entienda que el proyecto cuenta con los más altos estándares de Calidad.	Comunicaremos que utilizaremos mano de obra calificada.	La comunidad debe estar notificada de que utilizaremos mano de obra calificada.	Previo arranque del proyecto.	Departamento de comunicación	No aplica	Residentes colindantes al complejo turístico.	Visita de puerta en puerta. Eventos con la comunidad.
Comunicar los avances del proyecto.	Cronograma General del proyecto.	es el Patrocinador del proyecto.	Reuniones cada bimensuales.	Gerente del proyecto	Constructora perla del Valle S. de R. L	Constructora perla del valle S. de R. L	Presentaciones corporativas.
Explicar a contratista el proyecto.	Todo el panorama del proyecto.	El contratista es quien realizará el	Reunión de Kick off y reuniones se-	Gerente de proyecto	Gerente de proyecto	Contratista.	Visitas al proyecto y reuniones corporati-

	to	proyecto.	manuales de Seguimiento				vas.
Dar entender al Patronato la magnitud del proyecto.	Como quedará el proyecto final.	Patronato puede o No aprobar un proyecto.	Previo al Lanzamiento de proyecto	Gerente del proyecto.	No aplica	Patronato	Presentación y Reuniones con patronato.
Explicar a los vecinos del sector los Beneficios del proyecto	Que el proyecto va a mejorar los Accesos a calles principales.	Debemos mantener una buena relación Entre la comunidad y la empresa constructora	Mensualmente haremos. Reuniones con la comunidad.	Constructora Perla del Valle de S. de R.L	Constructora Perla del Valle de S. de R.L	Vecinos del sector	Reuniones con la comunidad.

**Recursos asignados:**

Computadora, equipo de comunicación, realización de eventos (presupuesto para eventos)

**Método para actualizar y refinar el plan de gestión de las comunicaciones:**

Se dará un seguimiento semanal a todos nuestros planes de comunicación.

**Glosario de terminología común:**

Residentes: personas que viven cerca del proyecto de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles.

Perla del Valle S. de R. L: empresa constructora que está desarrollando el proyecto

Patronato: comunidad que rige una colonia.

Vecinos: personas que viven o están empadronadas en un barrio o en un municipio.

**Restricciones:**

Restricciones: el equipo encargado del proyecto, se encargará de toda la comunicación con los diferentes interesados.

## **9. Plan de Gestión de las Adquisiciones del proyecto**

La gestión de las adquisiciones del proyecto incluye los procesos de compra o adquisición de los productos, servicios o resultados que es necesario obtener fuera del equipo del proyecto. La gestión de las adquisiciones es el proceso de documentar las decisiones de compra para el proyecto, especificando la forma de hacerlo y he identificado a posibles vendedores.

CONTROL DE VERSIONES					
Versión	Hecha por	Revisada por	Aprobada por	Fecha	Motivo
01	RA	RA	RA	25/11/21	Plan de Gestión de las Adquisiciones

**Plan de Gestión de las Adquisiciones**

Nombre del proyecto	Siglas del proyecto
Construcción de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles	CATUVA

**Productos y/o servicios a ser adquiridos:**

Producto o Servicio	Medida	Restricciones
Maestro de Obra	Jornada	Saber leer y escribir.
Arena	Metro cubico	Limpia, del río
Grava	Metro cubico	Tamaño máximo 3/4, limpia
Cemento	Bolsa	Cumplir con norma ASTM
Varilla	Lance	Grado 60, limpia de oxido
Madera	Pie Tablar	Derecha, pino, seca, sin uso.
Agua	Metro cubico	Limpia
Bloque	Unidad	De los proveedores aprobados
Piedra	Metro cubico	Angular
Pintura	Galón	Color solicitado

**Recursos para las adquisiciones:**

Miembros	Rol / Cargo	Responsabilidad
Maestro de Obra	Ejecutor de obra	Brindar el listado
Ingeniero Residente	Dirigir la obra	Revisar y aprobar listado
Gerente de Compras	Ventas	Realizar la compra del material

**Procedimientos para la gestión de adquisiciones:**

En el Proyecto	En la Organización
Maestro de obra levanta listado de materiales a solicitar y entrega a ingeniero residente. Ingeniero residente verifica y aprueba la lista según las actividades por realizarse y cantidad de obra.	Ingeniero residente entrega el listado a gerente de compras. Gerente hacer la solicitud de los materiales para entrega al proyecto.

**Proveedores precalificados:**

Para Bloques: Conetsa Gufer Santos y Compañía.
---

## **10. Plan de Gestión de los interesados**

Desarrolla los procesos que hacen posible la identificación de las personas, grupos u organizaciones que pueden afectar o ser afectados por el proyecto. Se busca conocer y evaluar las expectativas de los interesados y su impacto en el proyecto.



<b>Id</b>	<b>Nombre</b>	<b>Puesto en la organización</b>	<b>Rol en el proyecto</b>	<b>Principales requisitos</b>	<b>Principales expectativas</b>	<b>Interés /objetivo</b>	<b>Influencia</b>	<b>Grado De poder</b>	<b>Clasificación (interno/externo)</b>	<b>Clasificación (partidario / neutral / Opositor)</b>
1	Residentes de la comunidad	No aplica	Principales Beneficiarios	Brindar la mano de obra no calificada	Mejorar la economía en sus hogares	Tener acceso con condiciones adecuadas	Alta	Bajo	Interno	Partidario
2.	Patrocinador		Patrocinador	No aplica	Mostrar Gestión Social.	Cumplir con los proyectos del año.	Alta	Alto	Interno	Partidario
3.	Contratista	Obra	Ejecuto de la Obra	Cumplir con la ejecución de la obra en tiempo y forma.	Recibir pago por obra realizada.	Cumplir con el contrato	Alta	Medio	Interno	Partidario
4.	Patronato	No aplica	Interesados Externos	Mantener la buena relación entre comunidad.	Mostrar Gestión en su periodo.	Cumplir con los proyectos de ayuda	Alta	Alto	Interno	Partidario
5.	Vecinos del Sector	No aplica	Interesados Externos	Mantener la buena relación entre comunidad.	Mejorar los accesos a calles principales.	Tener conexiones a calles principales/	Media	Bajo	Externo	Partidario

## Bibliografía

- Análisis Porter, clave de éxito para la empresa.* (2017, julio 19). EADIC - Cursos y Master para Ingenieros y Arquitectos. <https://www.eadic.com/analisis-porter-clave-de-exito-para-la-empresa/>
- Baca Urbina, G. (Ed.). (2013). *Evaluación de proyectos* (7. ed). McGraw-Hill.
- Cárdenas, A. G., & Henao, L. A. L. (2016). *PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR LA EVALUACIÓN TÉCNICA EN LA ETAPA DE FORMULACIÓN DE UN PROYECTO*. 76.
- Constitución de la República de Honduras | BJV E-Legis®.* (s. f.). Recuperado 18 de agosto de 2021, de <https://www.coleccionlegis.com/catalogo/lectura?id=13>
- Estudio de prefactibilidad. Qué es, ventajas de su implementación. (2021, mayo 8). *QuestionPro*. <https://www.questionpro.com/blog/es/estudio-de-prefactibilidad/>
- glosarios@servidor-alicante.com. (2015, agosto 13). *Villas y cabañas (Turismo)* (Spanish/English/French) [Text]. glosarios@servidor-alicante.com; glosarios@servidor-alicante.com. <https://glosarios.servidor-alicante.com/turismo/villas-y-cabanyas>
- IAIP - Instituto Hondureño de Turismo(IHT).* (s. f.). Recuperado 20 de agosto de 2021, de <https://portalunico.iaip.gob.hn/portal/index.php?portal=360>
- Kotler, P., Bowen, J., & Makens, J. C. (2015). *Marketing turístico*. Pearson.
- Levin, R. I. (s. f.). *Estadística para Administración y Economía*. 956.
- Ley de Municipalidades | BJV E-Legis®.* (s. f.). Recuperado 18 de agosto de 2021, de <https://www.coleccionlegis.com/catalogo/lectura?id=21>
- Ley Forestal, Áreas Protegidas y Vida Silvestre | BJV E-Legis®.* (s. f.). Recuperado 18 de agosto de 2021, de <https://www.coleccionlegis.com/catalogo/lectura?id=70>

*Ley General del Ambiente* / BJV E-Legis®. (s. f.). Recuperado 18 de agosto de 2021, de <https://www.coleccionlegis.com/catalogo/lectura?id=28>

Lledó Callejón, P. (2016). *Administración de proyectos: El ABC para un director de proyectos exitoso*. Pablo Lledó.

López, V. Y. G., & Coneo, A. J. S. (s. f.). *ESTUDIO DE MERCADOS, ADMINISTRATIVO Y LEGAL, PARA LA CONSTITUCIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN EL MUNICIPIO DE PUERTO WILCHES (SANTANDER)*. 71.

Moreno, M., & Coromoto, M. (2011). *Turismo y producto turístico*.

*Evolución, conceptos, componentes y clasificación*. 25.

(PDF) *Descargar Diseño Y Desarrollo De Productos—Karl T. Ulrich—5ta Edición*. (s. f.).

Recuperado 28 de octubre de 2021, de [//www.elsolucionario.org/disenio-desarrollo-productos-karl-t-ulrich-5ta-edicion/](http://www.elsolucionario.org/disenio-desarrollo-productos-karl-t-ulrich-5ta-edicion/)

*Reglamento General de la Ley del Ambiente* / BJV E-Legis®. (s. f.). Recuperado 18 de agosto de 2021, de <https://www.coleccionlegis.com/catalogo/lectura?id=73>

## Glosario

**Alcance / Scope.** La suma de productos, servicios y resultados que se proporcionarán como un proyecto.

**Alcance del Producto / Product Scope.** Los rasgos y funciones que caracterizan a un producto, servicio o resultado.

**Alcance del Proyecto / Project Scope.** El trabajo que debe realizarse para entregar un producto, servicio o resultado con las funciones y características especificadas.

**Análisis Cualitativo de Riesgos / Qualitative Risk Analysis.** El proceso de priorizar los riesgos para realizar otros análisis o acciones posteriores, evaluando y combinando la probabilidad de ocurrencia y el impacto.

**Análisis Cuantitativo de Riesgos / Quantitative Risk Analysis.** El proceso de analizar numéricamente el efecto de los riesgos identificados en los objetivos generales del proyecto.

**Crear EDT (Estructura de Desglose del Trabajo) / Create EDT (Work Break Down Structure).** El proceso de subdividir los principales productos entregables del proyecto y el trabajo del proyecto en componentes más pequeños y más fáciles de manejar. También conocido como: Crear EDT (Estructura de Desagregación del Trabajo); Crear EDT (Estructura de Descomposición del Trabajo); Crear EDT (Estructura de la División del Trabajo); Crear EDT (Estructura Detallada del Trabajo); Crear Estructura del Trabajo.

**Criterios de Aceptación / Acceptance Criteria.** Aquellos criterios, incluidos los requisitos de rendimiento y condiciones esenciales, que deben cumplirse antes de que se acepten los productos entregables del proyecto.

**Cronograma de hitos / Milestone Schedule.** Un cronograma resumido que identifica los principales hitos del cronograma.

**Diagrama de Gantt / Gantt Chart.** Representación gráfica de la información relacionada con el cronograma. En un diagrama de barras típico, las actividades del cronograma o componentes de la estructura de desglose del trabajo se enumeran de forma descendente en el lado izquierdo del diagrama, las fechas aparecen a lo largo de la parte superior, y la duración de las actividades se muestra como barras horizontales ordenadas por fecha. También se conoce como diagrama de Gantt.

**Diccionario de la Estructura de Desglose del Trabajo / Work Breakdown Structure.** Un documento que describe cada componente en la estructura de desglose del trabajo (EDT). Para cada componente de la EDT, el diccionario de la EDT incluye una breve definición del alcance o enunciado del trabajo, productos entregables definidos, una lista de actividades asociadas y una lista de hitos.

**Profesional en la Dirección de Proyectos (PMP®) / Project Management Professional (PMP®).** Persona certificada como PMP® por el Project Management Institute (PMI®). También conocido como: Profesional de la Gerencia de Proyectos; Profesional de la Gestión de Proyectos; Profesional en Administración de Proyectos; o Profesional en el Gerenciamiento de Proyectos.

## Anexos

### Anexo 1: Fachada área social



**Anexo 2: Fachada frontal**



**Anexo 3: Vista frontal**





#### Anexo 4: Vista lateral



#### Anexo 5: Cuadros de Depreciación Anual

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
Cuadro de Depreciación Anual de Obra Civil

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acum.	Valor en Libros
2022			L. 8,200,000.00
2022	L. 202,950.00	L. 202,950.00	L. 7,997,050.00
2023	L. 202,950.00	L. 405,900.00	L. 7,794,100.00
2024	L. 202,950.00	L. 608,850.00	L. 7,591,150.00
2025	L. 202,950.00	L. 811,800.00	L. 7,388,200.00
2026	L. 202,950.00	L. 1,014,750.00	L. 7,185,250.00

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Equipo*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Televisor	30	L. 5,990.00	L. 179,700.00
Teléfonos	30	L. 409.00	L. 12,270.00



Enfriador de agua	30	L.	2,990.00	L.	89,700.00
Estufa eléctrica	30	L.	8,990.00	L.	269,700.00
Refrigerador	30	L.	9,990.00	L.	299,700.00
Impresora multifuncional	1	L.	6,890.00	L.	6,890.00
Computadora de escritorio	1	L.	8,000.00	L.	8,000.00
<b>Costo Total</b>				<b>L</b>	<b>865,960.00</b>

*Calculo Depreciación Anual y Mensual*

Años de Vida Útil	Valor Residual	Depreciación Anual	Deprec. Mensual
5	L. 1,797.00	L. 35,580.60	L. 2,965.05
5	L. 122.70	L. 2,429.46	L. 202.46
5	L. 897.00	L. 17,760.60	L. 1,480.05
5	L. 2,697.00	L. 53,400.60	L. 4,450.05
5	L. 2,997.00	L. 59,340.60	L. 4,945.05
5	L. 68.90	L. 1,364.22	L. 113.69
5	L. 80.00	L. 1,584.00	L. 132.00
<b>Total</b>	<b>L 8,659.60</b>	<b>L 171,460.08</b>	<b>L 14,288.34</b>

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*  
*Cuadro de Depreciación Anual de Equipo de Producción*

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acum.	Valor en Libros
2022			L. 865,960.00
2022	L. 171,460.08	L. 171,460.08	L. 694,499.92
2023	L. 171,460.08	L. 342,920.16	L. 523,039.84
2024	L. 171,460.08	L. 514,380.24	L. 351,579.76
2025	L. 171,460.08	L. 685,840.32	L. 180,119.68
2026	L. 171,460.08	L. 857,300.40	L. 8,659.60

### Anexo 6: Proyección de precios, ocupación e ingresos

Tipo de habitación	Precio						Cabañas Turísticas V.A
	Posada del Ángel	Los Ángeles Cabin	Villas del Valle	Hotel San José	La Esquina		
Habitación sencilla	L. 1,450.00	L. 1,350.00	L. 1,400.00	L. 1,145.00	L. 700.00	L. 1,500.00	
Habitación doble	L. 1,688.00	L. 1,950.00	L. 1,750.00	L. 1,395.00	L. 900.00	L. 2,000.00	
Habitación familiar	L. 2,800.00	L. 2,250.00	L. 2,500.00	L. 1,895.00	L. 1,100.00	L. 2,500.00	

Tipo de habitación	Ocupación						Cabañas Turísticas V.A
	Posada del Ángel	Los Ángeles Cabin	Villas del Valle	Hotel San José	La Esquina		
Habitación sencilla	45%	45%	50%	50%	45%	52%	
Habitación doble	60%	30%	55%	45%	50%	53%	
Habitación familiar	40%	20%	35%	30%	25%	35%	
	1.05	1.05					

Tipo de habitación	Ingresos						Total
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Habitación sencilla	1,898	1,993	2,093	2,197	2,307	10,488	
Habitación doble	1,935	2,031	2,133	2,239	2,351	10,689	
Habitación familiar	1,278	1,341	1,408	1,479	1,553	7,059	
Total	5,110	5,366	5,634	5,915	6,211	28,236	
% de Capacidad Total	47%	49%	51%	54%	57%	52%	
Habitación sencilla	2,847,000	2,989,350	3,295,758	3,460,546	3,815,252	16,407,907	
Habitación doble	3,869,000	4,062,450	4,478,851	4,702,794	5,184,830	22,297,925	
Habitación familiar	3,193,750	3,353,438	3,697,165	3,882,023	4,279,930	18,406,306	
Total	9,909,750	10,405,238	11,471,774	12,045,363	13,280,013	57,112,138	

**Tabla 61: Proyección nomina Cabañas Turísticas Valle de Ángeles**

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Proyección Nomina Año 1*

No.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal Mensual		Cuota Patronal Anual		13 mes de Salario	14 mes de Salario	Retenciones	Sueldo Anual Neto
				IHSS	RAP	IHSS	RAP				
1	Gerente	L. 20,000.00	L. 480,000.00	L. 738.73	L. 586.39	L. 8,864.76	L. 7,036.64	L. 20,000.00	L. 20,000.00	L. 5,627.24	L. 474,372.76
1	Gerente de Marketing	L. 15,000.00	L. 360,000.00	L. 738.73	L. 424.39	L. 8,864.76	L. 5,092.64	L. 15,000.00	L. 15,000.00	L. 5,267.24	L. 354,732.76
1	Recepcionista	L. 9,742.00	L. 233,808.00	L. 740.39	L. 257.19	L. 8,884.70	L. 3,086.27	L. 9,742.00	L. 9,742.00	L. 4,793.06	L. 229,014.94
1	Personal de aseo	L. 7,500.00	L. 180,000.00	L. 570.00	L. 198.00	L. 6,840.00	L. 2,376.00	L. 7,500.00	L. 7,500.00	L. 3,690.00	L. 176,310.00
1	Mantenimiento	L. 7,500.00	L. 180,000.00	L. 570.00	L. 198.00	L. 6,840.00	L. 2,376.00	L. 7,500.00	L. 7,500.00	L. 3,690.00	L. 176,310.00
1	Personal de seguridad	L. 7,500.00	L. 90,000.00	L. 570.00	L. 198.00	L. 6,840.00	L. 2,376.00	L. 7,500.00	L. 7,500.00	L. 3,690.00	L. 86,310.00
<b>Total</b>		<b>L 67,242.00</b>	<b>L 1,523,808.00</b>	<b>L 3,927.85</b>	<b>L 1,861.96</b>	<b>L 47,134.22</b>	<b>L 22,343.55</b>	<b>L 67,242.00</b>	<b>L 67,242.00</b>	<b>L 26,757.55</b>	<b>L 1,497,050.45</b>

1.04  
01

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Proyección Nomina Año 2*

No.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal Mensual		Cuota Patronal Anual		13 mes de Salario	14 mes de Salario	Retenciones	Sueldo Anual Neto
				IHSS	RAP	IHSS	RAP				
1	Gerente	L. 20,802.00	L. 499,248.00	L. 738.73	L. 612.37	L. 8,864.76	L. 7,348.46	L. 20,802.00	L. 20,802.00	L. 5,684.99	L. 493,563.01
1	Gerente de Marketing	L. 15,601.50	L. 374,436.00	L. 738.73	L. 443.88	L. 8,864.76	L. 5,326.51	L. 15,601.50	L. 15,601.50	L. 5,310.55	L. 369,125.45
1	Recepcionista	L. 10,132.65	L. 243,183.70	L. 755.94	L. 267.50	L. 9,071.27	L. 3,210.02	L. 10,132.65	L. 10,132.65	L. 4,900.35	L. 238,283.35
1	Personal de aseo	L. 7,800.75	L. 187,218.00	L. 592.86	L. 205.94	L. 7,114.28	L. 2,471.28	L. 7,800.75	L. 7,800.75	L. 3,837.97	L. 183,380.03
1	Mantenimiento	L. 7,800.75	L. 187,218.00	L. 592.86	L. 205.94	L. 7,114.28	L. 2,471.28	L. 7,800.75	L. 7,800.75	L. 3,837.97	L. 183,380.03
1	Personal de seguridad	L. 7,800.75	L. 93,609.00	L. 592.86	L. 205.94	L. 7,114.28	L. 2,471.28	L. 7,800.75	L. 7,800.75	L. 3,837.97	L. 89,771.03
<b>Total</b>		<b>L 69,938.40</b>	<b>L 1,584,912.70</b>	<b>L 4,011.97</b>	<b>L 1,941.57</b>	<b>L 48,143.64</b>	<b>L 23,298.82</b>	<b>L 69,938.40</b>	<b>L 69,938.40</b>	<b>L 27,409.79</b>	<b>L 1,557,502.91</b>

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Proyección Nomina Año 3*

No.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal Mensual		Cuota Patronal Anual		13 mes de Salario	14 mes de Salario	Retenciones	Sueldo Anual Neto
				IHSS	RAP	IHSS	RAP				
1	Gerente	L. 21,636.16	L. 519,267.84	L. 738.73	L. 639.40	L. 8,864.76	L. 7,672.78	L. 21,636.16	L. 21,636.16	L. 5,745.05	L. 513,522.80
1	Gerente de Marketing	L. 16,227.12	L. 389,450.88	L. 738.73	L. 464.15	L. 8,864.76	L. 5,569.75	L. 16,227.12	L. 16,227.12	L. 5,355.59	L. 384,095.29
1	Recepcionista	L. 10,538.97	L. 252,935.37	L. 738.73	L. 279.85	L. 8,864.76	L. 3,358.20	L. 10,538.97	L. 10,538.97	L. 4,946.05	L. 247,989.32
1	Personal de aseo	L. 8,113.56	L. 194,725.44	L. 616.63	L. 214.20	L. 7,399.57	L. 2,570.38	L. 8,113.56	L. 8,113.56	L. 3,991.87	L. 190,733.57
1	Mantenimiento	L. 8,113.56	L. 194,725.44	L. 616.63	L. 214.20	L. 7,399.57	L. 2,570.38	L. 8,113.56	L. 8,113.56	L. 3,991.87	L. 190,733.57
1	Personal de seguridad	L. 8,113.56	L. 97,362.72	L. 616.63	L. 214.20	L. 7,399.57	L. 2,570.38	L. 8,113.56	L. 8,113.56	L. 3,991.87	L. 93,370.85
<b>Total</b>		<b>L 72,742.93</b>	<b>L 1,648,467.70</b>	<b>L 4,066.08</b>	<b>L 2,025.99</b>	<b>L 48,792.98</b>	<b>L 24,311.85</b>	<b>L 72,742.93</b>	<b>L 72,742.93</b>	<b>L 28,022.30</b>	<b>L 1,620,445.40</b>

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Proyección Nomina Año 4*

No.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal Mensual		Cuota Patronal Anual		13 mes de Salario	14 mes de Salario	Retenciones	Sueldo Anual Neto
				IHSS	RAP	IHSS	RAP				
1	Gerente	L. 22,503.77	L. 540,090.49	L. 738.73	L. 667.51	L. 8,864.76	L. 8,010.11	L. 22,503.77	L. 22,503.77	L. 5,807.51	L. 534,282.97
1	Gerente de Marketing	L. 16,877.83	L. 405,067.86	L. 738.73	L. 485.23	L. 8,864.76	L. 5,822.74	L. 16,877.83	L. 16,877.83	L. 5,402.45	L. 399,665.42
1	Recepcionista	L. 10,961.59	L. 263,078.08	L. 738.73	L. 293.54	L. 8,864.76	L. 3,522.51	L. 10,961.59	L. 10,961.59	L. 4,976.48	L. 258,101.60
1	Personal de aseo	L. 8,438.91	L. 202,533.93	L. 641.36	L. 222.79	L. 7,696.29	L. 2,673.45	L. 8,438.91	L. 8,438.91	L. 4,151.95	L. 198,381.99
1	Mantenimiento	L. 8,438.91	L. 202,533.93	L. 641.36	L. 222.79	L. 7,696.29	L. 2,673.45	L. 8,438.91	L. 8,438.91	L. 4,151.95	L. 198,381.99
1	Personal de seguridad	L. 8,438.91	L. 101,266.97	L. 641.36	L. 222.79	L. 7,696.29	L. 2,673.45	L. 8,438.91	L. 8,438.91	L. 4,151.95	L. 97,115.02
<b>Total</b>		<b>L 75,659.93</b>	<b>L 1,714,571.25</b>	<b>L 4,140.26</b>	<b>L 2,114.64</b>	<b>L 49,683.15</b>	<b>L 25,375.70</b>	<b>L 75,659.93</b>	<b>L 75,659.93</b>	<b>L 28,642.27</b>	<b>L 1,685,928.98</b>

*Cabañas Turísticas Valle de Ángeles*

*Proyección Nomina Año 5*

No.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal Mensual		Cuota Patronal Anual		13 mes de Salario	14 mes de Salario	Retenciones	Sueldo Anual Neto
				IHSS	RAP	IHSS	RAP				
1	Gerente	L. 23,406.17	L. 561,748.11	L. 738.73	L. 696.75	L. 8,864.76	L. 8,360.96	L. 23,406.17	L. 23,406.17	L. 5,872.49	L. 555,875.63
1	Gerente de Marketing	L. 17,554.63	L. 421,311.09	L. 738.73	L. 507.16	L. 8,864.76	L. 6,085.88	L. 17,554.63	L. 17,554.63	L. 5,451.18	L. 415,859.91
1	Recepcionista	L. 11,401.15	L. 273,627.51	L. 738.73	L. 307.78	L. 8,864.76	L. 3,693.41	L. 11,401.15	L. 11,401.15	L. 5,008.12	L. 268,619.38
1	Personal de aseo	L. 8,777.31	L. 210,655.54	L. 667.08	L. 231.72	L. 8,004.91	L. 2,780.65	L. 8,777.31	L. 8,777.31	L. 4,318.44	L. 206,337.10
1	Mantenimiento	L. 8,777.31	L. 210,655.54	L. 667.08	L. 231.72	L. 8,004.91	L. 2,780.65	L. 8,777.31	L. 8,777.31	L. 4,318.44	L. 206,337.10
1	Personal de seguridad	L. 8,777.31	L. 105,327.77	L. 667.08	L. 231.72	L. 8,004.91	L. 2,780.65	L. 8,777.31	L. 8,777.31	L. 4,318.44	L. 101,009.33
<b>Total</b>		<b>L 78,693.89</b>	<b>L 1,783,325.56</b>	<b>L 4,217.42</b>	<b>L 2,206.85</b>	<b>L 50,609.01</b>	<b>L 26,482.21</b>	<b>L 78,693.89</b>	<b>L 78,693.89</b>	<b>L 29,287.10</b>	<b>L 1,754,038.46</b>

## Anexo 7: Formato de la Encuesta Aplicada



Buen día;

Somos estudiantes de Postgrado de la Maestría en Administración de Proyectos de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC). A continuación, se le presentan una serie de preguntas, en la que usted puede contestar tranquilamente ya que todos los datos recolectados son confidenciales y para fines académicos, Agradecemos de antemano su colaboración por el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta encuesta.

### Datos generales

Sexo:  Masculino  Femenino

Edad:  18 a 30 años  31 a 40 años  41 a 50 años  51 a 60 años

Estado civil:  Soltero  Casado  Unión libre  Viudo  Divorciado

Ocupación:  Estudia  Trabaja  Ambas

Profesión: \_\_\_\_\_

### Ingreso mensual

- L.5, 000.00 a L. 10,000.00
- L.10, 001.00 a L.15, 000.00
- L.15, 001.00 a L.20, 000.00
- L.20, 001.00 a L.30, 000,00
- Mayor a L.30, 000.00

Nombre de la Variable	Item	Pregunta	Opciones
Nivel de viabilidad	1	¿Ha visitado usted el municipio de Valle de Ángeles? (Si su respuesta es NO, pasar a pregunta N.6)	Si No
	2	¿Ha requerido usted los servicios de un hotel en Valle de Ángeles? (Si su respuesta es NO, pasar a pregunta N.6)	Si No
	3	¿Le gustaría hospedarse en un nuevo Complejo de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles que le ofrezca a usted una atención personalizada y diferentes actividades turísticas? (Si su respuesta es NO, pasar a pregunta N.6)	Si No
	4	¿Qué lo ha motivado utilizar los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?	Vacaciones Descanso Negocios Reuniones
	5	¿Qué tan satisfecho se encuentra usted con la atención al cliente brindada por parte del personal en la última visita realizada a un hotel en Valle de Ángeles?	Totalmente satisfecho Satisfecho Ni satisfecho, ni insatisfecho Insatisfecho Totalmente insatisfecho
	6	¿Qué tipo de servicios le gustaría se le brindaran a usted en un nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?	Internet TV/Cable Aire Acondicionado Agua Caliente Área de piscina Tours guiados Canopy Otros
	7	¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña sencilla (2 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?	L. 501.00 a L. 1,000.00 L. 1,001.00 a L. 1,500.00 L. 1,501.00 a L. 2,000.00 Más de L. 2,000.00

Control de calidad	8	¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña doble (4 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?	L. 1,000.00 a L. 1,500.00
			L. 1,501.00 a L. 2,000.00
			L. 2,001.00 a L. 2,500.00
			Más de L. 2,500.00
	9	¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña familiar (6 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?	L. 2,000.00 a L. 2,500.00
			L. 2,501.00 a L. 3,000.00
			L. 3,501.00 a L. 4,000.00
			Más de L. 4,000.00
	10	¿Qué medios usted utiliza actualmente para estar informado?	TV/Cable
			Radio
			Sitios web de reserva hotelera
			Redes Sociales
			Otros
	11	¿Qué redes sociales utiliza?	Facebook
			Instagram
Twitter			
Whatsapp			
12	¿Qué es lo más importante al momento de decidir en qué hotel se hospedará?	Instalaciones	
		Seguridad	
		Privacidad	
		Precios	
13	¿Cómo considera usted las instalaciones del hotel donde usted se hospedo la última vez en esta ciudad? Mejorarla	Ubicación	
		Excelente	
		Bueno	
		Regular	
14	¿De qué manera cree usted que el proyecto de Cabañas Turísticas podría beneficiar al municipio de Valle de Ángeles?	Malo	
		Mejor desarrollo Económico	
		Mayor inversión social	
		Mejoramiento ambiental	
15	¿La atención al cliente es un determinante fundamental, según su criterio que tipo de profesional se puede desenvolver mejor en este Centro Turístico?	Otra	
		Administrador de Empresas	
		Licenciado en Contaduría	
		Licenciado en Mercadotecnia	
			Diseñadores Gráficos
			Otros



<b>Nivel de Impacto Ambiental</b>	16	¿Qué tan importante le parece a usted contar con un guía que explique las tradiciones, costumbres e historia del lugar, con el fin de profundizar en el aprendizaje de la cultura de la comunidad?	Poco importante
			Importante
			Muy importante
	17	¿Con quién realizaría su visita a este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles?	Solo
			En pareja
			Con la familia
			Con un grupo de amigos
			Con otras parejas
	18	¿Le gustaría que fuese permitida la entrada de mascotas?	Si
			No
	19	¿Qué tipos de residuos desecha usted con más frecuencia?	Desperdicios de alimentos
			Latas
			Papeles
			Plásticos
	20	Usted separa la basura orgánica e inorgánica	Si
			No
	21	¿Qué tipo de recipientes usted prefiere para la recolección de desechos sólidos?	Recipiente de Plástico
			Recipiente de Metal
Recipiente de Cartón			
Bolsa			
Otros			
22	¿Para disfrutar de la calidad ambiental, qué tipo de alojamiento le gustaría a usted utilizar en zona de Valle de Ángeles?	Hotel campestre	
		Cabañas Turísticas	

## Anexo 8: Encuesta en Google forms



# Cabañas Turísticas Valle de Ángeles

Buen día;

Somos estudiantes de Postgrado de la Maestría en Administración de Proyectos de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC). A continuación, se le presentan una serie de preguntas, en la que usted puede contestar tranquilamente ya que todos los datos recolectados son confidenciales y para fines académicos, Agradecemos de antemano su colaboración por el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta encuesta.

[pamela11121990@gmail.com](mailto:pamela11121990@gmail.com) (no se comparten) [Cambiar cuenta](#)

**\*Obligatorio**

Datos generales

Sexo \*

Masculino

Femenino

Edad \*

18 a 30 años

31 a 40 años

41 a 50 años

51 a 60 años

Estado Civil \*

Soltero

Casado

Unión libre

Viudo

Divorciado

Ocupación \*

Trabaja

Estudia

Ambas

Profesión \*

Tu respuesta

Ingreso mensual \*

L.5,000 a L. 10,000

L.10,000 a L.15,000

L. 15,000 a L.20,000

L.20,000 a L.30,000

Mayor a L.30,000

1. ¿Ha visitado usted el municipio de Valle de Ángeles? (Si su respuesta es NO, pasar a pregunta N.6) \*

Si

No

2. ¿Ha requerido usted los servicios de un hotel en Valle de Ángeles? (Si su respuesta es NO, pasar a pregunta N.6)

Si

No

3. ¿Le gustaría hospedarse en un nuevo Complejo de Cabañas Turísticas en el municipio de Valle de Ángeles que le ofrezca a usted una atención personalizada y diferentes actividades turísticas? (Si su respuesta es NO, pasar a pregunta N.6)

Si

No

4. ¿Qué lo ha motivado utilizar los servicios de un hotel en Valle de Ángeles?

Descanso

Vacaciones

Negocios

5. ¿Qué tan satisfecho se encuentra usted con la atención a la cliente brindada por parte del personal en la última visita realizada a un hotel en Valle de Ángeles?

Totalmente satisfecho

Satisfecho

Ni satisfecho, ni insatisfecho

Insatisfecho

Total, insatisfecho

6. ¿Qué tipo de servicios le gustaría se le brindaran a usted en un nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles? \*

Internet

TV/cable

Aire acondicionado

Agua caliente

Área de Piscina

Tours guiados

Canopy

Todos

7. ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña sencilla (2 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles? \*

L. 501 a L.1,000

L.1001 a L.1,500

L.1,501 a L.2,000

Más de L.2,000

8. ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña doble (4 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles? \*

L. 1,000.00 a L.1,500.00

L.1,501.00 a L.2,000.00

L.2,001 a L. 2,500.00

Más de L.2,500.00

9. ¿Qué tarifa diaria usted buscaría al momento de hospedarse en una cabaña familiar (6 personas) en el nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles? \*

L.2,000.00 a L.2,500.00

L.2,501.00 a L. 3,000.00

L.3,001.00 a L. 3,500.00

L.3,501.00 a L.4,000.00

Más de L.4,000.00

10. ¿Por qué medios publicitarios le gustaría obtener información sobre los paquetes turísticos y promocionales de este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles? \*

TV/cable

Radio

Sitios web de reserva hotelera

Redes Sociales

Todos

11. ¿Qué redes sociales utiliza? \*

Facebook

Instagram

Twitter

WhatsApp

Todas

12. ¿Qué es lo más importante al momento de decidir en qué hotel se hospedará? \*

Instalaciones

Seguridad

Privacidad

Precios

Ubicación

Todas

13. ¿Cómo considera usted las instalaciones del hotel donde usted se hospedó la última vez?

Excelente

Buenas

Regular

Malo

14. ¿De qué manera cree usted que el proyecto de Cabañas Turísticas podría beneficiar al municipio de Valle de Ángeles? \*

Desarrollo económico

Mayor inversión social

Mejoramiento ambiental

Todos

15. ¿La atención al cliente es un determinante fundamental, según su criterio que tipo de profesional se puede desenvolver mejor en este Centro Turístico? \*

Administrador de empresas

Lic. en Contaduría

Lic. en mercadotecnia

Diseñadores gráficos

16. ¿Qué tan importante le parece a usted contar con un guía que explique las tradiciones, costumbres e historia del lugar, con el fin de profundizar en el aprendizaje de la cultura de la comunidad? \*

Poco importante

Importante

Muy importante

17. ¿Con quién realizaría su visita a este nuevo Complejo de cabañas turísticas en el municipio de Valle de Ángeles? \*

Solo

En pareja

Con la familia

Con grupo de amigos

18. ¿Le gustaría que fuese permitido la entrada de mascotas? \*

Si

No

19. ¿Qué tipos de residuos desecha usted con más frecuencia? \*

Desperdicios de alimentos

Latas

Papeles

Plásticos

20. Usted separa la basura orgánica e inorgánica \*

Si

No

21. ¿Qué tipo de recipientes usted prefiere para la recolección de desechos sólidos? \*

Recipiente de Plástico

Recipiente de Metal

Recipiente de Cartón

Bolsa

22. ¿Para disfrutar de la calidad ambiental, qué tipo de alojamiento le gustaría a usted utilizar en zona de Valle de Ángeles? \*

Hotel campestre

Cabañas Turísticas

Enviar

Borrar formulario

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf8KHL1P1FD898ZXmwrskOVM90jMy3SRCC-Kfm3BQguTPiU6Q/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf8KHL1P1FD898ZXmwrskOVM90jMy3SRCC-Kfm3BQguTPiU6Q/viewform?usp=sf_link)

## Anexo 9: Formato de la entrevista aplicada



Buen día;

Somos estudiantes de Postgrado de la Maestría en Administración de Proyectos de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC). A continuación, se le presentan una serie de preguntas, en la que usted puede contestar tranquilamente ya que todos los datos recolectados son confidenciales y para fines académicos, Agradecemos de antemano su colaboración por el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta entrevista.

### Información General

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Puesto: \_\_\_\_\_

Tiempo de laborar: \_\_\_\_\_

### CONTROL DE CALIDAD

1. ¿Cuántos años de operación tiene su hotel?
2. ¿Con cuántas habitaciones cuenta su hotel?
3. ¿Cuántos empleados laboran en su hotel?



## NIVEL DE SERVICIO

4. ¿En qué áreas de Administración y Finanzas necesita asesoramiento?
5. ¿En qué área legal necesita asesoramiento?
6. ¿En qué área de recursos humanos necesita asesoramiento?
7. ¿En qué áreas de alimentos y bebidas necesita asesoramiento?
8. ¿En qué área de tecnología necesita asesoramiento?
9. ¿El personal del hotel recibe capacitaciones para atención y servicio al cliente?







## NIVEL DE VIABILIDAD

10. ¿En qué áreas de mercadeo necesita asesoramiento?
11. ¿Cuenta con cafetería su establecimiento?

## NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL

12. ¿Cuenta su empresa con un plan ambiental?

## Anexo 10: Cotizaciones mobiliario y equipo

<p><b>-25%</b></p>  <p>☆☆☆☆☆</p> <p><b>TELEVISOR JVC LED 40" HD ISDBT</b></p> <p>Telev</p> <p><del>₡7,999.00</del> <b>L. 5,990.00</b></p>	<p><b>NO INCLUYE ARMADO</b></p>  <p><b>Quattro</b> Quattro Mesa de centro / AZ1022MESA / Blanco - Nogal</p> <p><del>₡999.00</del> <b>L737.00</b></p>	<p>♡ <input type="checkbox"/> Comparar</p> <p><b>-18%</b></p>  <p>☆☆☆☆☆</p> <p><b>REFRIGERADORA SUPERCHEF 10 PIES</b></p> <p><del>₡10,990.00</del> <b>L. 8,990.00</b></p>
<p><input type="checkbox"/> Comparar   <input type="checkbox"/> Favoritos</p>  <p><b>PRODUCTO A ARMAR EN 15 DÍAS</b></p> <p><b>Commodity</b> Commodity Juego de Comedor / SAMUELCOM6 / 6 Sillas</p> <p><del>₡16,500.00</del> <b>L11,997.00</b></p>	<p>♡ <input type="checkbox"/> Comparar</p> <p><b>-30%</b></p>  <p>☆☆☆☆☆</p> <p><b>JUEGO DE SABANAS FULL 8 PIEZAS SERENITY GIFT SET</b></p> <p><del>₡1,799.00</del> <b>L. 1,259.30</b></p>	<p>♡ <input type="checkbox"/> Comparar</p> <p><b>-40%</b></p>  <p>☆☆☆☆☆</p> <p><b>JUEGO DE TOALLAS 2PCS TOSCANA AZUL</b></p> <p><del>₡599.00</del> <b>L. 359.40</b></p>



**Plancha A Vapor Tekno**

Marca TEKNO

~~L 290~~

**L. 217.00**



**Commodity**

Commodity Bow Silla de oficina / HGO001 SILLA / Negra

~~₡3,100.00~~

**L.2,597.00**



Comparar

**-18%**



☆☆☆☆☆

TELÉFONO DE ESCRITORIO  
ALCATEL CON IDE SPEAKER  
56EX

~~₡499.00~~

**L. 409.00**



**Commodity**

Commodity Bow Sofá cama / HGF003 SOFA / Metal

~~₡4,200.00~~

**L.3,597.00**



**Commodity**

Commodity Ropero / S359\_TIN / MDF

~~₡12,000.00~~

**L.9,197.00**



Comparar

**-13%**



☆☆☆☆☆

ESTUFA ELÉCTRICA  
FRIGIDAIRE 30" ESPIRAL

~~₡14,990.00~~

**L. 12,990.00**

## Anexo 11: Tasa de interés BANHPROVI

<https://banhprovi.gob.hn/pyme-constructor/>

2232-5500 consultas@banhprovi.gob.hn  
Edificio BANHPROVI, Bulevar Juan Pablo II, Contiguo al Centro Cívico Gubernamental José Cecilio del Valle, Tegucigalpa.

**BANHPROVI**  
Financiamos el Progreso

Inicio ¿Quiénes Somos? Productos Y Servicios Atención Al Usuario Financiero Publicaciones  
Activos Eventuales Transparencia Historias De Éxito Contáctenos Área Para IFIs

### PyME Constructor

Banca de Primer Piso

#### Desarrollo y Comercialización:

**Destinos:** Desde **10%**  
Proyectos habitacionales  
\*Aplica para desarrolladores con experiencia

Desde Tasa de Interés Anual

Financiamiento hasta L30 millones

2232-5500 consultas@banhprovi.gob.hn  
Edificio BANHPROVI, Bulevar Juan Pablo II, Contiguo al Centro Cívico Gubernamental José Cecilio del Valle, Tegucigalpa.

**BANHPROVI**  
Financiamos el Progreso

Inicio ¿Quiénes Somos? Productos Y Servicios Atención Al Usuario Financiero Publicaciones  
Activos Eventuales Transparencia Historias De Éxito Contáctenos Área Para IFIs

**Forma de Pago**  
Mensual

**Plazo Máximo:**  
72 meses

**Periodo de Gracia:**  
Hasta 18 meses

#### Requisitos Básicos:

- Llenar solicitud de crédito (presencial)
- Copia de Tarjeta de Identidad y RTN
- Copia RTN de la Empresa
- Escritura de constitución de sociedad y sus modificaciones
- Estados Financieros de los últimos dos o tres años.
- Garantía Hipotecaria (copia de escritura con libertad de gravamen)
- Otras garantías
- Permiso de Operación últimos dos años
- Solvencia municipal de los socios
- Croquis del negocio
- Firma autorización central de información crediticia (presencial)
- Recibo de servicios públicos
- Referencias comerciales y bancarias de los últimos 6 meses