



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**DIAGNOSTICO DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL MERCADO INMOBILIARIO DE
SIGUATEPEQUE Y UNA PROPUESTA DE INTEGRACION DE LA CADENA DE
VALOR PARA EL SECTOR.**

SUSTENTADO POR:

**JOSE ULDO CACERES FERRERA
HELMUT FELIPE MORENO ZELAYA**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
GLOBAL MBA NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZAN, HONDURAS, C.A.

ABRIL, 2013

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ LÉSTER LÓPEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVE REYES

DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

JEFFREY LANSDALE

**DIAGNOSTICO DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL MERCADO INMOBILIARIO DE
SIGUATEPEQUE Y UNA PROPUESTA DE INTEGRACION DE LA CADENA DE
VALOR PARA EL SECTOR.**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS
PARA OPTAR AL TÍTULO DE
GLOBAL MBA
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ASESOR METODOLÓGICO
DR. JOSE EFRAIN DERAS**

**ASESOR TEMÁTICO
ING.VERONICA RUIZ**

**MIEMBROS DE LA TERNA
LIC. YESSICA GOTI
LIC. CINTHIA CANO
LIC. MOISES STARKMAN**

DEDICATORIA

José U. Cáceres

Dedico este logro a mi Padre celestial, por su inmensa misericordia y su fidelidad.

A mis padres, hermanos, especialmente a Abigail y Enoc, esperando que este esfuerzo les cause motivación para superar y ser mejores sin importar las adversidades que nos rodean.

Especialmente a mi esposa Shesly y a mi hijo Ariel por su ayuda y paciencia incondicional. Les dedico este esfuerzo grande, ya que son el motivo que me impulsa a tomar los retos que Dios me presenta.

A mi compañero Helmut Moreno por sus consejos, apoyo intelectual y logístico.

A los amigos y compañeros de trabajo que siempre me apoyaron incondicionalmente, especialmente a mi amigo Juan Mejía Amaya.

Helmut Moreno

Este esfuerzo se lo dedico a mi padre, José Eliseo Moreno Peña (papi cheyo) ya que siempre me apoyaste y alentaste a luchar en procura de ser mejores personas y profesionales, espero en Dios que donde quiera que estés te sientas orgulloso de mí.

Se lo dedico a mi madre, María Maura Zelaya, sin duda la mejor madre del mundo.

Pero especialmente dedico este esfuerzo a mis hijos, Diego Felipe y Ximena María, porque ellos son el motivo de mi esfuerzo y sacrificio y por ellos es que vivo, espero que esto los haga sentirse orgullosos de su padre y los motive a buscar la superación profesional siempre, a pesar de las adversidades.

El objetivo principal de esta tesis es presentar una propuesta de cadena de valor del mercado inmobiliario de Siguatepeque con el fin fundamental de brindar valor al consumidor, aprovechando las ventajas comparativas que tiene la ciudad en ventajas competitivas que le permitan un desarrollo planificado y sostenible.

Se realizó un diagnóstico de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque para conocer a profundidad los obstáculos que impiden la integración de los actores existentes y que impiden que se genere valor en cada uno de sus procesos.

En la ciudad de Siguatepeque se ha observado y rápido crecimiento del sector inmobiliario, específicamente en la demanda de vivienda, debido a su excelente ubicación y también por su clima fresco proporcionado por su altura y los bosques de pino que la rodean.

La metodología utilizada esta tesis está basada en el método descriptivo y tiene un alcance cualitativo y cuantitativo ya que se visualizara como está funcionando la cadena productiva en el mercado, a través de la medición de las variables, componentes, conceptos vinculados con el tema.

Las fuentes de información primaria son las entrevistas a expertos y la realización de grupos focales con actores del sector inmobiliario tanto públicos como privados.

Como resultado final de la investigación surge la propuesta de la Oficina de Gestión Urbana que se presenta como el centro de encargado de la implementación del plan de desarrollo urbano para el municipio de Siguatepeque y que además centralizara todos los procesos necesarios para la creación y desarrollo de proyectos inmobiliarios de la ciudad.

Palabras clave: cadena productiva, cadena de valor, sector inmobiliario, actores

Autores: José Uldo Cáceres, Helmut Moreno Zelaya

ABSTRACT



The main objective of this thesis is to present a proposal value chain for Siguatepeque's housing market with the goal of delivering value to the final consumer, taking advantage of the comparative advantages of the city into competitive advantages that enable sustainable and planned development.

A diagnosis of the production chain of real estate was made in order to understand the depth of the obstacles that lead to the integration of the existing players and how the lack of value is generated in each of its processes.

The city of Siguatepeque has experienced rapid growth both in population and real estate development, specifically in housing demand due to its excellent location and the attractive features such as its cool climate, altitude and pine forests represent.

The methodology used in the development of this thesis is based on the descriptive method and has a range of qualitative and quantitative variables displayed as the chain operates that have been measured throughout the components related to the topic. The primary data sources represent interviews with experts and focus groups with real estate stakeholders from both public and private sectors.

The final result of the research proposal points out to the development of an Office for Urban Management which is presented as the center responsible for the implementation of the urban development plan for the town of Siguatepeque and also responsible for centralizing all processes necessary for the creation and development of real estate projects in this particular city.

Keywords: supply chain, supply chain, real estate, actors.

Authors: José Ulido Cáceres, Helmut Moreno Zelaya

INDICE

| | |
|---|-----------|
| CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION..... | 4 |
| INTRODUCCION | 4 |
| 1.2 DEFINICION DEL PROBLEMA | 5 |
| 1.3 ENUNCIADO DEL PROBLEMA | 6 |
| 1.4 IDEA DE INVESTIGACION | 6 |
| 1.5 COMO SURGE LA IDEA..... | 6 |
| 1.6 FORMULACION DEL PROBLEMA..... | 7 |
| 1.7 OBJETIVO GENERAL | 7 |
| 1.8 OBJETIVOS ESPECIFICOS | 7 |
| 1.9 PREGUNTAS DE INVESTIGACION | 8 |
| CAPITULO II. MARCO TEORICO | 9 |
| 2.1 ECONOMÍA | 9 |
| 2.2 ECONOMÍA HONDUREÑA..... | 9 |
| 2.3 ENTORNO REGIONAL..... | 10 |
| 2.4 ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL | 11 |
| 2.5 CONSTRUCCIÓN | 11 |
| 2.6 SECTORES DE LA ECONOMÍA HONDUREÑA | 14 |
| 2.6.1 DIVISIÓN POR SECTOR..... | 14 |
| 2.6.2 SECTOR CONSTRUCCIÓN (VIVIENDA)..... | 14 |
| 2.7 GENERALIDADES DE UN MERCADO..... | 15 |
| 2.8 LA CADENA PRODUCTIVA..... | 17 |
| 2.9 LA CADENA DE VALOR | 18 |
| 2.9.1 ANÁLISIS DE VALOR | 18 |
| 2.9.2 ESTRATEGIAS DE LA CADENA DE VALOR | 19 |
| 2.9.3 ESTRATEGIA DE ENFOQUE ESTRATÉGICO | 19 |
| 2.9.4 ESTRATEGIA DE PERSONALIZACIÓN MASIVA | 19 |
| 2.10 VENTAJA COMPARATIVA..... | 20 |
| 2.11 VENTAJA COMPETITIVA..... | 20 |
| 2.12 COMPETITIVIDAD | 20 |
| 2.13 CADENA PRODUCTIVA Y CADENA DE VALOR | 21 |

| | |
|---|------------|
| 2.14 LA DIMENSIÓN VERTICAL | 21 |
| 2.15 LA DIMENSIÓN HORIZONTAL | 22 |
| CAPITULO III. METODOLOGIA | 23 |
| 3.1 FUENTES DE DATOS..... | 23 |
| 3.2 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS..... | 23 |
| 3.3 ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE | 24 |
| 3.3.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CADENA | 25 |
| CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANALISIS | 26 |
| 4.1 CONTEXTO DE SIGUATEPEQUE..... | 26 |
| 4.1.1 UBICACIÓN Y EXTENSIÓN | 26 |
| 4.1.2 CLIMA | 26 |
| 4.1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO | 27 |
| 4.1.4 POBLACIÓN..... | 27 |
| 4.1.5 SISTEMA DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO..... | 29 |
| 4.1.6 SISTEMA DE SANEAMIENTO | 35 |
| 4.2 RESULTADOS..... | 38 |
| 4.2.1 CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO..... | 38 |
| 4.2.2 DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS | 41 |
| 4.3 ANALISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE..... | 82 |
| 4.3.1 ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE | 82 |
| 4.3.2 VACIOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE | 84 |
| 4.3.3 OBSTACULOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE .. | 85 |
| 4.3.4 EVOLUCION DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE Y EL TAMAÑO DEL MERCADO.... | 86 |
| 4.4 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA DE VALOR PARA CADA ESLABON DE LA CADENA DE VALOR | 93 |
| 4.4.1 ACTORES DEL SECTOR PRIVADO..... | 93 |
| 4.4.2 ACTORES DEL SECTOR PÚBLICO | 94 |
| 4.5 CADENA DE VALOR PARA EL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE | 97 |
| 4.5.1 TIPOS DE BENEFICIOS QUE OBTENDRÁN LOS ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE AL INTEGRARSE A LA CADENA DE VALOR. | 98 |
| CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 101 |
| 5.1 CONCLUSIONES | 101 |

| | |
|--|------------|
| 5.2 RECOMENDACIONES | 104 |
| CAPITULO VI. PLAN DE ACCION | 106 |
| BIBLIOGRAFIA | 107 |

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION

INTRODUCCION

Son escasos los trabajos dirigidos sobre investigaciones que se han llevado a cabo en las últimas décadas en materia habitacional en América Latina (Rene Coulomb, s.f).

Si bien algunos elementos de evaluación se encuentran en diversos análisis de los estudios urbanos regionales, estos no dejan de otorgar a los estudios referidos a la vivienda un lugar bastante secundario (Schteingart, 1989).

No es del todo seguro que los investigadores urbanos hayan logrado superar la visión del problema de la vivienda en términos de déficit (Garza, 1996). Por lo menos en lo que se refiere a las políticas de estado en materia de vivienda.

Es por eso que esta investigación, en gran parte busca facilitar el acceso a vivienda al habitante de la ciudad de Siguatepeque mediante el análisis de del sector inmobiliario y una propuesta de cadena de valor que genere beneficio al ciudadano ya que como dice Connolly, 1977, "Ninguna acción por parte del estado puede, ni busca, dar solución general a las carencias y penurias de la vivienda"

En los últimos diez años la ciudad de Siguatepeque, departamento de Comayagua, Honduras ha tenido un alto crecimiento demográfico, esto ha permitido que el bien inmueble de mayor demanda en el mercado inmobiliario sea la vivienda de uso habitacional, a la par de todos estos sucesos, los desarrolladores de proyectos urbanísticos, vendedores independientes, gobierno municipal y otros actores de este sector consideran que no existe una ruta a seguir para la generación de valor a todos los que necesitan tener acceso a una vivienda. La generación y consolidación de ventajas competitivas al interior de un sector guarda una estrecha relación con las condiciones de su entorno. Tales condiciones resultan importantes no solo para la generación de valor de un actor incluido en determinado sector si no también que incide en los procesos sociales y económicos del lugar donde operan.

Este documento tiene como propósito presentar un diagnóstico de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque con el fin de construir una cadena de valor para que sea de beneficio al ciudadano.

La cadena productiva es un conjunto estructurados de procesos de producción que tienen en común un mismo mercado y en el que las características tecno productivas de cada eslabón afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto (ONUDI, 2004).

La cadena de valor de una empresa es un sistema interdependiente o red de actividades, conectado mediante enlaces. Los enlaces se producen cuando la forma de llevar a cabo una actividad afecta el coste o la eficacia de otras actividades, este concepto provee elementos muy importantes para la generación de riqueza a través de la consolidación de las ventajas competitivas.

Ambos conceptos han permitido la obtención de mayores niveles de rentabilidad en distintos sectores de economías industrializadas.

No obstante, se pretende que a través de este estudio de investigación aplicado al sector inmobiliario de Siguatepeque se pueda dar a conocer la forma más adecuada de organización, para que los actores del mercado puedan integrarse a cadena de valor y de esta manera, el cliente final y la ciudad misma sea beneficiada en la actualidad y en el futuro.

1.2 DEFINICION DEL PROBLEMA

Diagnóstico de la cadena productiva del mercado inmobiliario de Siguatepeque y una propuesta de integración de la cadena de valor para el sector.

1.3 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Se realizará un diagnóstico de la cadena productiva del sector inmobiliario de la ciudad de Siguatepeque, el cual servirá de base para crear una propuesta de cadena de valor para el sector, con el fin de beneficiar a todos los ciudadanos de la ciudad, ya que su alcance ayudara a resolver los problemas que se generan en el sector inmobiliario. Los datos referidos contribuirán para que todos los participantes del mercado se organicen adecuadamente o puedan realizar proyectos que generen beneficio para los inversionistas y a la comunidad. La necesidad de vivienda en el país crece día a día y es urgente lograr acuerdos entre los actores sociales estratégicos de la sociedad hondureña para reducir las brechas de inequidad que le impiden a los ciudadanos y ciudadanas desarrollar sus potencialidades y construir una sociedad más justa e incluyente (PNUD, 2011). Este documento comienza desde el análisis de conceptos tales como: la cadena productiva, el sector inmobiliario, los obstáculos de integración de una cadena de valor para el sector, finalizando con la aplicabilidad de la cadena de valor para el sector inmobiliario de la ciudad.

1.4 IDEA DE INVESTIGACION

La cadena productiva del mercado inmobiliario de Siguatepeque y la propuesta de la cadena de valor para el sector.

1.5 COMO SURGE LA IDEA

A través de la observación se identificó un alto crecimiento del mercado inmobiliario en Siguatepeque.

Además, en este mercado se puede llegar a generar un océano rojo en la ciudad de tal manera que en el mercado haya una disminución en la rentabilidad de los proyectos (Chan Kim, 2005).

Siguatepeque tiene una ventaja comparativa en relación a la ubicación, clima y el paso de la carretera más importante a nivel nacional.

Para lograr una mayor rentabilidad en el sector, se analiza la cadena productiva y la cadena de valor con el fin de beneficiar al ciudadano.

1.6 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál es la situación actual de la cadena productiva del mercado inmobiliario en Siguatepeque?

1.7 OBJETIVO GENERAL

Proponer una cadena de valor con el fin de desarrollar el sector inmobiliario de Siguatepeque en beneficio para el ciudadano.

1.8 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Caracterizar la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque.
- Determinar las características para una integración efectiva del sector inmobiliario en Siguatepeque.
- Diseñar la cadena de valor para el mercado inmobiliario de Siguatepeque.

1.9 PREGUNTAS DE INVESTIGACION

- ¿Cuáles son los eslabones presentes en la cadena productiva del mercado inmobiliario de Siguatepeque?
- ¿Cuáles son las fallas y virtudes presentes en la cadena productiva del mercado inmobiliario de Siguatepeque?
- ¿Cuáles son los obstáculos que impiden una integración efectiva de la cadena productiva del mercado inmobiliario de Siguatepeque?
- ¿Cuál es la evolución del mercado inmobiliario en los últimos diez años en Siguatepeque?
- ¿Cuál es la cadena de valor adecuada para el mercado inmobiliario de Siguatepeque?

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1 ECONOMÍA

La escasez está presente en la vida de las personas y de las sociedades en general, es un hecho fundamental, incluso en las sociedades ricas, países, empresa y personas nunca pueden contar con los recursos necesarios para realizar todo lo que se desean, y es bajo el principio de escasez que nace la economía.

La economía es el estudio de la forma en que los individuos eligen bajo condiciones de escasez y de las consecuencias de esas elecciones para su entorno y la sociedad en general. (Bernanke, 2009).

2.2 ECONOMÍA HONDUREÑA

La Republica de Honduras tiene una población de aproximadamente 8 millones de habitantes y está entre las que registra un mayor número de crecimiento en América latina. Los hondureños se dedican en su mayor parte a las actividades agropecuarias, además del comercio, manufacturas, finanzas, y servicios públicos entre otras actividades; el departamento más poblado de Honduras es Cortés, seguido por Francisco Morazán, según el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2013)

Actualmente el PIB de Honduras es de 17,669 millones de dólares y un ingreso per cápita de 2,030 dólares (INE, 2013).

La situación económica financiera del país presenta graves problemas debido a la elevada deuda interna y externa, poca efectividad en la recaudación fiscal que ha llevado a un problema de insolvencia de parte del estado para hacer frente a las necesidades de su población y a los compromisos adquiridos, limitando su capacidad de endeudamiento interno y externo. La balanza comercial es desfavorable,

incrementándose la brecha en los últimos años, siendo el principal destino exportador Estados Unidos.

2.3 ENTORNO REGIONAL

La recesión en Europa, derivada de los desequilibrios financieros, fiscales y de competitividad, junto con la desaceleración de China y el moderado crecimiento de los Estados Unidos de América (EUA), contribuyeron al estancamiento de la economía mundial en 2012. Este comportamiento repercutió en el ámbito comercial en América Latina y el Caribe. (BCH, 2013).

Por su parte, en la región centroamericana el **Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE)** reportó a octubre del presente año un incremento de 3.8%, aunque se observa una tendencia descendente en la trayectoria de este indicador durante 2012.

En este contexto, el aumento de la producción en el istmo centroamericano se sustentó principalmente por los resultados observados en las economías de Costa Rica, Nicaragua y Honduras, no obstante, las economías de Guatemala y El Salvador, registraron tasas de variaciones por debajo del resultado regional. (BCH, 2013)

Tabla 1. Centroamérica: Índice mensual de Actividad Económica

(Variación porcentual acumulada a Octubre, serie original)

| PAISES | Índices | | | Variación Relativa | |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 11/10 | 12/11 |
| Costa Rica | 245.9 | 254.6 | 268.2 | 3.5 | 5.3 |
| Nicaragua | 192.9 | 207.2 | 217.7 | 7.4 | 5 |
| Honduras | 166.3 | 176.0 | 183.6 | 5.8 | 4.3 |
| Guatemala | 131.0 | 136.3 | 140.7 | 4.1 | 3.2 |
| El Salvador | 193.4 | 199.0 | 201.3 | 2.9 | 1.2 |
| Centro América | 177.1 | 184.6 | 191.6 | 4.2 | 3.8 |

Fuente: Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA, 2012).

2.4 ENTORNO ECONÓMICO NACIONAL

La evolución de la actividad económica en Honduras sigue siendo positiva al mostrar a noviembre de 2012 una variación acumulada de 4.6%, de acuerdo a la serie original del IMAE. Por su parte, el componente de tendencia ciclo refleja un incremento interanual de 4.2%

Dicho comportamiento fue determinado principalmente por el desempeño de las actividades de Intermediación Financiera, Seguros y Fondos de Pensiones; Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca; Comercio; Correo y Telecomunicaciones y la industria manufacturera. (BCH, 2013).

Tabla 2. Índice mensual de Actividad Económica, Base 2000=100

Centroamérica: Índice Mensual de Actividad Económica, Base 2000=100

(Variación porcentual acumulada a noviembre, serie original)

| ACTIVIDADES ECONOMICAS | Indices | | | Variación Relativa | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------------|------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 11/10 | 12/11 |
| Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca | 130.2 | 141.4 | 152.6 | 8.6 | 7.9 |
| Minas y Canteras | 167.0 | 163.4 | 166.5 | -2.2 | 1.9 |
| Industria Manufacturera | 138.4 | 145.0 | 149.1 | 4.7 | 2.8 |
| Electricidad y Agua | 153.7 | 158.8 | 164.6 | 3.3 | 3.6 |
| Construcción | 194.8 | 199.7 | 204.6 | 2.5 | 2.5 |
| Comercio | 171.2 | 186.4 | 196.7 | 8.8 | 5.5 |
| Hoteles y Restaurantes | 120.9 | 128.7 | 135.2 | 6.5 | 5.1 |
| Transporte y Almacenamiento | 154.4 | 168.5 | 183.9 | 9.1 | 9.1 |
| Correo y Telecomunicaciones | 463.6 | 515.9 | 541.0 | 11.3 | 4.9 |
| Inter. Financiera, Seguros, y Fondos de Pens. | 520.1 | 588.7 | 654.2 | 13.2 | 11.1 |
| Otros Servicios | 109.8 | 101.7 | 98.4 | -7.4 | -3.3 |
| IMA | 167.0 | 175.9 | 184.0 | 5.3 | 4.6 |

Fuente: Departamento de Estadísticas Macroeconómicas, BCH, 2013

2.5 CONSTRUCCIÓN

El aumento en la edificación de obras de tipo comercial en el Distrito Central y en San Pedro Sula contribuyó a que esta actividad creciera en 2.5%, sin embargo, la ejecución de proyectos en el área residencial se redujo, particularmente en las ciudades de La Ceiba, Choluteca y San Pedro Sula. (BCH, 2013).

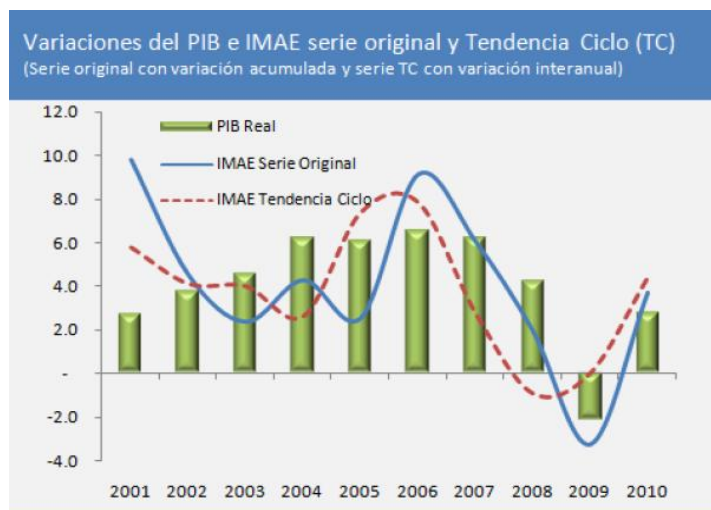


Figura 1. Variaciones de PIB e IMAE.

Fuente: Banco Central de Honduras, 2012.

Tabla 3. Producto Interno Bruto e Ingreso Nacional per cápita de Honduras en dólares estadounidenses.

| Producto Interno Bruto e Ingreso Nacional Per Capita en Dolares Estadounidenses | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Descripcion | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| PIB (millones de US\$) | 7,188 | 7,654 | 7,861 | 8,232 | 8,871 | 9,757 | 10,918 | 12,361 | 13,888 | 14,587 | 15,839 | 17,669 | 18,379 |
| PIB per capita (millones de uss) | 1,130 | 1,171 | 1,174 | 1,200 | 1,262 | 1,356 | 1,482 | 1,640 | 1,802 | 1,852 | 1,969 | 2,151 | 2,192 |
| PNB (millones de uss) | 6,966 | 7,395 | 7,562 | 7,866 | 8,416 | 9,300 | 10,385 | 11,961 | 13,481 | 14,299 | 15,212 | 16,675 | 17,074 |
| PNB per capita (millones de uss) | 1,095 | 1,132 | 1,130 | 1,147 | 1,197 | 1,292 | 1,410 | 1,587 | 1,749 | 1,815 | 1,891 | 2,030 | 2,036 |
| Ingreso Nacional (millones de uss) | 5,914 | 6,258 | 6,420 | 6,719 | 7,162 | 7,914 | 8,845 | 10,242 | 11,693 | 12,386 | 13,139 | 14,480 | 14,791 |
| Ingreso Nacional Per capita (mill. De uss) | 929 | 958 | 959 | 979 | 1,019 | 1,100 | 1,201 | 1,359 | 1,517 | 1,573 | 1,633 | 1,763 | 1,764 |
| POBLACION (millones de personas) | 6,363 | 6,535 | 6,695 | 6,861 | 7,028 | 7,197 | 7,367 | 7,537 | 7,707 | 7,877 | 8,046 | 8,215 | 8,385 |

Fuente: Banco Central de Honduras, 2013

Tabla 4. Producto Interno Bruto por rama de actividad económica.

| PRODUCTO INTERNO BRUTO EN EL SECTOR CONSTRUCCION | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Millones de Lempiras | | | | | | | | | | | | | |
| Concepto | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Construccion | 6244 | 6443 | 6432 | 7853 | 8628 | 9407 | 11390 | 13926 | 16432 | 17148 | 17912 | 19715 | 21278 |

Fuente: Banco Central de Honduras, 2013

Tabla 5. Tasa de Política Monetaria de Honduras

HONDURAS: Tasa de Política Monetaria del BCH
Nivel porcentual y cambios en puntos básicos

| Fecha | Nivel Porcentual | Cambios | |
|----------------|------------------|---------|-----------|
| | | Aumento | Reduccion |
| 2005 | | | |
| Mayo, 31 | 7 | - | - |
| 2006 | | | |
| Marzo, 24 | 6.75 | - | 25 |
| Abril, 11 | 6.5 | - | 25 |
| Septiembre, 12 | 6 | - | 50 |
| 2007 | | | |
| Agosto, 28 | 6.25 | 25 | - |
| Octubre, 2 | 6.75 | 50 | - |
| Noviembre, 13 | 7 | 25 | - |
| Diciembre,13 | 7.5 | 50 | - |
| 2008 | | | |
| Febrero, 12 | 7.75 | 25 | - |
| Mayo, 27 | 8 | 25 | - |
| Junio, 17 | 8.5 | 50 | - |
| Julio, 1 | 9 | 50 | - |
| Diciembre, 2 | 8.75 | - | 25 |
| Diciembre, 16 | 7.75 | - | 100 |
| 2009 | | | |
| Enero, 12 | 6.75 | - | 100 |
| Marzo, 17 | 5.75 | - | 100 |
| Abril, 21 | 4.5 | - | 125 |
| Junio, 30 | 3.5 | - | 100 |
| Julio, 14 | 4 | 50 | - |
| Agosto, 18 | 4.5 | 50 | - |
| 2010 | | | |
| Septiembre, 12 | 5 | 50 | - |
| Noviembre, 10 | 5.5 | 50 | - |
| 2011 | | | |
| Enero, 23 | 6 | 50 | - |
| Mayo, 14 | 7 | 100 | - |

Fuente: Banco Central de Honduras, 2013

Tabla 6. Indicadores Macroeconómicos de Honduras.

| Indicador | Descripcion |
|----------------------------|--------------|
| inflacion interanual | 5.70% |
| Tasa de Política Monetaria | 7.00% |
| Tipo de cambio | Lps. 20.1201 |

Fuente BCH.HN, 2013

Tabla 7. Reservas Monetarias Internacionales

| Reservas Monetarias Internacionales | |
|-------------------------------------|----------|
| SalDOS en millones de dolares | |
| Reservas Internacionales Brutas | 2,637.00 |
| Reservas Internacionales Netas | 2,431.80 |

Fuente: Banco Central de Honduras, 2013

2.6 SECTORES DE LA ECONOMÍA HONDUREÑA

La economía hondureña tiene una composición muy variada entre los actores que destacan son los servicios personales y comunales y la industria manufacturera, los cuales son de mayor importancia en términos de producción, exportación y generación de recursos y empleos para el país.

2.6.1 DIVISIÓN POR SECTOR

1. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
2. Minas y Canteras.
3. Industria Manufacturera.
4. Electricidad y Agua
5. Construcción.
6. Comercio.
7. Hoteles y Restaurantes.
8. Transporte y Almacenamiento.
9. Correo y Telecomunicaciones.
10. Intermediación Financiera, Seguros y Fondos de Pensiones.
11. Otros Servicios.

2.6.2 SECTOR CONSTRUCCIÓN (VIVIENDA)

Los resultados de la última encuesta permanente de hogares estiman en 1, 786,742 el número de viviendas del país y en ellas se albergan 1, 822,142 hogares con 8, 303,399 personas, promediándose una relación de 4.6 personas por hogar a nivel nacional. La cantidad de personas que integran los hogares rurales es mayor a la de los hogares urbanos (4.8 y 4.3 personas respectivamente) XLIII encuesta permanente de hogares de propósitos múltiples – mayo 2012.

Del total de éstas, el 49.1% se encuentran en el área urbana. Algunas variables de interés, que proporcionan información significativa y que puede compararse por área de residencia, son las que determinan el acceso que tiene la población a los servicios básicos de agua potable, saneamiento básico y energía eléctrica. Los mismos reflejan gran importancia por su estrecha relación con las condiciones de vida y con la salud de la población, sobre todo la salud infantil.

Las 1, 786,742 viviendas del país tienen en promedio 3.6 piezas de las cuales se utilizan, en promedio, 1.8 piezas para dormir. Definido el hacinamiento como la existencia de más de tres personas por pieza en una vivienda, se observa que el 9.8% de los hogares hondureños presentan dicha situación.

Este es un problema de los hogares pobres; pues existe una diferencia significativa entre el 20% de los hogares con menores ingresos y el 20% con mayores ingresos. La tasa de hacinamiento es de 16.1% para el primer quintil y se va reduciendo significativamente hasta llegar a 1.5% en el quintil más alto.

Existe relación entre hacinamiento y nivel educativo del jefe del hogar. Los resultados obtenidos en esta última encuesta de hogares, muestran que el hacinamiento es mayor cuando el jefe del hogar no tiene ningún nivel educativo (13.5%), se reduce en los hogares en los que el jefe logra el nivel secundario (6.2%) y es mucho menor cuando cuenta con educación superior (0.7%) XLIII encuesta permanente de hogares de propósitos múltiples – mayo 2012.

2.7 GENERALIDADES DE UN MERCADO

Los actores determinantes de un mercado, están orientados hacia el ambiente externo y se enfoca a las vinculaciones con las entidades del entorno: como clientes, consumidores, proveedores, sindicatos, organismos, reguladores y competidores (Cameron, K y Quinn, R. 1999).

Desde una perspectiva estratégica, se plantea que si todas las fuerzas del mercado son altas, los beneficios se limitan para sus participantes, pero si son débiles, es teóricamente posible generar un beneficio significativo para sus participantes. Por lo tanto, el punto central del modelo es enfocarse sobre estas fuerzas, de tal modo de poder identificar los factores claves del éxito del mercado o industria. Visto de otra forma, hay que dominar estos elementos estratégicos para obtener ventajas competitivas (Porter, 1985).

Los grupos de interés en un mercado son: los inversionistas, administradores de proyectos, los compradores, los vendedores, las comunidades, el gobierno, empleados, empresas consultoras todos con el objetivo de generar la rentabilidad para sus negocios. Cada participante está enfocado en el rol en donde cree que llegara a tener mayor rentabilidad, la que dependerá del conocimiento - experiencia que cada uno adquiera en un determinado nicho. El siguiente ejemplo en la figura, demuestra las entidades vinculadas al mercado inmobiliario y una posible integración de la cadena productiva y la cadena de valor.

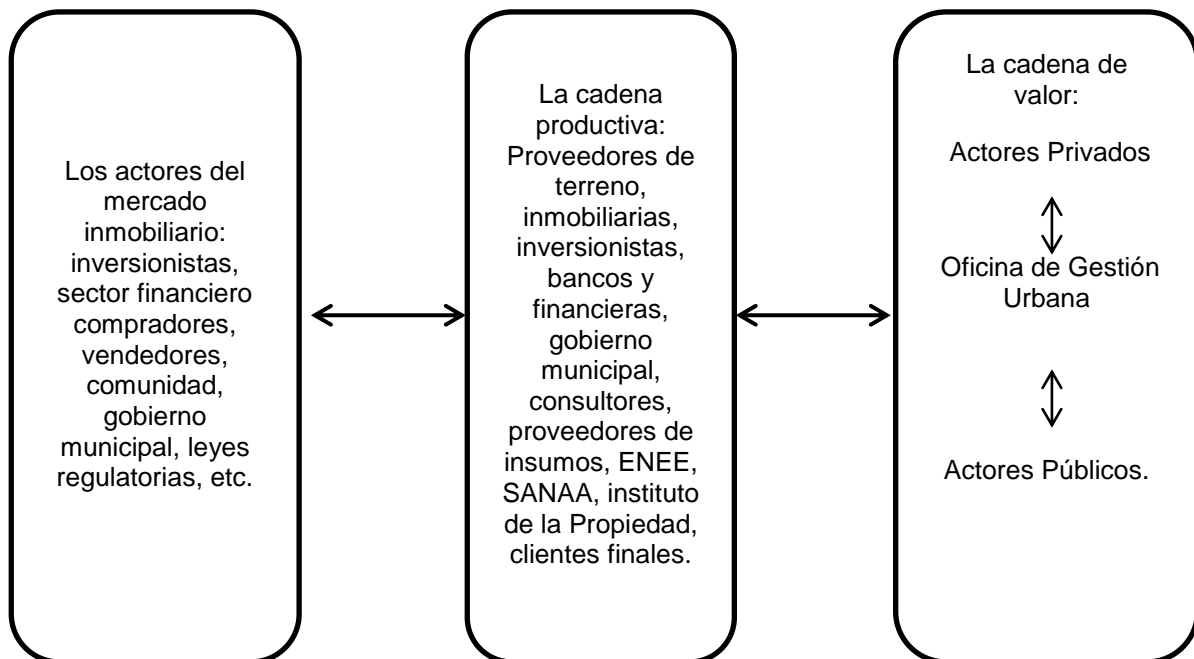


Figura No. 2 Entidades o actores que se vinculan en el mercado inmobiliario.

Fuente: Elaboración Propia basada en la definición de mercado de Cameron Y Quinn.

La figura anterior se refiere a los actores dentro del sector inmobiliario, el rol que juegan, el papel que desempeñan, el valor agregado que ofrecen a sus productos y servicios, los clientes que perciben la atención, los inversionistas que ponen en riesgo su capital, el sector financiero que se cubre contra los riesgos de mercado, y los actores esenciales de la cadena productiva y la cadena de valor.

2.8 LA CADENA PRODUCTIVA

El concepto de cadena productiva ofrece un marco conceptual útil para comprender la articulación de diferentes unidades empresariales de cara al proceso de generación de valor y el papel que cumple cada una de las empresas que intervienen en el mismo.

El tema de los eslabones o enlaces fue planteado por primera vez en los trabajos de un economista inglés de origen alemán llamado *Albert Hirschman* en 1958, quien formuló la idea de los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás como concepto de cadena productiva, en donde cada eslabón afecta la eficiencia y la productividad de la producción en su conjunto. De esta manera, la cadena productiva podría caracterizarse como el conjunto de eslabones que comprenden funciones específicas dentro del proceso productivo, siguiendo el siguiente orden secuencial: producción, transporte, acopio, procesamiento, distribución, y por último los consumidores (Onudi, 2004.)

La idea de los encadenamientos hacia adelante (representados por la inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materias primas y bienes de capital necesarios para la elaboración de productos terminados) y hacia atrás (surgen de la necesidad de los empresarios por promover la creación de nuevos mercados para la comercialización) es el pensamiento básico para comprender el inicio del concepto de la cadena productiva. La clave de tales encadenamientos, que hacen posible el proceso de industrialización y desarrollo económico, reside fundamentalmente en la capacidad empresarial para articular acuerdos contractuales o contratos de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos (Hirschman, 1958)

Por tanto, la sinergia de los procesos individuales, proporciona una aportación importante al proceso productivo ya que cumple una función de cadena de suministro, generando la captura del ciclo del negocio a nivel de compañía la que a su vez es una estrategia esencial tanto para empresas de servicio como para las manufactureras (Krajewski et al., 2008)

2.9 LA CADENA DE VALOR

Específicamente, la definición de las cadenas de valor nace del concepto de la cadena productiva o cadena de suministro, de tal manera que relaciona los elementos básicos de la cadena productiva con otros elementos llamados actividades de apoyo. Es una secuencia de actividades de negocio (funciones) o conjunto de empresas (actores) que desarrollan tales funciones, desde la provisión de insumos, la producción primaria, el procesamiento, comercialización hasta la venta final al consumidor. Cada función/actor constituye un eslabón (Chopra y Meindl, 2008).

El conjunto de actividades se agrupan en dos categorías: actividades primarias, son aquellas que están relacionadas con la logística de entrada, operaciones, logística de salidas, marketing y ventas, servicios. Las actividades de apoyo: infraestructura, recursos humanos, tecnología y abastecimiento (Porter, 1985).

La medición de los procesos de la cadena de valor considera tres grandes aristas para implementarla como estrategia: relaciones con los clientes, surtido de pedidos, relación con los proveedores, es decir, la administración efectiva de la cadena, genera ventaja competitiva a la organización.

2.9.1 ANÁLISIS DE VALOR

Es un esfuerzo sistemático para reducir el costo o mejorar el desempeño de los productos o servicios, ya sean comprados o producidos. Entre sus ventajas figuran la

reducción, materiales y distribución; márgenes de utilidad más amplios; y un incremento en la satisfacción del cliente. (Krajewski et al., 2008)

2.9.2 ESTRATEGIAS DE LA CADENA DE VALOR

Como lo indica Krajewski 2008, la organización necesita buscar ventajas competitivas, pudiendo crear estrategias de operaciones a través de sus eslabones en la cadena de valor. Una causa posible de los fracasos es que los gerentes no comprenden la naturaleza de la demanda de sus productos y servicios y, por consiguiente, no aciertan a formular estrategias de cadena de suministros que satisfagan esa demanda.

2.9.3 ESTRATEGIA DE ENFOQUE ESTRATÉGICO

Desde esta perspectiva se aborda el enfoque estratégico, para plantear dos diseños diferentes para lograr una ventaja competitiva: la cadena de suministro eficientes y la cadena de suministro con capacidad de respuesta y la combinación de ambas (Fisher, 1997).

2.9.4 ESTRATEGIA DE PERSONALIZACIÓN MASIVA

Es una estrategia en la cual los procesos flexibles de una empresa generan una gran variedad de servicios o productos personalizados a costos razonablemente bajos. Esta estrategia tiene tres grandes ventajas competitivas: administrar las relaciones con los clientes (hacer el producto o servicio ideal), eliminar el inventario de bienes terminados (no vender conforme al pronóstico si no conforme al pedido) y aumentar el valor percibido de los servicios y productos (los clientes tienen lo que desean en menos tiempo y dinero), la combinación de las estrategias permiten que los clientes perciban el valor que tienen para la organización ya que obtienen el producto o servicio ideal al tiempo que lo necesita y al precio que se ajusta a sus bolsillos (Krajewski et al., 2008).

2.10 VENTAJA COMPARATIVA

En 1817, David Ricardo en su libro Principios de Política Económica extiende la teoría de los beneficios del comercio a situaciones donde un país tiene ventaja absoluta en ambos bienes. De acuerdo con Smith dicho país probablemente no resulte beneficioso con el comercio exterior. Siguatepeque posee ventajas comparativas muy importantes como el clima y la ubicación geográfica, ventajas que son de beneficio para el sector inmobiliario de la ciudad.

2.11 VENTAJA COMPETITIVA

Son todas las acciones ofensivas que una empresa hace para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que son la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indica como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodea una empresa, y como resultado, busca obtener un importante rendimiento sobre la inversión. Según Porter, para lograr una ventaja competitiva, la organización debe implementar estrategias genéricas de liderazgo en costos, diferenciación y enfoque (Porter, 1990).

2.12 COMPETITIVIDAD

Capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permita alcanzar y sostener una determinada posición (Porter, 1985).

2.13 CADENA PRODUCTIVA Y CADENA DE VALOR

Lo señalado por Porter hace referencia a la cadena de valor al interior de la firma, lo cual no es equivalente a una cadena productiva. Sin embargo Porter señala que la cadena de valor a nivel de la firma hace parte de un sistema que él denomina "sistema de valor". El sistema de valor incorpora las cadenas de valor de los proveedores, los minoristas y los compradores. De allí es factible plantear que "cadena productiva y "sistema de valor" según Porter son conceptos equivalentes.

Dentro del sistema de valor los encadenamientos son fundamentales para el éxito corporativo debido a que proporcionan flujos de información, bienes y servicios, así como sistemas de procesos para actividades de innovación. Por ejemplo, si los encargados de las ventas y mercadeo proporcionan pronósticos acertados, los ingenieros de producción estarán capacitados para efectuar los pedidos de materias primas necesarios para afrontar oportunamente las necesidades de la demanda (SAG, 2002).

En resumen, el concepto de cadena productiva o encadenamientos de Hirschman, resultan muy similares al sistema de valor desarrollado por Porter. Finalmente, si se tratara de conceptos distintos, Hirschman se basó en la teoría del desarrollo económico y Porter en la planeación estratégica; ambos tienen en común un aspecto fundamental: el proceso de desarrollo económico descansa, en buena medida, en la capacidad para generar mecanismos de cooperación entre firmas que permitan elevar la eficiencia en la operación del sistema productivo como un todo para el alcance de la ventaja competitiva (Hirschman, 1958) (Porter, 1980).

2.14 LA DIMENSIÓN VERTICAL

Este tipo de integración ha sido beneficiosa principalmente en el sector privado, estas ha incorporado actividades por encima de la cadena productiva de la empresa (*integración hacia atrás*), reduciendo sus costos de producción y de transacción

posibilitando acortar el tiempo de respuesta en condiciones de mercado cambiantes (Malburg, 2000). Su integración hacia adelante son todas las actividades que realizan en relación con las necesidades de sus clientes, permitiéndoles el acceso a la obtención de su terreno y casa.

2.15 LA DIMENSIÓN HORIZONTAL

La dimensión horizontal busca eliminar la competencia a través de las fusiones y adquisiciones, joint ventures (*riesgo compartido*) y las alianzas estratégicas (Perloff, 2005).

La dimensión horizontal relaciona aspectos que se refieren a la cooperación, interacción o competencia entre actores en un mismo nivel o eslabón, es decir, hacia los lados o intra eslabones (Sellen et al. 1993; Boen et al. 1996; Haryatno 1997).

CAPITULO III. METODOLOGIA

El método a utilizar es descriptivo dado que se pretende caracterizar el comportamiento de los actores de la cadena productiva en el mercado inmobiliario. Tiene un alcance cualitativo y cuantitativo ya que se visualizara como está funcionando la cadena productiva en el mercado, a través de la medición de las variables, componentes, conceptos vinculados con el tema.

3.1 FUENTES DE DATOS

Para obtener la información se visitara algunas entidades gubernamentales y del sector privado, esta servirá para caracterizar estadísticamente los sucesos que han permitido el crecimiento o decrecimiento del sector inmobiliario de la ciudad de Siguatepeque. Los grupos focales que se realizaran serán la fuente de información confiable para determinar la situación actual de los distintos actores de la cadena productiva y por ende nos permitirá elaborar el diagnóstico de la cadena.

3.2 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se realizaran entrevistas semi estructuradas a diferentes personas que interactúan en los eslabones de la cadena productiva. Consecutivamente se invitaran a 27 representantes del mercado inmobiliario para participar en un grupo focal, divididos en tres grupos, para comparar los puntos de vista de cada uno con el fin de conocer la situación actual del sector, esta información será la base para identificar cual será la cadena de valor ideal para el sector.

3.3 ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE

- **Proveedores de terreno:** propietarios de terrenos, los que disponen de tierra para vender.
- **Inmobiliaria:** desarrolladores de proyectos, es decir, las empresas inmobiliarias que compran tierra para desarrollar los proyectos urbanísticos y vender al comprador final.
- **Consultores independientes:** son todos aquellos profesionales como: ingenieros civiles, arquitectos, abogados y notarios, topógrafos, maestros constructores, albañiles y otros que participan en este sector desde la medición de un terreno, el diseño de la urbanización, al diseño de viviendas, elaboración de documentos legales construcción de viviendas, etc.
- **Instituto de la Propiedad:** es una entidad gubernamental encargada de la inscripción de documentos legales, la verificación de medidas a través de catastro y el mantenimiento de parcelas.
- **Gobierno Municipal:** dentro de la municipalidad se consideran tres importantes departamentos como: unidad municipal del ambiente, ingeniería municipal, control tributario, departamento de catastro.
- **Energía eléctrica:** el servicio energético es responsable de extender los permisos de instalaciones eléctricas.
- **Aguas de Siguatepeque:** esta es una entidad gubernamental descentralizada que tiene como objetivo, extender permisos para instalación de agua potable.
- **Proveedores de insumos:** las ferreterías son los proveedores de todos los materiales de construcción y de interiores.
- **Bancos y financieras:** el financiamiento tiene una estrecha relación con el sector inmobiliario a través de la actividad financiera de corto y largo plazo dado que adjudica créditos a constructores/desarrolladores, y a los compradores de vivienda.

3.3.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CADENA

Dueño del suelo, agentes promotores, agencia inmobiliaria, Organizaciones No Gubernamentales, consultores independientes, cooperativas, bancos, casas financieras.

De los actores descritos anteriormente, se obtendrá la información requerida para dar respuesta a nuestra investigación y así elaborar el diagnóstico de la cadena productiva del sector inmobiliario.

CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANALISIS

4.1 CONTEXTO DE SIGUATEPEQUE

4.1.1 UBICACIÓN Y EXTENSIÓN

Está situado en una meseta altiplanicie, rodeada de verdes pinares que aún oxigenan la ciudad, formando parte del departamento de Comayagua, levantándose entre 1.000 y 1.200 msnm. Su ubicación es de 14° 36´ de latitud norte y 87° 50´ de longitud oeste, teniendo su municipio una extensión territorial de 458 km².

Según datos de Latín Consult, Siguatepeque es una ciudad que tiene unos 85,213 habitantes aproximadamente, el 62% radica en el casco urbano (n= 52,832) y el resto en el área rural. La densidad poblacional es de 186 hab/km².

De acuerdo con los datos de Aguas de Siguatepeque, el casco urbano de la ciudad cuenta con unas 10,170 casas, con un promedio de 5.19 personas por vivienda.

El 14 de abril de 1861 se le dio a Siguatepeque la categoría de municipio del departamento de Comayagua (Latín Consult, 2010).

El 9 de abril de 1926 el Congreso Nacional le confiere el título de Ciudad, siendo Presidente de Honduras, el Doctor Miguel Paz Barahona y don Darío Velásquez Castellanos, fungiendo como alcalde de la ciudad (Municipalidad, 2012)

4.1.2 CLIMA

El clima del municipio está caracterizado por una zona de vida de bosque húmedo subtropical montano bajo, con un rango de precipitación que va de 1200 a 1300 msnm. El clima es fresco por la influencia de las áreas forestales que le rodean y su temperatura oscila entre 20° C y 25° C (Municipalidad, 2012)

4.1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Siguatepeque tiene una ubicación privilegiada ya que se encuentra entre las dos principales ciudades de Honduras. (Tegucigalpa y San Pedro Sula) "Siguatepeque en el corazón de las Américas".

4.1.4 POBLACIÓN

Con una tasa de crecimiento poblacional interanual de 3,5% (1999-2000), este crecimiento es mayor que la media departamental que es de 3,3% (Plan Guía de Ordenamiento y Desarrollo Sostenible Municipal Participativo, 2011).

Tabla 8. Inversión por tipo de construcción en Siguatepeque

| Tipo de Construcción | Año 2010 | Año 2011 | Año 2012 |
|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Habitacional /Presu. | 48770456.69 | 45931705.97 | 36095988.47 |
| Comercial/Presu. | 13570585.00 | 26691963.22 | 33482064.41 |
| Otros/ Presu. | 21347437.87 | 13945465.40 | 6627110.25 |
| Total | 83,688,479.56 | 86,569,134.59 | 76,205,163.13 |

Fuente: Elaboración Propia basado en la información de Ingeniería Municipal, 2013

Pese a no contar con información completa de la última década, se puede observar como a partir del año 2010 comenzó una disminución en el presupuesto de inversión en el tipo de construcción habitacional.

Sin embargo, el tipo de construcción comercial vio aumentada su inversión significativamente.

Tabla 9. Número de abonados al sistema de Aguas de Siguatepeque

| TIPO | SANAA | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| RESIDENCIAL | 6942 | 6956 | 7155 | 7398 | 7564 | 7804 |
| COMERCIAL | 768 | 768 | 770 | 775 | 789 | 826 |
| GOBIERNO | 27 | 27 | 27 | 29 | 30 | 36 |
| INDUSTRIAL | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| TOTAL | 7749 | 7763 | 7964 | 8214 | 8395 | 8678 |

Fuente: Elaboración propia basado en la información de Aguas de Siguatepeque

En la tabla anterior se observa un mayor crecimiento en el número de abonados de tipo residencial al Sistema de Aguas de Siguatepeque, aunque también crece la cantidad de abonados de tipo comercial y de gobierno, mientras que el tipo industrial se mantiene. Cabe destacar que en el año 2010 el Sistema Nacional de Acueductos y Alcantarillados transfirió todos sus abonados al Sistema de Aguas de Siguatepeque (SANAA, 2013)

Tabla 10. Número de abonados al sistema eléctrico de Siguatepeque.

| Años | Residencial | Comercial | Industrial | Gobierno | Juntas de Agua |
|------|-------------|-----------|------------|----------|----------------|
| 2003 | 15185 | 1364 | 46 | 62 | |
| 2004 | 15944 | 1432 | 48 | 65 | |
| 2005 | 16741 | 1504 | 51 | 68 | |
| 2006 | 17579 | 1579 | 53 | 72 | |
| 2007 | 18457 | 1658 | 56 | 75 | |
| 2008 | 19380 | 1741 | 59 | 79 | |
| 2009 | 20349 | 1828 | 62 | 83 | |
| 2010 | 21367 | 1919 | 65 | 87 | 5 |
| 2011 | 22435 | 2015 | 68 | 92 | |
| 2012 | 24735 | 2221 | 74 | 100 | 8 |

Fuente: Elaboración Propia basado en la información de la ENEE, 2013

Como se observa en la Tabla No. 10 el mayor crecimiento en el número de abonados a la Empresa Nacional de Energía Eléctrica en los últimos diez años ha sido en el sector residencial, seguido del sector comercial.

4.1.5 SISTEMA DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO.

Las fuentes de agua que utiliza el sistema actual de agua potable de la ciudad de Siguatepeque son superficiales y de agua subterránea:

- Cuatro fuentes superficiales que funcionan por gravedad con igual número de presas.
- Diez pozos profundos.

Además, en el casco urbano del municipio de Siguatepeque, existen ciertas zonas manejadas por Juntas Administradoras que utilizan fuentes superficiales y subterráneas para las necesidades de agua potable (Aguas de Siguatepeque, 2013)

4.1.5.1 Agua Superficial

Las fuentes superficiales utilizadas para el abastecimiento de agua potable son las siguientes: Quebrada Guarataro, Quebrada Chamalucuará y Río Calán con La Porra y El Tablón. Todas llegan al sistema por gravedad (Aguas de Siguatepeque, 2013).

4.1.5.2 Agua Subterráneas

Son explotadas mediante diez pozos y existen tres pozos que no se utilizan: el pozo San Pablo debido al bajo caudal que produce, el pozo San Juan debido a daños en su equipo de bombeo y el pozo ESNACIFOR debido al alto grado de contaminación que presenta. El agua de los pozos no recibe desinfección directamente, sino que se hace en los centros de distribución.

Tabla 11. Información general de los pozos administrados por Aguas de Siguatepeque.

| No. | Nombre | Caudal l/s | Observaciones |
|-----|----------------|---------------|--|
| 1 | Oficinas SANAA | 11,36 | Se encuentra ubicado en los predios de la oficina del SANAA. Este pozo casi no se utiliza en la temporada de invierno debido a que el caudal de agua que produce el río Calan es suficiente para abastecer la demanda de los barrios a los cuales surte. |
| 2 | La Curtiembre | 12,62 | Ubicado en el barrio Campo Alegre, el terreno tiene un área de 244,2 m ³ cercado con bloque y malla ciclón, cuenta además con una caseta de 3,00 x 2,50 m hecha de ladrillo y techada con lámina de asbesto en donde se ubica el panel de control eléctrico. El consumo de energía eléctrica de esta bomba varía en todo el año consumiendo más energía en el periodo comprendido entre junio y agosto. |
| 3 | Zaragoza | 12,62 | Se ubica en el barrio Zaragoza, el terreno tiene un área de 216,00 m ³ está cercado con bloque y malla ciclón, tiene una caseta para panel de control eléctrico de 4,40 x 2,50 m, construida con bloque repellido y techo de lámina de asbesto. Esta bomba consume bastante energía en los meses de junio-julio. |
| 4 | Macaruya | 10,73 | Se ubica en el barrio Macaruya, el terreno tiene un área de 297,00 m ³ está cercado con bloque y malla ciclón, la caseta para panel de control eléctrico está hecha de bloque repellido y esta techada con lamina de asbesto y tiene las siguientes dimensiones 4,30 x 2,50 m. |
| 5 | San Juan | 22,16 | Situado en el barrio San Juan, el terreno tiene un área de 480,00 m ³ tiene un cerco perimetral hecho de |

| No. | Nombre | Caudal l/s | Observaciones |
|-----|-----------------|---------------|--|
| | | | bloque con malla ciclón, la caseta donde se ubica el panel de control eléctrico está hecha de bloque repellido y tiene las siguientes dimensiones 4,40 x 2,50 m. No se está utilizando debido a daños en la bomba. |
| 6 | Alcaravanes III | 6,3 | Se ubica en el barrio El Carmen, el terreno tiene un área de 221,00 m ³ y está cercado con bloque y malla ciclón, tiene una caseta donde se ubica el panel de control eléctrico de 4,35 x 2,50 m y está hecha de bloque repellido y techo de lámina de asbesto. |
| 7 | La Fresera | 25,25 | Se encuentra ubicado en el barrio San Juan frente al Estadio Municipal el terreno tiene un área de 217,50 m ³ y tiene un cerco perimetral de bloque y malla ciclón, la caseta donde se ubica el panel de control eléctrico tiene las siguientes dimensiones 4,40 x 2,50 m está hecha de ladrillo repellido y esta techada con lamina de asbesto. |
| 8 | Esnacifor | 8,1 | Está situado en el parque experimental San Juan que pertenece a la Escuela Nacional de Ciencias Forestales, el terreno de este pozo tiene un área de 217,00 m ³ y tiene un cerco hecho de bloque y malla ciclón, también tiene una caseta para el panel de control de energía, la cual tiene las siguientes dimensiones 4,00 x 2,50 m y está fabricada de bloque repellido y con techo de lámina de asbesto. Actualmente no se está utilizando este pozo debido a que los exámenes bacteriológicos determinaron la presencia de coliformes. |

| No. | Nombre | Caudal l/s | Observaciones |
|-----|---------------|---------------|---|
| 9 | San Pablo | 2,52 | Se ubica en la Plaza San Pablo en el centro de la ciudad, el terreno que le corresponde tiene un área de 9,00 m ³ y no está cercado, tiene una caseta de bloque y lámina de asbesto, donde se instaló el panel de control de energía, esta caseta está muy deteriorada. Este pozo no se utiliza porque su caudal de producción es muy bajo. |
| 10 | San Miguel II | 10 | Se ubica en el barrio San Miguel, cuenta con un terreno de 84,00 m ³ y está cercado con malla ciclón este cerco se encuentra en regulares condiciones, el perímetro de dicho cerco es de 38,00 m, el panel de control de energía está instalado en una pequeña garita de madera en mal estado. Este pozo es el que más problemas causa, debido a que la tubería se llena de arena, por lo que se tiene que limpiar cada dos meses, la tubería se limpia usando un compresor que impulsa aire a través de una manguera. |
| 11 | San Miguel IV | 10 | Se ubica en el barrio San Miguel frente a la planta de la ENEE, el terreno tiene un área de 820,00 m ³ y está cercado con malla ciclón tiene un perímetro de 94,60 m, tiene una caseta donde está instalado el panel de control de energía. |
| 12 | San Antonio | 3,79 | Se ubica dentro del estadio San Miguel en el barrio San Antonio. La importancia de este pozo es fundamental para los pobladores del barrio San Antonio, ya que si este pozo deja de producir agua, la población de dicho barrio queda desabastecida. No está cercado. |
| 13 | San | 2,52 | Se ubica en el barrio San Francisco, cuenta con un |

| No. | Nombre | Caudal l/s | Observaciones |
|-----|-----------|---------------|---|
| | Francisco | | terreno cuya área es de 25.00 m ³ , está cercado con malla ciclón y tiene un perímetro de 20.00 m, tiene una caseta donde está instalado el panel de control de energía. |

FUENTE: Elaboración Propia basado en la información de Latín Consult, 2010.

4.1.5.3 Planta de Tratamiento de Agua Potable

El sistema de abastecimiento de agua de la ciudad de Siguatepeque cuenta con dos plantas de tratamiento para las fuentes superficiales: la planta convencional mecanizada, “Jaime Rosenthal Oliva” con una capacidad de potabilización de 100 l/s, y la planta potabilizadora compacta modular, “Guarataro”, con una capacidad de potabilización de 25 l/s (Latín Consult, 2013)

4.1.5.4 Redes de Distribución del agua por sectores.

Para fines de distribución, la red está dividida en cuatro sectores, que facilita el servicio racionado que se presta actualmente. Estos sectores están a cargo de personal responsable de la operación y manejo del agua, que toman las decisiones de acuerdo a los horarios de servicio preestablecidos y a la experiencia de cada uno de ellos, no existen procedimientos escritos de la operación de las mismas.

Tal y como se demuestra en la figura No. 1 el número de viviendas en el casco urbano de Siguatepeque es de 10,170 aproximadamente, de las cuales el 85.33% tienen acceso al servicio de agua. El tipo de vivienda residencial ha sido el más beneficiado (n= 7,804), luego el comercial (n= 826), siguen las instituciones del estado (n=36) y en menor cantidad el tipo industrial (n= 12).

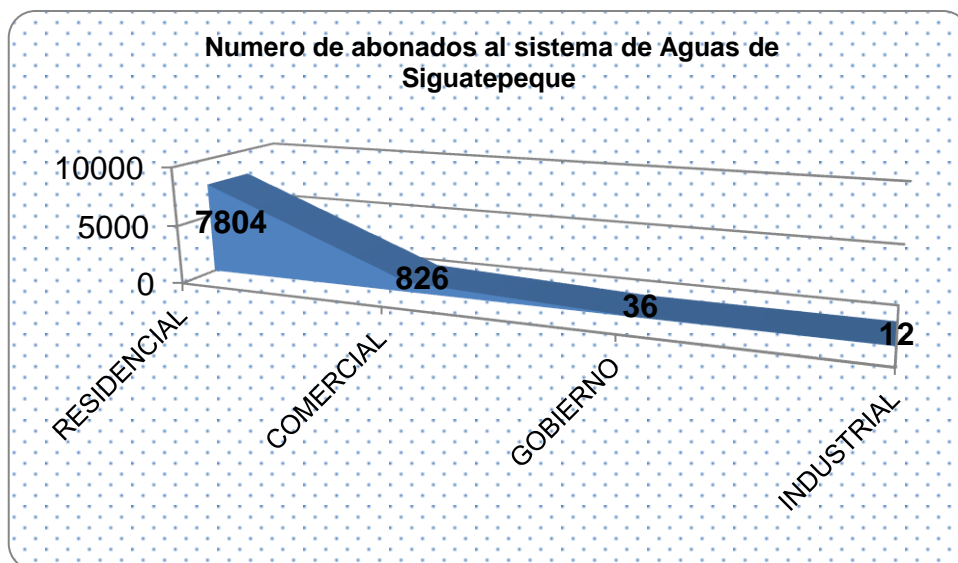


Figura 3. Número de abonados al sistema de agua en el casco urbano de Siguatepeque y el tipo de residencia.

Fuente: Elaboración propia basado en la información de Latín Consult, 2010

A continuación, en la tabla siguiente se describen los sectores en los que está dividida la red de distribución con sus respectivos centros de distribución, áreas de influencia y persona encargada (Aguas de Siguatepeque, 2013)

Tabla 12. Sectores de red de distribución de Aguas de Siguatepeque.

| Sector | Zona | Centros de Distribución | Barrios/Colonias | Personas Encargada |
|------------------|------|--|---|--------------------|
| Sector #1 | | Tanques: Calanterique y Altos de Calanterique; Pozos: San Juan, y Zaragoza | Barrios: Suyapita , San Luis de Aguas Calientes, Calanterique, El Carmen, Zaragoza, San Juan, Arriba, El Centro y parte de San Antonio y San Miguel; Colonias: La Primavera, Los Ángeles y Los Laureles | David Carranza |
| Sector | | Tanques: Santa | Barrios: Santa Marta, Maracuyá, | Carlos |

| Sector | Zona | Centros de Distribución | Barrios/Colonias | Personas Encargada |
|-----------|------|---|--|--------------------|
| #2 | | Marta y Altos de Santa Marta; Pozos: Maracuyá | Buenos Aires No. 2, Calan y Zaragoza; Calle 21 de Agosto | Hernández |
| Sector #3 | | Tanques: Guaratoro y El Parnaso; Pozos: La Curtiembre y ESNACIFOR | Barrios: El Higo, El Centro, El Parnaso, La Buena Esperanza, Cabañas, Las Mercedes, Campo Alegre y parte de San Antonio; Colonia: Orellana | Adán Vargas |
| Sector #4 | A | Tanques Colinas | Barrios: Las Colinas, Fátima, Las Flores y Forestales | Baudilio Ríos |
| | B | Pozo San Miguel II | Parte baja del Barrio San Francisco y parte de San Miguel | |
| | C | Pozo San Miguel IV | Barrios: parte del Barrio San Miguel | |
| | D | Pozo San Antonio | Parte del Barrio San Antonio | |
| | E | Pozo San Francisco | Parte alta y media del Barrio San Francisco | |

Fuente: Elaboración propia basado en la información de Latín Consult, 2010

4.1.6 SISTEMA DE SANEAMIENTO

4.1.6.1 Descripción General

En la ciudad de Siguatepeque se han identificado tres sistemas de alcantarillado sanitario:

1. El sistema de alcantarillado sanitario municipal, el cual fue construido en el año de 1953 con 310 conexiones domiciliarias, y cubre solo la parte central de la ciudad y parte del barrio El Parnaso. Su sitio de descarga se ubica en el río Guique, lo que ocasiona gran contaminación a esta corriente de agua (Catastro Municipal de Siguatepeque, 2010).
2. El sistema de alcantarillado sanitario los “Tres Barrios”, el cual fue construido en el año de 1990 a un costo aproximado de 1.2 millones de lempiras financiados por la AID (Agencia para el Desarrollo Internacional, 2009). Cuenta con 800 abonados los que pertenecen a los barrios: El Carmen, San Juan y la Colonia Los Ángeles. El sitio de descarga es conectado al colector principal del proyecto municipal.
3. El proyecto de alcantarillado del “Barrio El Parnaso” y parte de Las Mercedes fue construido con fondos donados por el Gobierno de Canadá. Drena al colector Guaratoro.
4. Los proyectos Barrios San Miguel, San Antonio, Altos de Fátima, también fueron construidos con fondos donados por el Gobierno de Canadá. Drena al colector Guique.

La municipalidad de Siguatepeque realizó gestiones ante el AID para financiar con contraparte Municipal la construcción del alcantarillado sanitario y lagunas de oxidación para los Barrios Buenos Aires, Cabañas, Las Mercedes, Los Planes y parte del Parnaso, así como las Colonias Guillermo Martínez Suazo, Orellana y Víctor Chávez.

Actualmente se están realizando gestiones para la construcción de la Red Colectora, Colector y Sistema de tratamiento de aguas residuales para los Barrios Santa Marta, Altos de Santa Marta, Macaruya, Zaragoza, Buenos Aires, Buena Vista, Paso Hondo, parte de San Juan, Cruz Grande y Puram.

Todos los barrios y colonias que poseen redes de alcantarillado sanitario están descargando las aguas servidas directamente sobre los ríos Celan, Guaratoro y Chalantuma, por lo que es de carácter urgente la construcción de una planta de tratamiento, para evitar la contaminación de las fuentes, de las cuales se sirve algunos sectores de la población.

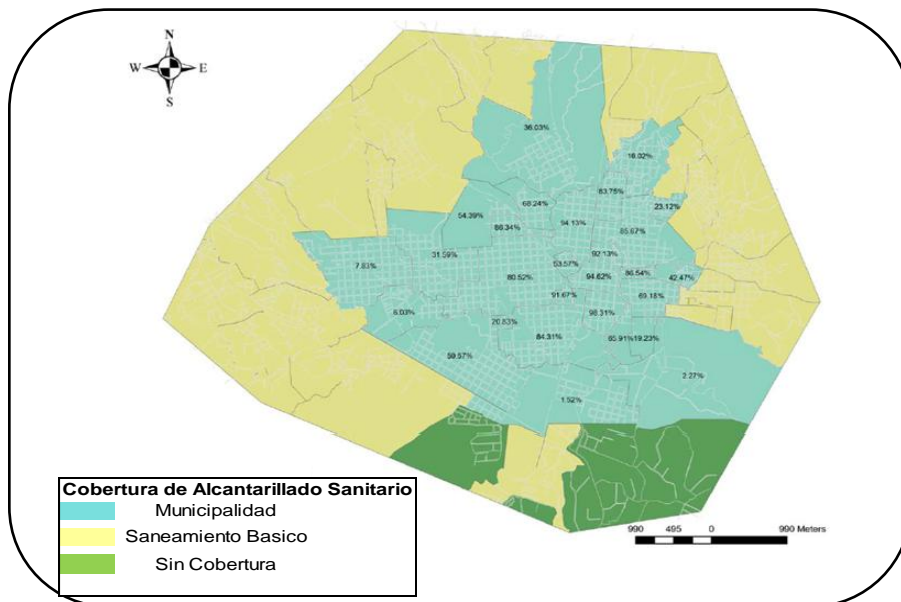


Figura 4. Cobertura de alcantarillado sanitario de la ciudad de Siguatepeque.
Fuente: Deplot, 2010.

Según datos proporcionados por Aguas de Siguatepeque, el número de viviendas en el casco urbano es de 10,170 aproximadamente y su cobertura del sistema de alcantarillado sanitario abarca alrededor de 18 barrios y colonias, brindando el servicio a 6,000 viviendas, lo que representa aproximadamente el 59% de la población (Aguas de Siguatepeque, 2013)

Siguatepeque puede ser considerado como un municipio intermedio, no solo por el peso de su población sino también por el tipo de desarrollo humano que dispone. La desagregación del Índice de Desarrollo Humano por municipios, que permite analizar las desigualdades territoriales, muestra que Siguatepeque se encuentra situado en el

rango de desarrollo humano medio-medio con tendencias a pasar a un rango superior. Su proximidad al cinturón de desarrollo norte-centro-sur, que incluye Tegucigalpa y San Pedro Sula puede explicar esta característica. Desde el punto de la pobreza, se puede apreciar que el municipio forma parte de aquellos con niveles medios de pobreza, caso mayoritario en el país (PNUD, 2007)

4.2 RESULTADOS.

4.2.1 CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

Como parte de la metodología a seguir en la investigación, se realizó una reunión de grupos focales con el fin de recopilar información para conocer la situación actual del sector y de esta manera determinar las variables de estudio del mismo.

Se realizaron tres grupos focales, los que se llevaron a cabo de manera simultánea, el 21 de Febrero del año 2013, en el salón de conferencias **"LEONARDO D`VINCI"** del **COMPLEJO TURISTICO GRANJA D`ELIA.**

A la reunión asistieron 27 personas de los diferentes actores del sector inmobiliario de Siguatepeque, estos a su vez se dividieron en tres grupos (grupo 1= 9 persona; grupo 2= 9 personas; grupo 3 = 9 personas) para dar respuesta al cuestionario basado en los objetivos y en las preguntas de investigación para posteriormente realizar una comparación de las opiniones de cada grupo.

Los grupos focales son una técnica de recolección de datos en estudios sociales. Su justificación y validación se fundamenta sobre un principio básico, en el sentido de ser una representación colectiva a nivel micro de lo que sucede a nivel macro social, toda vez que en el discurso de cada participante, se generen imágenes, conceptos, críticas, etc., y distintas variables importantes de analizar del sujeto de estudio.

Finalmente, considerando la aplicación de esta técnica, se obtuvo información de alta calidad sobre el panorama de la cadena productiva del sector inmobiliario, objeto de

estudio. Esta información podría servir para la implementación de una propuesta de la cadena de valor ideal para el sector ya que contiene información necesaria con la cual se pueden implantar acciones y medidas correctivas para fortalecer los eslabones de la cadena productiva.

En las siguientes tablas se enlistan los diferentes actores identificados en el sector público y el sector privado juntamente con las actividades que realizan cada uno de ellos.

Variables

- Dueños de terrenos
- Inversionistas
- Desarrolladores
- Inmobiliarias
- Consultores independientes
- Proveedores de insumos
- Sector financiero
- Instituto de la Propiedad
- ENEE
- Aguas de Siguatepeque
- Patronatos y Juntas de Agua
- Municipalidad
- Organizaciones no gubernamentales
- Clientes Finales
- Emigrantes

Tabla 13. Actores Públicos del Sector inmobiliario de Siguatepeque

| Actor | Tipo de Actividad Principal |
|---------------------------|---|
| Instituto de la Propiedad | Inscripción de documentos, mantenimientos catastrales, regularización de tierra |
| Energía Eléctrica | Proveedor del servicio energético |
| Aguas de Siguatepeque | Proveedor de agua y saneamiento. |
| Gobierno Municipal | Extiende permisos de construcción, ambiente, y diseños de urbanización, regularización de tierra. |

Tabla 14. Actores Privados del Sector inmobiliario de Siguatepeque

| Actor | Tipo de Actividad Principal |
|----------------------------|--|
| Proveedores de Suelo | Dueños de suelo como vendedores potenciales |
| Inmobiliarias | Desarrolladores de proyectos urbanísticos |
| Consultores Independientes | Personeros externos proveen servicios de consultoría |
| Proveedores de Insumos | Venden todo el material requerido en el área de construcción e interiores |
| ONGs | Ejecutan proyectos que benefician a compradores de bajos recursos. |
| Sector Financiero | Se enlistan: los bancos, financieras y cooperativas, estos proporcionan financiamiento para todo el mercado, desde los que compran el suelo, los que construyen, desarrollan proyectos hasta los clientes finales. |

4.2.2 DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS

Con el objetivo de indagar la situación actual del sector inmobiliario de Siguatepeque, se invitaron n= 30 personeros concentrados en los distintos eslabones de la cadena productiva, de los cuales asistieron 27, distribuyendo los estratos tal como se describe en la siguiente tabla.

Tabla 15. Los diferentes actores identificados y el número de personeros que participaron en los grupos focales

| Actores del Sector Inmobiliario de Siguatepeque | Número de Participantes |
|--|--------------------------------|
| Proveedores de terreno | 3 |
| Inmobiliarias | 4 |
| Consultores Independientes | 3 |
| Sector financiero | 5 |
| Instituto de la Propiedad | 2 |
| Energía Eléctrica | 1 |
| Aguas de Siguatepeque | 2 |
| Gobierno Municipal | 4 |
| Proveedores de Insumos | 2 |
| Ongs | 1 |
| n= | 27 |

A la hora de realizar las invitaciones se concretaron 27 entrevistas que representan el 90% de las 30 que se tenían previstas y de las que se esperaban que participaran en los grupos focales, dado que faltaron 3 personeros.

Cabe resaltar que en la apertura de la reunión se dio a conocer a todos los participantes el tema de la investigación, algunos conceptos relacionados con el tema y por quien estamos respaldados en la realización del proyecto (UNITEC).

4.2.2.1 Descripción de resultados del grupo focal No. 1

Los gráficos, cuadros y tablas que se describen a continuación, corresponden a la información cualitativa recopilada en el grupo focal No.1

Tabla 16. Personeros del sector inmobiliario de Siguatepeque, participantes del grupo focal 1.

| Ítem | Número de participantes | Actor |
|-------------|-------------------------|-------------------------|
| 1 | 1 | Consultores |
| 2 | 2 | Inmobiliaria |
| 3 | 1 | Aguas de Siguatepeque |
| 4 | 1 | Municipalidad |
| 5 | 1 | Proveedores de Insumo |
| 6 | 1 | Sector Financiero |
| 7 | 2 | Proveedores de terrenos |
| n= 9 | | |

Siguiendo con los resultados, la siguiente información contiene aspectos cualitativos, la que se codificó de acuerdo a cada variable del cuestionario expuesto. Se utilizó estadística descriptiva para representar los datos, también se usaron varias técnicas gráficas que definen la información cualitativa encontrada. A continuación se describen los datos del grupo focal No. 1

Como se indica en la **Figura # 5**, el 78% de los participantes del grupo considero que no conoce si el crecimiento inmobiliario en Siguatepeque sigue una planificación u ordenamiento territorial en la ciudad

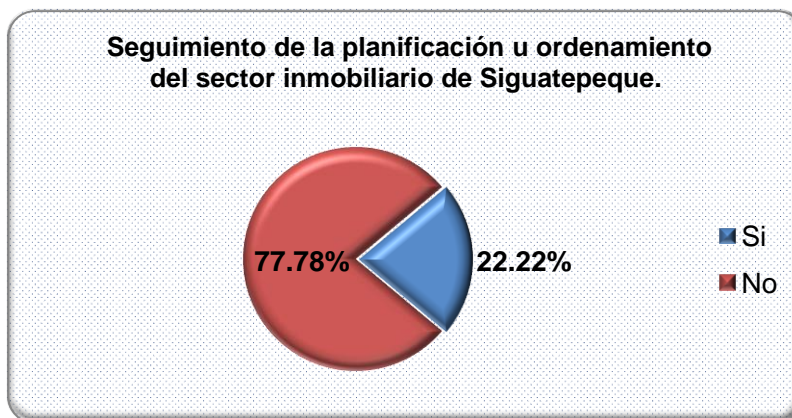


Figura No. 5. Porcentaje de conocimiento sobre el seguimiento de una planificación u ordenamiento.

El 100% de los participantes respondió que no conocen quien hace una planificación u ordenamiento (Figura No. 6)

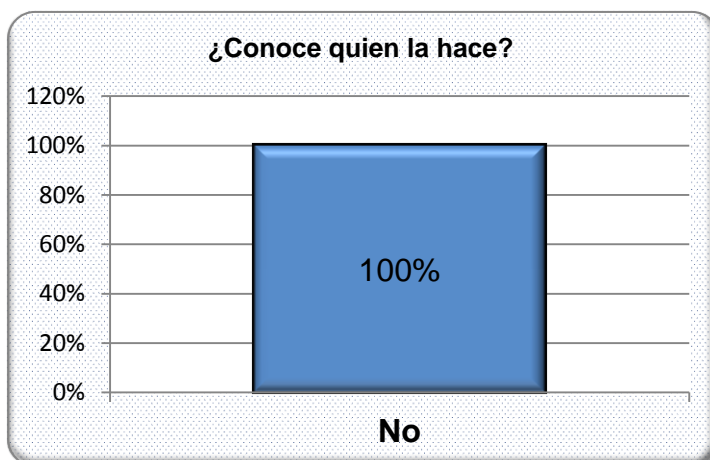


Figura 6. Conocimiento de quien realiza la planificación u ordenamiento de la ciudad.

En la siguiente tabla, se describen los actores del mercado inmobiliario identificados por los participantes.

Tabla 17. Actores del mercado de inmobiliario Siguatepeque, según personeros grupo uno.

| Nombre de Actor | |
|------------------------|------------------------------------|
| 1 | CORREDORES DE BIENES RAICES |
| 2 | ENEE |
| 3 | AGUAS DE SIGUATEPEQUE |
| 4 | PATRONATOS Y JUNTAS DE AGUA |
| 5 | MUNICIPALIDAD |
| 6 | BANCOS, FINANCIERAS Y COOPERATIVAS |
| 7 | CONSULTORES INDEPENDIENTES |
| 8 | INSTITUTO DE LA PROPIEDAD |
| 9 | PROVEEDORES DE INSUMO |
| 10 | COMPRADORES Y VENDEDORES |
| 11 | INVERSIONISTAS |

Según la Figura 7, los obstáculos a los que se enfrentan los actores del mercado inmobiliario en Siguatepeque son la falta de servicios básicos y la comunicación entre ellos (22%), no obstante, existen otros como: las altas tasas de interés, la legalización de la tierra, adjudicación de una lenta adjudicación de permisos, la crisis económica mundial y la especulación en los precios por los evaluadores.

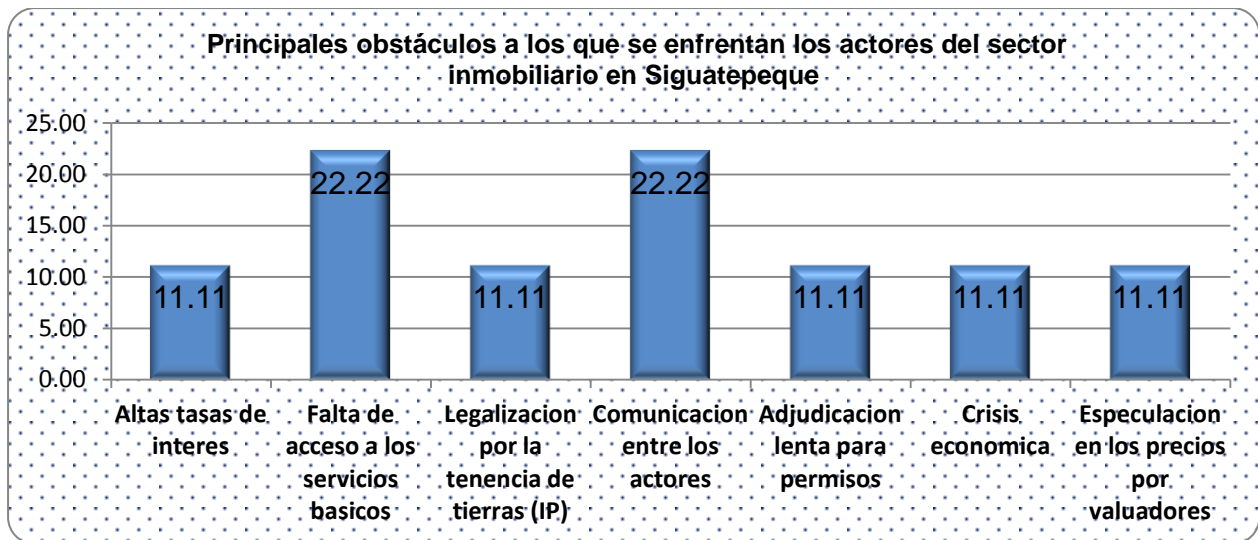


Figura 7. Obstáculos a los que se enfrentan los actores del mercado inmobiliario de Siguatepeque.

La comunicación ha representado en todos los sectores de la economía un factor de desarrollo, pero tal como lo demuestra la **figura 8**, los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque carecen de una comunicación efectiva (23%).

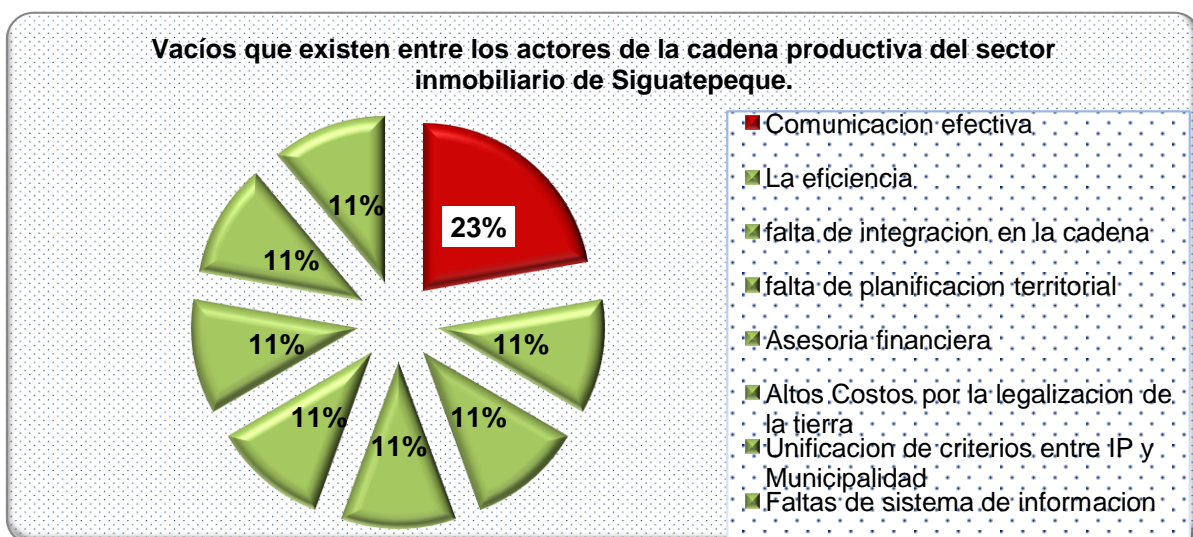


Figura 8. Principales vacíos que existen entre los actores del mercado inmobiliario de Siguatepeque.

Según la **Figura No. 9**, el rol principal que debería tener cada actor en el mercado inmobiliario de Siguatepeque es, eficiente sus procesos (23%), ya que los procesos administrados generan ventajas competitivas a quienes los estandarizan en beneficio del cliente.

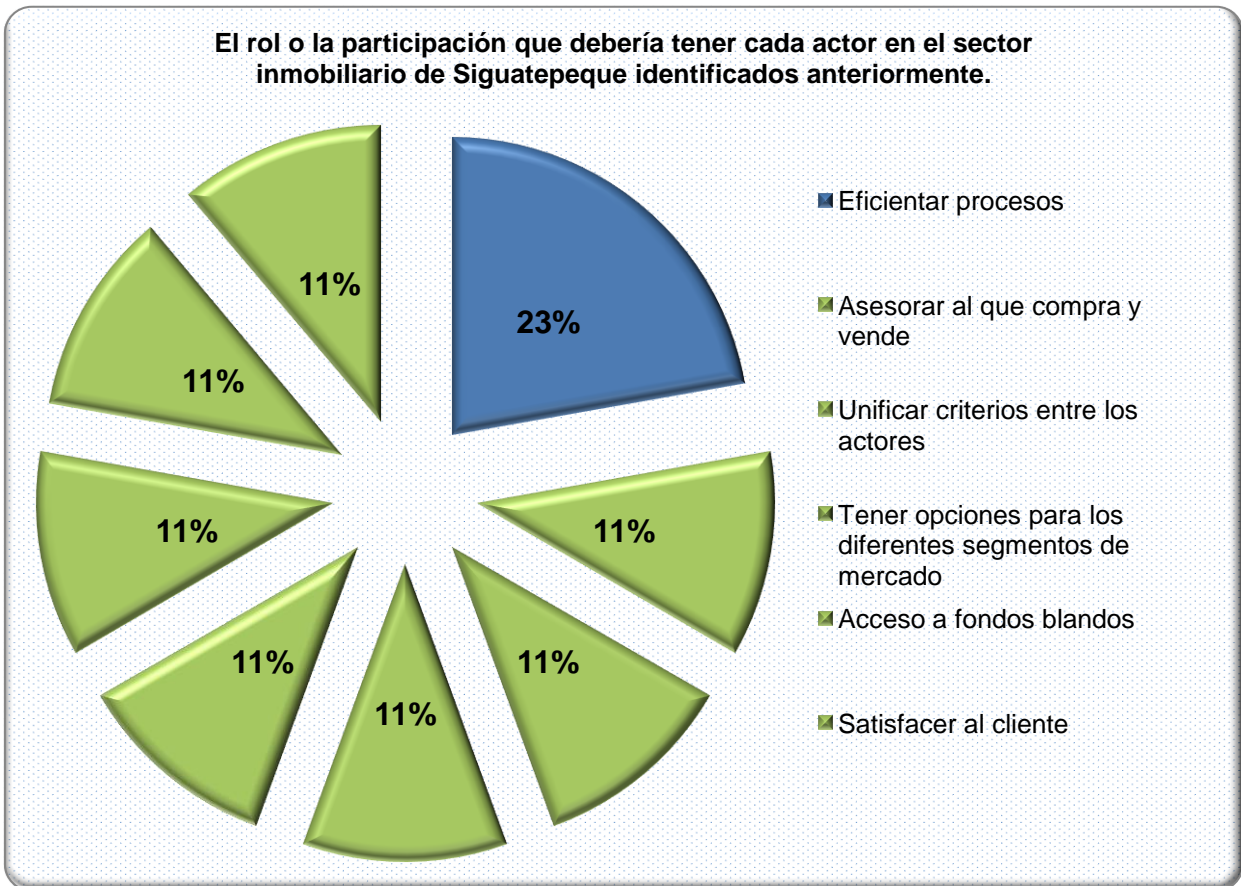


Figura 9. Roles que debería tener cada actor del sector inmobiliario de Siguatepeque.

Los actores públicos y privados deben eficientar los trámites y servicios e integrarse para crear alianzas estratégicas inmobiliarias (22%), ya que la calidad de vida y desarrollo sostenible de la ciudad depende en gran manera de las actividades que realicen los actores de este sector (**Figura 10**).

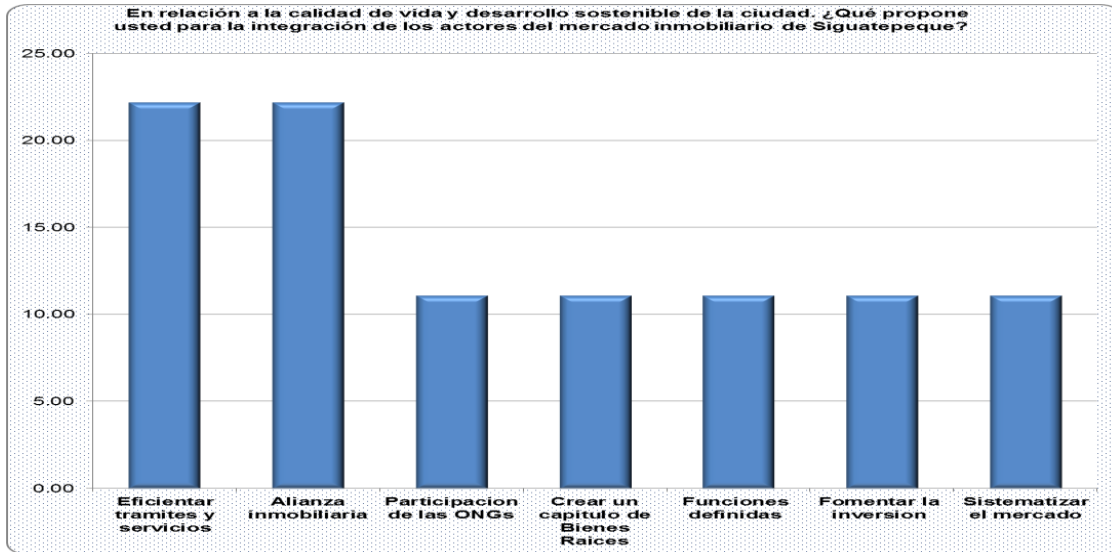


Figura 10. Principales propuestas para la integración de los actores del mercado inmobiliario de Siguatepeque.

Tal y como se muestra en la **Figura 11**, el 23% de los participantes considera que la mayor ventaja de que se visualiza al haber una integración de los actores es la credibilidad que se generaría en el ámbito nacional e internacional, mientras que el resto supone otras ventajas.

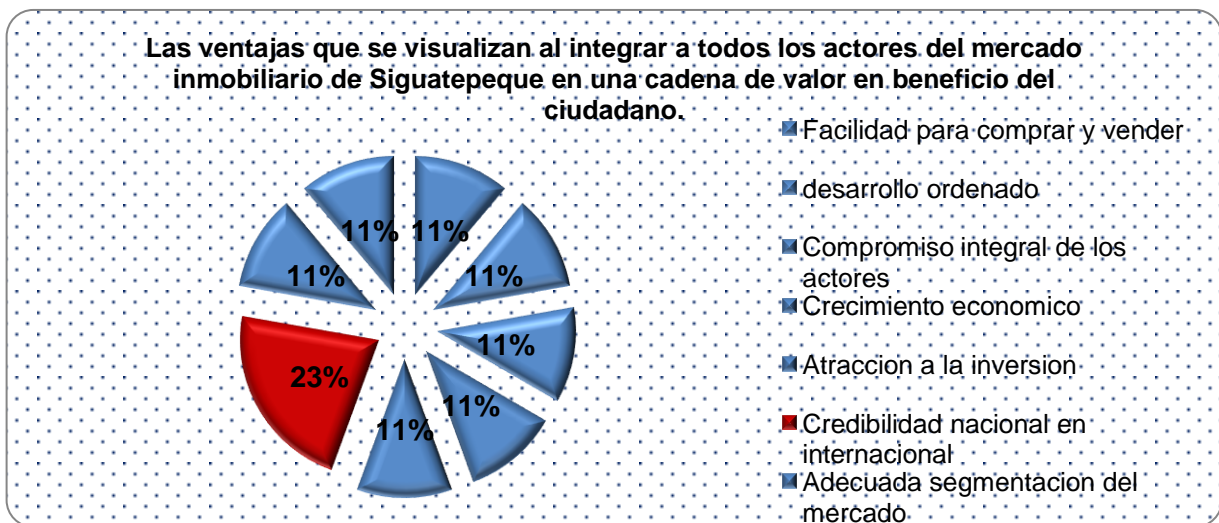


Figura 11. Ventajas importantes al integrar a todos los actores del mercado.

A pesar de las ventajas que se visualizan al integrar a todos los actores, este grupo considera que también existirían algunas desventajas como el choque entre actores públicos y privados, el aumento poblacional traería consigo los hacinamientos y por ende el encarecimiento de los servicios básicos (**Figura 12**).

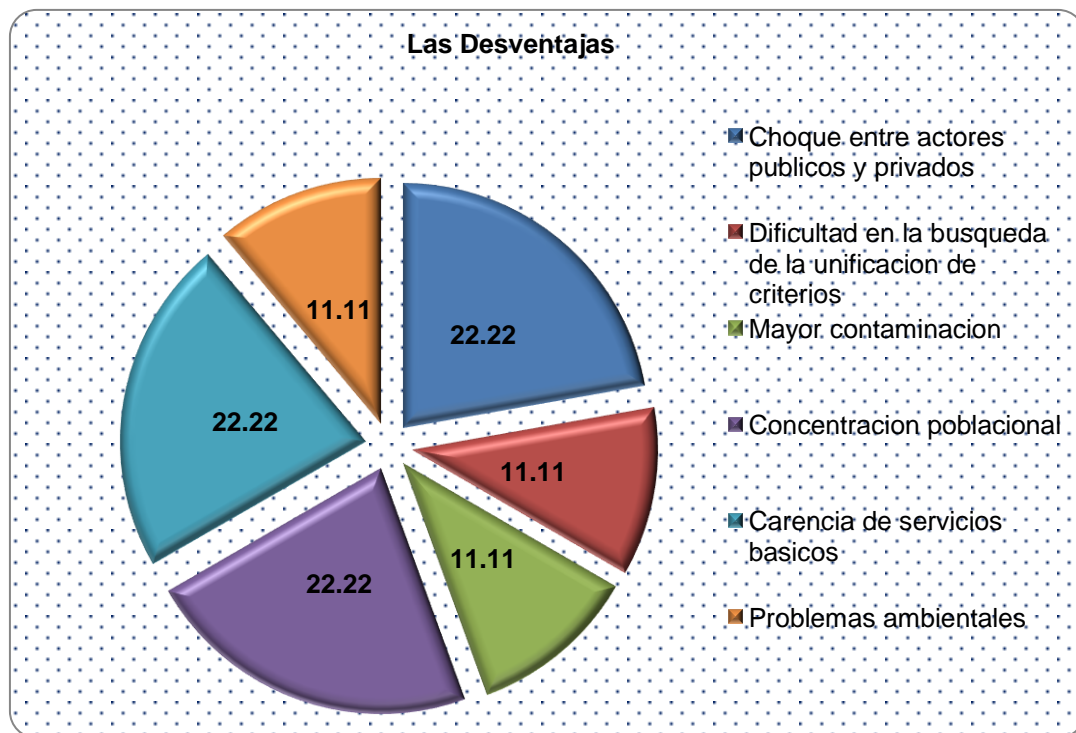


Figura 12. Desventajas al integrar los actores

La ciudad de Siguatepeque es una ciudad con un clima bastante agradable por sus grandes bosques de pino el cual oscila entre 20° C y 25° C y su ubicación geográfica es otra ventaja que la pone en un lugar muy privilegiado tal como se muestra en **Figura 13**.

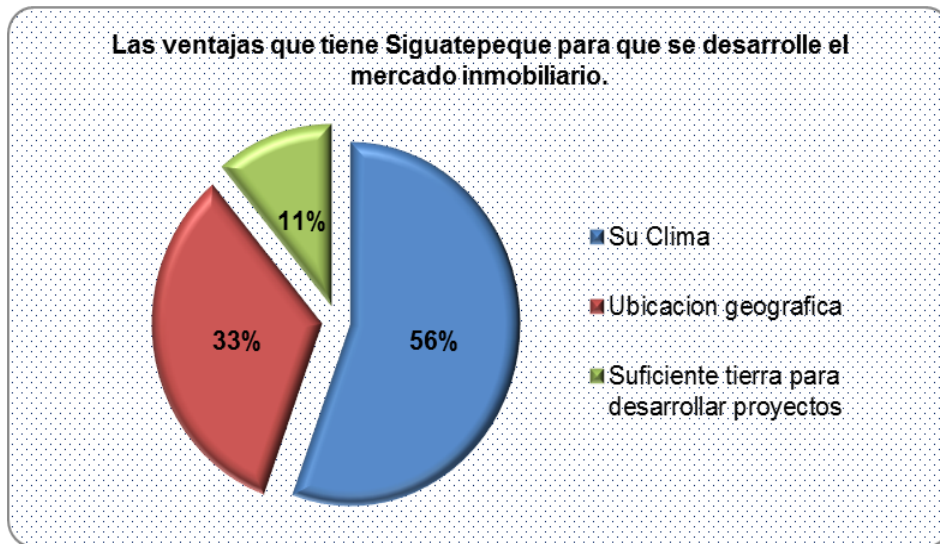


Figura 13. Ventajas comparativas de la ciudad de Siguatepeque.

La zona de mayor crecimiento poblacional en los últimos 10 años en la ciudad, se ha extendido hacia el suroeste (67%).

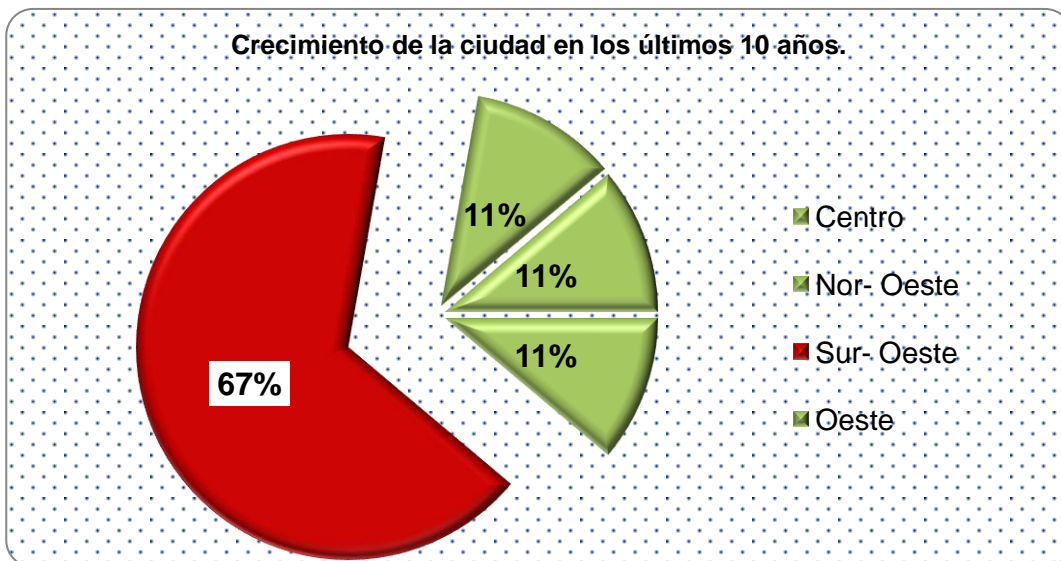


Figura 14. Zona de mayor crecimiento en los últimos 10 años.

El tipo de residencia de mayor demanda en los últimos 10 años ha sido el habitacional, según se demuestra en la **Figura No. 15**

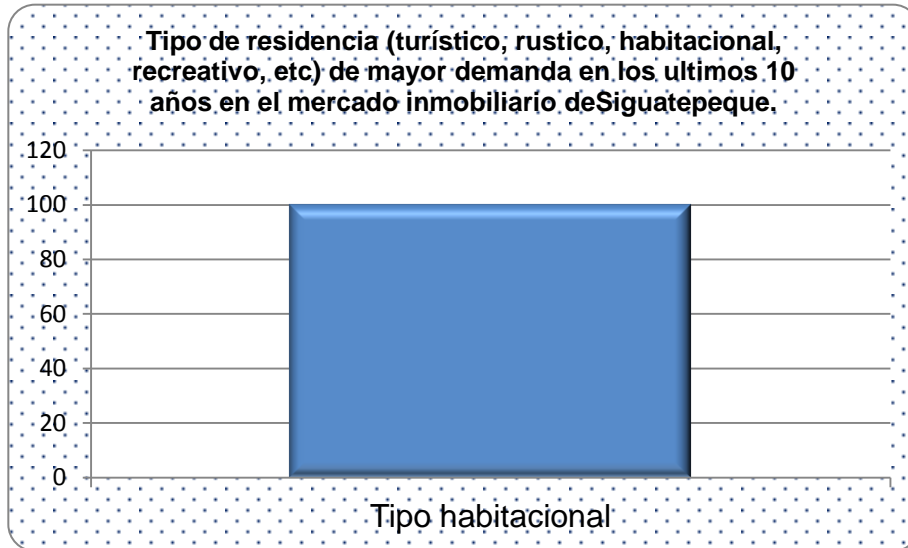


Figura 15. Tipo de residencia de mayor demanda en los últimos 10 años.

Para los próximos 10 años, se considera que el tipo de residencia de mayor demanda será el turístico-recreativo según el siguiente grafico (89%).

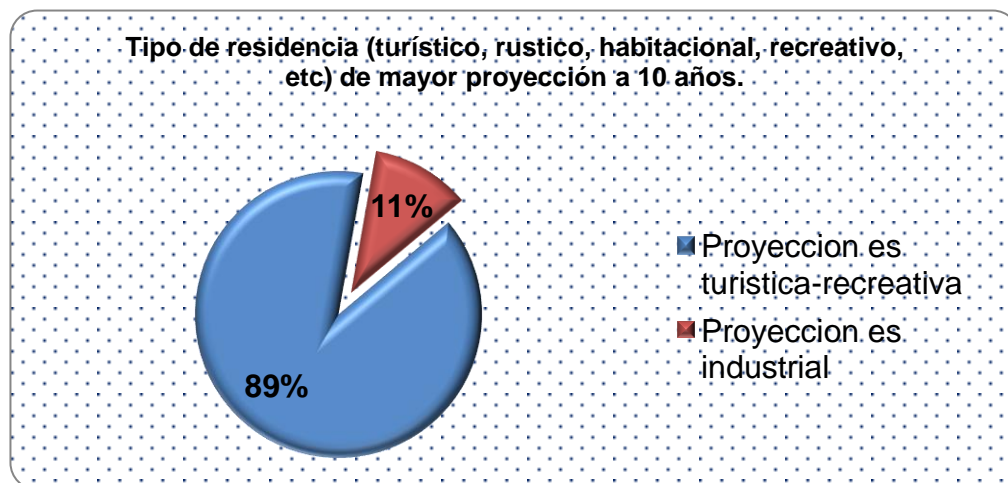


Figura 16. Tipo de residencia con proyección para los próximos 10 años.

En relación a los precios que se manejan en el mercado son bajos respecto al mercado de las ciudades más cercanas.

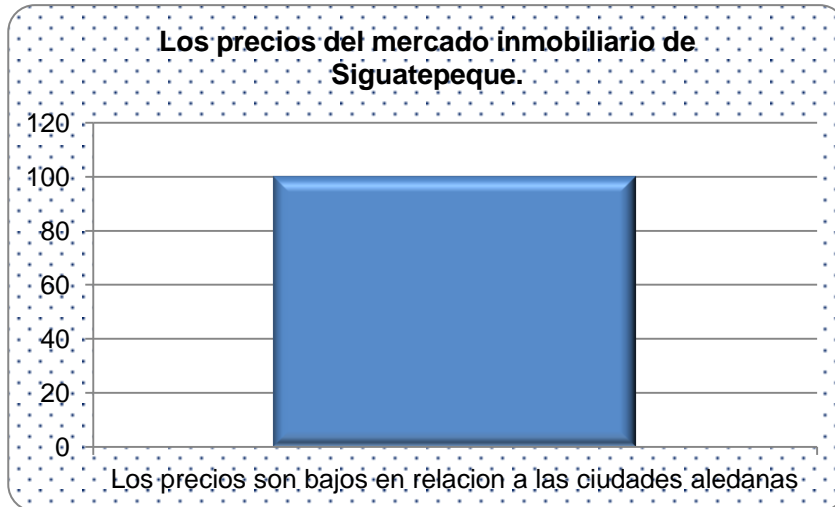


Figura 16. Precio de los inmuebles del mercado inmobiliario de Siguatepeque.

En relación al potencial que tiene la vivienda en Siguatepeque, ningún actor tiene una iniciativa para reencausar los recursos de los emigrantes hondureños en el extranjero.

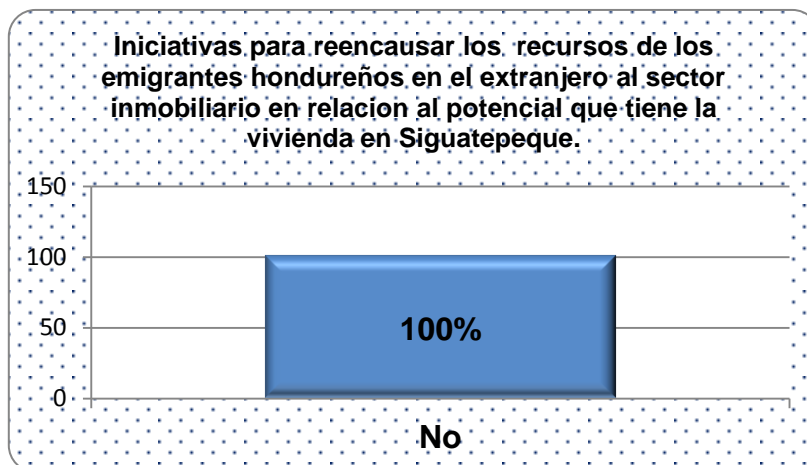


Figura 17. Iniciativa para atraer los recursos de los emigrantes al sector inmobiliario.

Tal como se demuestra en la figura No. 18, el clima y la ubicación geográfica son los mayores atractivos con los que cuenta la ciudad (89%).

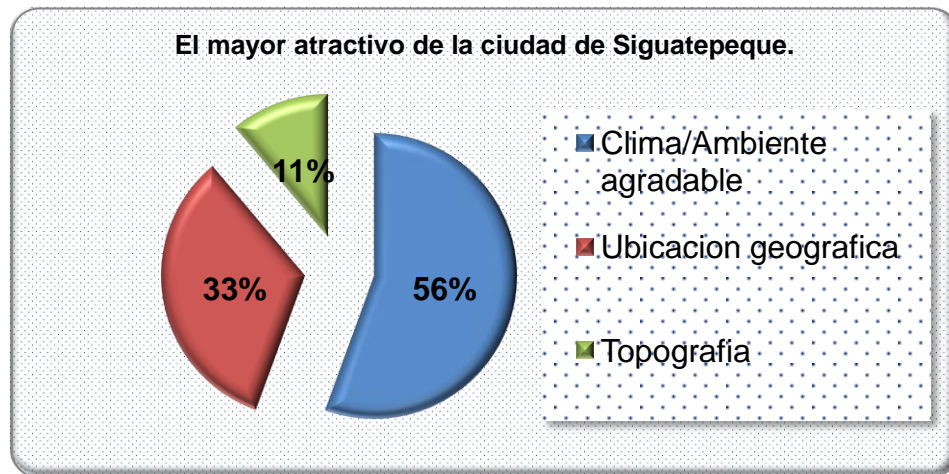


Figura 18. Mayor atractivo de la ciudad de Siguatepeque

La ciudad de Siguatepeque, además de tener un atractivo como el clima, también se diferencia de otras ciudades por sus bosques de pino, lo que la hace llamarse la ciudad de los verdes pinares (**Figura 19**).

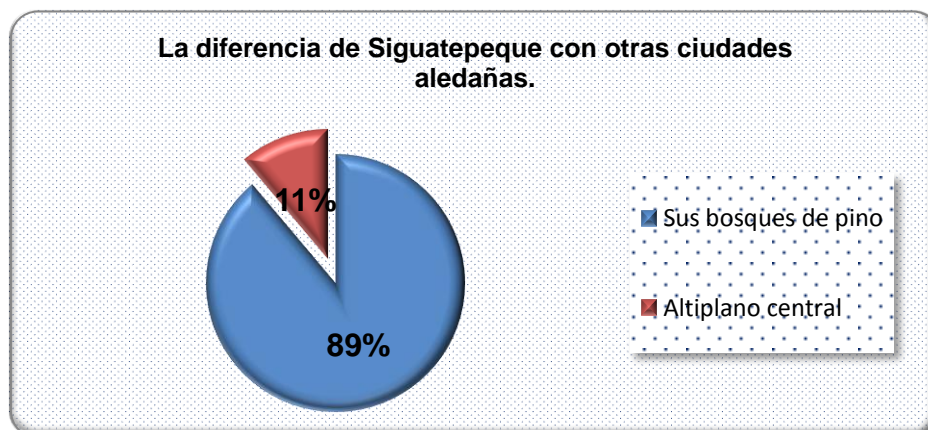


Figura 19. Comparación de Siguatepeque respecto a las ciudades aledañas.

Sin lugar a dudas que la mejor propuesta para mantener un clima agradable para la ciudad es cuidando los bosques (45%), y de esta manera se puede potenciar dicho atractivo.

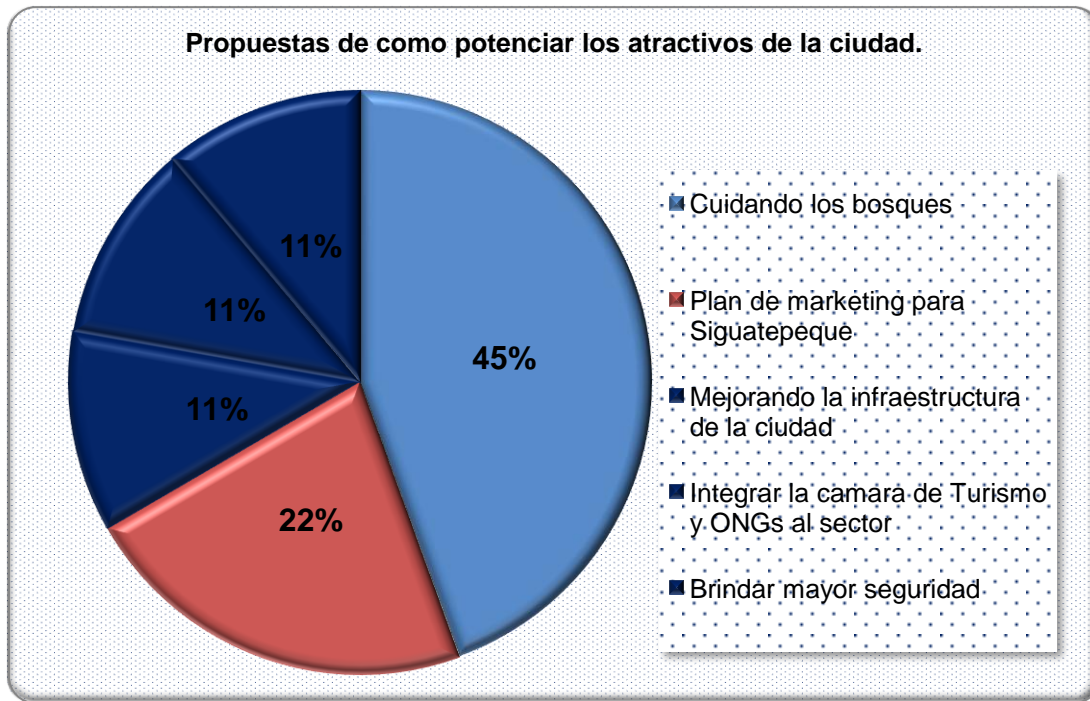


Figura 20. Factores clave para potenciar el atractivo de la ciudad.

4.2.2.2 Descripción de resultados del grupo focal No. 2

Continuando con el análisis de los datos, se sigue con el grupo focal No. 2 al cual asistieron 9 personeros de los diferentes actores de la cadena productiva identificada empíricamente. **(Tabla 18.)** Los gráficos y tablas que se describen a continuación, corresponden a la información cualitativa recopilada en el grupo focal No.2

Tabla 18. Personeros del sector inmobiliario de Siguatepeque, participantes del grupo focal 2.

| Num. | Nombre de Actor | Numero de Participantes |
|------|------------------------------------|-------------------------|
| 1 | ENEE | 1 |
| 2 | AGUAS DE SIGUATEPEQUE | 1 |
| 3 | PATRONATOS Y JUNTAS DE AGUA | 1 |
| 4 | MUNICIPALIDAD | 1 |
| 5 | BANCOS, FINANCIERAS Y COOPERATIVAS | 1 |
| 6 | CONSULTORES INDEPENDIENTES | 1 |
| 7 | INSTITUTO DE LA PROPIEDAD | 1 |
| 8 | INMOBILIARIA | 1 |
| 9 | SECTOR INMOBILIARIO | 1 |

n=9

La falta de socialización de normas urbanísticas por parte de la municipalidad, ha permitido que los actores no conozcan el seguimiento de una planificación u ordenamiento territorial (78%).

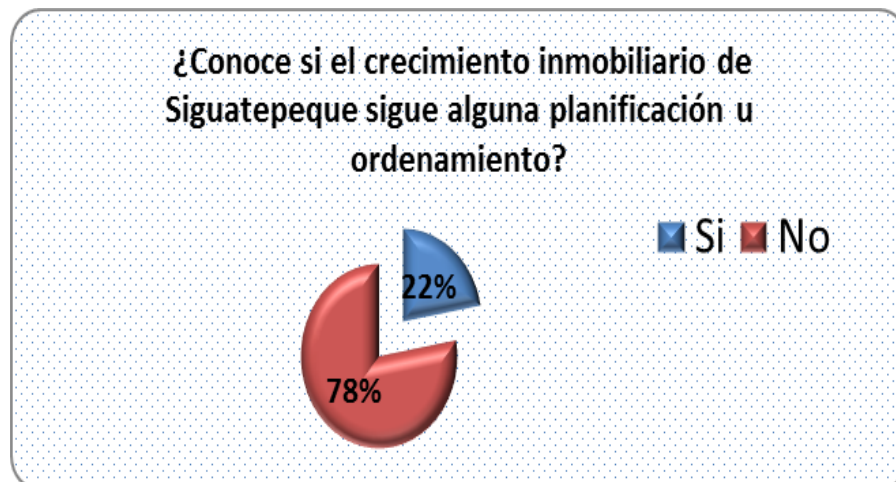


Figura 21. Porcentaje sobre el conocimiento del ordenamiento y planificación de la ciudad.

La mayoría de los actores (78%), actualmente no conocen quien está planificando el desarrollo urbano de la ciudad (figura 22).

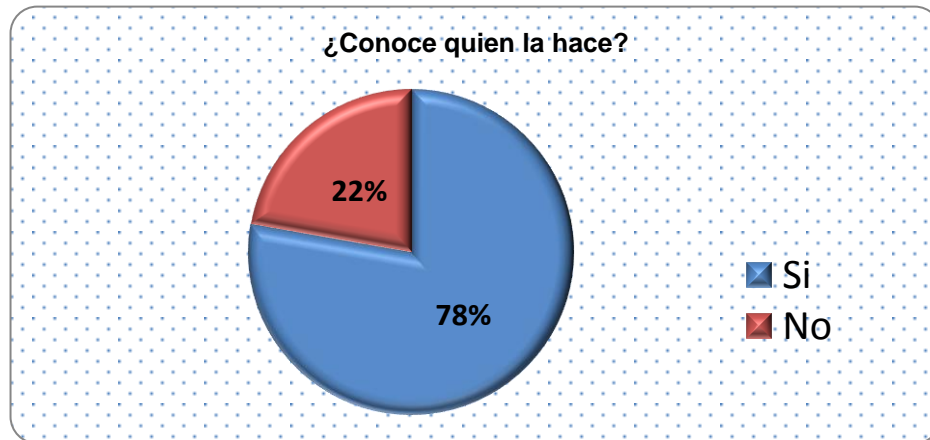


Figura 22. Conocimiento sobre quien realiza la planificación de la ciudad.

En siguiente tabla se enlistan los actores de la cadena productiva identificada por los participantes del grupo.

Tabla 19. Actores del sector inmobiliario de Siguatepeque, según grupo dos.

| Nombre de Actor | |
|-----------------|---------------------------|
| 1 | INVERSIONISTAS |
| 2 | ENEE |
| 3 | SANAA |
| 4 | MUNICIPALIDAD |
| 5 | SECTOR FINANCIERO |
| 6 | CONSTRUCTORES |
| 7 | INSTITUTO DE LA PROPIEDAD |
| 8 | CONSTRUCTORES |
| 9 | INMOBILIARIA |

Uno de los mayores obstáculos a los que se enfrenta el sector inmobiliario de Siguatepeque es el acceso a los servicios básicos (44%), siguiendo la burocracia en los trámites que se realizan en la parte gubernamental junto a los requisitos para la obtención de créditos bancarios.

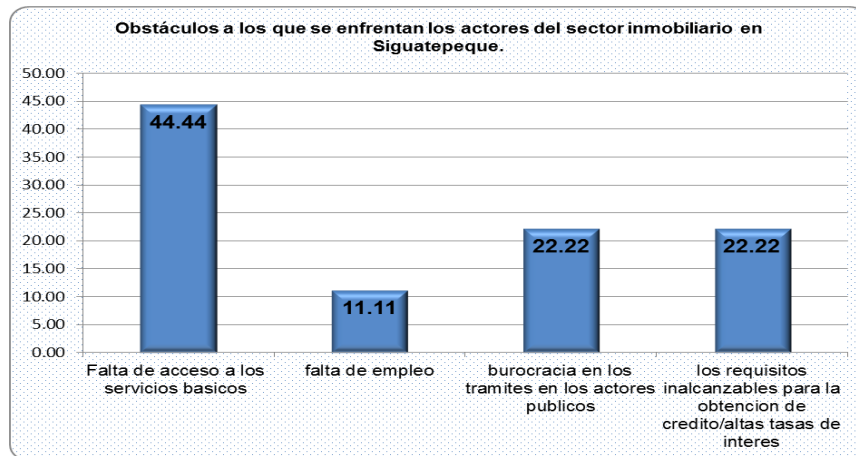


Figura 23. Obstáculos en el sector inmobiliario de Siguatepeque

Además de que existen obstáculos a los que se enfrenta el sector inmobiliario, también entre los actores hay algunos vacíos que impiden el desarrollo del mismo. La figura 24 demuestra que los vacíos de mayor ponderación son: la falta de información entre los actores (34%), la falta de supervisión pública, la institucionalización de la cadena, la implementación de los procesos, la socialización de las leyes existentes y la falta de apoyo a la clase media.

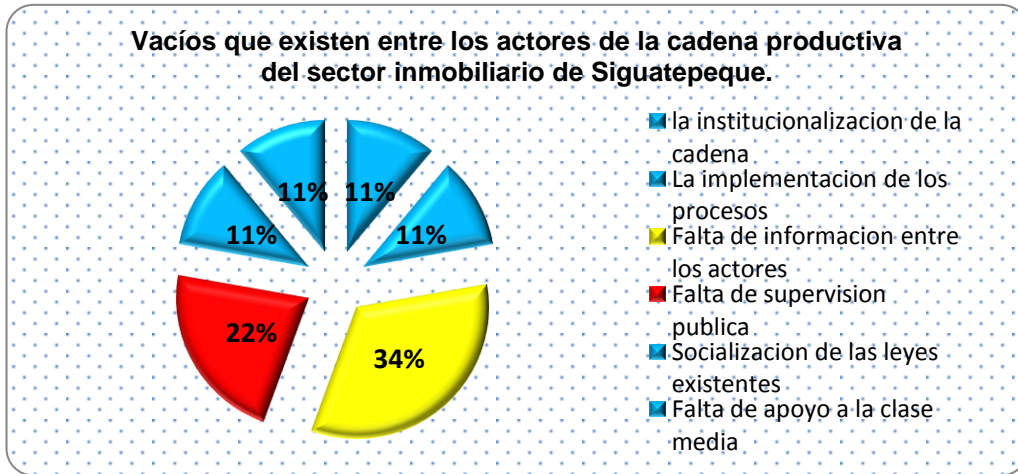


Figura 24. Vacíos existentes entre los actores de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque.

Uno de los objetivos primordiales de una cadena de valor es la fluidez de la información entre los eslabones, y eso es básicamente uno de los principales roles que deberían cumplir los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque (34%), otro de los roles principales es la valuación justa de los bienes inmuebles.

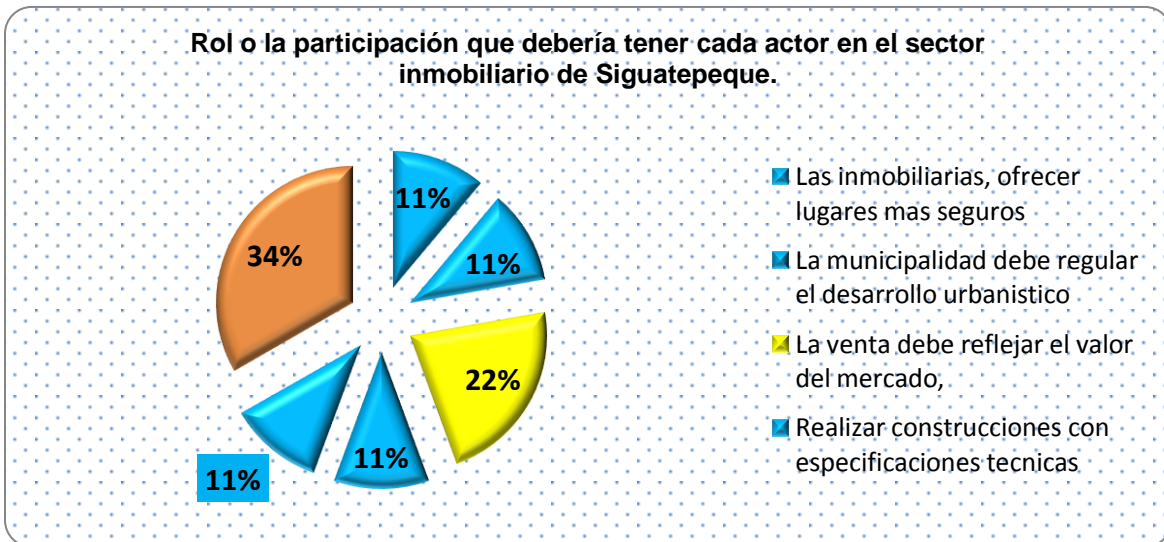


Figura 25. Rol que deben hacer cada actor de la cadena.

En relación a la calidad de vida y al desarrollo sostenible de la ciudad se propone que el único ente que puede regular este mercado es la municipalidad (45%). No obstante, todos los actores deberán institucionalizar sus mecanismos internos.

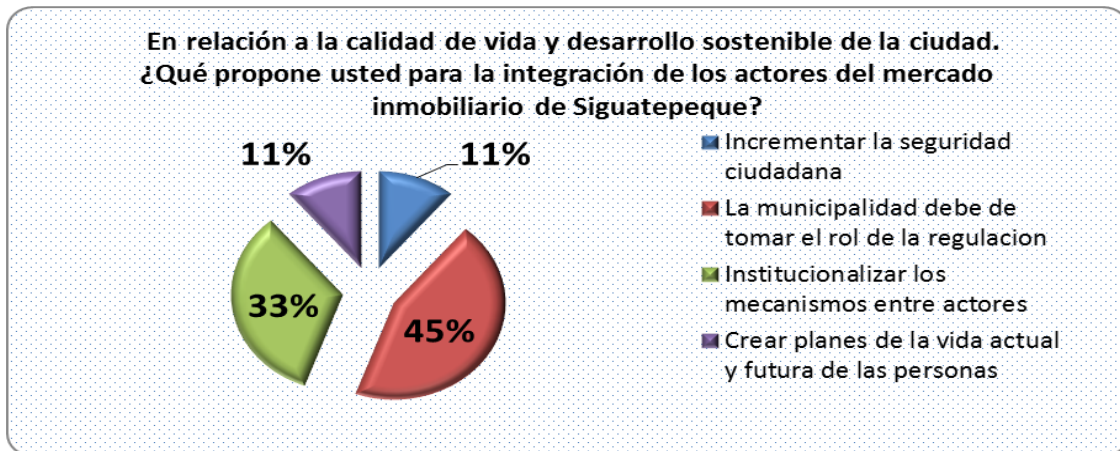


Figura 26. Proposiciones para una integración de los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque.

La mayor ventaja de integración que se generaría entre los actores, es la creación de segmentos de mercado adecuados a las necesidades de los clientes (23%), la capacidad de respuesta y la eficiencia en el proceso de compra idearía una excelente satisfacción al cliente final.

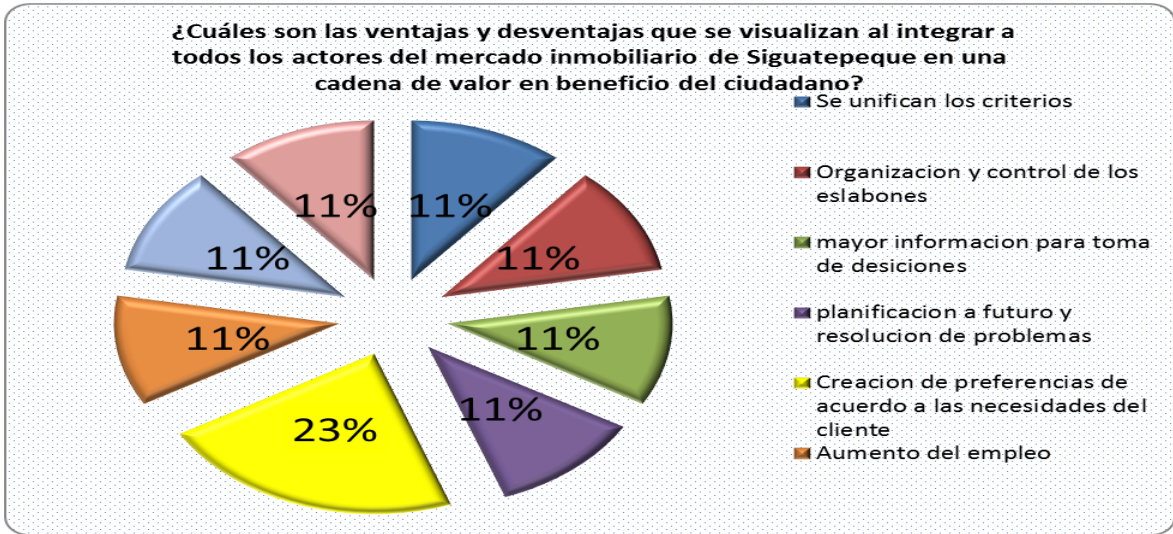


Figura 27. Ventajas al integrar a los actores de la cadena productiva del sector.

Además de visualizar excelentes ventajas por la integración de los actores en una cadena de valor, los expertos apuntan que se crearían monopolios y por ende un alza a los precios de mercado (78%).

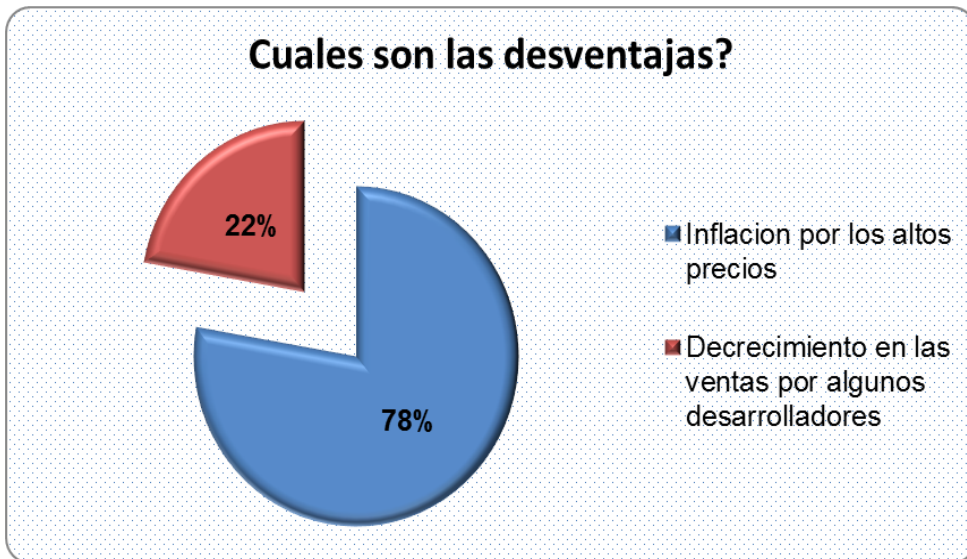


Figura 28. Desventajas al darse una integración de los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque.

En relación a las ventajas comparativas de la ciudad, siguen tomando el repunte el clima y la ubicación geográfica (89%), además de ser un lugar exento de desastres naturales.

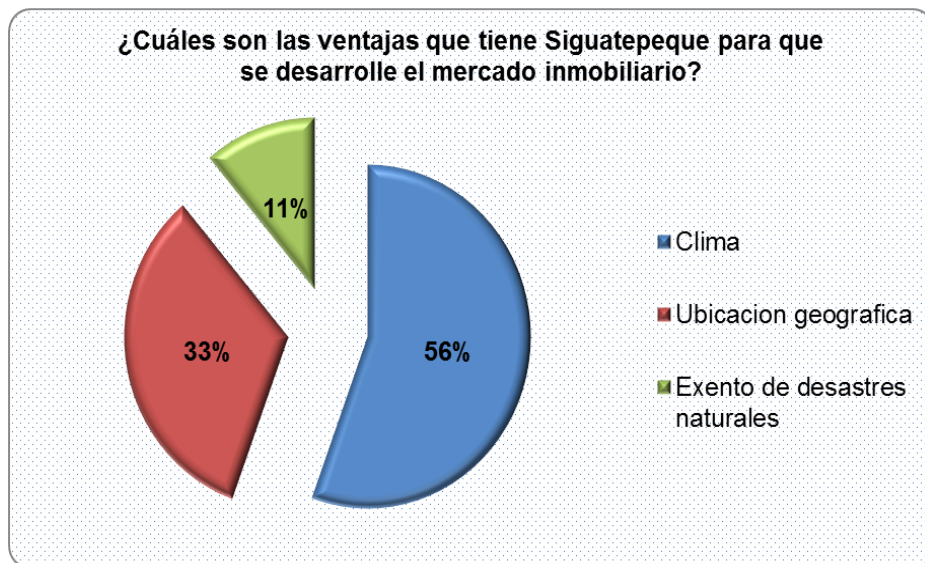
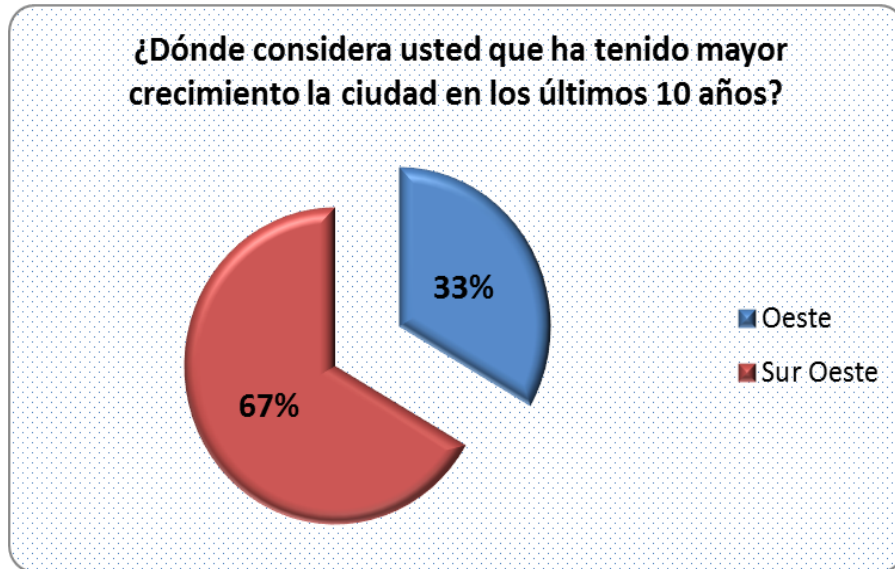


Figura 29. Ventajas comparativas de Siguatepeque.

El crecimiento de la ciudad en los últimos 10 años ha sido en la zona suroeste (67%). y hacia el oeste, según se demuestra en la figura 30.



La figura No. 31 representa dos datos importantes, el primero representa que el tipo de residencia de mayor demanda en los últimos 10 años ha sido el habitacional y el segundo es que para los próximos 10 años será el habitacional.

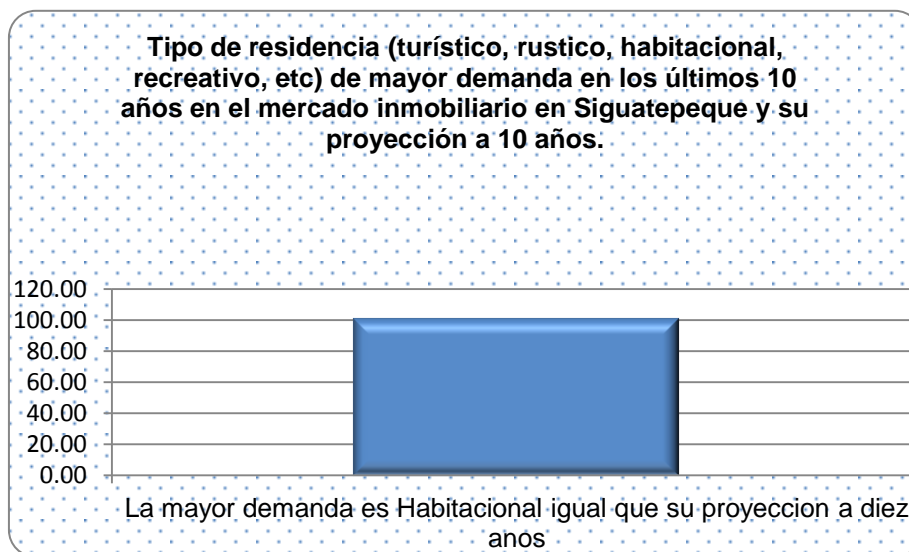


Figura 31. Demanda en los últimos 10 años y proyección para los próximos 10 años.

Tal como lo demuestra la figura No. 32 un 89% asegura que los precios no son muy altos.

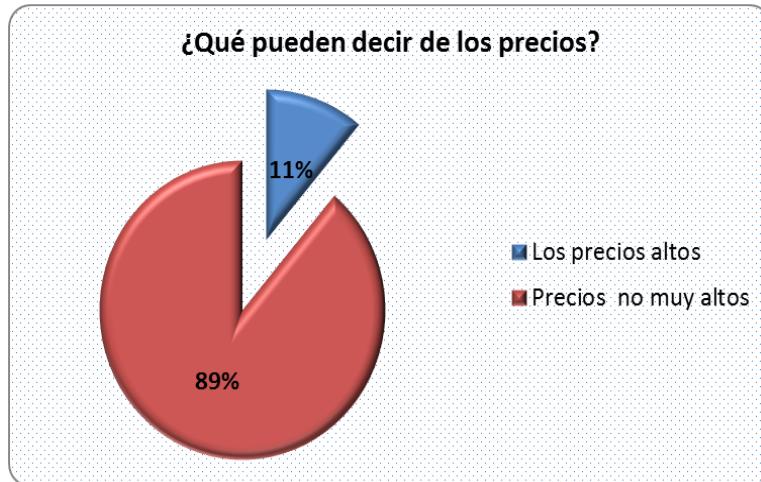


Figura 32. Los precios en el sector inmobiliario de Siguatepeque.

En relación al potencial que tiene la vivienda en Siguatepeque, según la figura No. 33, un 89% no existen iniciativas para reencausar los recursos de los emigrantes hondureños en el extranjero y un 11% asegura no saber si existe o no.

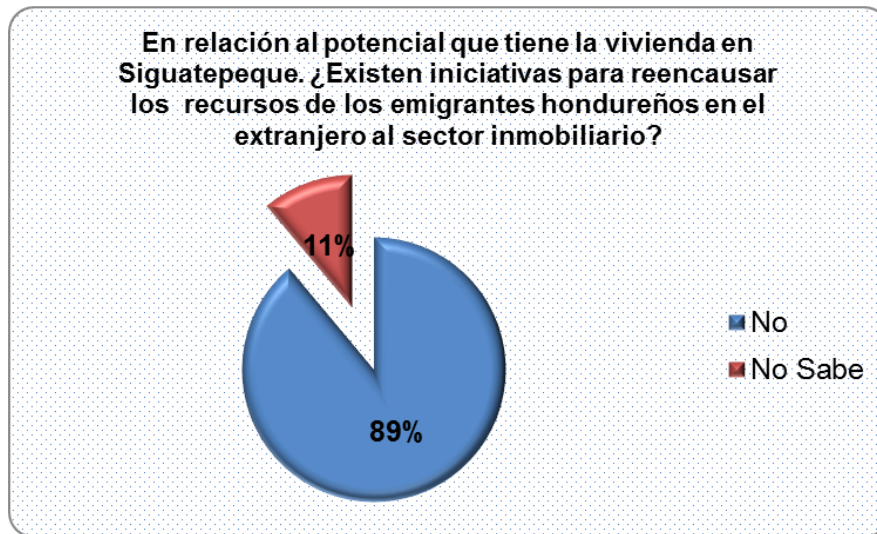


Figura 33. Conocimiento sobre iniciativas para reencausar las remesas en el sector inmobiliario.

De acuerdo con la figura No. 34, el mayor atractivo de Siguatepeque es el clima y la ubicación geográfica.

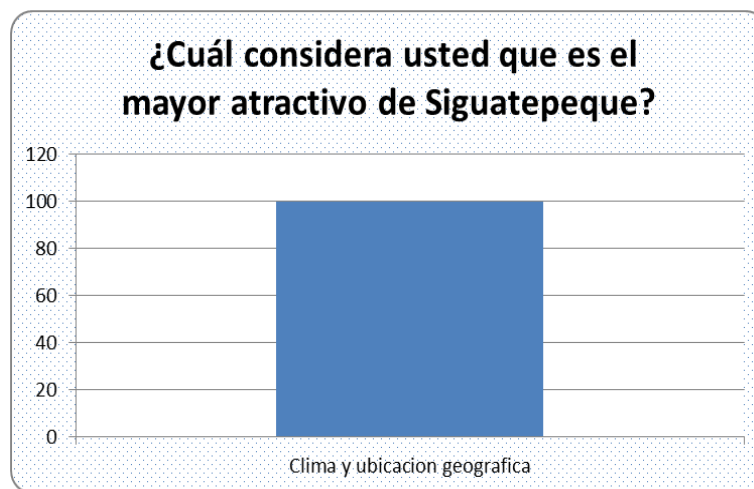


Figura 34. Principal atractivo de Siguatepeque.

Tal como lo demuestra la figura No. 35, Siguatepeque se diferencia de otras ciudades aledañas por sus bosques de pino.

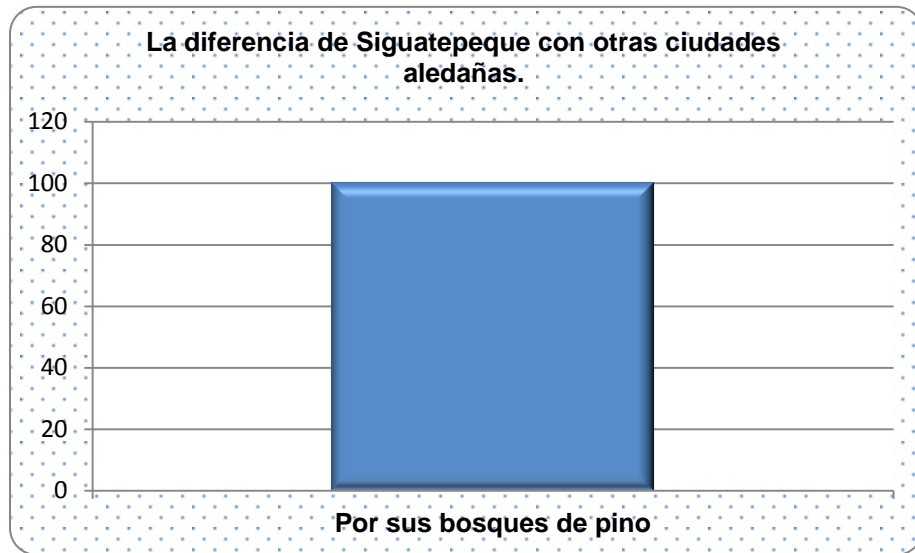


Figura 35. Principal diferencia de otras ciudades con Siguatepeque.

Tomando en cuenta la opinión de cada participante, la forma en que se puede potenciar el atractivo de Siguatepeque se demuestra en la figura 36.

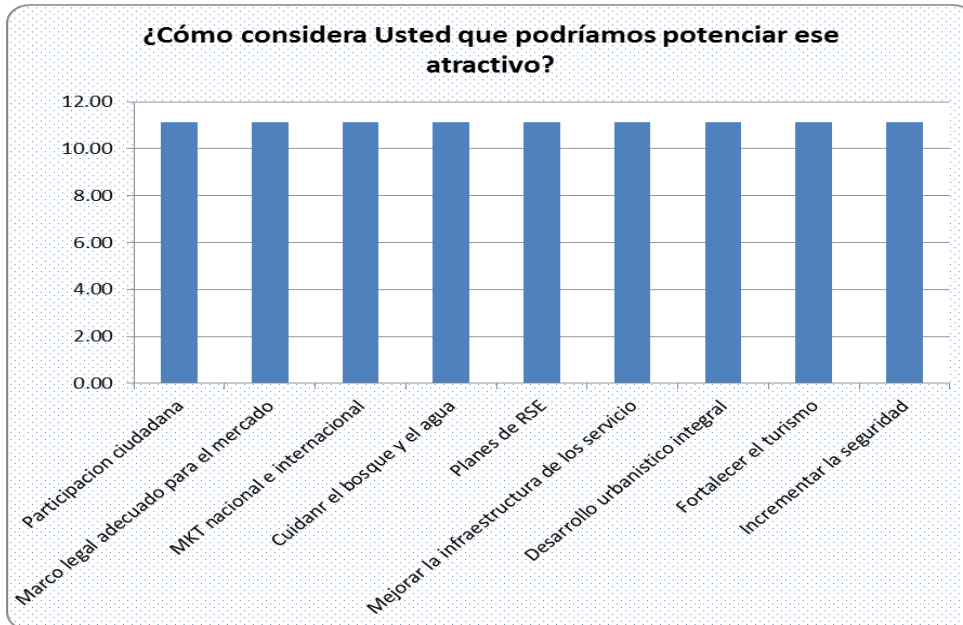


Figura 36. Distintas formas para potenciar el atractivo de Siguatepeque.

4.2.2.3 Descripción de resultados del grupo focal No. 3

La información cualitativa recopilada del grupo focal No. 3 se respalda mediante técnicas graficas elaboradas en Excel con datos representados en porcentajes para dar a conocer las ponderaciones de cada variable expuesta en el cuestionario utilizado para los tres grupos.

Por ejemplo, la figura 37 indica el porcentaje de conocimiento sobre la planificación u ordenamiento que sigue el sector inmobiliario de Siguatepeque. Según la figura, se demuestra que el 67% de los actores considera que el sector inmobiliario de la ciudad de Siguatepeque no sigue un plan de ordenamiento territorial.

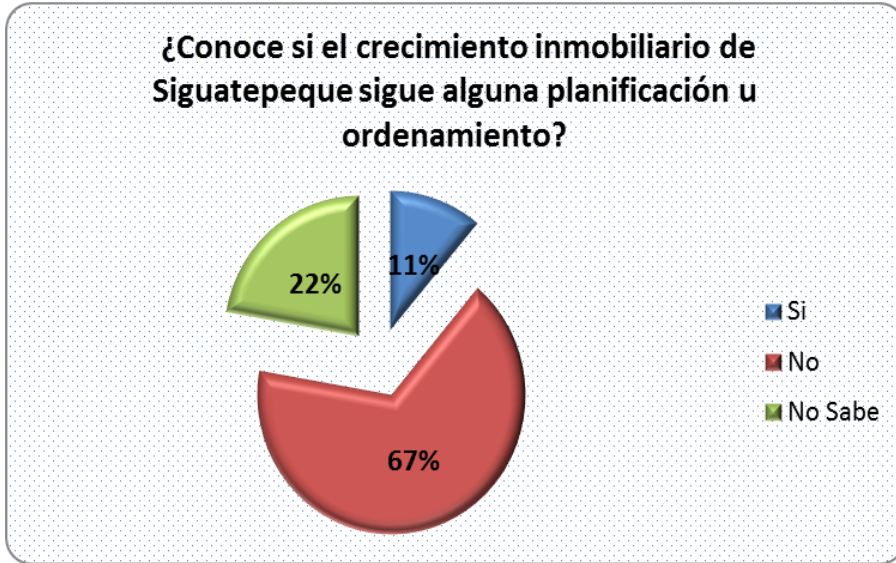


Figura 37. Porcentaje de conocimiento sobre el seguimiento de un plan de ordenamiento territorial en la ciudad de Siguatepeque.

En la figura No. 38, el 67% de los actores no conoce quien realiza la planificación u ordenamiento de la ciudad.

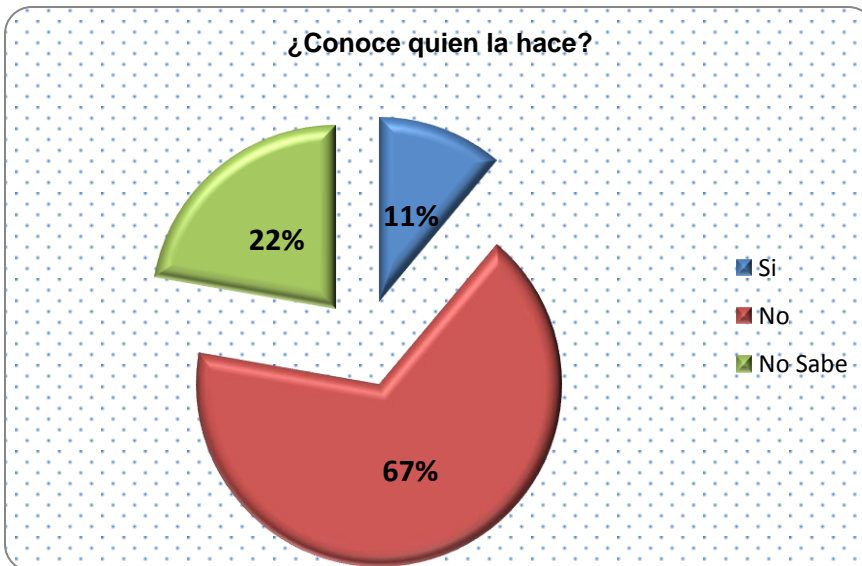


Figura 38. Porcentaje sobre el conocimiento de quien realiza la planificación u ordenamiento territorial de la ciudad de Siguatepeque.

En la siguiente tabla se enlistan los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque identificados en el grupo focal No. 3.

Tabla 20. Actores del mercado inmobiliario de Siguatepeque, según el grupo tres

| Nombre de Actor | |
|------------------------|------------------------------------|
| 1 | INVERSIONISTAS |
| 2 | ENEE |
| 3 | AGUAS DE SIGUATEPEQUE |
| 4 | MUNICIPALIDAD |
| 5 | BANCOS, FINANCIERAS Y COOPERATIVAS |
| 6 | CONSULTORES INDEPENDIENTES |
| 7 | INSTITUTO DE LA PROPIEDAD |
| 8 | PROVEEDORES DE INSUMO |
| 9 | EMIGRANTES |
| 10 | INMOBILIARIAS |

Los mayores obstáculos a los que se enfrentan los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque son: la falta de acceso a los servicios y la burocracia en los trámites que se realizan en los actores públicos con un (56%). Según datos de Aguas de Siguatepeque, la cobertura por servicios básicos es bastante bajo, siendo el abastecimiento del agua uno de los mayores problemas.

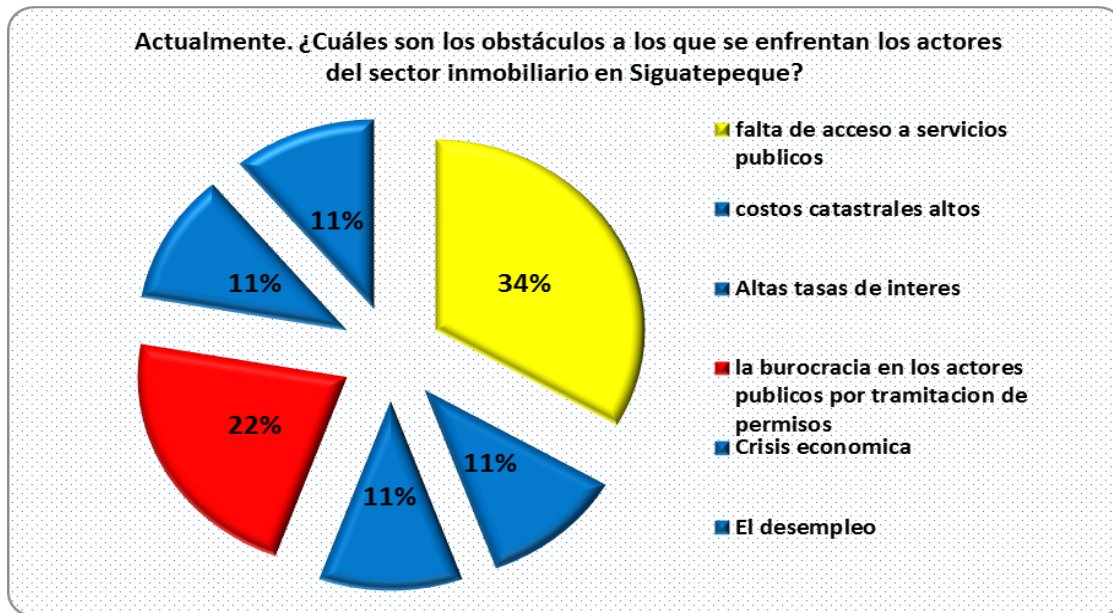


Figura 39. Obstáculos a los que se enfrenta el sector inmobiliario de Siguatepeque.

Se identificaron seis vacíos que existen actualmente entre los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque, en donde se constató que no existe unificación de criterios, ni una comunicación efectiva entre los actores, es decir, la interacción que existe entre ellos surge de la necesidad por realizar trámites (Figura No. 40).

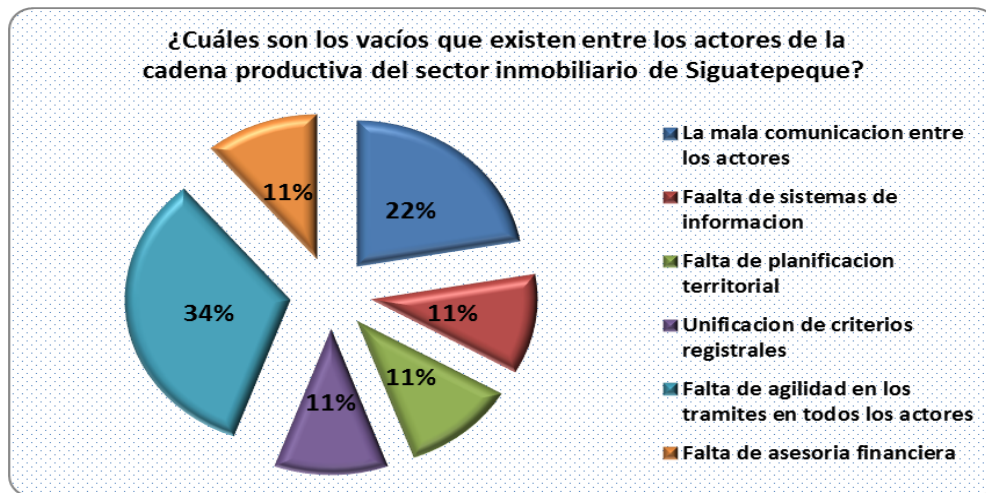


Figura 40. Vacíos existentes entre los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque.

En relación a la participación que deben tener los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque los participantes del grupo focal No. 3 consideran que cada uno debe estandarizar sus procesos para poder facilitar al cliente lo que necesita, el sector financiero debe flexibilizar las tasas de interés, agregar valor para el cliente, descentralizar las políticas dentro de las instituciones y educar financieramente al sector (Figura No.41).

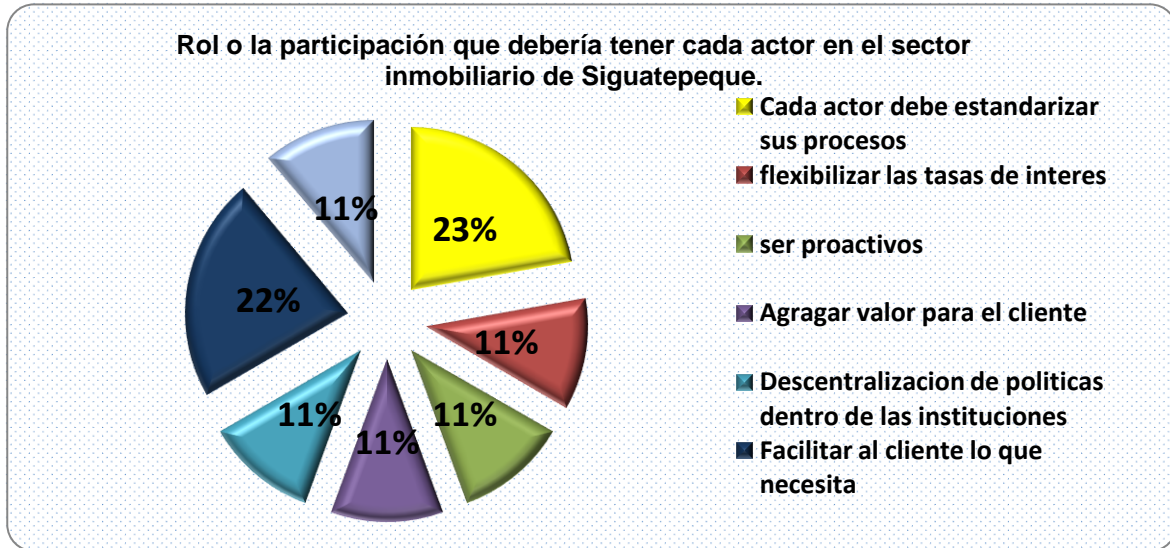


Figura 41. El rol o participación de los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque.

Recapitando sobre la calidad de vida y desarrollo sostenible de la ciudad, en la siguiente figura se presentan las diferentes propuestas para una integración de los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque. La distribución porcentual se representa en la figura No. 42 en donde el 34% prefiere que se pueda crear una institución con acceso a la información inmobiliaria, seguido de que se promueva la unificación de criterios entre los actores (22%).

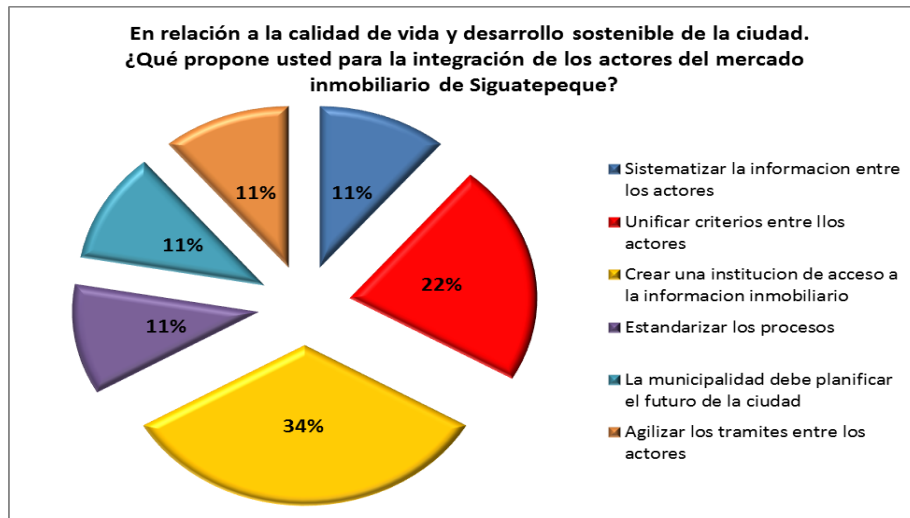


Figura 42. Principales propuestas para la integración de los actores de la cadena.

La figura No. 43 demuestra que la principal ventaja de la integración de todos los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque es la credibilidad (23%), no obstante, se generarían otras ventajas como: acceso a la información, desarrollo de la ciudad, generación de valor agregado, mayor competitividad, mayor regulación, opciones de compra para el cliente, legalidad en la tenencia de la tierra.

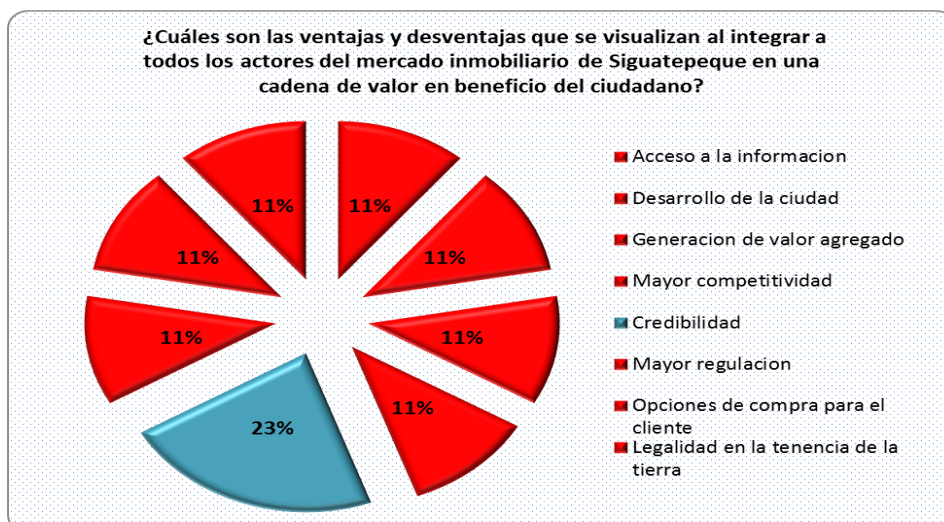


Figura 43. Ventajas al integrar los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque.

Dentro de las desventajas que se visualizan en la integración están distribuidas en la figura No. 44.

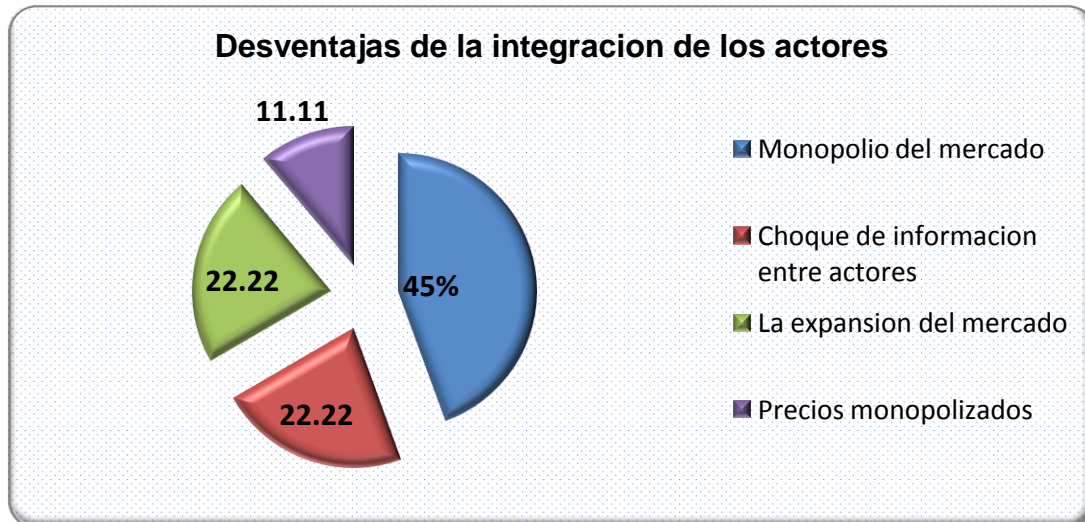


Figura 44. Desventajas de la integración de los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque.

Tal como se demuestra en la figura No. 45, las mayores ventajas comparativas de la ciudad son el clima y la ubicación geográfica.

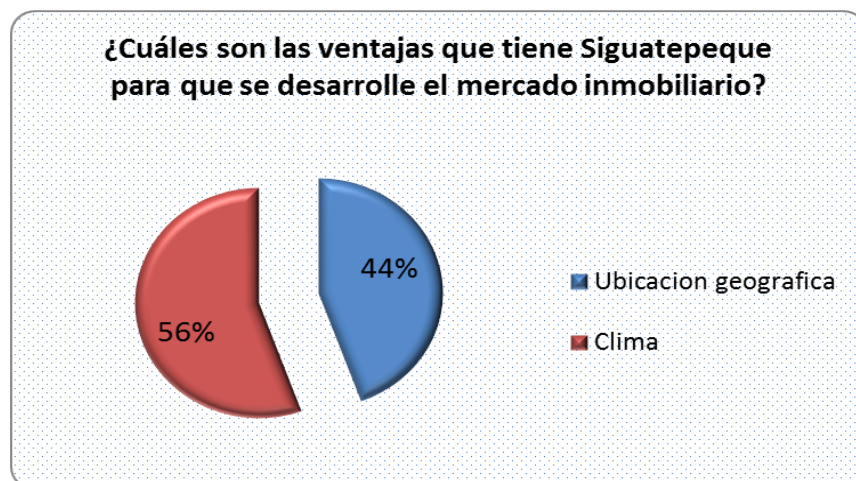


Figura 45. Ventajas comparativas de la ciudad de Siguatepeque.

Siguatepeque en los últimos diez años ha tenido un significativo crecimiento el cual se ha extendido a la zona oeste de la ciudad según lo demuestra la figura No. 46

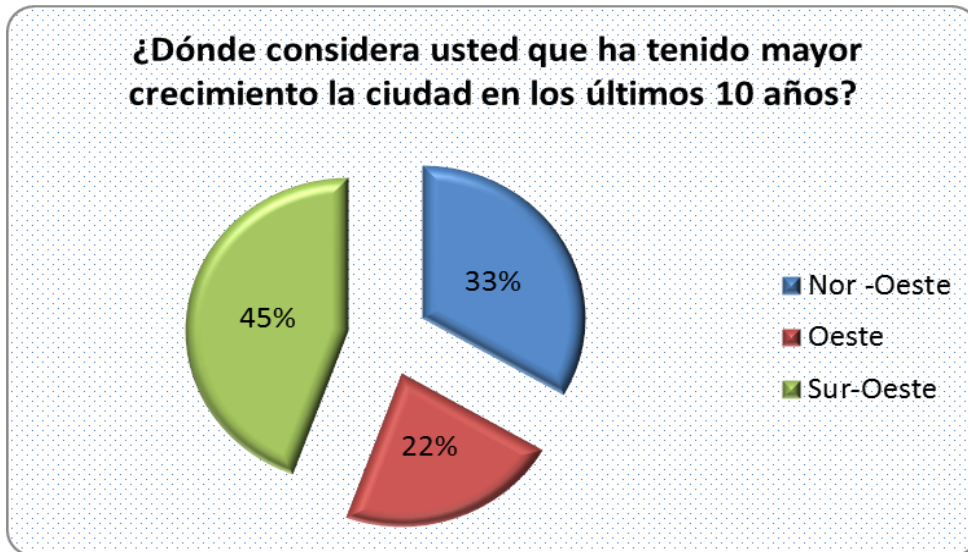


Figura 46. Zona de mayor crecimiento en la ciudad de Siguatepeque.

El tipo de residencia de mayor demanda en los últimos diez años ha sido la habitacional (Figura No. 47).

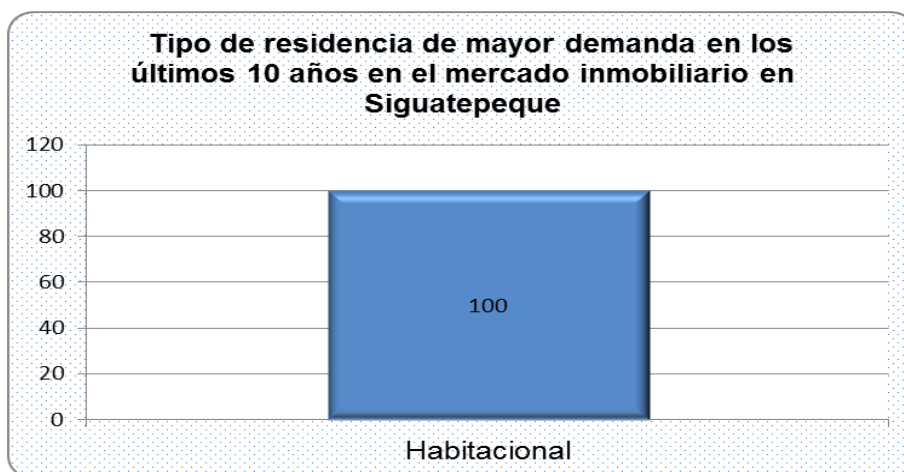


Figura 47. Tipo de residencia de mayor demanda en los últimos 10 años en la ciudad de Siguatepeque.

Según el criterio de los participantes del grupo focal No. 3, el tipo de residencia de mayor demanda para los próximos 10 años será el habitacional (44.44%), el turístico (33.33%) y en menor porcentaje el recreativo (22.22%) (Figura No. 48).

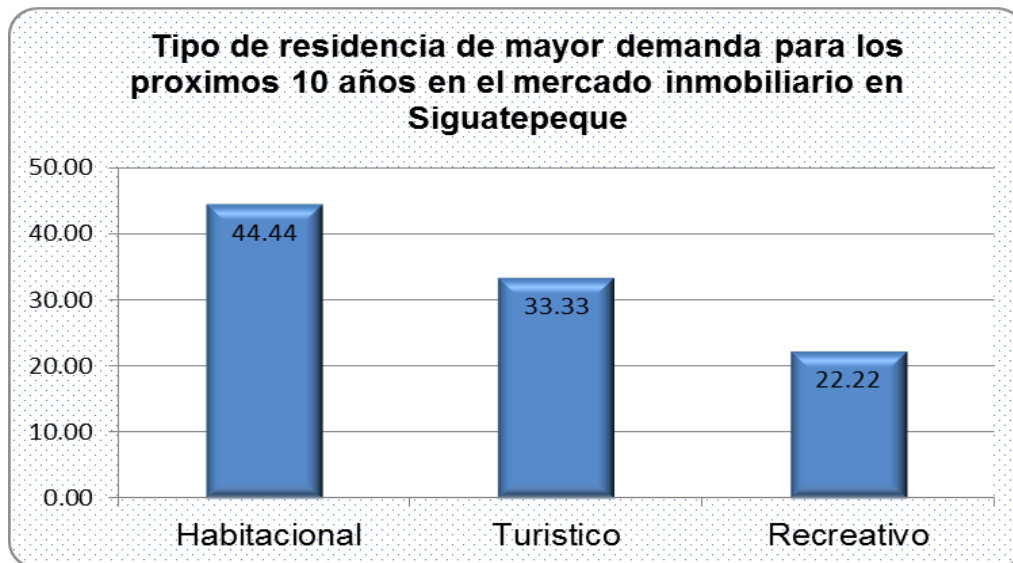


Figura 48. Tipo de residencia de mayor demanda para los próximos 10 años.

Los precios que se manejan actualmente en el mercado inmobiliario de Siguatepeque son altos (67%) y se visualiza que sigan subiendo aún más (Figura No. 49)

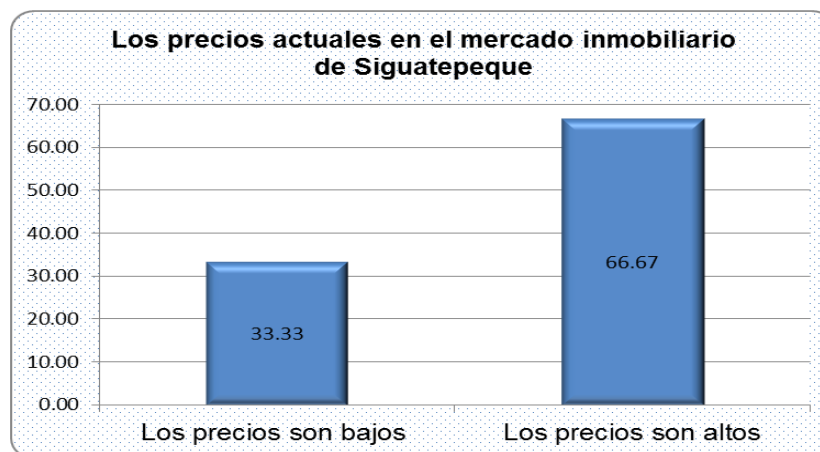


Figura 49. Los precios del mercado inmobiliario de Siguatepeque.

En relación a que si existen o no iniciativas para reencausar los recursos de los emigrantes hondureños en el extranjero lo entrevistados afirman que estas no existen, ni el sector financiero ha podido crear algún tipo de estrategia que conlleve a la inversión o a la obtención de viviendas para los emigrantes debido a las fluctuaciones en el envío de remesas de los emigrantes (Figura No. 50).

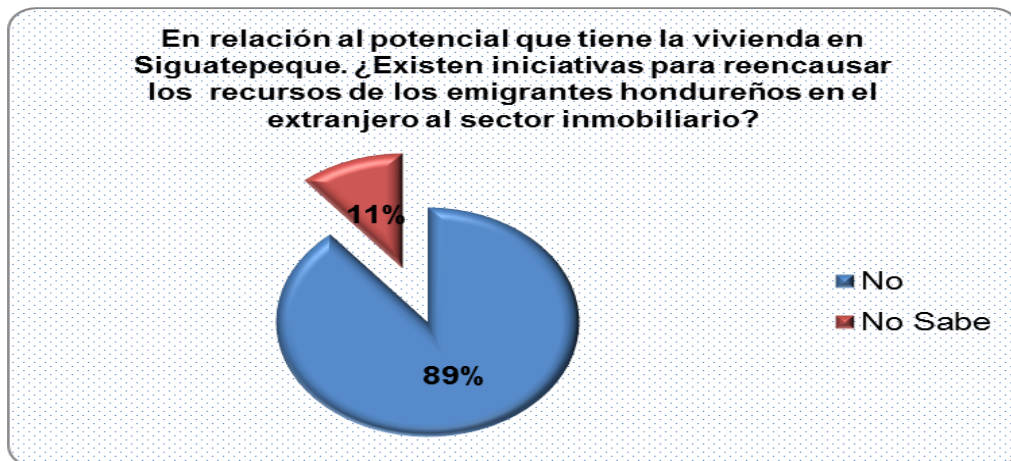


Figura 50. Iniciativas para reencausar los recursos de los emigrantes al sector inmobiliario de Siguatepeque.

En el grupo focal No. 3 se identificaron cuatro atractivos muy significativos que tiene la ciudad de Siguatepeque, la distribución porcentual se demuestra en la figura No. 51

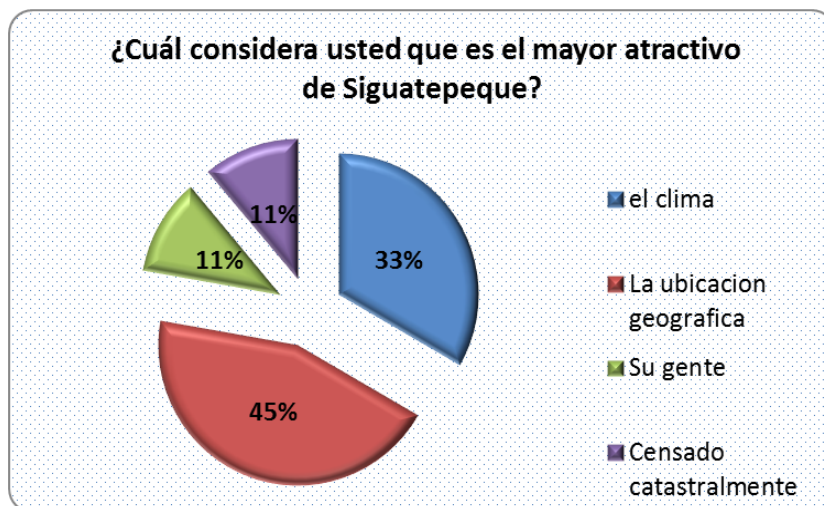


Figura 51. Los atractivos más significativos que tiene la ciudad de Siguatepeque

De manera similar a los otros grupos, el grupo No. 3 considera que la ciudad de Siguatepeque se diferencia de las ciudades aledañas por sus bosques de pino (56%), pero también este grupo afirma que el costo de vida es menor en esta ciudad que en las aledañas a ella (Figura 52).

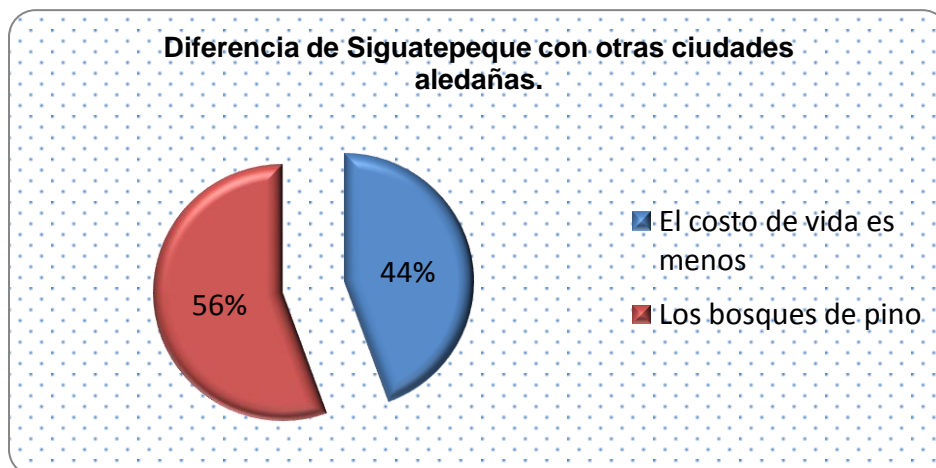


Figura 52. Principal diferencia de Siguatepeque respecto a las ciudades aledañas

Al inquirir en el grupo sobre cómo se podría potenciar el o los atractivos que tiene Siguatepeque, afirman que se debe promover un crecimiento ordenado a través de la regulación del sector (45%) cuya responsabilidad recae en la municipalidad como el único ente que puede llevar a cabo esta regulación, la reforestación el bosque; promocionando a Siguatepeque a través de planes de marketing de manera local e internacional , y regularizar la tierra para generar la credibilidad para los inversionistas y para el cliente final (Figura No. 53).

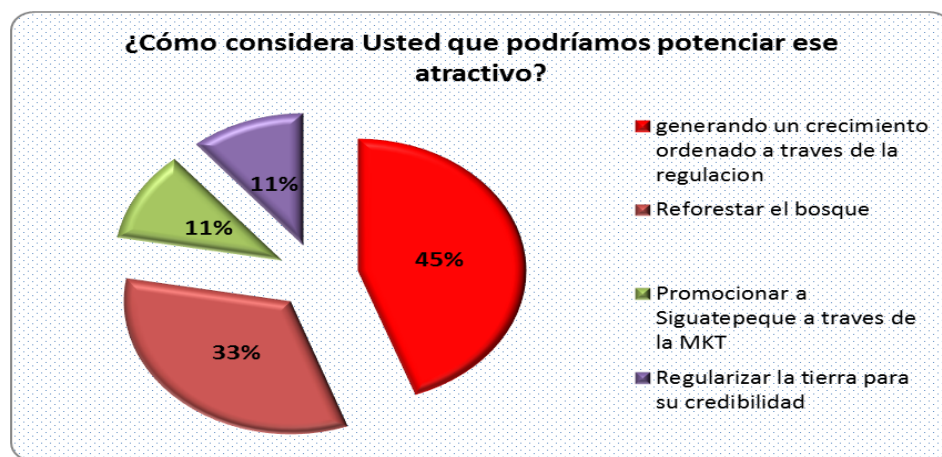


Figura 53. Propuestas para potenciar los atractivos principales que tiene la ciudad de Siguatepeque.

4.2.2.4 Resumen de los resultados de los tres grupos focales

La Tabla No 18, presenta los resultados de las variables de mayor ponderación encontradas en el sector inmobiliario de la ciudad de Siguatepeque, Honduras.

Es un resumen de la información recopilada en los grupos focales realizados, tales como la planificación y ordenamiento territorial de la ciudad, los actores del sector identificados, los obstáculos a los que se enfrentan los actores, los vacíos existentes

entre ellos, el rol o participación que deben jugar cada uno, propuestas para una posible integración, las ventajas y desventajas que se visualizan de la integración, las ventajas comparativas de la ciudad, las zonas de mayor crecimiento poblacional en los últimos diez años, el tipo de residencia de mayor demanda en los últimos 10 años, su proyección a 10 años y los precios, iniciativas para reencausar los recursos de los emigrantes hondureños en el extranjero al sector inmobiliario, los atractivos que tiene la ciudad, las diferencias de la ciudad respecto a las ciudades aledañas y las propuestas para potenciar los atractivos de la ciudad.

Tabla 21. Resumen de los resultados de los tres grupos focales

| Indicadores | Descripción (elementos de mayor ponderación) |
|---|--|
| Planificación u ordenamiento de la ciudad, quien la hace. | No se conoce quien planifica el desarrollo urbano y rural, ningún desarrollador sigue un plan de ordenamiento territorial, existen estudios pero la Municipalidad aun no lo lleva a cabo. |
| Actores identificados | Dueños de terrenos, Inversionistas, desarrolladores, inmobiliarias, consultores independientes, proveedores de insumos, sector financiero, Instituto de la Propiedad, ENEE, Aguas de Siguatepeque, Patronatos y Juntas de Agua, Municipalidad, organizaciones no gubernamentales, Clientes Finales, Emigrantes. Los actores interactúan entre ellos por los tipos de trámites que realizan, pero actúan de manera individual en sus proyectos. |
| Obstáculos a los que se enfrentan los actores actualmente | Servicios básicos, burocracia en los trámites del sector público, altas tasas de interés. |

| | |
|---|--|
| Vacíos que existen entre los actores de la cadena productiva | Comunicación efectiva, falta agilidad en los trámites en todos los actores, unificación de criterios de los actores públicos, falta de sistemas de información. |
| Rol o la participación que debería tener cada actor | Estandarizar sus procesos, practicar la solidaridad, segmentar el mercado, agregar valor para el cliente, unificar criterios entre los actores, la municipalidad debe regular el desarrollo urbanístico, facilitar al cliente lo que necesita. |
| Propuestas para integrar a los actores | La municipalidad debe planificar el futuro de la ciudad/Regulación, crear un capítulo de bienes raíces/base de datos, institucionalizar los mecanismos entre los actores, actores públicos eficientes los trámites y servicios, actores privados promuevan una alianza. |
| Ventajas que se visualizan al integrar a todos los actores en una cadena de valor | Adecuada segmentación del mercado/valor agregado, credibilidad nacional e internacional, desarrollo de la ciudad, mayor información para toma de decisiones, mayor competitividad, crecimiento económico, mayor apoyo por iniciativas de desarrollo públicas y privadas. |
| Las desventajas | Inflación por los altos precios, choque entre los actores públicos y privados, monopolio del mercado, decrecimiento en las ventas de algunos desarrolladores. |
| Ventajas comparativas de la ciudad | El clima, ubicación geográfica, suficiente tierra para desarrollar proyectos, exento de desastres naturales |
| Zona de mayor crecimiento la ciudad en los últimos 10 años. | Sur - oeste, Oeste, nor - oeste. |

| | |
|--|---|
| El tipo de residencia de mayor demanda en los últimos 10 años, su proyección a 10 años y los precios. | Tipo de residencia ha sido el habitacional, su proyección a 10 años habitacional, turístico y recreativo. Los precios son bajos. |
| Iniciativas para reencausar los recursos de los emigrantes hondureños en el extranjero al sector inmobiliario. | No existen iniciativas para reencausar los recursos de los emigrantes |
| El mayor atractivo de Siguatepeque | El clima, la ubicación geográfica, Sistema catastral, topografía, su tradicionalismo. |
| Las diferencias de la ciudad respecto a las ciudades aledañas. | Sus bosques de pino principalmente, el costo de vida es menor, es un lindo altiplano en el centro de Honduras y el mundo. |
| Propuestas para potenciar los atractivos de la ciudad. | Reforestar el bosque, plan de marketing local e internacional, desarrollo urbanístico integral/regulación, mejorando la infraestructura y los servicios básicos de la ciudad, brindar mayor seguridad social y jurídica, planes de RSE. |

Fuente: Elaboración propia

4.2.2.5 Apreciaciones finales de los grupos focales

La tenencia de la tierra representa la variable de mayor importancia, ya que a partir de esta se derivan la credibilidad a la seguridad jurídica para el inversionista y el acceso a los financiamientos bancarios (BAC, 2013)

A nivel de actores públicos, el Instituto de la Propiedad juega un papel muy importante para el sector inmobiliario, en calidad de gestión inmobiliaria se debería solicitar a los políticos una reforma legal, con el propósito de disminuir los procesos en esta entidad ya que es en ella donde se genera una de las mayores trabas para dinamizar el mercado conforme a la tenencia de la tierra (Instituto De La Propiedad, 2012).

El sector inmobiliario de Siguatepeque ha tenido un alto crecimiento, este ha sido generado por dos vías: una de las maneras es la natural y la otra que ha sido desorganizado. Es decir que la primera forma se da por desarrollar proyectos planificados y la segunda se ha dado por desarrollo de asentamientos informales en tierras privadas o públicas. Esta última ha incentivado a los ocupantes de la tierra realicen lotificaciones improvisadas, sin ordenamiento urbano y servicios básicos creando el crecimiento desordenado de la ciudad; por otro lado, cuando los ocupantes de un territorio dado devuelve la parcela a su dueño legítimo, presenta deterioros ambientales (UMA, 2013)

Una de las actividades primordiales para el sector, es identificar los procesos que generan valor en las organizaciones participantes, con el fin de disminuir los trámites engorrosos entre los actores.

Se recalca la importancia de promover las ventajas de la ciudad a través del marketing; establecer vínculos entre las organizaciones que representan; y crear nuevos productos para los segmentos de mercado interesados en el sector inmobiliario que generen que el sector inmobiliario pueda de tener opciones a los clientes conforme a su nivel de ingreso.

4.2.2.6 Principales hallazgos encontrados en la investigación

Algunos de los hallazgos encontrados son los patronatos, las juntas de agua y los emigrantes, como parte de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque.

Los patronatos son grupos organizados de la ciudad, los cuales son juramentados por el alcalde municipal cuyo objetivo es realizar todas las gestiones que deben hacer en representación de cada barrio, colonia y aldea delante de la municipalidad.

Las juntas de agua son directivas conformadas en los barrios, colonias y aldeas de Siguatepeque encargadas de velar por la regulación del acueducto, el mantenimiento de los pozos y las bombas.

Los emigrantes son personas que viven en el extranjero los cuales, con sus remesas, aportan un alto porcentaje al PIB del país y actualmente no gozan de iniciativas para reencausar sus recursos al sector inmobiliario de Siguatepeque

4.3 ANALISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE

4.3.1 ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE

Los actores identificados se dividen en dos grandes grupos tal como se demuestran en las siguientes tablas.

Tabla 22. Eslabones del sector público.

| Actor | Tipo de Actividad Principal |
|---------------------------|---|
| Instituto de la Propiedad | Inscripción de documentos, mantenimientos catastrales, regularización de tierra |
| Energía | Proveedor del servicio energético |
| Aguas de | Proveedor de agua y saneamiento. |
| Gobierno Municipal | Extiende permisos de construcción, ambiente, y diseños de urbanización, regularización de tierra. |
| Patronatos | Son grupos organizados para cumplir objetivos de gestión municipal para bienestar del barrio, colonia o aldea que representan. |
| Juntas de Agua | Son directivas conformadas en los barrios, colonias y aldeas de Siguatepeque encargadas de velar por la regulación del acueducto, el mantenimiento de los pozos y las bombas en su comunidad. |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Eslabones privados del sector inmobiliario de Siguatepeque

| Actor | Tipo de Actividad Principal |
|----------------------------|--|
| Proveedores de suelo | Dueños de suelo como vendedores potenciales |
| Inmobiliarias | Desarrolladores de proyectos urbanísticos |
| Consultores Independientes | Personeros externos que proveen servicios de consultoría al sector, abogados, ingenieros civiles, constructores, valuadores, diseñadores. |
| Proveedores de Insumos | Venden todo el material requerido en el área de |
| ONGs | Ejecutan proyectos que benefician a compradores de bajos recursos. |
| Sector Financiero | Se enlistan: los bancos, financieras y cooperativas, estos proporcionan financiamiento para todo el mercado, desde los que compran el suelo, los que construyen, desarrollan proyectos hasta los clientes finales. |
| Clientes Finales | Son todos los compradores finales de los bienes |
| Emigrantes | Son clientes potenciales que viven en el extranjero. |

Fuente: Elaboración Propia

4.3.2 VACIOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE

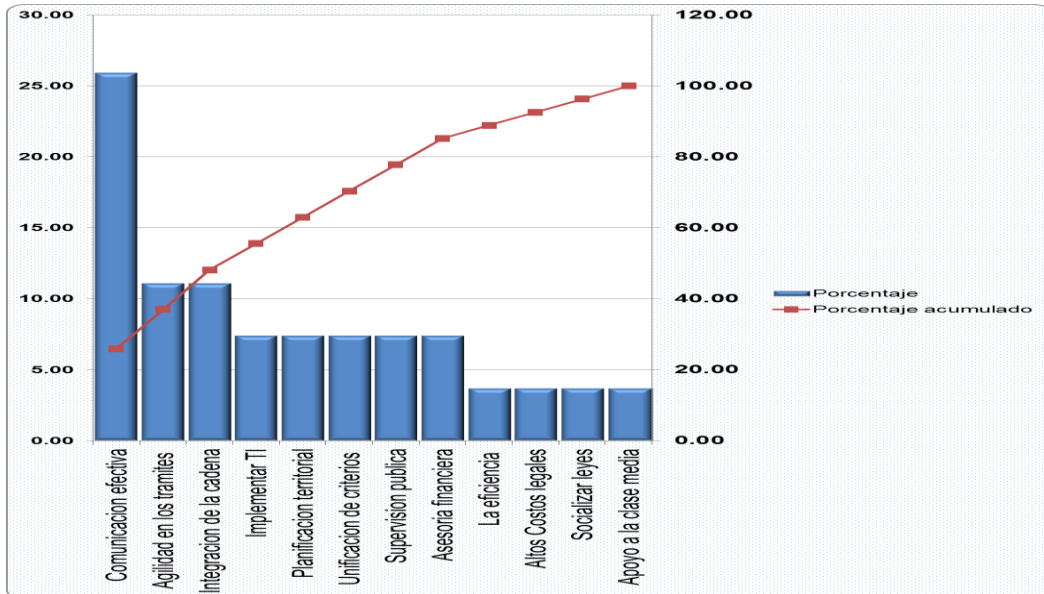


Figura 55. Vacíos que existen en la cadena productiva del Sector inmobiliario de Siguatepeque.

Según la figura anterior, los actores de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque, presentan que no existe entre ellos ninguna comunicación efectiva, que no hay agilidad en los tramites que se realizan y por ende no existe una integración, estos factores representan el 48.15% acumulado en la gráfica y alcanza hasta un 85.19% incluyendo factores como la falta de sistemas de información, falta de planificación territorial, la unificación de criterios de los actores públicos, la supervisión pública y la asesoría financiera. Por tanto, se puede comprobar que actualmente la cadena productiva carece de una integración.

4.3.3 OBSTACULOS DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE

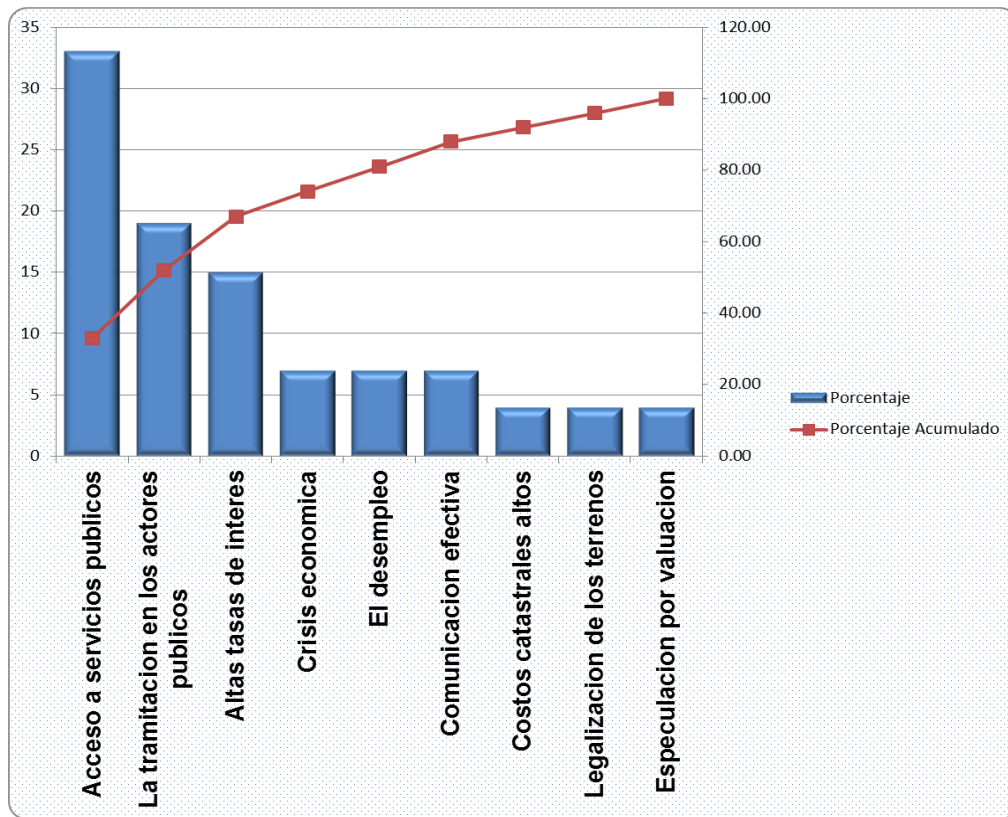


Figura 56. Principales obstáculos que presenta el sector inmobiliario de Siguatepeque.

Tal y como lo demuestra la gráfica anterior, los principales obstáculos a los que se enfrentan los actores del sector son tres: la falta de acceso a los servicios básicos, la burocracia en los trámites que se realizan en los actores públicos y las altas tasas de interés en el sector financiero, con un porcentaje de 67% acumulado en la gráfica.

4.3.4 EVOLUCION DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE Y EL TAMAÑO DEL MERCADO.

4.3.4.1 La evolución del sector inmobiliario de Siguatepeque

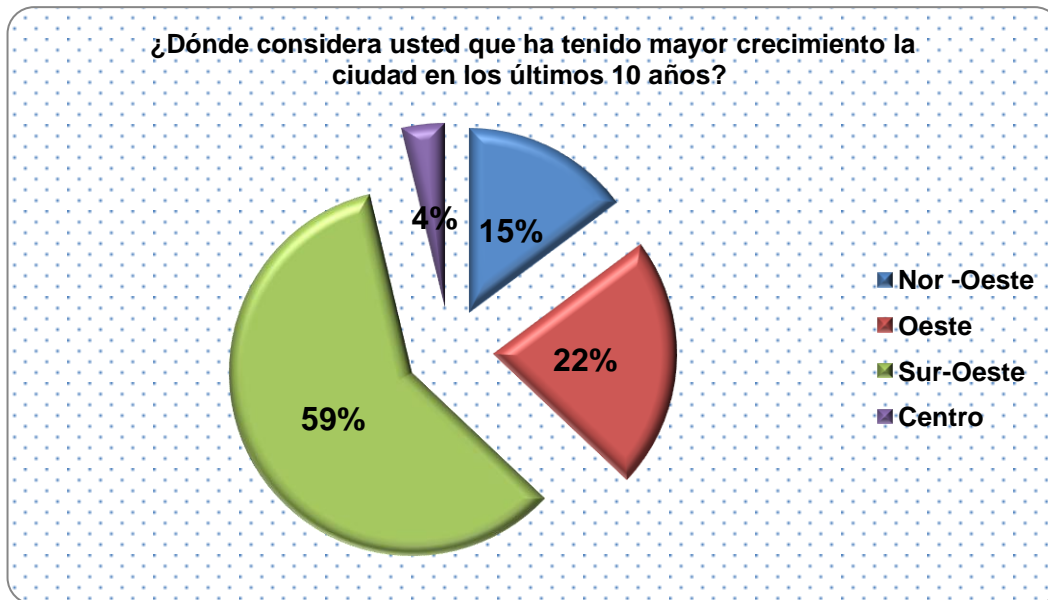


Figura 57. Evolución del sector inmobiliario de Siguatepeque por zona en los últimos diez años.

Como se observa en la figura 58, la evolución del sector inmobiliario de Siguatepeque se ha concentrado en la zona suroeste de la ciudad (59%)

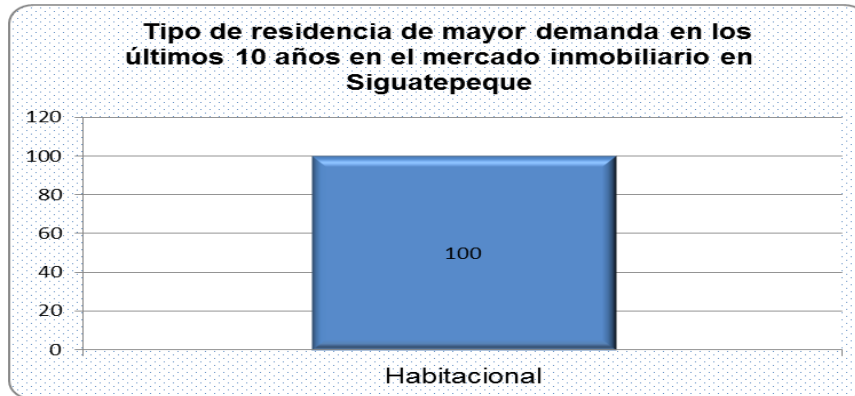


Figura 58. Tipo de residencia de mayor demanda en los últimos diez años en el sector inmobiliario de Siguatepeque.

4.3.4.2 Tamaño del mercado inmobiliario de Siguatepeque

Se carece de datos históricos cuantitativos para caracterizar el mercado inmobiliario de Siguatepeque en relación a la oferta y demanda de la vivienda, sin embargo, en el año 2007, el INE estimó un déficit de viviendas nuevas a construir de 30,000 representando el 1.7% de número de viviendas en Honduras. Para la extrapolación de los datos de la tabla se aplicó la tasa de crecimiento poblacional (3.5%) partiendo del 2007 hasta el 2012 con un porcentaje de déficit de viviendas nuevas del 2%.

Para la estratificación de la vivienda, se tomó en cuenta la información sobre el valor por metro cuadrado para cada estrato con la ayuda de la Constructora Amaya, mientras que para los rangos de las categorías para estratificar la vivienda, se procedió a los datos de los últimos tres años (2010,2011,2012) que tiene el Departamento de Ingeniería Municipal haciendo uso de la cantidad de metros cuadrados consignados en cada permiso de construcción emitido por esta división de la Municipalidad de Siguatepeque.

Tabla 24. Rangos en metros cuadrados determinados para los estratos de las viviendas en la ciudad de Siguatepeque.

| Estratificación de la vivienda en Siguatepeque | | | | | | |
|--|---------------------|----------------|-------------------------------------|-------------------|--------------|--------------|
| Rangos en metros ² | Tipo de vivienda | Valor por M2 | Presupuesto | Servicios Básicos | Con acabados | Urbanización |
| 20m ² a 35m ² | Baja | Lps. 3,360.00 | Hasta Lps. 120,000.00 | | | |
| 36m ² a 50m ² | Vivienda Social | Lps. 4,500.00 | Hasta Lps. 225,000.00 | x | | |
| 50m ² a 100m ² | Vivienda Media | Lps. 6,500.00 | Hasta Lps. 650,000.00 | x | x | x |
| 100m ² a 200m ² | Vivienda Media Alta | Lps. 8,000.00 | Hasta Lps. 1,600,000.00 | x | x | x |
| 200m ² en adelante | Vivienda Alta | Lps. 10,000.00 | Desde Lps. 1,600,000.00 en adelante | x | x | x |

Fuente: Elaboración propia basado en la información de la Constructora Amaya S. de R.L (Valor del m² por estrato), y el Departamento de Ingeniería Municipal (Cantidad de m² por estrato)

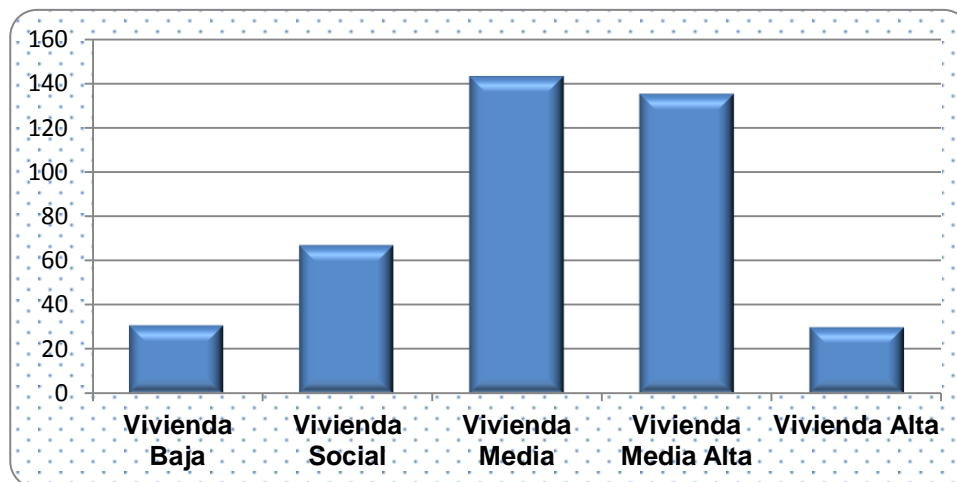


Figura 59. Estratificación de la vivienda en la ciudad de Siguatepeque en los últimos 3 años.

En los últimos 3 años, en el mercado inmobiliario de Siguatepeque se considera al menos, cinco categorías para la estratificación de la vivienda, desde la vivienda de clase baja, social, media, media alta y alta.

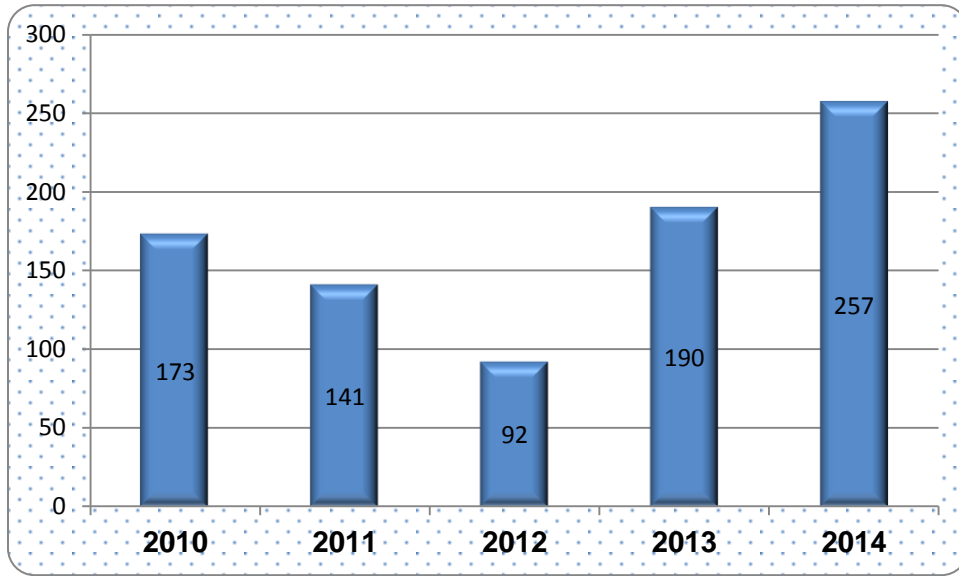


Figura 60. Cantidad de viviendas ofertadas en los últimos 3 años en el mercado inmobiliario de Siguatepeque y una proyección al 2014.

En el año 2010 se considera una oferta mayor que en el año 2011 y 2012, se desconoce a qué se debe esta baja, para los años 2010 y 2011 el departamento de Ingeniería Municipal maneja los datos completos respecto a los meses pero el año 2012 solo presento datos desde el mes de Enero hasta Septiembre. Acumulando los datos, se cuantifica que la oferta total ha sido de 406 viviendas incluyendo todos los estratos para los años mencionados.

El año 2013 y 2014 fueron proyectados de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional (3.5%), partiendo del año 2011 por tener una información más completa.

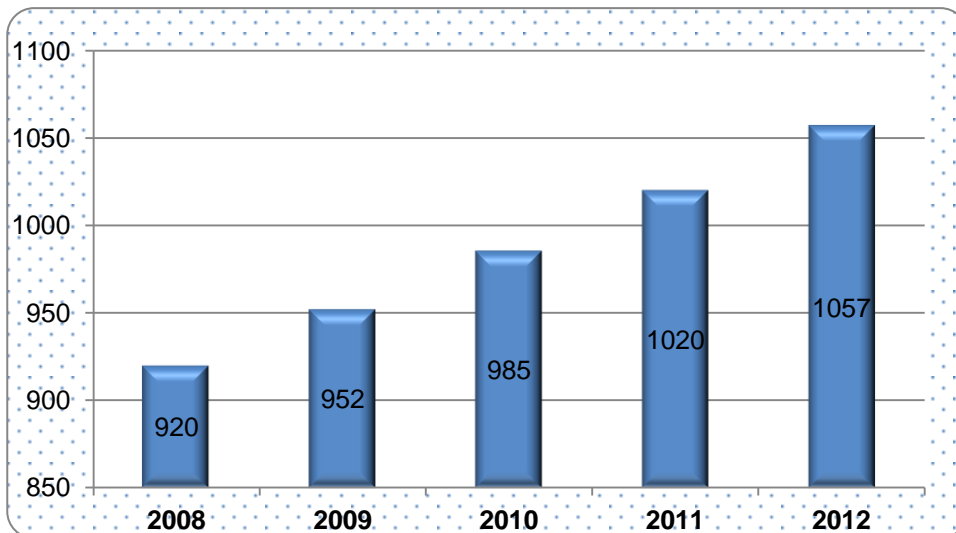


Figura 61. Cantidad de viviendas demandadas en los últimos 3 años en el mercado inmobiliario de Siguatepeque y una proyección de la demanda para el 2014.

En el año 2007, el INE estimó un déficit de viviendas nuevas a construir de 30,000 representando el 1.7% de número de viviendas en Honduras. Para la extrapolación de los datos de la gráfica se aplicó la tasa de crecimiento poblacional (3.5%) partiendo del 2008 hasta el 2010 y luego se proyectó hasta el 2014 previendo un porcentaje de déficit de viviendas nuevas del 2%.

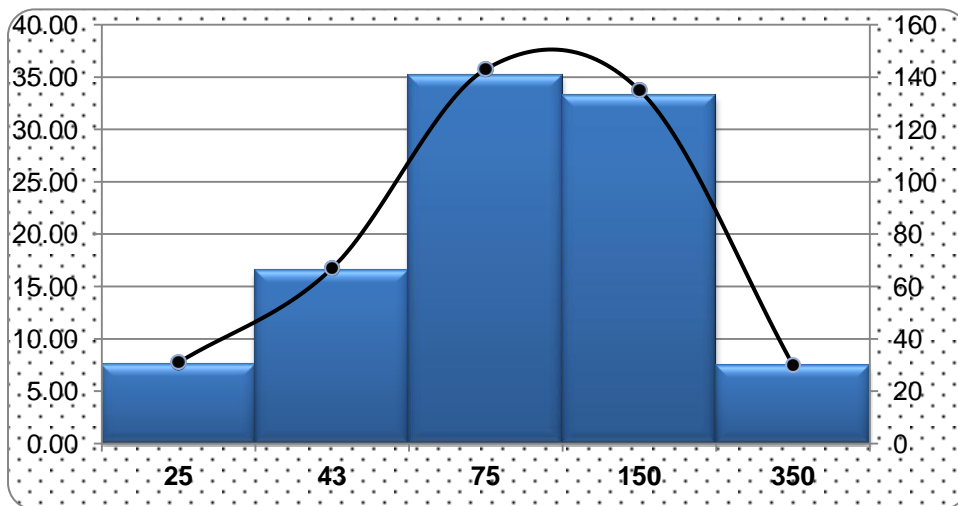
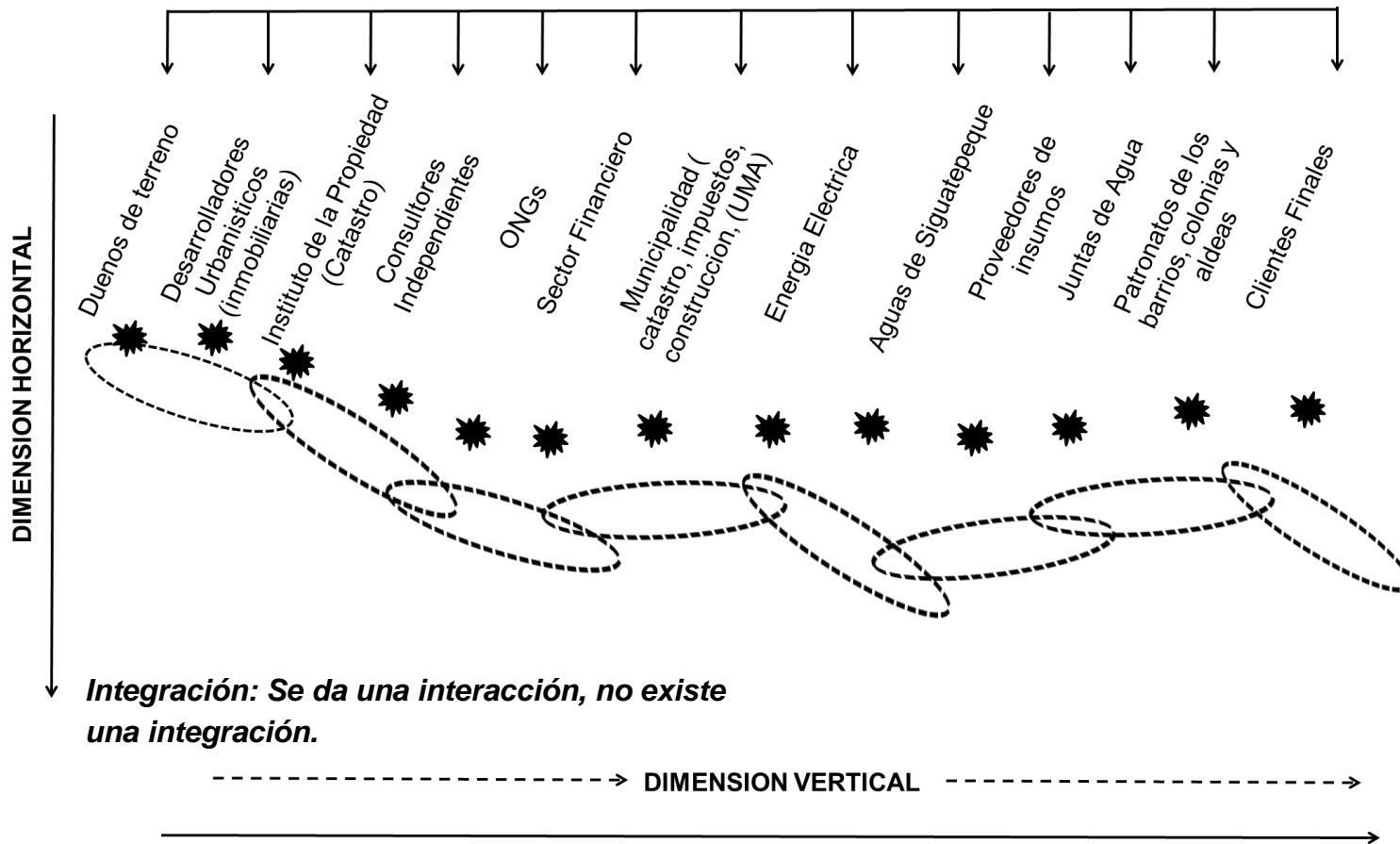


Figura 62. Distribución acumulativa de metros cuadrados en la construcción de viviendas en Siguatepeque durante los últimos 3 años.

En relación a los rangos de los estratos para la vivienda en el mercado inmobiliario de Siguatepeque, se estima que la cantidad de m² de las viviendas construidas en la ciudad, se concentra entre aproximadamente 36m² a 50m² para la vivienda social, no obstante, la vivienda media con 50m² a 100m² y la vivienda media alta de 100m² a 200m² son las de mayor demanda. Muy pocas son vivienda baja y vivienda alta.

Se puede observar que Siguatepeque muestra tendencia a tener mayores dimensiones sociales de desarrollo humano dado a que su población urbana en los últimos 3 años contiene un porcentaje acumulado del 85% con una estratificación social media.

Figura 63. Los actores de la cadena productiva actualmente y la interacción que existe entre ellos.



Fuente: Elaboración propia

En resumen, los actores de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque, carece de una integración, su principal interacción se da por los diferentes trámites que realizan entre ellos.

4.4 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR PARA CADA ESLABÓN DE LA CADENA DE VALOR

4.4.1 ACTORES DEL SECTOR PRIVADO

4.4.1.1 Dueños de terrenos

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Deben estar dispuestos a negociar.
- ❖ El precio del bien debe reflejar el valor de mercado.
- ❖ Los terrenos deben contar con los requerimientos legales necesarios para su comercialización.

4.4.1.2 Desarrolladores de proyectos

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Hacer una adecuada segmentación de mercado.
- ❖ El precio del bien inmueble debe reflejar el valor de mercado.
- ❖ Garantizar la calidad de la obra.
- ❖ Garantizar el acceso a los servicios básicos.
- ❖ Realizar alianzas estratégicas con otros actores del sector privado.
- ❖ Desarrollar proyectos orientados al emigrante con el fin de lograr la canalización de los recursos económicos a la obtención de una vivienda.

4.4.1.3 Consultores Independientes

- ❖ Estandarizar precios en el valor de la asesoría.
- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Formación de alianzas estratégicas con otros consultores y actores.
- ❖ Practicar la ética profesional en la asesoría.

4.4.1.4 Sector financiero

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Educación financiera a los clientes.
- ❖ Flexibilización de políticas crediticias.
- ❖ Elaborar productos financieros dirigidos al emigrante con el fin de lograr la canalización de los recursos a la inversión del sector inmobiliario.
- ❖ Realizar alianzas estratégicas con otros actores de la cadena.
- ❖ Elaborar productos y servicios para diferentes segmentos de mercado orientados a la obtención de una vivienda.

4.4.1.5 Proveedores de insumo

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Elaborar productos orientados al emigrante con el fin de facilitar la construcción o mejoras en la vivienda.
- ❖ Ofrecer servicios de venta y post-venta de sus productos.
- ❖ Realizar alianzas estratégicas con otros eslabones de la cadena.

4.4.1.6 Organizaciones No gubernamentales

- ❖ Realizar alianzas estratégicas con otros eslabones de la cadena.
- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Desarrollar proyectos orientados al emigrante con el fin de lograr la canalización de los recursos económicos a la obtención de una vivienda.

5.4.2 ACTORES DEL SECTOR PÚBLICO

4.4.2.1 Municipalidad de Siguatepeque

- ❖ Desarrollar e implementar la planificación urbana y rural del municipio.
- ❖ Implementar campañas de educación al ciudadano acerca de la planificación urbana y rural del municipio.
- ❖ Volver más eficientes los procesos para la obtención de permisos de construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios.
- ❖ Garantizar el cumplimiento de las especificaciones técnicas de construcción.
- ❖ Implementar un plan de protección del medio ambiente.
- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Realizar alianzas estratégicas con otros eslabones de la cadena.
- ❖ Garantizar el acceso de los servicios básicos a los habitantes del municipio.
- ❖ Realizar una adecuada segmentación del mercado al cobrar los impuestos de bienes inmuebles.
- ❖ Disminuir los costos en los permisos para fomentar la inversión inmobiliaria.
- ❖ Plan de marketing local e internacional para atraer la inversión.

4.4.2.2 Instituto de la propiedad

- ❖ Adaptarse a las políticas de planificación urbana y rural establecidas por la municipalidad de Siguatepeque.
- ❖ Mantener una adecuada comunicación con el usuario con el objetivo de disminuir el tiempo de los trámites.
- ❖ Implementar campañas de educación dirigidas al usuario con el fin de realizar una correcta inscripción de documentos.
- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Disminuir los costos en los permisos para fomentar la inversión inmobiliaria.
- ❖ Implementar tecnologías de información que permitan llevar el control de los trámites que realiza el usuario.

4.4.2.3 Aguas de Siguatepeque

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Disminuir los tiempos en la realización de trámites.
- ❖ Adaptarse a las políticas de planificación urbana y rural establecidas por la municipalidad de Siguatepeque.

4.4.2.4 Empresa Nacional de Energía Eléctrica

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Disminuir los tiempos en la realización de trámites.
- ❖ Adaptarse a las políticas de planificación urbana y rural establecidas por la municipalidad de Siguatepeque.

4.4.2.5 Patronatos y Juntas de Agua

- ❖ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
- ❖ Conocer las políticas de planificación urbana y rural establecidas por la municipalidad de Siguatepeque. Coadyuvar a los habitantes de sus comunidades en la legalización de sus bienes e inmuebles.

4.5 CADENA DE VALOR PARA EL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE

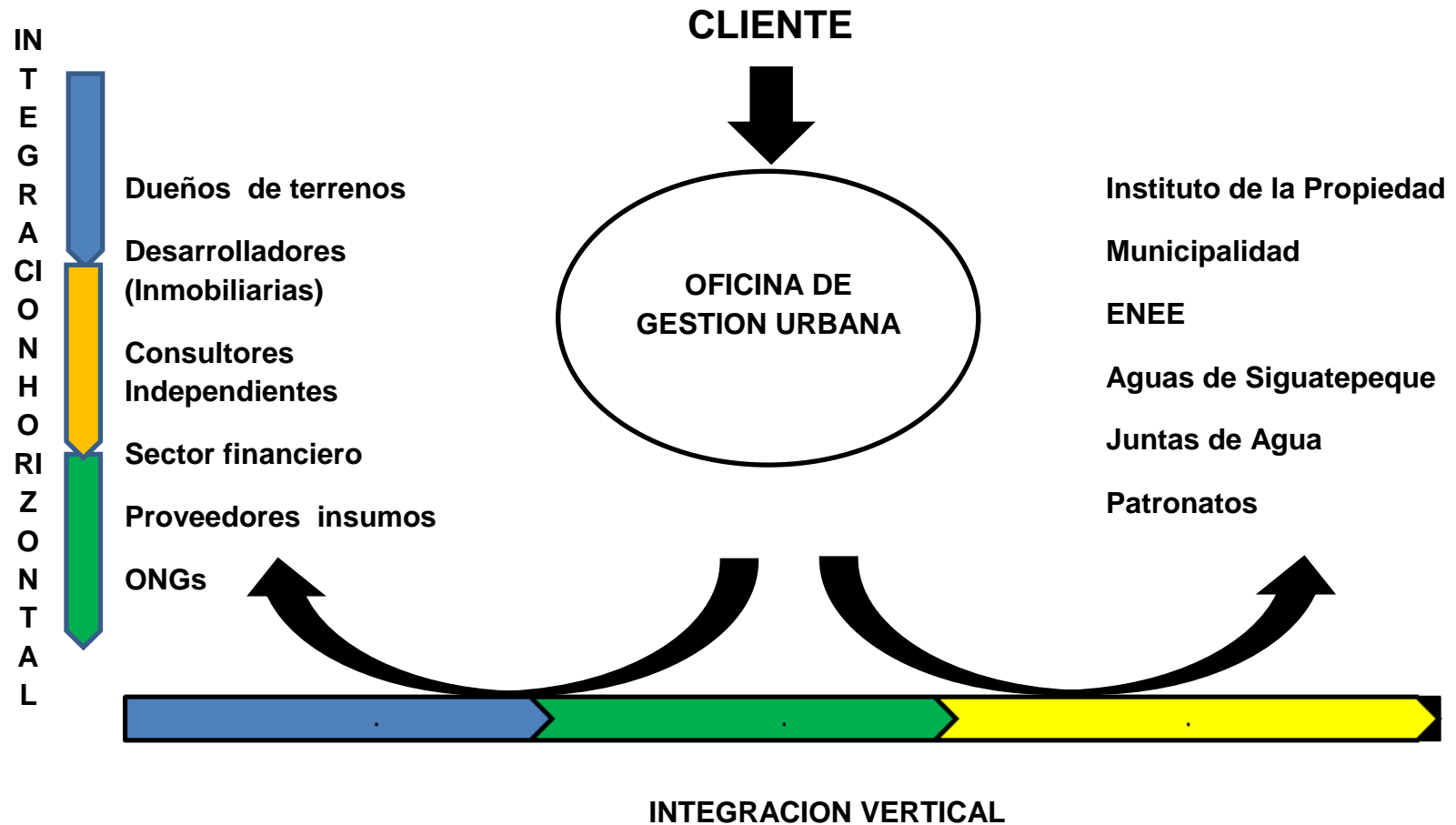


Figura 64. La propuesta de la cadena de valor para el mercado inmobiliario de Siguatepeque.

Fuente: Elaboración Propia

4.5.1 TIPOS DE BENEFICIOS QUE OBTENDRÁN LOS ACTORES DEL SECTOR INMOBILIARIO DE SIGUATEPEQUE AL INTEGRARSE A LA CADENA DE VALOR.

4.5.1.1 Actores Privados

4.5.1.1.1 Clientes

- ❖ La compra de un producto de calidad y excelente precio.
- ❖ Satisfacción total de compra.
- ❖ Todas las opciones de compra.

4.5.1.1.2 Desarrolladores Urbanísticos

- ❖ Compra y venta más fácil y rápido.
- ❖ Aumento de utilidades.
- ❖ Mayor participación de mercado.
- ❖ Disminución de costos operativos.
- ❖ Mayor credibilidad local, nacional e internacional.

4.5.1.1.3 Dueños de terrenos

- ❖ Vende a precios muy competitivos
- ❖ Mayor seguridad y rapidez en la venta

4.5.2.1.4 Consultores

- ❖ Mayor captación de clientes
- ❖ Aumento de sus utilidades

- ❖ Facilidad en los tramites

4.5.3.1.5 Proveedores de insumos

- ❖ Mayor participación de mercado.
- ❖ Mayor rentabilidad en el negocio.
- ❖ Mayor captación de clientes
- ❖ Mejora la imagen corporativa de su negocio.
- ❖ Credibilidad local, nacional e internacional.

4.5.1.2 Actores Públicos

4.5.1.2.1 Gobierno Municipal

- ❖ Mejor control sobre el territorio
- ❖ Aumento en la recaudación de impuestos.
- ❖ Mayores ingresos por extender permisos.
- ❖ Garantiza un crecimiento ordenado.
- ❖ Mejora la imagen de la ciudad y favorece a la inversión.
- ❖ Mayor credibilidad gubernamental.
- ❖ Mejora la calidad de vida y el desarrollo sostenible de la ciudad.

4.5.1.2.2 Instituto de la Propiedad

- ❖ Aumento de registro de bienes inmuebles.
- ❖ Disminuye los días de trámite y aumentan su credibilidad

4.5.1.2.3 Aguas de Siguatepeque

- ❖ Mayor control en la supervisión de los proyectos de agua y saneamiento.
- ❖ Mejor control para la caracterización de los servicios.
- ❖ Aumento en los ingresos para la generación de otros proyectos innovadores.

4.5.1.2.4 Empresa Nacional de Energía eléctrica

- ❖ Mayor control en la supervisión de los proyectos eléctricos.
- ❖ Mejor control para la caracterización de los servicios.

4.5.1.2.5 Patronatos y Juntas de Agua

- ❖ Mayor apoyo para iniciativas de desarrollo del sector público y privado.
- ❖ Crecimiento ordenado de las comunidades.
- ❖ Garantiza la gestión de sus trámites en el sector público y privado

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La respuesta a los objetivos planteados en este estudio sobre el diagnóstico de la cadena productiva del mercado inmobiliario de Siguatepeque y una propuesta de la cadena de valor para el sector se resumen en este capítulo.

5.1 CONCLUSIONES

- Se identificaron los actores de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque, estos se dividen en dos grupos importantes: los actores del sector público y los del sector privado.
- Los eslabones presentes en la cadena productiva actualmente son:
 1. Aguas de Siguatepeque
 2. Bancos, financieras y cooperativas Clientes
 3. Consultores independientes
 4. Dueños de terrenos
 5. Desarrolladores Urbanísticos (Inmobiliarias, Inversionistas).
 6. ENEE
 7. Instituto de la propiedad
 8. Municipalidad
 9. Organizaciones no gubernamentales
 10. Patronatos y Juntas de Agua
 11. Proveedores de insumo
- Los mayores obstáculos a los que se enfrentan los actores del sector inmobiliario de la ciudad de Siguatepeque son, la falta de acceso a los servicios básicos (33%), la burocracia en los actores públicos por realización de trámites y permisos (19%) y las altas tasas de interés en los financiamientos (15%).

- Las asimetrías de información generan ineficiencias en el mercado, esto se evidencio en la resistencia de los actores del sector inmobiliario de Siguatepeque en integrar una cadena, considerando la posibilidad de algunas confrontaciones en la materia, por lo que se determina que es la principal falla existente en el sector.
- No existe una integración entre los actores, se considera que la interacción entre ellos es muy efectiva dado a la necesidad de subsistencia en el mercado, esta es una de las virtudes de la cadena que los ha llevado a sostenerse pese a la crisis económica y a los factores exógenos del mercado.
- Teniendo evidencia de la existencia de un proceso de planificación urbana, sin embargo la mayor parte de los actores de la cadena inmobiliaria de Siguatepeque (74%) no conocen si existe una planificación u ordenamiento territorial de la ciudad.
- La evolución que ha tenido el mercado inmobiliario de Siguatepeque en los últimos diez años se evidencia en su crecimiento en el sector suroeste (59%), y el tipo de residencia de mayor demanda ha sido la habitacional (100%). En relación a los precios, estos se han mantenido hasta el momento relativamente bajos (74%).
- Para los próximos diez años se espera que el tipo de residencia demandada en la ciudad de Siguatepeque sea la habitacional (48%) y turística (41%), esta última tiene un alto porcentaje, y si en el mercado se visualiza esta demanda potencial, deberá incluirse entre los actores al sector turístico.

- Las características más importantes para una integración efectiva del sector inmobiliario en Siguatepeque:
 - ✓ Tener una efectiva comunicación con los demás actores.
 - ✓ Estandarizar precios en el valor de la asesoría.
 - ✓ Elaborar productos y servicios para diferentes segmentos de mercado orientados a la obtención de una vivienda.
 - ✓ Educación financiera a los clientes.
 - ✓ Elaborar productos y servicios para diferentes segmentos de mercado orientados a la obtención de una vivienda.
 - ✓ Desarrollar e implementar la planificación urbana y rural del municipio.
 - ✓ Volver más eficientes los procesos para la obtención de permisos de construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios.
 - ✓ Garantizar el acceso de los servicios básicos a los habitantes del municipio.
 - ✓ Mantener una adecuada comunicación con el usuario con el objetivo de disminuir el tiempo de los trámites..
 - ✓ Adaptarse a las políticas de planificación urbana y rural establecidas por la municipalidad de Siguatepeque.
 - ✓ Plan de marketing local e internacional para atraer la inversión.
 - ✓ La creación de una oficina de gestión inmobiliaria.

- Las mayores ventajas que posee la ciudad de Siguatepeque para que se desarrolle el mercado inmobiliario son el clima (56%) y la ubicación geográfica (37%).

- La cadena de valor es una propuesta para el mercado inmobiliario de Siguatepeque, queda a criterio de los actores el desarrollo de la misma.

- La cadena de valor consta de cuatro aristas muy amplias para su desarrollo tales como: los actores privados, la oficina de gestión inmobiliaria, los actores públicos y los clientes.

- Todos los actores constituidos en la cadena de valor del mercado inmobiliario de Siguatepeque gozaran de excelentes beneficios ya que a través de la oficina de gestión inmobiliaria se encauzaran todas las actividades pertinentes, desde la captación de clientes, investigación de mercados, desarrollo de proyectos etc.

5.2 RECOMENDACIONES

- El gobierno municipal deberá desarrollar, implementar y difundir un plan de desarrollo urbano para la ciudad de Siguatepeque.
- Deberá realizarse una integración de actores públicos y privados de la cadena productiva del sector inmobiliario de Siguatepeque.
- Se recomienda la creación de la Oficina de Gestión Urbana, que sirva de enlace entre actores públicos y privados del sector inmobiliario de; la ciudad de Siguatepeque así como de facilitadora de información y realización de trámites para todos los eslabones de la cadena.
- Crear un plan de protección de las cuencas hidrográficas y reservas forestales para potenciar el atractivo de la ciudad de Siguatepeque.
- Implementar un plan de marketing que permita promocionar los beneficios de invertir en la ciudad.
- Se recomienda mejorar la calidad e incrementar la cobertura de los servicios básicos (agua, energía, alcantarillado, vías públicas).
- Crear un plan de protección de las cuencas hidrográficas y reservas forestales para potenciar el atractivo de la ciudad de Siguatepeque.

- Implementar un plan de marketing que permita promocionar los beneficios de invertir en la ciudad.
- Se recomienda mejorar la calidad e incrementar la cobertura de los servicios básicos (agua, energía, alcantarillado, vías públicas).

CAPITULO VI. PLAN DE ACCION

La corporación municipal deberá gestionar fondos con organismos internacionales, cooperantes y países amigos para la creación de la Oficina de Gestión Urbana.

Para la creación y funcionamiento de esta oficina se recomienda profundizar en un diseño de vehículo financiero de propósito específico que este administrado por los actores organizados.

Deberá incluirse a todos los actores del sector inmobiliario, tanto públicos como privados en la conformación de la junta directiva y administración de esta oficina.

BIBLIOGRAFIA

1. Alcaldía municipal de Siguatepeque, Honduras. Departamento de Ingeniería Municipal, 2013. Registro de Permisos de Desarrollo Inmobiliario.
2. Alcaldía municipal de Siguatepeque, Honduras. Departamento de Planificación y Ordenamiento Territorial, 2010. (DEPLOT, 2010)
3. Alcaldía municipal de Siguatepeque, Honduras. Departamento de Catastro Municipal, 2010
4. Alcaldía municipal de Siguatepeque, Honduras. Unidad de Medio Ambiente Municipal de Siguatepeque, 2010.
5. Aguas de Siguatepeque, Honduras, 2010. Departamento de Mantenimiento y Operaciones.
6. Aplicación del enfoque de cadenas de valor, secretaria de agricultura y ganadería, Republica de Honduras, 2002.
7. Banco Central de Honduras (2013). Departamento de Estadísticas Macroeconómicas.
8. Banco América Central (2013). Sucursal de Siguatepeque
9. Bernanke, Ben S; Frank, Robert H. (2007). Principios de Economía. (2007) España. McGraw Hill Interamericana.
10. Boen, M.P., Hendro, P. and Satria, A. 1996 Study on the socio-economic aspects of the rattan production-to-consumption system in Indonesia: a case study in Kalimantan. RIC, Kalimantan, Indonesia. 30p.
11. Cameron, K.S y Quinn, R.E. (2006). Diagnosticando y Cambiando la Cultura Organizacional. (edición revisada). San Francisco, CA. EE.UU. Jossey –Bass.
12. Constructora Amaya S de R. L. (2013). Departamento de Diseño y Valuación de Inmuebles.
13. Chan Kim, W; Mauborgne, Renee (2005). La Estrategia Del Océano Azul.
14. Chopra, Sunil; Meindl, Peter. (2008). Administración de la Cadena de Suministros: estrategia, planeación y operación.
15. Connolly, Priscilla SC, 1977. Las Políticas Habitacionales del Estado Mexicano. Centro Operacional de Vivienda y Poblamiento, México D.F, México.

16. Coulomb, Rene (s.f). Las Políticas Habitacionales de los Estado Americanos.
17. Empresa Nacional De energía eléctrica (2012). Departamento de Registro de Abonados.
18. Garza, Gustavo, 1996. 50 años de Investigación Urbana en México.
19. Hartyano, D., Setasih, I., Rahayo, S. and Nasendi, B. A. 1997 Study on the socio-economic aspects of production-to-consumption system for Rattan in Java. RIC, Java, Indonesia. 28 p.
20. Hirschman, Albert (1958). The Strategy of Economic Development, New Haven, Yale University Press.
21. Hirschman, Albert (1998). "Backward and Forward Linkages. New York, Palgrave Publisher.
22. Informe sobre Desarrollo Humano (2011). Programa de Las Naciones Unidas Para el Desarrollo.
23. Instituto Nacional de Estadística, 2013. Tegucigalpa, Honduras. Según encuesta permanente de hogares de propósitos múltiples – mayo 2007 a partir de <http://www.ine.gob.hn/drupal/node/32>.
24. Instituto Nacional de Estadística, 2013. Tegucigalpa, Honduras. Base de datos de la Biblioteca, INE, 2013
25. Instituto Nacional de Estadística, 2013. Tegucigalpa, Honduras. XLIII encuesta permanente de hogares de propósitos múltiples – mayo 2012.
26. Instituto Nacional de Estadística, 2013. Tegucigalpa, Honduras. XLIII encuesta permanente de hogares de propósitos múltiples – mayo 2012.
27. Instituto de la Propiedad (2012). Regional Siguatepeque.
28. Lee J. Krajewski; Larry P. Ritzman; Manoj K. Malhotra (2008). Administración de Operaciones.
29. Marshall L. Fisher (1997). Supply Chain Inventory Management and The Value of Shared Information.
30. Onudi. Manual de Mini cadenas Productivas, Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo Industrial, 2004.
31. Perloff, J. M., (2005). Microeconomics, Third or Fourth Edition, Pearson Addison Wesley.

32. Porter, Michael E. La Ventaja Competitiva, New York, Free Press, 1985
33. Porter, Michael E. (1990). La Ventaja Competitiva de Las Naciones
34. Plan Guía de Ordenamiento y Desarrollo Sostenible Municipal Participativo, (2011).
35. Programa de Las Naciones Unidas Para el Desarrollo (2007). Índices de Desarrollo Humano por Municipios.
36. Ricardo, David (1817). La Ventaja Comparativa de Las Naciones.
37. Schteingart, Martha, 1989. La investigación Sobre Vivienda en México, Ciudades, Núm. 3, Julio- Septiembre, Puebla México.
38. Secmca, (2012). Secretaria Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Índice Mensual de Actividad Economica.
39. Sellen, D., Howard, W. and Goddar, E. 1993. Production to consumption systems research: a review of methods and approaches. International Development Research Centre (IDCR), Ottawa, Canada. 65 p.
40. Sistema Nacional de Acueductos y Alcantarillados (2013). Departamento de Facturación.