



**FACULTAD DE POSTGRADO
TESIS DE POSTGRADO**

**PREFACTIBILIDAD DE ARRENDAMIENTO DE LOCALES
PARA LA APERTURA DE UN CENTRO DE DESCANSO EN
AGUA BLANCA SUR, EL PROGRESO YORO**

SUSTENTADO POR:

EDGAR AZAEL VILLATORO FIGUEROA

NANCY PATRICIA AGUILAR MEJÍA

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:

MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

ENERO, 2019

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ

MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA

DESIREE TEJADA CALVO

VICEPRESIDENTE UNITEC, CAMPUS SAN PEDRO SULA

CARLA PANTOJA

DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

CLAUDIA MARÌA CASTRO VALLE

**PREFACTIBILIDAD DE ARRENDAMIENTO DE LOCALES
PARA LA APERTURA DE UN CENTRO DE DESCANSO EN
AGUA BLANCA SUR, EL PROGRESO YORO**

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

**ASESOR METODOLÓGICO
CARLOS ANTONIO TRIMINIO**

**ASESOR TEMÁTICO
DIANA IVETTE BRIZUELA**

**MIEMBROS DE LA TERNA
HECTOR PADILLA
JUAN CARLOS MUÑOZ
SERGIO MORENO**

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2018

EDGAR AZAEL VILLATORO FIGUEROA

NANCY PATRICIA AGUILAR MEJÍA

Todos los derechos reservados

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS DE POSTGRADO**

Señores

**CENTRO DE RECURSOS PARA
EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN (CRAI)
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

San Pedro Sula

Estimados Señores:

Nosotros, EDGAR AZAEL VILLATORO FIGUEROA y NANCY PATRICIA AGUILAR MEJIA, de San Pedro Sula, Cortés, autores del trabajo de postgrado titulado PREFACTIBILIDAD DE ARRENDAMIENTO DE LOCALES PARA LA APERTURA DE UN CENTRO DE DESCANSO EN AGUA BLANCA SUR, EL PROGRESO YORO presentado y aprobado en octubre 2018, como requisito previo para optar al título de Máster en Dirección Empresarial y reconociendo que la presentación del presente documento forma parte de los requerimientos establecidos por la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), por este medio autorizo a las bibliotecas de los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de la UNITEC, para que con fines académicos, puedan libremente registrar, copiar o utilizar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales de la siguiente manera:

- 1) Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en las salas de estudio de la biblioteca y/o la página Web de la Universidad.
- 2) Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general en cualquier otro formato conocido o por conocer.

De conformidad con lo establecido en los artículos 9.2, 18, 19, 35 y 62 de la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos; los derechos morales pertenecen al autor y son personalísimos, irrenunciables, imprescriptibles e inalienables, asimismo, por tratarse de una obra

colectiva, los autores ceden de forma ilimitada y exclusiva a la UNITEC la titularidad de los derechos patrimoniales.

Es entendido que cualquier copia o reproducción del presente documento con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de parte de UNITEC. En fe de lo cual, se suscribe el presente documento en la ciudad de San Pedro Sula a los xx días del mes de enero del 2018.

Edgar Azael Villatoro Figueroa

21713113

Nancy Patricia Aguilar Mejía

21713109



FACULTAD DE POSTGRADO

PREFACTIBILIDAD DE ARRENDAMIENTO DE LOCALES PARA LA APERTURA DE UN CENTRO DE DESCANSO EN AGUA BLANCA SUR, EL PROGRESO YORO

AUTORES:

Edgar Azael Villatoro Figueroa y Nancy Patricia Aguilar Mejía

RESUMEN

El presente estudio de prefactibilidad contiene la puesta en marcha de arrendamiento de locales en un centro de descanso, en la comunidad de Agua Blanca Sur, El Progreso Yoro, el cual nace de la necesidad de proporcionar en la carretera CA 21 un lugar en donde los viajeros y habitantes de la zona puedan descansar, relajarse, entretenerse y satisfacer otras necesidades que surjan durante sus viajes, además que en la comunidad no existen este tipo de negocios. La hipótesis del proyecto es determinar si la Tasa Interna de Retorno es mayor o igual al Costo de Capital Promedio Ponderado. A través de los estudios de mercado, técnico y financiero se buscaba entender los gustos y preferencias de clientes y poder determinar la intención de arrendar un local, conocer los aspectos técnicos, en donde gran parte de estos son la base para el desarrollo y elaboración de la parte financiera y de esta manera establecer la rentabilidad del proyecto. No se rechaza la hipótesis de investigación, ya que se obtuvo una TIR de 14.05% en comparación con un CCPP de 10.39%.

Palabras claves: Prefactibilidad, centro de descanso, Tasa Interna de Retorno, rentabilidad, arrendamiento



POSTGRADUATE FACULTY

PREFACTIBILIDAD DE ARRENDAMIENTO DE LOCALES PARA LA APERTURA DE UN CENTRO DE DESCANSO EN AGUA BLANCA SUR, EL PROGRESO YORO

BY:

Edgar Azael Villatoro Figueroa y Nancy Patricia Aguilar Mejía

ABSTRACT

This pre-feasibility study contains the start-up of the leasing of premises in a rest center in the community of Agua Blanca Sur, El Progreso Yoro, which arises from the need to provide a place on the CA 21 highway where Travelers and residents of the area can rest, relax, entertain themselves and satisfy other needs that arise during their travels, in addition that in the community there are no such businesses. The hypothesis of the project is to determine if the Internal Rate of Return is greater than or equal to the Weighted Average Capital Cost. Through market, technical and financial studies, the aim was to understand the tastes and preferences of customers and determine the intention of leasing a location, knowing the technical aspects, where a large part of these are the basis for the development and preparation of the financial part and in this way establish the profitability of the project. The research hypothesis is not rejected, since an IRR of 14.05% was obtained compared to a CCPP of 10.39%.

Keywords: Prefeasibility, rest center, Internal Rate of Return, profitability, lease

DEDICATORIA

Dedico este logro primeramente a Dios, ya que sin Él nada es posible y todo se lo debo a Él, ha sido mi guía y quien me ha acompañado a lo largo de este camino dándome sabiduría y la fortaleza necesaria para culminar cada una de las metas propuestas.

A mi abuela: Aida Alvarado, mi madre; Miriam Figueroa, mi hermana: Sindy Villatoro, mis hermanos: Jahiro y Jahir, mi tía: Francis Alvarado, a mi prima Vanessa y a Liz, quienes son las personas especiales que con amor han estado allí para apoyarme, motivándome a ser mejor cada día y esforzarme para alcanzar todo lo que me propongo, pero sobre todo que siempre han creído en mí.

A mi equipo de trabajo y demás familiares que me brindaron su apoyo durante todo este tiempo.

Edgar Azael Villatoro Figueroa

Dedico la culminación de mis estudios de postgrado, primeramente, a Dios por darme la sabiduría y fortaleza en todo este proceso de estudio y brindarme la oportunidad de poder alcanzar un triunfo académico más en mi vida.

A mis padres, Nancy Aracely Mejía y Pablo Roberto Aguilar, por ser mi pilar para poder ser mejor persona y profesional y por brindarme su apoyo total siempre.

Y a todos mis familiares, amigos y conocidos que me brindaron palabras de aliento y apoyo durante todo este tiempo.

Nancy Patricia Aguilar Mejía

AGRADECIMIENTO

A Dios porque es mi proveedor, porque es quien da la fortaleza y sabiduría para afrontar día con día las adversidades.

Porque de Él, y por Él, y para Él, son todas las cosas. A Él sea la gloria por los siglos. Amén.

Romanos 11:36 Reina-Valera 1960 (RVR1960)

A mi familia y personas especiales, por su amor y apoyo incondicional. A mis compañeros por el trabajo en equipo y los conocimientos compartidos. Y a todos los catedráticos que compartieron su experiencia y conocimientos a lo largo de la maestría,

Edgar Azael Villatoro Figueroa

A Dios por ser mi guía siempre y por guardarme en todo momento. A mis padres, por su amor y apoyo incondicional en todos estos años. A mis asesores de tesis por brindarme su apoyo de tesis durante el proceso de esta. Y a todos mis amigos, compañeros y maestros que me brindaron su ayuda y conocimientos en los años de estudio.

Más gracias sean dadas a Dios, que nos da la victoria por medio de nuestro Señor Jesucristo.
1° Corintios 15: 57.

Nancy Patricia Aguilar Mejía

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	1
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	2
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	2
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	3
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	4
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	4
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	6
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	6
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO.....	6
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO	13
2.1.3 ANÁLISIS INTERNO.....	17
2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO	18
2.2.1 ESTUDIO DE MERCADO	19
2.2.2 ESTUDIO TÉCNICO	19
2.2.3 ESTUDIO FINANCIERO	20
2.3 CONCEPTUALIZACIÓN	20
2.4 INSTRUMENTOS	23
2.4.1 ENCUESTA.....	23
2.4.2 OBSERVACIÓN DIRECTA.....	23

2.5 MARCO LEGAL	24
2.5.1 PERMISO DE CONSTRUCCIÓN.....	24
2.5.2 REQUISITOS PARA CONSTITUIR Y OPERAR	24
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	26
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	26
3.1.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	26
3.1.2 HIPÓTESIS.....	32
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS	33
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	35
3.3.1 POBLACIÓN.....	35
3.3.2 MUESTRA	37
3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS	38
3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA.....	38
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS	39
3.4.1 INSTRUMENTOS.....	39
3.4.2 TÉCNICAS	39
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	40
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS	41
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS	41
3.5.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO.....	42
CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	43
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	43
4.2 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.....	44
4.3 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO	46
4.4 ESTUDIO DE MERCADO	49

4.4.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA	49
4.4.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	52
4.4.3 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS	68
4.5 ESTUDIO TÉCNICO	69
4.5.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA	70
4.5.2 DISEÑO DEL PRODUCTO.....	72
4.5.3 INSTALACIONES	74
4.5.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	86
4.6 ESTUDIO FINANCIERO.....	89
4.6.1 INVERSIÓN INICIAL	89
4.6.4 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	92
4.6.5 CUADRO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	94
4.6.6 PROGRAMA DE AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO.....	96
4.6.7 ESTADO DE RESULTADOS	98
4.6.8 PRESUPUESTO DE EFECTIVO	99
4.6.9 BALANCE GENERAL	100
4.6.10 FLUJO DE PROYECTO	101
4.6.11 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN	101
4.6.11.1 PERÍODO DE RECUPERACIÓN NORMAL.....	101
4.6.11.2 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO	102
4.6.11.3 VALOR PRESENTE NETO	102
4.6.11.4 TIR E IR.....	102
4.6.12 PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO.....	103
4.6.13 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	104
CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	108

5.1 CONCLUSIONES	108
5.2 RECOMENDACIONES	109
BIBLIOGRAFÍA.....	110
ANEXOS.....	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz Metodológica.....	26
Tabla 2. Operacionalización Variable Mercado.....	28
Tabla 3. Operacionalización Variable Técnica	31
Tabla 4. Operacionalización Variable Financiera.....	32
Tabla 5. División Política Territorial a nivel de Caserío y/o Barrio	35
Tabla 6. Empresas en El Progreso, Yoro	36
Tabla 7. Plazas Comerciales en Agua Blanca Sur	49
Tabla 8. Principales Centros de Descanso	50
Tabla 9. Determinación de la localización óptima.....	71
Tabla 10. Presupuesto materiales construcción.....	76
Tabla 11. Gastos de constitución.....	83
Tabla 12. Mobiliario de oficina.....	84
Tabla 13. Equipo de oficina	84
Tabla 14. Equipo para área exterior	84
Tabla 15. Suministros de oficina.....	86
Tabla 16. Estructura de sueldos – Personal directo.....	87
Tabla 17. Estructura de sueldos – Personal indirecto.....	88
Tabla 18. Principales funciones de empleados.....	88
Tabla 19. Inversión Inicial	89
Tabla 20. Estructura de Capital.....	90
Tabla 21. Costo de oportunidad.	90
Tabla 22. Costo de capital promedio ponderado.....	91
Tabla 23. Detalle de ingresos	91
Tabla 24. Presupuesto de Ingresos	92
Tabla 25. Detalle de Gastos.....	92
Tabla 26. Presupuesto de gastos.....	93
Tabla 27. Gastos de operación	93
Tabla 28. Gastos de administración	94
Tabla 29. Gastos de ventas	94
Tabla 30. Depreciaciones de Inversiones Fijas	95

Tabla 31. Detalle de depreciaciones.....	95
Tabla 32. Cuadro de amortización de gastos de constitución	95
Tabla 33. Detalle Amortización.	96
Tabla 34. Amortización de Préstamo	96
Tabla 35. Detalle de pago de préstamo	98
Tabla 36. Estado de Resultados.....	98
Tabla 37. Presupuesto de efectivo.....	99
Tabla 38. Balance General	100
Tabla 39. Flujo del proyecto	101
Tabla 40. Resumen Técnicas de Evaluación.....	103
Tabla 41. Punto de Equilibrio Financiero	103
Tabla 42. Ingresos año 1 con una ocupación de 75% de los locales.....	104
Tabla 43. Estado de Resultados con un 75% de ocupación	105
Tabla 44. Flujo de Efectivo con un 75% de ocupación.....	105
Tabla 45. Ingresos año 1 con una ocupación de 50% de los locales.....	106
Tabla 46. Estado de Resultados con un 50% de ocupación	106
Tabla 47. Flujo de Efectivo con un 50% de ocupación.....	107

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Matriz FODA.....	18
Figura 2. Diagrama de Variables.....	27
Figura 3. Diagrama de enfoque de la investigación	34
Figura 4. Mapa de Agua Blanca Sur	36
Figura 5 Módulos del Modelo de Negocios	45
Figura 6. Modelo de Negocio Centro de Descanso.....	45
Figura 7. Lugares de preferencia.....	51
Figura 8. Factores de elección de Centro de Descanso	52
Figura 9. Conocimiento del término Centro de descanso	53
Figura 10. Personas que han visitado un centro de descanso.....	54
Figura 11. Frecuencia de Visita.....	54
Figura 12. Tiempo de visita.....	55
Figura 13. Motivos para visitar un centro de descanso	56
Figura 14. Motivos para visitar un centro de descanso	56
Figura 15 Negocios de preferencia.....	57
Figura 16. Tipo de restaurante.....	58
Figura 17. Servicios Adicionales	58
Figura 18. Factores de elección.....	59
Figura 19. Factores importantes en Centro de Descanso	59
Figura 20. Autoservicio.....	60
Figura 21. Gasto regular por persona	61
Figura 22. Medio de promoción.....	61
Figura 23. Frecuencia de Promoción.....	62
Figura 24. Aceptación	62
Figura 25. Intención de visita.....	63
Figura 26. Factores que considerar para arrendar un local	64
Figura 27. Interés de participar en negocio	64
Figura 28. Otros Negocios de Interés.....	65
Figura 29. Precio mínimo.....	66

Figura 30. Precio máximo	66
Figura 31. Elementos que considerar dentro del local	67
Figura 32. Intención de arrendar	68
Figura 33. Ubicación A	70
Figura 34. Ubicación B	71
Figura 35. Plano descriptivo Centro de Descanso.....	73
Figura 36. Diagrama de Flujo de proceso de arrendamiento del local.....	75
Figura 37. Estructura Organizacional.....	87

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo abarca elementos básicos para el desarrollo de la investigación, como ser los antecedentes del problema, la definición del problema, los objetivos y la justificación del porque se lleva a cabo dicha investigación.

1.1 INTRODUCCIÓN

La existencia de centros de descanso a nivel mundial es de vital importancia, ya que es una de las formas por medio de las cuales se pueden evitar accidentes por carretera, por ende, algunos de los gobiernos exigen la creación de estos en lugares estratégicos de las principales carreteras nacionales.

En la actualidad, en Honduras existen alrededor de 42 áreas de descanso, las cuales se encuentran distribuidas en todo el territorio nacional, donde los más conocidos son Centro Turístico Granja Delia, Restaurante Don Tiki, Restaurante Villa Verde, Tío Dolmo.

Debido a que en la carretera CA21 que conduce a la ciudad de Santa Rita, Yoro en la comunidad de Agua Blanca, Sur no existe ningún centro de descanso, impulsa para que en dicha comunidad se realice la apertura de un lugar que funcione como centro de descanso, en donde los viajeros y personas cercanas a la comunidad puedan satisfacer necesidades de viaje, entretenimiento, entre otros.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Para los conductores en su mayoría, es necesario el detenerse ocasionalmente durante sus viajes, sobre todo en los largos, por lo que las áreas de descanso se han convertido en una medida de seguridad y que a la vez permite a los conductores: tomarse un descanso de sus largos viajes y poder consumir alimentos y bebidas, donde poder hacer sus necesidades, revisar el estado y/o condiciones del vehículo, obtención de información adicional de la comunidad, entre otros (Pérez, 2013, p. 2).

A nivel mundial los países que más se destacan por sus áreas de descanso son Estados Unidos, México, Japón y la Unión Europea, en donde la existencia de dichas zonas es de forma obligatoria y a la vez el ofrecimiento de servicios a los conductores, en ocasiones es totalmente gratis.

En la actualidad en Honduras, existen 42 puestos de descanso a nivel nacional. Dichos puntos son mencionados principalmente durante Semana Santa y Feriado Morazánico, sobre todo a que las autoridades buscan controlar la velocidad en las carreteras para evitar las muertes por accidentes.

Los puntos de control, en los que existen además puestos de descanso y de asistencia médica, durante feriados nacionales, se distribuyen principalmente a lo largo de los corredores: Pacífico, Central, Logístico, Turístico, Lenca, Agrícola y Occidente (Conapremm, 2018).

Sin embargo, en la carretera que conduce hacia la ciudad de Santa Rita, Yoro, en la comunidad de Agua Blanca Sur, no existe un lugar en donde los conductores puedan descansar y a la vez donde los habitantes de Agua Blanca puedan visitar para disfrutar y salir de la rutina.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

En Honduras la mayoría de las empresas que comercializan bienes y servicios cuentan con vendedores, asesores comerciales y colaboradores que para realizar sus operaciones tienen que desplazarse de un lugar a otro. La mayor parte de la fuerza de venta de las empresas son vendedores de ruta o de campo y pasan la mayor parte de su tiempo en carretera visitando sus clientes y por ello es necesario que tomen un descanso.

La carretera que conduce de Progreso hacia el departamento de Yoro es de alto tráfico vehicular, principalmente por vendedores de ruta, asesores comerciales y transportistas de materias primas, etc. en dicha carretera no existe ningún lugar que les permita tomar un descanso en su viaje.

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Actualmente en la carretera principal hacia Santa Rita, Yoro (CA21), comunidad de Agua Blanca Sur, no existe un lugar donde los habitantes y personas que se movilizan en buses, transporte

pesado, carros particulares, entre otros, puedan descansar, detenerse a tomar alimentos y bebidas, hacer paradas sanitarias, revisión de vehículos, entre otros.

Por lo que se desea llevar a cabo un estudio de Prefactibilidad para la Creación de un Centro de Descanso en dicha comunidad.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Debido a la problemática expuesta en la sección anterior surge la interrogante:

¿Qué tan factible es desde los puntos de vista de mercado, técnico y financiero el arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur, en el Departamento de Yoro?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- 1) ¿Desde el punto de vista de mercado, que aceptación tendría el arrendamiento de locales para un centro de descanso en Agua Blanca Sur?
- 2) ¿Desde el punto de vista de técnico, cuáles son los aspectos necesarios que considerar para el arrendamiento de locales para uso de un centro de descanso en Agua Blanca Sur?
- 3) ¿Desde el punto de vista Financiero, qué tan rentable es el arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

Los objetivos del proyecto son las guías de lo que se pretende lograr con la investigación. Son los que ayudan a responder las preguntas de investigación.

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la Factibilidad del arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur, en el Departamento de Yoro desde los puntos de vista de mercado, técnico y financiero.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Realizar un estudio de mercado para conocer la aceptación de arrendamiento de locales para un centro de descanso en Agua Blanca Sur.
- 2) Llevar a cabo un estudio que permita conocer los aspectos técnicos que se estiman necesarios para el arrendamiento de locales para uso de un centro de descanso.
- 3) Elaborar un Estudio financiero, que permita conocer la inversión y los flujos de efectivos necesarios para la evaluar la rentabilidad de arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La fatiga y/o cansancio es considerado una de las principales causas de los accidentes que ocurren en las carreteras, ya que no permite mantener una concentración adecuada mientras se conduce (Ramírez, 2015).

Por lo anterior, la existencia de áreas de descanso en lugares estratégicos en carreteras principales se ha convertido en una medida de seguridad necesaria y en su mayoría obligatoria, ya que a los conductores se les deben de brindar este tipo de lugares y servicios para que puedan combatir la fatiga y la somnolencia y de esta manera realizar una conducción segura y eficiente durante todo su viaje.

La CA-21 en la comunidad de Agua Blanca Sur, en la actualidad cuenta con un alto tráfico de buses, transporte pesado, carros particulares, entre otros. A la vez cuenta con una circulación alta de personas (Estudiantes, habitantes de la comunidad, trabajadores). La problemática radica

en que no cuenta con un espacio que permita arrendar locales para la apertura de un centro de descanso en donde los transportistas, conductores y habitantes de la comunidad, puedan ir a descansar, tomar sus alimentos y bebidas, contar con algún cajero automático y un área para poder relajarse, entre otros mientras retorna con su viaje.

Por lo que desde el punto de vista social el poder contar con ello, se espera que ayude a evitar accidentes por fatiga y brindarles a las personas que lo visiten comodidad y buen servicio. Desde el punto de vista económico, se busca que ayude a la comunidad de Agua Blanca incrementar y mejorar la situación actual, más que todo al generar una nueva fuente de empleo, ya que se pretende que los servicios que se brindarían en el centro de descanso sean proporcionados por habitantes cercanos a la comunidad de El Progreso, Yoro.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Brinda un panorama de análisis desde el punto de vista macroentorno, microentorno y un análisis interno del tema a investigar.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En esta sección se presenta un análisis del entorno del problema planteado desde el punto de vista del macroentorno, microentorno y el análisis interno de la comunidad o lugar donde se realizará el proyecto.

Además, se presenta el sustento teórico que contribuye al análisis y estudio de las variables del problema.

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

El macroentorno permite conocer el entorno internacional del problema, ya que se presenta información relevante sobre centros de descanso en distintas partes del mundo.

2.1.1.1 DEFINICIÓN DE CENTRO DE DESCANSO

Un centro de descanso se conoce como una instalación física ubicada cerca de la calzada de la carretera, con el objetivo de poder brindar estacionamiento, seguridad y otros servicios a los viajeros como ser: servicios sanitarios, descanso, recarga de combustible, alimentos y bebidas, entre otros; adecuándose a las necesidades que surgen durante sus viajes por carretera.

De acuerdo con factores como, las necesidades del usuario, flujo vehicular, espacio disponible y cercanía con centros urbanos, se clasifican dos tipos de paradores:

- 1) Áreas de descanso: Son paradas cortas que brindan servicios básicos, principalmente a pasajeros y/o automovilistas.
- 2) Plazas de servicio: Paradas más largas, con servicios más amplios ya que están dirigidos a automovilistas, transporte de pasajeros y de carga.

2.1.1.2 IMPORTANCIA DE UN CENTRO DE DESCANSO

Se ha llegado a establecer como norma básica que los conductores deben tomar un descanso de por lo menos de 20 a 30 minutos, cada dos horas al volante o cada 150/200 kilómetros recorridos, con el principal objetivo de reducir el cansancio y fatiga durante su viaje. Ello es causado principalmente ya que al estar tanto tiempo al volante la capacidad de concentración, atención y reacción disminuyen conforme se pasa mucho tiempo en carretera, de ahí la importancia de reconocer cuando la fatiga aparece, sobre todo porque es considerada una de las principales causas de los accidentes en carretera (González, 2002).

Cabe destacar que un estudio realizado recientemente muestra que uno de cada ocho conductores admite quedarse dormido al volante. A la vez que los encuestados en el estudio, cuando sienten cansancio, solamente el 57% de los individuos se toman un tiempo para parar el viaje y descansar unos minutos cuando se encontraron cansados. Sin embargo, el otro 36% el cansancio los pilla por sorpresa y se quedan dormidos. Los encuestados entre 18 y 24 años, son menos conscientes de este problema, ya que solamente el 34% se detiene al sentirse fatigados (Morán, 2018).

Por ello algunos gobiernos buscan contrarrestar los accidentes con la creación de centros de descanso en las carreteras como medidas de seguridad, ya que permiten que los viajeros puedan realizar paradas y poder descansar un poco.

2.1.1.3 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

Dentro de las principales características de los centros de descanso se encuentran:

- 1) Promover una conducción segura, a través de dar a conocer a los conductores el riesgo que conduzcan con cansancio y/o fatiga y estar ubicados en lugares estratégicos.
- 2) Adaptación del centro de descanso tomando como base un análisis de las necesidades de los viajeros.
- 3) Proporcionar una seguridad vial al encontrarse en áreas accesibles y debidamente señalizadas.
- 4) Ofrecer a los viajeros la información necesaria sobre el lugar u otros datos que ellos requieran.

- 5) Ayudan a aumentar el comercio local y a reducir el riesgo de que ocurran accidentes automovilísticos.

El Manual de diseño de accesos a instalaciones de servicios e integración de paradores en carreteras, asevera que los centros de descanso pueden incluir los servicios siguientes:

- 1) Estación de servicio de combustible: Tienen como función principal adquirir, almacenar y distribuir combustibles.
- 2) Bomba de aire y agua: Máquinas utilizadas para la impulsión de agua o inyección de aire a los vehículos que lo requieran.
- 3) Servicios sanitarios: Los cuales deben de estar en condiciones aceptables para un uso adecuado. Además de facilitar su limpieza y mantenimiento.
- 4) Estacionamiento para vehículos ligeros y de carga.
- 5) Contenedores de basura: Ubicados de manera visible para desechos orgánicos e inorgánicos.
- 6) Información al viajero: Que contenga información sobre la ubicación del centro de descanso, distancia de lugares cercanos y recomendaciones generales. Dicha información se puede encontrar en espacios visibles.
- 7) Servicios necesarios como ser: Teléfono, agua potable, internet.
- 8) Tienda de conveniencia: Espacio en donde se encuentren productos como ser: bebidas, alimentos, dulces, regalos, productos locales, medicamentos, entre otros.
- 9) Taller mecánico: Para brindar un servicio eléctrico, mecánico y reparación de neumáticos.
- 10) Restaurante
- 11) Motel/ Hotel
- 12) Regaderas: Para brindar servicio a los que lo necesiten, especialmente a los conductores de transporte de carga.
- 13) Primeros auxilios

2.1.1.4 CENTROS DE DESCANSO DE OTROS PAÍSES

A nivel mundial, los centros de descanso son comunes en países como Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón y algunos lugares de Europa, donde cada uno posee sus características.

En los Estados Unidos las áreas de descanso tienen como característica principal en que no son lugares comerciales, ya que son financiadas por el Departamento de Transporte del estado donde se encuentre, ofreciendo como mínimo el servicio de estacionamiento y sanitarios.

Dividen los centros de descanso en dos tipos:

- 1) Áreas de descanso de seguridad, o SRA por sus siglas en inglés (Safety Rest Areas): Se caracterizan porque son construidas con el propósito de ofrecer a los viajeros y/o conductores de carretera servicios como: agua potable, teléfono, servicios sanitarios, área para tomar alimentos. Y es prohibido que sea de valor comercial, es decir, no es permitido que estos servicios sean de uso comercial.
- 2) Paradas de camiones o centros de viaje: En este tipo de centro de descanso si es permitido brindar servicios comerciales, tales como: gasolineras, estacionamiento, comida, bebidas, tiendas de conveniencia, entretenimiento, restaurante, entre otros.

Por ello dentro de “10 cosas que Estados Unidos hace mejor que cualquier otro país” afirman que este país se caracteriza por sus viajes por carreteras ya que lo consideran una aventura y una buena experiencia al contar con vistosas áreas de descanso y parques nacionales (Burchette & CNN, 2013).

El Departamento de Transporte de Texas, se ha encargado de proveer a sus visitantes información actualizada sobre las áreas de descanso que se encuentran en el estado, en donde han trabajado en brindar más servicios y mayor seguridad; servicios como: sanitarios con aire acondicionado y calefacción, refugios para tornados, senderos, áreas de recreo para niños, información sobre estado de carreteras y el clima, espacio para personal policiaco.

Iowa 80 Truckstop, es considerado el área de descanso más grande del mundo, fue fundado desde 1964 y se encuentra ubicado en el extremo este de Iowa, adyacente a la ciudad de Walcott.

Es reputado como una pequeña ciudad, debido a los servicios que ofrece y porque cuenta con: ocho restaurantes, tienda de regalos y de conveniencia, una peluquería, un quiropráctico, un cine, un dentista, sala de ejercicios, instalaciones de lavandería, islas de gas, centro de combustible

Diesel, centro de servicio de camiones, lavado de camiones, lavado de mascotas, duchas privadas, museo de camiones, entre otros. Dichos servicios están disponibles las 24 horas del día y los 7 días de la semana. A la vez en su página web oficial, cuenta con una sección de consejos de viaje para los conductores y preguntas frecuentes («Iowa 80 Truckstop», s. f.).

En algunos países miembro de la Unión Europea, se han interesado en ofrecer áreas de descanso y paradores en las carreteras seguras y de calidad, mediante la utilización de altos estándares en señales, rejillas, visibilidad, sanitarios, servicios de comida y bebidas, seguridad, entre otros.

Causa de lo anterior se debe a que luego de una auditoría realizada por Euro Test en ciento uno áreas de descanso en 16 países europeos encontraron que las principales exigencias se centran en limpieza y seguridad, en donde solicitan:

- 1) Equiparar las áreas de descanso con lavabos.
- 2) Mantenimiento y limpieza constante de las instalaciones.
- 3) Instalaciones para personas discapacitadas.
- 4) Área de sanitarios deben mantenerse limpias y deben de contar con los implementos necesarios: papel higiénico, jabón y toallas de papel.
- 5) Contar con contenedores de basura suficientes.
- 6) Iluminación adecuada.
- 7) Marcas áreas de parqueo.
- 8) Mejorar la seguridad.

En España, la empresa Repsol es considerada como una de las principales compañías en brindar estaciones de servicio en carreteras. Donde ofrece además lavado para vehículos, wifi, tiendas con variedad de productos y puntos de recepción y envío de paquetes.

Referente a las tiendas con las que cuenta, contiene tres modelos:

- 1) Tiendas Sprint: Cuenta con una variedad de productos típicos y tradicionales de España, desde café a barra de pan. Además de artículos de higiene personal, tienda de regalos, alimentos y equipamiento para el vehículo.
- 2) Tiendas Supercor Stop&Go: Ofrece diversos productos, caracterizándose por su interés en el aprovechamiento del tiempo de sus visitantes, ya que brinda la opción de realizar las compras de forma rápida y sencilla. Además de ofrecer descuentos y promociones exclusivas.
- 3) Tiendas Repsol On: Enfocados en realizar una invitación a parar y recargar energía, en donde brinda café y comida artesanal, alimentos sanos y productos bio, ecológicos y responsables. A la vez ofrece wifi de alta velocidad, pantallas led de gran formato y salas climatizadas («Repsol España, s. f.).

En América Latina, los objetivos principales en las áreas de descanso son similares a las de países desarrollados, sin embargo, tienen como desventaja en que su calidad es inferior y se encuentran a ubicadas a distancias muy largas. A la vez que los servicios que brindan son pocos, ofreciendo por lo general pequeños hoteles y estaciones de gasolina. (Monedero, 2011, p. 21)

En México la existencia de áreas de descanso es obligatoria mediante la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal, Art. 2, fracción IV y Art. 8, fracción VII y Reglamento para el Aprovechamiento del Derecho de vía en Carreteras Federales y Zonas Aledañas.

En donde como requisitos que debe cubrir el interesado (Permiso por la Secretaría para establecer paradores, cumplimiento en cuanto a superficie, carriles, suministro de agua potable y electricidad) y los servicios mínimos (Estación de combustible, taller mecánico de emergencia, restaurante, tienda de conveniencia, sanitarios, teléfonos, base para Policía Federal de Caminos y auxilio vial y turístico, entre otros). (Pérez, 2013, p. 10)

En el año 2017, la Agencia Nacional de Infraestructura de Colombia, presentan como proyecto la existencia de por lo menos 62 áreas de servicio en las vías de cuarta generación. Donde además de buscar ocuparse de carreteras en condiciones que permita la conducción segura, veloz y ahorrativa en tiempo, se están enfocando en apoyar a los viajeros; brindándoles zonas de descanso para parar, alimentarse y tomar alguna bebida y continuar con su trayecto. Cuya ubicación se busca que sea obligatoria a cada cierta distancia.

A la vez la existencia de servicios de grúa, carro taller y ambulancia, totalmente gratuitos. En donde, por cada zona las personas colombianas podrán:

“Acceder a 1.500 metros cuadrados de estacionamiento, 400 metros cuadrados de zonas de alimentación, 10 unidades de sanitarios, unidades de teléfonos públicos, 40 metros cuadrados de enfermería y otros 40 metros cuadrados de una oficina con servicios públicos básicos” (S.A.S, 2017).

En Santiago de Chile, en el año 2015, algunas organizaciones sindicales y asociaciones gremiales se reunieron para llevar a cabo una “Mesa de diálogo del transporte de carga, buenas prácticas laborales, una tarea intersectorial”, enfocándose en los puntos de seguridad, tiempo de espera, capacitación y profesionalización, transporte internacional y buenas prácticas en las relaciones laborales.

Manifestaron un acuerdo respecto a las zonas de descanso, en donde se recalcó lo siguiente:

Resulta necesario que exista voluntad política por parte de los organismos del Estado, como Concesiones de Obras Públicas, Subsecretaría de Transporte y de Trabajo, para generar suficientes zonas de descanso en los distintos puntos del país, (...). Para cobijar a un ser humano y que pueda satisfacer todas y cada una de sus necesidades, (...). («Mesa de diálogo del transporte de carga, buenas prácticas laborales, una tarea intersectorial.», 2015, p. 2)

2.1.1.5 ASPECTOS GENERALES SOBRE EL ARRENDAMIENTO

El arrendamiento se conoce como: Un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio a un precio determinado. (Código Civil, 2014, p. 293)

Como características principales contiene:

- 1) **Conmutatividad:** Ya que ambas partes se obligan recíprocamente, el arrendador a conceder el uso y goce del bien arrendado y el arrendatario se obliga a pagar el precio fijado en el contrato como contraprestación por el uso y goce del bien arrendado.
- 2) **Onerosidad:** Se fundamenta en la utilidad que el contrato reporta a las partes, la cual se ve reflejada en el provecho económico que recibe el arrendador y en la posibilidad de usar un inmueble ajeno que recibe el arrendatario.

- 3) Consensual: Se caracteriza ya que se perfecciona con el consentimiento de las partes, con el simple acuerdo sobre el bien y el precio. En donde el contrato de arrendamiento admite libertad probatoria, se recomienda dejar una constancia por escrito para evitar problemas más adelante (Robledo & Saldarriaga, 2010, p. 19).

Los elementos esenciales en este tipo de contrato son:

- 1) La manifestación de voluntad: Que exista entre ambas partes un sentimiento de voluntad, donde al llevar a cabo la celebración se realice de forma consiente y libremente. Debido a que, si se da la existencia de fuerza, dolo o error para realizar el contrato, es razón suficiente para proceder con su eliminación.
- 2) El bien: Incluyen todas las cosas corporales o incorporeales, en donde sea posible su uso sin consumirse, a excepción de aquellas que la ley prohíbe.
- 3) El canon: Consiste en la contraprestación económica a cargo del arrendatario por el goce o disfrute del bien que le otorga el arrendador.

2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

La Secretaría de Estado en los despachos de obras públicas, transporte y vivienda (SOPTRAVI) (1996) , establece que:

Quando se dispone de espacio, la inclusión de una amplia mediana es un elemento que ayuda a lograr un buen diseño, (...). La mediana puede tener diversos usos, como espacio disponible para una futura ampliación, áreas de descanso, refrigerio, servicios públicos, servicios de emergencia y otras utilizaciones. (p. 77)

Por lo que, desde el punto de vista legal, la existencia de las áreas de descanso en carreteras nacionales es permitido, en Honduras en la actualidad se encuentran 42 centros y/o puntos de descanso, los cuales forman parte de los puntos de control que se ubican en el territorio nacional en los corredores: Pacífico, Central, Logístico, Turístico, Lenca, Agrícola y Occidente (Conapremm, 2018).

La vigilancia en carreteras aumenta durante la Semana Santa y Feriado Morazánico, ya que instituciones como el Comité Nacional de Prevención en Movilizaciones Masivas (Conapremm) y Comisión Permanente de Contingencias (Copeco) se encargan de lanzar campañas para brindar seguridad, aplicar medidas de prevención en carreteras y centros turísticos; con el objetivo principal de reducir y evitar accidentes. Además de las áreas de descanso como dispositivos de seguridad se encuentran puntos de control, puntos críticos y puestos de socorro (Rodríguez, 2016).

Una de las medidas para la seguridad vial son los operativos con reguladores de velocidad que ejercen en las carreteras la Policía Nacional por medio de la Dirección de Viabilidad y Transporte; revisiones físico-mecánicas a algunas unidades de transporte público que realiza el Instituto Hondureño de Transporte Terrestre (IHTT) y las pruebas de alcoholemia que realiza Conapremm en lugares estratégicos (Conapremm, 2018).

La Superintendencia de Alianza Público Privada SAPP es el ente encargado de la regulación, control y seguimiento de la realización de obras y prestación de servicios mediante alianzas público-privadas (SAPP, 2018).

Este ente contiene proyectos de infraestructura, infraestructura urbana, aeropuertos, puertos y energía. Los proyectos de infraestructura tienen como principal objetivo convertir a Honduras en uno de los principales centros logísticos del continente, mediante al aprovechamiento de su ubicación geográfica mediante proyectos de red vial, portuaria y aeroportuaria y de esta manera facilitar el traslado de personas, mercaderías, bienes y servicios. Los principales proyectos son:

- 1) Corredor logístico: Integrará a los departamentos de Francisco Morazán, Valle, La Paz, Comayagua y Cortés.
- 2) Corredor turístico: Conformado por Cortés, Yoro y Atlántida.
- 3) Corredor Lenca: Integrado por Intibucá, Lempira y Copán.

Estos corredores dentro de los beneficios que ofrecerán a los usuarios se encuentran las áreas de descanso ubicadas en los puntos de peaje, ofreciendo estacionamiento, baños y duchas (Superintendencia de Alianza Público Privada SAPP, 2018).

Sin embargo, en Honduras existen centros de descanso enfocadas a que los conductores y transportistas puedan pasar a tomar sus alimentos, bebidas, descansar y entretenerse, ya que es necesario para evitar la fatiga y accidentes. En el territorio nacional dentro de los principales centros y/o áreas de descanso que se encuentran son las siguientes:

- 1) Complejo Turístico Granja D'Elia: Se encuentra ubicado en la carretera al norte en Siguatepeque, Honduras. Cuenta con una sala de ventas con supermercado, carnicería, repostería, cafetería y un café bar; salones para seminarios, talleres, capacitaciones, fiestas sociales, bodas, cumpleaños, entre otros. Además, ofrece hospedaje ya que cuenta con modernas habitaciones, dobles y triples y cabañas en un entorno natural. Y servicios como: canchas de fútbol, internet, llamadas internacionales y servicio de transporte («Granja D'Elia | Complejo Turístico en Siguatepeque», 2018).
- 2) Restaurante Don Tiki: Ubicado en Siguatepeque, brinda servicio buffet para que sus visitantes disfruten de la comida hondureña. El lugar se encuentra en un ambiente climatizado, cuenta con atención personalizada, instalaciones modernas, estacionamiento privada y seguridad las 24 horas del día. A la vez cuenta con una tienda de conveniencia («Restaurante Don Tiki», 2018).
- 3) Repostería y cafetería La Cabaña: Se encuentra ubicada en el kilómetro 64 en La Flecha, Santa Bárbara. Ofrece alimentos típicos (baleadas, ticucos, tamales), café y otros comestibles.
- 4) Restaurante Delicias del Carmen: Se encuentra ubicado sobre la carretera del norte, en las cercanías de Comayagua. Cuenta con un restaurante estilo buffet, ofrece además tamales, encurtidos y chicharrones de cerdo siendo éstos últimos sus productos más famosos. Posee una tienda de conveniencia donde se puede encontrar comidas y/o bocadillos típicos («Restaurante Delicias Del Carmen», 2018).
- 5) Plaza San Marcos: Ubicada en el kilómetro 54 carretera a Occidente, frente a desvío de San Marcos, Santa Bárbara. Cuenta con una estación de combustible, una tienda de conveniencia y un área de descanso.

6) Restaurante Villa Verde: Ubicado en carretera CA5, Km. 122, en Siguatepeque.

2.1.2.1 ARRENDAMIENTO EN HONDURAS

El (Código Civil, 2014), afirma: “deberán constar por escrito los arrendamientos cuyo precio total y único exceda de doscientos lempiras o sea indeterminado, y aquellos en que se hubiere estipulado un precio periódico que exceda de doscientos lempiras en cada periodo” (p. 293).

El artículo 1683 de este mismo código, asevera que se pueden arrendar las cosas corporales o incorporales¹, siempre que puedan usarse sin consumirse, a excepción de las que la ley prohíbe arrendar y los que son de derecho personal.

El precio de lo arrendado puede consistir ya en dinero, ya en frutos naturales de la casa arrendada; y en ese segundo caso puede fijarse una cantidad determinada o una cuota de los frutos de cada cosecha. Llámese renta cuando se paga periódicamente. (Código Civil, 2014, p. 294)

El arrendador posee tres obligaciones:

- 1) A entregar lo arrendado al arrendatario correspondiente.
- 2) A mantener lo arrendado en estado de servir para el objetivo con el que ha sido arrendado.
- 3) A librar al arrendatario de cualquier turbación durante el goce de lo que arrendó.

Además de las obligaciones anteriores, queda obligado a extender y entregar en el acto de pago al inquilino un recibo firmado por cada mensualidad de alquiler que perciba.

“La violación a ello tendrá como consecuencia, en que al arrendador se le aplicará una multa equivalente a un mes de renta” (Ley de Inquilinato, s. f., p. 06).

Algunas obligaciones del arrendatario son:

- 1) Hacer uso de la cosa o bien (corporal o incorporal) según términos del contrato; donde no podrá hacerla servir a algo diferente de lo que fue convenido o para lo que está creada.

¹ División de los bienes.

- 2) “El arrendatario empleará en la conservación de la cosa el ciudadano de un buen padre de familia”.
- 3) A realizar reparaciones locativas, en donde se conocen como aquellas que son causa de deterioros o daños causados por el arrendatario y/o sus dependientes.
- 4) A realizar el pago del precio o renta en el tiempo estipulado.
- 5) El arrendatario es responsable no solo de su propia culpa, sino de la de su familia, huéspedes y dependiente. (Código Civil, 2014, p. 300)

2.1.3 ANÁLISIS INTERNO

El municipio de El Progreso fue fundado en el año de 1892, dicho municipio se extiende de Sur a Norte desde la comunidad de Agua Blanca Sur hasta la Aldea Dora. Este a Oeste, desde La Montaña de Mico Quemado a las riveras del río Ulúa.

Cuenta con una extensión territorial de 536.7 Km²; los habitantes del municipio son de un total de 196, 884 personas, donde 93,115 son hombres y 103, 768 son mujeres. El área rural contiene 49, 458 habitantes, mientras que la zona urbana cuenta con 147, 426 habitantes («Instituto Nacional de Estadística Honduras, INE», 2018).

A este municipio, pertenece la comunidad de Agua Blanca Sur, la cual se encuentra situada a unos 20 kilómetros al norte de la ciudad sobre la carretera 21 que conduce hacia Santa Rita.

Se detalla un análisis FODA de dicha comunidad:

FORTALEZAS	DEBILDADES
<p>Bastante tráfico vehicular en la carretera que conduce hacia Santa Rita.</p> <p>Posición estratégica para un centro de descanso. Cercanía al municipio de Progreso, Yoro.</p>	<p>Falta de conocimiento de la comunidad, en otras ciudades.</p> <p>Falta de lugares atractivos cercanos.</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Mejora de la situación económica de los habitantes de la comunidad.</p> <p>Creación de nuevas fuentes de empleo.</p> <p>Disminución de accidentes de tránsito en la zona.</p> <p>Aumento de conocimiento acerca de la comunidad.</p> <p>Mayor entretenimiento cerca de la zona.</p>	<p>Paros de transporte y de zonas cercanas.</p> <p>Reducción de tráfico vehicular.</p>

Figura 1. Matriz FODA

Fuente: Elaboración Propia

Durante la semana del 19 al 25 de noviembre se llevó a cabo un análisis de tráfico vehicular en la carretera CA – 21 de Agua Blanca Sur, en donde se contrató a una persona para que pudiera realizar el conteo de tipo de vehículos que transitan por el sector, en diferentes horarios durante esos días, en donde se obtuvo que en promedio pasan alrededor de 212 vehículos por hora.²

2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO

Las teorías de sustentos son metodologías que se utilizarán a lo largo del estudio para alcanzar los objetivos y buscar una solución al problema planteado.

Estas teorías son importantes ya que sirven para sustentar los argumentos que se utilizan en la investigación para dar solución del problema.

² Ver Anexo 3. Pág. 123

La presente investigación se sustenta mediante tres tipos de teorías que son: Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Financiero.

2.2.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado sirve principalmente para conocer la aceptación de un producto o servicio y permite identificar cuáles serán los clientes potenciales. A través de este estudio se pretende conocer los gustos y preferencias de los consumidores, mediante la aplicación de una encuesta aplicada a una unidad de análisis y de esta forma obtener información valiosa para tomar decisiones en cuanto a las características del producto o servicio, estrategias de fijación de precios.

“El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al que la empresa ofrece sus servicios” (Alcaraz Rodríguez, 2011).

El estudio de mercado permite conocer los principales aspectos sobre la demanda y la oferta, competencia, análisis de precios y las formas de comercializar el producto o servicio.

2.2.1.2 TEORÍA DE LA MEZCLA DE MARKETING

Esta teoría sirve para analizar un mercado desde los 4 puntos de vistas más importantes como ser: producto, precio, plaza y promoción con el fin de ofrecer un producto o servicio competitivo, al mejor precio en el lugar más conveniente dándolo a conocer de la mejor forma.

“La mezcla de marketing es el conjunto de herramientas tácticas de marketing que son controlables (producto, precio, plaza y promoción) que la empresa combina para obtener la respuesta deseada en el mercado meta” (Kotler, 2012, p. 53).

2.2.2 ESTUDIO TÉCNICO

El Estudio técnico sirve para conocer los aspectos técnicos del montaje del proyecto como ser la ubicación adecuada, el tamaño y la distribución optima del local. Mediante este estudio se hace el análisis de la ingeniería del proyecto, tomando en cuenta los procesos productivos y la maquinaria e insumos de este.

Con el estudio técnico “se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico -operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (Baca Urbina, 2001, p. 84).

2.2.3 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero sirve para evaluar económicamente el proyecto a través de la proyección de la inversión inicial, los flujos de efectivos operativos y para la proyección de los estados financieros esperados; así como también el uso y aplicación de las técnicas de evaluación como ser: Periodo de recuperación (PR), valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y el índice de rentabilidad (IR).

La evaluación económica propone “describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como la tasa interna de retorno y el valor presente neto (...) esta parte permite decidir la implantación del proyecto” (Baca Urbina, 2001, p.8).

La evaluación financiera del proyecto permite organizar la información recopilada en el estudio de mercado y estudio técnico a fin de determinar las inversiones en activos, los costos y gastos esperados, así como también a proyectar los ingresos de acuerdo con la participación de mercado que se espera alcanzar.

Con el análisis económico “pretende determinar cuál es el monto de los recursos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas)” (Baca Urbina, 2001, p. 160).

2.3 CONCEPTUALIZACIÓN

En esta etapa se describen los principales conceptos relacionados con las variables de estudio con el propósito de comprender mejor el tema de investigación.

Mercado: Es el área donde se reúnen compradores y vendedores con el propósito de realizar transacciones comerciales de compra y venta de productos y/o servicios a precios determinados.

Demanda: es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio determinado.

Cientes potenciales: Es una persona que por sus características y cualidades particulares puede convertirse en un comprador de productos y servicios de una empresa.

Producto: Desde el punto de vista de la mezcla de marketing el producto se define como todo bien o servicio que una empresa ofrece a un mercado meta.

Precio: Cantidad de dinero que un cliente está dispuesto a pagar por la adquisición de un bien o servicio.

Plaza: Son todas las actividades que las empresas hacen para poner sus productos o servicios a disposición de su mercado meta.

Promoción: son todas las actividades que las empresas hacen para promover y dar a conocer su producto o servicio.

Ubicación: es el espacio físico donde se encontrará situado y operando el centro de descanso.

Tamaño óptimo: Es la capacidad instalada de un proyecto mediante el cual se permita distribuir efectivamente su planta y así operar minimizando los costos.

Operatividad del proyecto: Todo lo relacionado con la operación del negocio como ser procesos productivos, maquinaria, materiales, insumos, herramientas y demás aspectos técnicos necesarios para operar el proyecto.

Evaluación financiera: Esta se realiza con el fin de conocer si la inversión realizada por los accionistas será rentable.

Inversión Inicial: Es la cantidad de dinero que se invierte para poner en marcha un negocio.

Flujos de efectivo operativos: Es la cantidad de dinero que una empresa espera generar después de haber realizado sus operaciones en periodo de tiempo determinado.

Estados financieros: Son los informes sobre los resultados económicos de la empresa y que sirven para realizar la evaluación financiera de la inversión realizada.

Estado de resultados: Mide las ganancias o pérdidas de una empresa después de haber deducido sus costos y gastos.

Balance General: Refleja la situación económica de una empresa en un periodo determinado.

Ingresos: La cantidad de dinero recibida por la venta de productos y servicios.

Costos: Son las erogaciones de dinero que se incurren en la fabricación del producto o prestación del servicio.

Gastos: Son las salidas de dinero que las empresas realizan para sus operaciones de administración, ventas y comercialización.

Periodo de Recuperación: Es el tiempo en que el inversionista recupera la inversión.

Valor presente Neto: Es la diferencia resultante de restar los flujos descontados a la inversión.

Tasa interna de retorno: Es la tasa que hace que los flujos descontados sean igual a la inversión.

Índice de rentabilidad: mide la cantidad de dinero que genera un proyecto por cada lempira invertido.

Arrendamiento: Es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa y la otra a pagar por este goce.

Arrendatario: Se obliga a pagar un precio determinado por este goce, obra o servicio.

Arrendador: Al que se obliga a ceder el uso de la cosa, ejecutar la obra o prestar el servicio.

2.4 INSTRUMENTOS

En esta sección se presentan los instrumentos a ser utilizados en el proyecto con el propósito de recabar información que permitan dar respuesta a las preguntas de investigación.

Instrumento de medición “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010).

En el presente proyecto se utilizarán dos instrumentos de medición que son: Encuesta a clientes potenciales, conteo de vehículos a través de observación directa.

2.4.1 ENCUESTA

En este proyecto se hará uso de una encuesta aplicada a la unidad de análisis con el propósito de recabar información importante sobre los gustos y preferencias de los consumidores e información relevante acerca de precios y competidores.

Esta encuesta consiste en un cuestionario con preguntas estructuradas que se aplicarán a los clientes potenciales. El cuestionario “es el instrumento más utilizado para recolectar los datos, consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (Hernández Sampieri et al., 2010).

2.4.2 OBSERVACIÓN DIRECTA

Se hará uso de la observación directa durante una semana, en horas estratégicas donde una persona se encargará de anotar el número de vehículos que transiten por la carretera y de esta manera tener datos de primera mano que muestren el tránsito vehicular por la zona.

Las anotaciones de la observación directa: “son descripciones de lo que estamos viendo, escuchando, olfateando y palpando del contexto y de los casos o participantes observados. Regularmente van ordenadas de manera cronológica” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 377).

2.5 MARCO LEGAL

En esta sección se presenta toda la normativa necesaria para llevar a cabo el proyecto, mencionando las leyes que rigen este tipo de proyecto y los requisitos mínimos exigidos en el ámbito legal.

2.5.1 PERMISO DE CONSTRUCCIÓN

Para poder llevarse a cabo el proyecto toda persona natural o jurídica, gubernamental, autónomo o descentralizado, que desee construir, ampliar, alterar, reparar, mejorar, convertir o demoler una obra de construcción, deberá presentar una solicitud de permiso de construcción a la municipalidad del lugar donde se desea realizar dicho cambio.

En dicha solicitud se deben de presentar requisitos para que se les pueda aprobar el permiso. Los requisitos varían ya que la mayoría depende del área donde se construirá.

2.5.2 REQUISITOS PARA CONSTITUIR Y OPERAR

En Honduras, de forma resumida los requisitos para constituir y operar una empresa son:

- 1) Trámites para constituir legalmente una empresa (de acuerdo con el Código de Comercio):
 - 1) Obtención de la Escritura Pública.
 - 2) Inscripción en el Registro Mercantil
 - 3) Obtención del Registro Tributario Nacional (RTN)
- 2) Requisitos para operar una empresa sin importar el rubro
 - 1) Registro en la Cámara de Comercio
 - 2) Obtención de permiso de operación
 - 3) Autorización de libros contables
 - 4) Permiso para instalar rótulos

3) Obligaciones fiscales:

- 1) Inscribirse en el RTN
- 2) El Impuesto sobre Ventas (ISV)
- 3) Impuesto sobre la Renta

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

En el presente capítulo se presenta la aplicación de las metodologías necesarias para buscar respuestas al problema de estudio. En esta sección se presenta la operación de las variables y sus respectivos indicadores, se establece las hipótesis de investigación y todo lo referente al diseño y enfoque de la investigación.

Finalmente se presenta los métodos y técnicas de recolección de información mediante el diseño, elaboración y aplicación de un instrumento.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

En esta sección se presenta la operacionalización de las variables de investigación a través de la matriz metodológica, también se plantean las hipótesis de investigación.

3.1.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

A continuación, se presenta la definición de las variables de investigación ordenadas de forma cronológica y su respectiva matriz metodológica.

3.1.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

Tabla 1. Matriz Metodológica

Problema	Preguntas de Investigación	Objetivos		Variables	
		General	Específicos	Independientes	Dependiente
¿Qué tan factible es desde los puntos de vista de mercado, técnico y financiero el arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur, en el Departamento de Yoro?	¿Desde el punto de vista de mercado, que aceptación tendría el arrendamiento de locales para un centro de descanso en Agua Blanca Sur?	Determinar la Factibilidad que tendría el arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur, en el Departamento de Yoro desde los puntos de vista de mercado, técnico y financiero.	Realizar un estudio de mercado para conocer la aceptación de arrendamiento de locales para un centro de descanso en Agua Blanca Sur.	Factores de Mercado	Factibilidad
	¿Desde el punto de vista de técnico, cuáles son los aspectos necesarios que considerar para el arrendamiento de locales para uso de un centro de descanso en Agua Blanca Sur?		Llevar a cabo un estudio que permita conocer los aspectos técnicos que se estiman necesarios para el arrendamiento de locales para uso de un centro de descanso.	Factores Tecnicos	
	¿Desde el punto de vista Financiero, qué tan rentable es el arrendamiento de locales para la apertura de un Centro de descanso en Agua Blanca Sur?		Elaborar un Estudio financiero, que permita conocer la inversión y los flujos de efectivos necesarios para la evaluar la rentabilidad de arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur.	Factores Financieros	

Fuente: Elaboración propia

3.1.1.2 DIAGRAMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

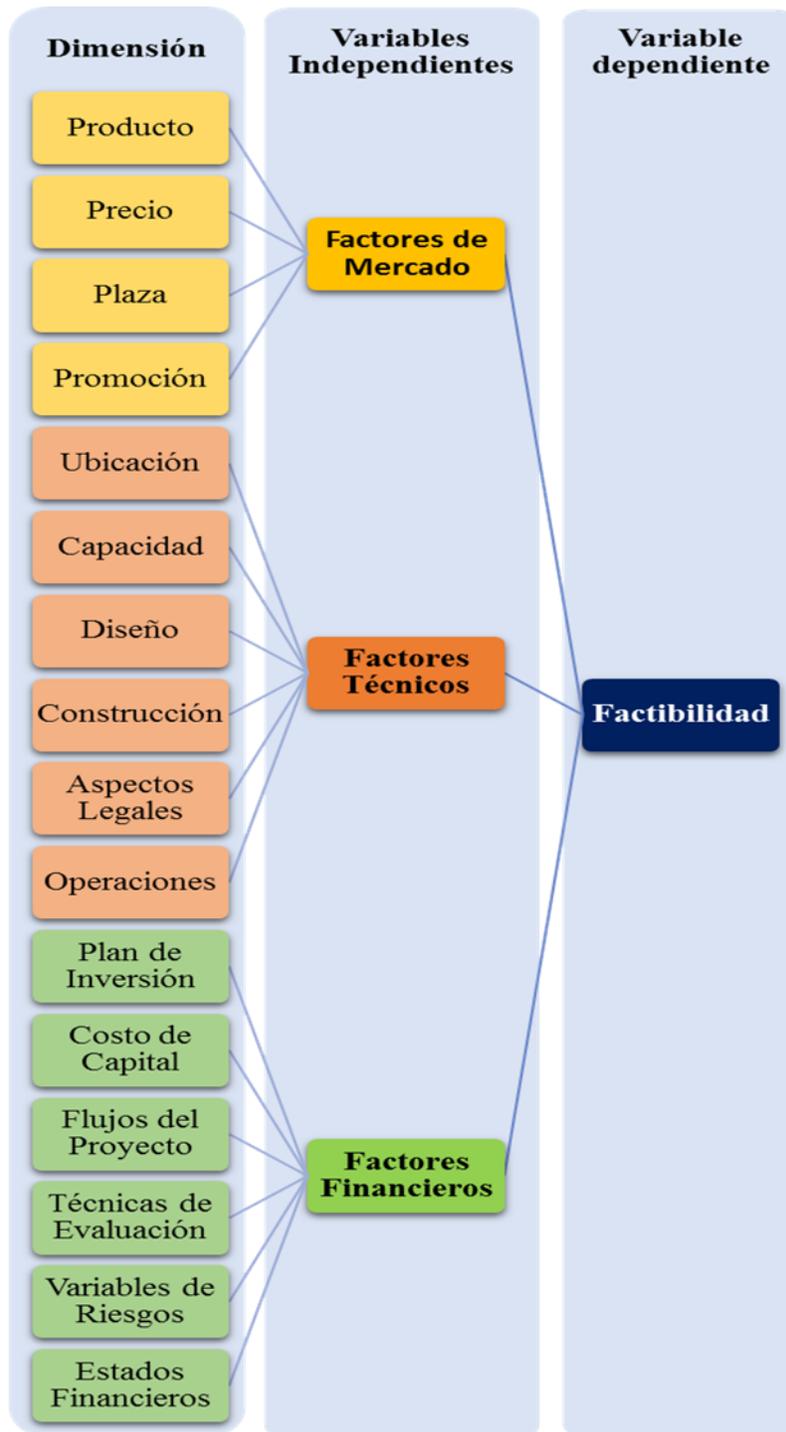


Figura 2. Diagrama de Variables

Fuente: Elaboración Propia

3.1.1.3 OPERACIONALIZACIÓN

Tabla 2. Operacionalización Variable Mercado

Variable independiente	Definición		Dimensión	Indicadores	Items	Unidad Categoría	Escala
	Conceptual	Operacional					
Factores de mercado	El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al que la empresa ofrece sus servicios. (Alcaraz, 2009, p.89)	Consiste en el análisis de mercado mediante la aplicación de una encuesta con el propósito de conocer cuál es el mercado meta y conocer los gustos y preferencias del mismo.	Producto	Conocimiento	¿Ha visitado una centro de descanso?	Si	1
						No	2
				Frecuencia	¿Con qué frecuencia visita un centro de descanso?	1 vez por semana	1
						2 a 3 veces por semana	2
						1 vez al mes	3
						2 veces al mes	4
						1 vez al año	5
				¿Cuánto tiempo permanece en el centro de descanso?	Menos de 1 hora	1	
					Entre 1 a 3 horas	2	
					Mas de 3 horas	3	
				Uso	Por lo general, ¿Cualés son los motivos por los que visita un centro de descanso?	Para Descansar	1
						Realizar Compras	2
						Ver los productos	3
						Divertirse	4
Ver el lugar	5						
Compartir Amigos y familiares	6						
¿Con quien Visita este tipo de lugares?	Solo	1					
	Con Pareja	2					
	Con Amigos	3					
	Con la Familia	4					

Continuación de Tabla 2. Operacionalización Variable Mercado

Variable independiente	Definición		Dimensión	Indicadores	Items	Unidad Categoría	Escala
	Conceptual	Operacional					
Factores de mercado	El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al que la empresa ofrece sus servicios. (Alcaraz, 2009, p.89)	Consiste en el análisis de mercado mediante la aplicación de una encuesta con el propósito de conocer cuál es el mercado meta y conocer los gustos y preferencias del mismo.	Producto	Gustos/Preferencias	¿Qué tipos de negocios, le gustaría que se encuentren en un centro de descanso?	Cafetería	1
						Restaurante	2
						Tienda de conveniencia	3
						Estación de combustible	4
						Tienda de recuerdos/souvenirs	5
						Otros	6
					¿Qué tipos de servicios adicionales le gustaría encontrar en el centro de descanso?	Baños	1
						Áreas Verdes	2
						Áreas de Recreación	3
					¿Qué factores considera para visitar un centro de descanso?	Cajero Automático	4
						Eventos de Animación	5
						Exclusividad	1
				Seguridad		2	
				Variación		3	
				De los siguientes factores: ¿Cuál cree que es de mayor importancia en un Centro de descanso?	Ubicación	4	
					Parqueo	5	
					Seguridad	1	
					Climatización	2	
					Higiene y Limpieza	3	
					Diversidad de Tiendas	4	
Ambiente	5						
Parqueo	6						
¿Le gustaría que exista un centro de descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur, carretera hacia Santa Rita Yoro?	Diseño	7					
	Definitivamente no	1					
	Probablemente no	2					
	Indeciso	3					
	Probablemente si	4					
¿Está dispuesto a visitar un centro de descanso ubicado en la carretera principal hacia Santa Rita, Yoro?	Definitivamente si	5					
	Definitivamente no	1					
	Probablemente no	2					
	Indeciso	3					
	Probablemente si	4					

Continuación de Tabla 2. Operacionalización Variable Mercado

Variable independiente	Definición		Dimensión	Indicadores	Items	Unidad Categoría	Escala
	Conceptual	Operacional					
Factores de mercado	El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al que la empresa ofrece sus servicios. (Alcaraz, 2009, p.89)	Consiste en el análisis de mercado mediante la aplicación de una encuesta con el propósito de conocer cuál es el mercado meta y conocer los gustos y preferencias del mismo.	Precio	Precios de Competencia	Cotización de precios de alquiler del local	Consulta de precios de alquileres de otras plazas en el sector	
			Plaza	Canal de suministro	¿Le gustaría que el centro de descanso, brinde algunos productos en autoservicio?	Definitivamente no	1
						Probablemente no	2
						Indeciso	3
						Probablemente si	4
						Definitivamente si	5
			Promoción	Publicidad	¿A través de qué medio de comunicación, le gustaría recibir información del centro de descanso?	Redes sociales	1
						Periódico	2
						Radio/Televisión	3
						Correo electrónico	4
						Otros	5
				Frecuencia	¿Con qué frecuencia le gustaría recibir dicha información?	Diaria	1
1 vez por semana	2						
2 a 3 veces por semana	3						
1 vez al mes	4						
Otros	5						

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3. Operacionalización Variable Técnica

Variable independiente	Definición		Dimensión	Indicadores
	Conceptual	Operacional		
Factores Tecnicos	Se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico -operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.” (Baca, 2001, p.84)	Se pretende realizar la viabilidad del proyecto a través del análisis de los factores tecnicos y operacionales para la puesta en marcha del proyecto	Ubicación	Localización
				Accesibilidad
				Calidad del Terreno
				Disponibilidad de Servicios Publicos
			Capacidad	Tamaño del Terreno
				Cantidad de Locales
				Tamaño de locales
				Areas Comunes
			Diseño	Diseños Generales
				Diseño Interiores
				Diseño Exteriores
				Diseño de Areas comunes
			Construcción	Contratistas
				Materiales
				Proveedores
				Estimaciones
				Consultorias
				Seguridad Industrial
			Aspectos Legales	Permisos de Construcción
				Permiso Ambientaal
Permisos de Operación				
Constitución Sociedad				
Servicios Publicos				
Inscripción SAR				
Inscripción Municipalidad				
Registro Tributario Nacional				
Operaciones	Administración			
	Recurso Humano			
	Mantenimiento			
	Seguridad			

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4. Operacionalización Variable Financiera

Variable independiente	Definición		Dimensión	Indicadores
	Conceptual	Operacional		
Factores Financieros	Propone describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como la tasa interna de retorno y el valor presente neto (...) esta parte permite decidir la implantación del proyecto (Baca, 2001, p.8)	Consiste en realizar el análisis financiero del proyecto a través de la aplicación de técnicas para evaluar los flujos de efectivos operativos del proyecto	Plan de Inversión	Inversiones Fijas Inversiones en Capital
			CCPP (Costo de Capital Promedio Ponderado)	Fuentes de Financiamiento Costos de Capital de las fuentes de financiamiento Escudo Fiscal
			Flujos del proyecto	Ingresos Nominales Egresos Nominales Depreciaciones Cambios de Capital de Trabajo Valor de Rescate
			Técnicas de Evaluación	VAN TIR Periodo de Recuperación Indice de Rentabilidad
			Análisis de Variables de riesgos	Simulaciones Punto de Equilibrio Financiero
			Estados Financieros Proyectados	Estado de Resultados Flujo de Caja Balance General

Fuente: elaboración propia

3.1.2 HIPÓTESIS

En este apartado se formulan las hipótesis de la investigación, mismas que serán probadas y de esta manera poder dar respuesta a las preguntas de investigación.

Las hipótesis son: “Explicaciones tentativas del fenómeno investigado que se formulan como proposiciones” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 92).

Dicho lo anterior para el presente trabajo se plantean una hipótesis nula y una hipótesis alternativa que se muestran a continuación:

Hi: El proyecto de arrendamiento de locales para un centro de descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur, generará una tasa interna de retorno mayor al costo de capital promedio ponderado.

Ho: El proyecto de arrendamiento de locales para un centro de descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur, generará una tasa interna de retorno menor o igual al costo de capital promedio ponderado

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

En esta sección se describe el método y enfoque necesario a utilizar para estudiar las variables de seleccionadas. Así como también se menciona el tipo de investigación y el diseño de esta que se llevará a cabo.

El presente estudio se desarrollará mediante un enfoque cuantitativo.

Se utiliza el enfoque cuantitativo ya que este nos permite el análisis de los datos recabados a través mediciones estadísticas y numéricas.

El enfoque cuantitativo “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 4).

El presente estudio tiene un diseño de investigación es no experimental ya que no se manipularán variables ni se harán uso de experimentos, en otras palabras, esta investigación solo se hará la observación de las variables definidas con el propósito de analizar sus principales indicadores.

Investigación no experimental “son los estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 149).

Además, es una investigación no experimental transversal ya que los datos serán recolectados en un momento determinado, que para este caso es en el mes de noviembre del 2018.

El alcance del estudio es de tipo descriptivo ya que solo pretende analizar las variables y describirlas mediante un estudio de prefactibilidad donde se conocerán las variables del mercado, los aspectos técnicos y los factores financieros del proyecto.

Los diseños transeccionales descriptivos “indagan la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de una o más variables en una población, son estudios puramente descriptivos” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 152).

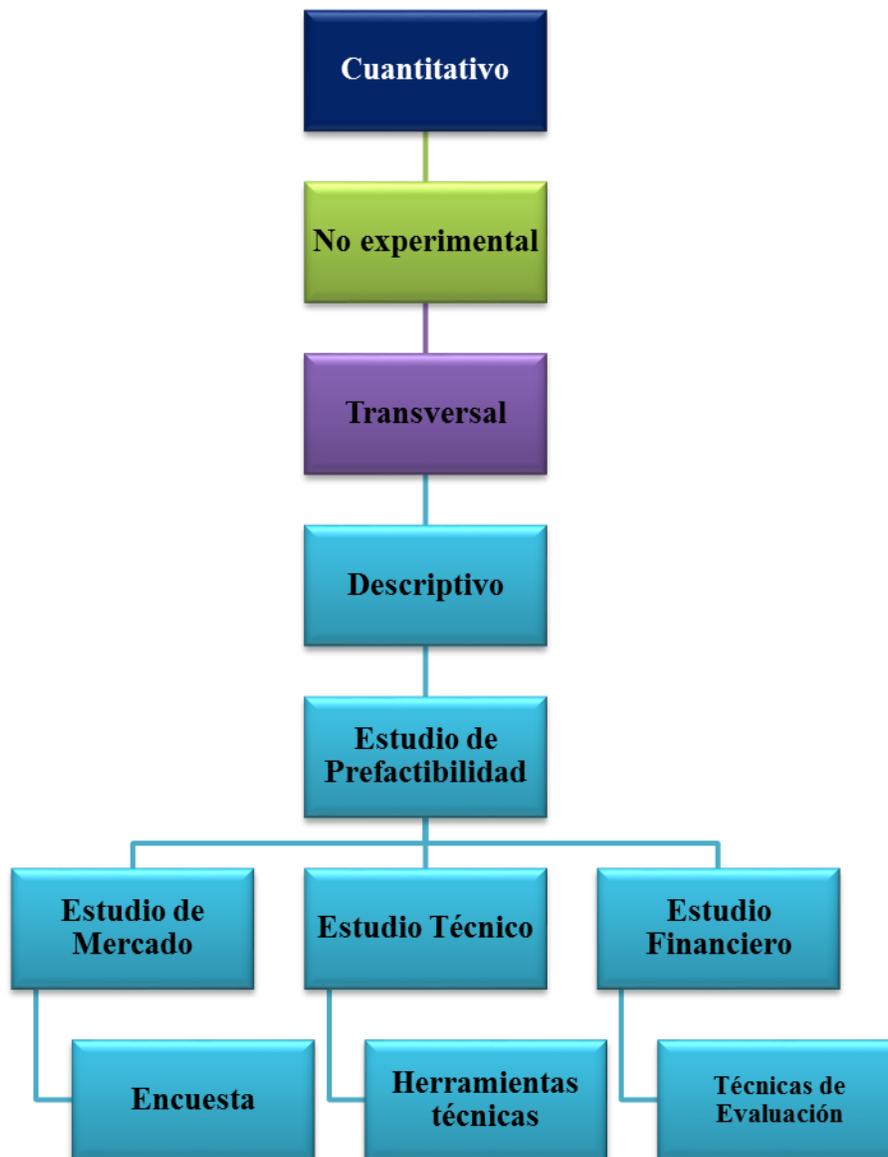


Figura 3. Diagrama de enfoque de la investigación

Fuente: Elaboración Propia

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación consiste en un esquema o programa para realizar el proyecto de investigación de mercados. Especifica los detalles de los procedimientos que son necesarios para obtener la información requerida, para estructurar y/o resolver los problemas de investigación de mercados (Malhotra, 2008).

3.3.1 POBLACIÓN

La población de enfoque de estudio, son los habitantes de la comunidad de Agua Blanca Sur, su población total es de aproximadamente 9,927 habitantes. Está formada por 4 caseríos con un total de 2,799 viviendas, de las cuales 2,323 están habitadas («Instituto Nacional de Estadística Honduras, INE», 2018).

Tabla 5. División Política Territorial a nivel de Caserío y/o Barrio

Caserío		Viviendas					Población
		Total	Particulares			Colectivas	
Cod	Descripción		Total	Ocupadas	Desocupadas		
001	Agua Blanca Sur	2,344	2,343	1,971	372	1	8,463
002	Cachitales	198	198	172	26	-	784
003	Virgilio Padilla	38	38	24	14	-	116
004	Col. Getzemany	219	219	156	63	-	564
TOTAL		2,799	2,798	2,323	475	1	9,927

Fuente: XVII Censo de Población y VI de Vivienda. Instituto Nacional de Estadística

Por otro lado, se toma en cuenta las personas que transitan por la carretera 21 como población, sin embargo, resulta difícil poder definir la cantidad de personas que transitan por dicha carretera.

En la encuesta que se desea realizar a los propietarios de negocios, como población, se tomará el número de negocios y/o establecimientos ubicados en El Progreso Yoro, en donde según lo consultado en el “Directorio de Establecimientos Económicos” del INE, se obtuvo lo siguiente:

Tabla 6. Empresas en El Progreso, Yoro

El Progreso		
Tipo de Empresa	Casos	%
Grandes empresas	8	0.40%
Mediana/Pequeña Empresa	1,303	65.44%
Microempresa	680	34.15%
Total	1991	100.00%

Fuente: Directorio de establecimientos económicos. Instituto Nacional de Estadística

Para este estudio se toma como población total, las 680 microempresas de El Progreso, Yoro. Siendo base para poder calcular la muestra.

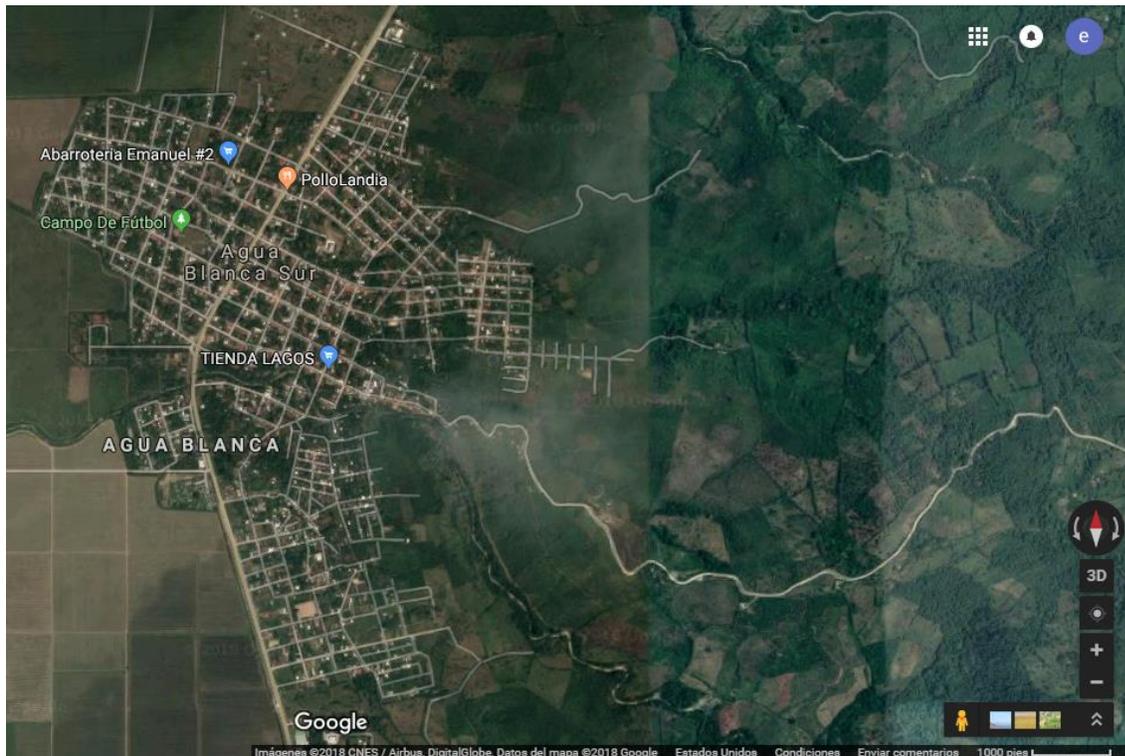


Figura 4. Mapa de Agua Blanca Sur

Fuente: Google Maps (2018)

3.3.2 MUESTRA

Malhotra asevera que la muestra es “subgrupo de elementos de la población seleccionado para participar en el estudio”.

El tipo de muestra a utilizar en la encuesta aplicada a los habitantes y transeúntes será no probabilística, la cual es un “Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación” (Hernández Sampieri et al., 2010).

Ya que resulta difícil, determinar cuál es la población exacta de los viajeros. En la investigación realizada a los propietarios, el tipo de muestra a utilizar será probabilística, la cual es un “Subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (Hernández Sampieri et al., 2010).

Para calcular el tamaño de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra buscado

N= Tamaño de la población o universo

Z= Parámetro estadístico que depende del nivel de confianza

e= Error de estimación máximo aceptado

p= Probabilidad de que ocurra el evento estudiado

q= (1-p) Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

Aplicando lo anterior al estudio actual se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{680 * 1.960^2 * 50\% * 50\%}{15\%^2 * (680 - 1) + 1.960^2 * 50\% * 50\%}$$

$$n = \quad \quad \quad \mathbf{40.22}$$

Donde se obtiene una muestra de 40 propietarios a encuestar.

3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

Es lo que se debe de hacer, antes de seleccionar la muestra, se le denomina también casos o elementos (individuos, organizaciones, periódicos, comunidades, situaciones, eventos, etc.) (Hernández Sampieri et al., 2010).

En la presente investigación la unidad de análisis principal serán los propietarios de negocios ubicados en El Progreso, Yoro.

3.3.4 UNIDAD DE RESPUESTA

La unidad de respuesta del presente estudio en tres partes:

Desde el punto de vista de mercado se obtiene a través de las respuestas de las encuestas aplicadas a la unidad de análisis, así como también a través del conteo realizado en el tráfico vehicular del sector. Se expresa en términos de porcentajes, en unidades de vehículos y el precio de los locales arrendados por la competencia se expresa en lempiras.

Desde el punto de vista técnico la unidad de análisis es la localización del proyecto y se expresa en términos de mts² y lempiras.

Desde el punto de vista financiero la evaluación se presente en términos de lempiras y porcentajes de acuerdo con los indicadores financieros.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS

Para medir las variables de investigación que se plantearon es necesario la utilización de técnicas e instrumentos para recabar la información. Estas técnicas e instrumentos se seleccionan de acuerdo con el enfoque de la investigación.

3.4.1 INSTRUMENTOS

En esta sección se presentan los instrumentos a ser utilizados en el proyecto con el propósito de recabar información que permitan medir las variables de la investigación.

“Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 200).

3.4.1.1 CUESTIONARIO

El Cuestionario es el instrumento más utilizado para la recopilación de datos. El cual se diseñó a través de una encuesta con una serie de preguntas estructuradas con el propósito de obtener información del mercado a partir de los indicadores de cada una de las variables.

“Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 217).

3.4.2 TÉCNICAS

Con el fin de recabar información adecuada con respecto al problema de estudio.

En el presente trabajo se utilizará un tipo de técnica, la cuantitativa, que se mencionan a continuación.

3.4.2.1 ENCUESTA

En este proyecto se hizo uso de una encuesta estructura aplicada a la unidad de análisis con el propósito de recabar información importante sobre los gustos y preferencias de los consumidores e información relevante acerca de precios y competidores.

Esta información permite medir la variable de mercado y los indicadores de sus respectivas dimensiones y así mismo de información necesaria para el estudio técnico y posteriormente el estudio financiero. El objetivo principal de la encuesta es conocer la aceptación que tendrá el proyecto.

3.4.2.2 OBSERVACIÓN

“Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 260).

En el presente estudio se hará uso de la observación directa, donde una persona tomará nota de la cantidad y el tipo de vehículos que transiten por la carretera, la observación durará una semana, tomando una muestra de 4 horas diarias. De esta manera se logra obtener datos de primera mano que muestren la cantidad de vehículos que transitan por hora en la carretera.

Anotaciones de la observación directa “son descripciones de lo que estamos viendo, escuchando, olfateando y palpando del contexto y de los casos o participantes observados. Regularmente van ordenadas de manera cronológica” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 377).

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

En esta sección se presentan las fuentes de información de donde se recopilaron los datos necesarios para enriquecer el estudio de las variables de investigación. Las fuentes utilizadas son: primarias y secundarias.

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes de información primaria son aquellas que se obtienen directamente de la unidad de análisis, es decir datos recabados de primera mano. “Las fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes” (Hernández Sampieri et al., 2010, p. 53).

En el presente estudio se utilizaron las siguientes fuentes primarias:

- 1) Datos recabados a través de la encuesta
- 2) Datos recabados a través de observación

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes de información secundarias son los datos de segunda mano, es decir los recolectados por otros investigadores y consiste en consultar fuentes bibliográficas de diferentes tipos ya sean físicas o electrónicas.

Entre las principales fuentes secundarias utilizadas están:

- 1) Libros electrónicos
- 2) Tesis
- 3) Censo Poblacional (INE)
- 4) Páginas Web de Entes Gubernamentales.
- 5) Documentos Electrónicos.
- 6) Publicaciones en periódicos y boletines.

3.5.6 LIMITANTES DEL ESTUDIO

En este apartado se presentan las limitantes es decir todas las restricciones que se presentaron en el momento de desarrollar la investigación. Entre las principales limitantes de este estudio se pueden mencionar las siguientes:

Tiempo: El factor tiempo es la principal limitante ya que el proyecto dura a penas 10 semanas, lo cual es demasiado corto para llevar a cabo un trabajo de tal magnitud, sumado a que ambos investigadores trabajan y estudian en jornadas laborales extensas lo que impide reunirse en el día.

Acceso a la información: Resultó difícil encontrar información acerca de la comunidad donde se realizará el proyecto.

CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo se muestran los resultados e información relacionada con los objetivos, que se obtuvieron por medio de las técnicas e instrumentos aplicados a la muestra determinada en el capítulo anterior.

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Plaza Agua Blanca Sur, es un área destinada a ofrecer arrendamiento de locales para que funcione un centro de descanso, ubicada en la comunidad de Agua Blanca Sur en la carretera 21 que conduce hacia Santa Rita Yoro. Con el fin de proveer a la zona un lugar en donde los pobladores de comunidades cercanas y especialmente a los viajeros puedan descansar de sus viajes y a la vez ofrecer a los habitantes cercanos una fuente de trabajo, donde podrán poner un negocio en la plaza, donde puedan mejorar su situación económica y a la vez promueva el turismo local de la comunidad, sobre todo a que no es muy conocida.

El área de la plaza es de 1,600 mts² la cual constará de 14 locales, más un área de recreación.

Se pretende que la plaza cuente con servicios básicos en un centro de descanso, que incluya: una tienda de conveniencia, una cafetería, un restaurante, una farmacia, un mini súper o abarrotería, un cajero automático, un área de entretenimiento y una tienda de Souvenir, además de los servicios de red inalámbrica WiFi. Ello dependerá de lo que soliciten los clientes potenciales, en el estudio de mercado, con el propósito de ofrecerles lo que ellos desean.

A la vez se pretende que los productos que se comercialicen sean elaborados por los habitantes cercados, como ser: pan casero, café, repostería, artesanía, tallados en madera, entre otros. Lo anterior, puede variar, ya que depende de los servicios que se ofrezca.

4.2 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS

“Un modelo de negocios describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor”. (Osterwalder & Pigneur, 2011, p. 14)

Para poder llevar a cabo una descripción sencilla, básica y fácil de comprender el funcionamiento de una empresa, sobre todo de como obtiene sus ingresos, se divide el modelo de negocios en nueve módulos:

- 1) Segmentos de mercado (Clientes): Contiene las personas o entidades a los que está dirigido los servicios/productos que brinda la empresa.
- 2) Propuestas de valor: Se detalla los productos y servicios que crean valor para el segmento de mercado determinado, es decir, los beneficios que aportan un valor añadido a los clientes.
- 3) Canales: Contiene la forma en que una compañía se comunica y entrega la propuesta de valor a los clientes.
- 4) Relaciones con clientes: Se describe el tipo de relación que tiene la empresa con los segmentos de mercados. Es importante que la empresa tenga claramente definido el tipo de relación que prefieren los clientes.
- 5) Fuentes de ingresos: Se refiere al flujo de caja que genera la empresa en los segmentos de mercado. Además, deben de conocer lo que están dispuestos a pagar los clientes y la forma y/o métodos que prefieren para pagar.
- 6) Recursos clave: Son los activos más importantes para que una empresa funcione.
- 7) Actividades clave: Describe los procesos y funciones que una empresa debe de llevar a cabo para su funcionamiento correcto.
- 8) Asociaciones clave: Son los proveedores y socios que tiene la empresa.
- 9) Estructura de costes: Son todos los costos en que incurre la empresa al ponerse en marcha.



Figura 5 Módulos del Modelo de Negocios

Fuente: Osterwalder & Pigneur (2011).

El modelo de negocios propuesto para el proyecto actual se detalla a continuación:

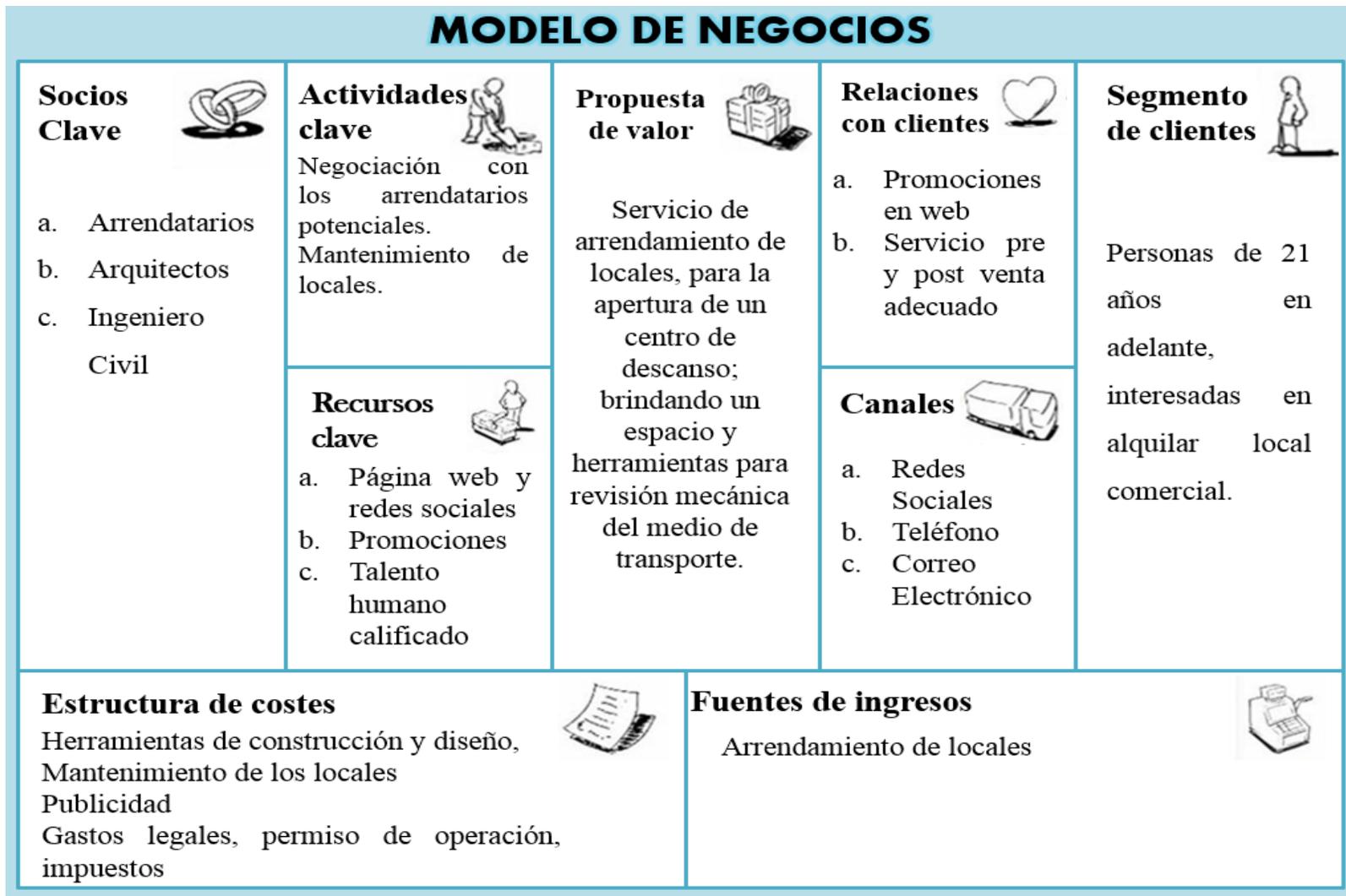


Figura 6. Modelo de Negocio Centro de Descanso

Fuente: Elaboración Propia

4.3 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO

En esta sección se presentan los factores claves de riesgo que se deben tomar en cuenta para la realización del proyecto. Como el riesgo de una inversión es inevitable es necesario definir cuáles son los factores críticos que pueden afectar el buen funcionamiento del proyecto, para ello se realiza un análisis PESTDN.

Dentro del análisis PESTDN se identificaron los factores críticos desde los siguientes puntos de vistas.

4.3.1 POLÍTICO-LEGAL

1) Inestabilidad Política del País

El país en los últimos años ha atravesado una crisis política que afecta negativamente a todos los sectores del país, principalmente con las tomas de carreteras, daños y saqueos a la propiedad privada. Es por ello que se debe considerar situaciones futuras a fin de prever daños en las instalaciones físicas de la plaza y en los productos de nuestros clientes.

2) Cambios en los Gobiernos

Al haber cambios de gobiernos, se produce una serie de cambios como ser reformas, nuevas leyes y disposiciones gubernamentales que afectan a todos los sectores del país.

4.3.2 ECONÓMICO

Dentro del aspecto económico es importante mencionar los principales factores críticos de riesgo.

1) Nivel de ingresos de la comunidad

Las condiciones económicas de la comunidad y del país en general no son las mejores, ya que el nivel de ingresos de la mayor parte de la población es relativamente bajo, es por ello por lo que este factor es crítico ya que influye en el costo de los locales arrendar y de lo atractivo que sea el mercado para nuestros clientes.

2) Alza de precios

Otro factor crítico son los incrementos constantes en los precios de productos y servicios, ello afecta directamente el poder adquisitivo de los consumidores.

3) Impuestos Tributarios

Honduras es considerado el país que más impuestos recauda en Centro América, principalmente los impuestos tributarios y fiscales a los que se enfrentan las empresas. Debido a las altas tasas de impuestos muchas empresas se ven afectadas y deciden cerrar sus negocios.

4.3.3 SOCIAL

Dentro del ámbito social podemos considerar los siguientes factores críticos:

1) Inseguridad del País

La inseguridad que atraviesa el país afecta el nivel de consumo de los consumidores, ya que muchos por el temor prefieren quedarse en casa en lugar de salir a compartir a centros recreativos.

2) Nivel Cultural

Las costumbres propias de los consumidores puede ser un factor crítico que afecte las decisiones de los consumidores de visitar el centro de descanso.

3) Vandalismo

Uno de los principales factores de riesgo es la delincuencia que se vive en la actualidad, ya que los grupos de maras y pandillas se dedican a extorsionar y cobrar impuestos de guerra a los microempresarios.

4.3.4 TECNOLÓGICO

Dentro del aspecto tecnológico tenemos los factores de riesgo.

1) Comercio Electrónico

Esto afecta ya que las personas prefieren realizar transacciones a través de internet o llamadas telefónicas y hacer sus compras en línea en lugar de visitar las tiendas.

4.3.5 DEMOGRÁFICO

Dentro del ámbito demográfico los factores críticos son:

1) Tamaño de la población

La cantidad de habitantes de la comunidad puede ser un factor no atractivo para que nuestros clientes tomen la decisión de arrendar un local.

2) Crecimiento de la población

El crecimiento en el número de habitantes de la comunidad puede ser un factor que puede ser considerado por nuestros clientes para arrendar un local.

4.3.6 NATURAL

Dentro del ámbito natural los factores críticos de éxito son:

1) Factores Climáticos

Los factores climáticos son un factor crítico que influirá en el diseño del centro de descanso, ya que se debe considerar las temperaturas, las temporadas más cálidas y las temporadas de lluvia.

4.4 ESTUDIO DE MERCADO

(SAPAG CHAIN, 2011, p. 45) El estudio de mercado es donde se estudian las relaciones entre los agentes económicos del mercado y la forma de interpretar y predecir sus comportamientos. El problema económico existe porque los recursos disponibles son insuficientes para atender las múltiples necesidades y deseos de las personas. (p. 45)

El estudio de mercado que a continuación se describe, se llevó a cabo con el objetivo de conocer los gustos y preferencias de los habitantes de la comunidad de Agua Blanca Sur y lugares aledaños y de los viajeros y a la vez conocer el interés de propietarios de negocios en la comunidad misma y de El Progreso, Yoro con el propósito de determinar la demanda de locales en el centro de descanso.

4.4.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA

Es necesario el poder realizar un análisis de los competidores, ya que es la base para poder conocer las tendencias de demanda y oferta en la industria.

Desde el punto de vista de la empresa arrendadora, en la comunidad de Agua Blanca, Sur como competencia directa existen varias plazas que arrendan locales comerciales para los distintos negocios de la comunidad.

Tabla 7. Plazas Comerciales en Agua Blanca Sur

Nombre	Ubicación	Tipo de Competencia	Cantidad de Locales	Precio de Alquiler
Plaza El Centro	Barrio el Centro	Directa	5	5,000.00 a 7,000.00
Plazita Olmclanajos	Barrio el Centro	Directa	7	3,000.00 a 5,000.00
Plaza Luisito	Barrio el Centro	Directa	10	2,500.00 a 4,000.00
Plaza Santa Fe	Barrio el Centro	Directa	4	1,500.00 a 3,000.00

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se observan las plazas comerciales que se encuentran en la comunidad de Agua Blanca Sur, quienes son los competidores directos del centro de descanso. Se consideran como competidores directos ya que son una opción para que las personas que estén emprendiendo un negocio arrenden un local en las mismas. Se puede observar la cantidad de locales que tienen a disposición y el precio mínimo y máximo que cada una cobra.

Desde el punto de vista de los arrendatarios, se encuentran 42 centros de descanso, quienes son competencia indirecta para el centro de descanso de Agua Blanca Sur, es decir son la competencia a los inquilinos, debido a que son lugares visitados por las personas que viajan y se detienen a realizar compras en los diferentes establecimientos del Centro de Descanso.

Tabla 8. Principales Centros de Descanso

Nombre	Ubicación	Tipo de Competencia
Complejo Turístico Granja D'Elia	Carretera al norte en Siguatepeque	Indirecta
El Talangueño	Recta de Yojoa, km86 de S.P.S. a Tegucigalpa	Indirecta
Restaurante Don Tiki	Siguatepeque	Indirecta
Restaurante Delicias del Carmen	Carretera al norte cercano a Comayagua	Indirecta
Restaurante Villa Verde	Ubicado en carretera CA5, Km. 122, en Siguatepeque	Indirecta
Tío Dolmo	Carretera de El Progreso hacia Tela km 15	Indirecta
Repostería y Cafetería La Cabaña	Kilómetro 64 La Flecha, Santa Bárbara	Indirecta
Plaza San Marcos	Kilómetro 54, carretera a Occidente	Indirecta

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior, se muestran los principales centros de descanso en Honduras los cuales se consideran competidores indirectos, ya que son otras plazas y centro de descansos que las personas que se conducen hasta la Zona Centro-Sur del país a través de la carretera de la Barca pueden preferir esperar a llegar a los estos lugares para tomar un descanso de su viaje.

El centro de descanso más conocido, famoso y visitado es Granja D'Elia situado en la carretera hacia Siguatepeque, cuenta con hotel, un supermercado, restaurante, café bar y un centro de convenciones.

Otro centro de descanso y recreación es popular es Tío Dolmo, situado en el km15 carretera hacia Tela, cuenta con restaurante y cafetería su especialidad es la venta de productos típicos del país como ser rosquillas, tustacas, tamalitos, montucas, entre otros. Ofrece servicios adicionales como ser amplio parqueo, seguridad, aire acondicionado y Wifi. Este centro de descanso se convierte en el competidor principal por su ubicación, tamaño de instalaciones y variedad de productos que comercializa.

A continuación, se presentan los resultados de los centros de descanso más visitados por las personas encuestadas:

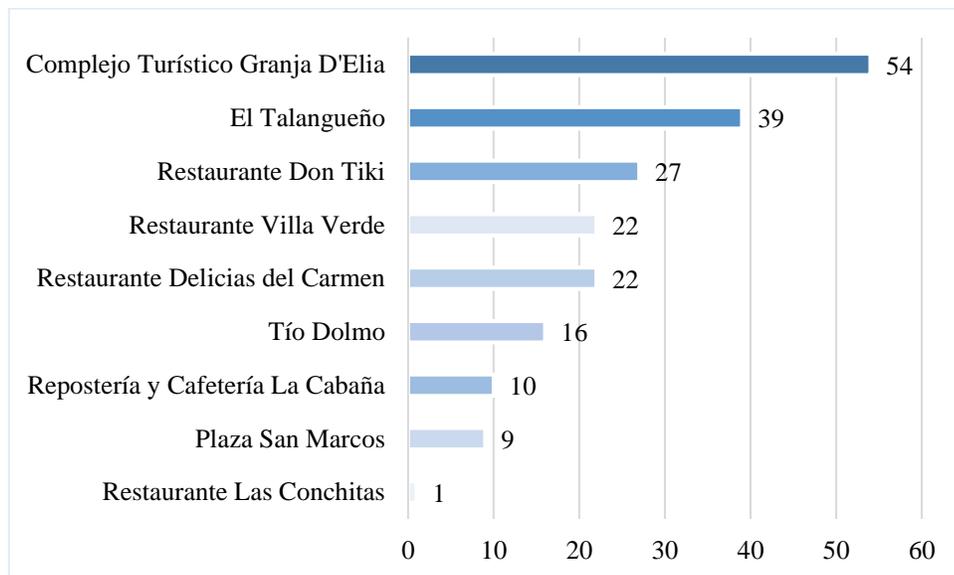


Figura 7. Lugares de preferencia

Fuente: Elaboración propia

En el grafico anterior se puede observar que de las 236 personas encuestadas argumentaron que los centros más visitados están Granja Delia, El Talanguño y Don Tiki, siendo estos los principales competidores para los inquilinos del centro de descanso. Cabe mencionar que a pesar de no encontrarse en el mismo sector si se consideran competidores puesto que son las principales opciones para que los viajeros que transitan por la CA21 hasta la Zona Centro-Sur hagan sus paradas de descanso.

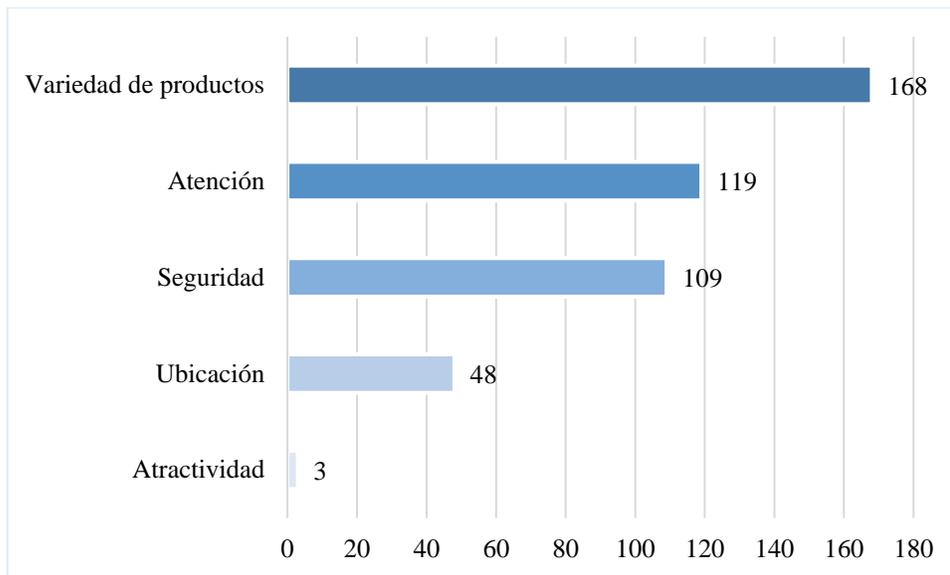


Figura 8. Factores de elección de Centro de Descanso

Fuente: Elaboración propia

De los centros de descanso mencionados con anterioridad, lo que más les gusta a las personas que los han visitado es que tienen una variedad de productos amplia y ofrecen buena atención a sus clientes. A la vez que se sienten seguros al estar en las instalaciones del centro de descanso.

Por otro lado, es importante mencionar que el factor atractividad no es el fuerte de los centros de descanso frecuentados por los encuestados, por ende, un diseño atractivo y vistoso sería una forma de ofrecer algo diferente a lo que ofrece la competencia.

4.4.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

En esta sección se presentan los resultados obtenidos a través de la aplicación de dos tipos de encuestas:

La primera que se llevó a cabo fue aplicada a los consumidores finales de los productos y servicios que comercializan los arrendatarios del centro de descanso. Dicha encuesta fue aplicada a 236 personas entre habitantes de la comunidad y transeúntes por la Carretera 21, con el propósito

de conocer los gustos, preferencias y patrones de compra, así como también; su intención de visita al centro de descanso.

Una vez conociendo los gustos y preferencias de los clientes finales se aplicó la segunda encuesta a 40 propietarios de negocios o a personas con interesadas en emprender un negocio en la ciudad de El Progreso, Yoro. Con ello se pretendió conocer si el interés por parte de las personas por arrendar un local en el centro de descanso.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los usuarios finales del centro de descanso:

4.4.2.1 CONOCIMIENTO

En el presente apartado se muestra el conocimiento que tienen las personas encuestadas sobre lo que es un centro de descanso.



Figura 9. Conocimiento del término Centro de descanso

Fuente: Elaboración Propia (2018)

En la figura 9 se muestra que la mayor parte de las 236 personas encuestadas conocen el termino centro de descanso representadas por un 76.27% del total de las encuestas. Lo anterior indica que las personas encuestadas sin conocen lo que significa un centro de descanso. Cabe mencionar que comúnmente el centro de descanso es conocido como área de descanso.



Figura 10. Personas que han visitado un centro de descanso

Fuente: Elaboración Propia (2018)

La figura 10 nos da a conocer que la mayor parte de las personas encuestadas si ha visitado un centro de descanso, representando un 84.75% de la muestra total de encuestados.

4.4.2.2 FRECUENCIA

En esta sección se presenta la frecuencia de tiempo con que las personas visitan un centro de descanso y la cantidad de tiempo que permanecen en este.

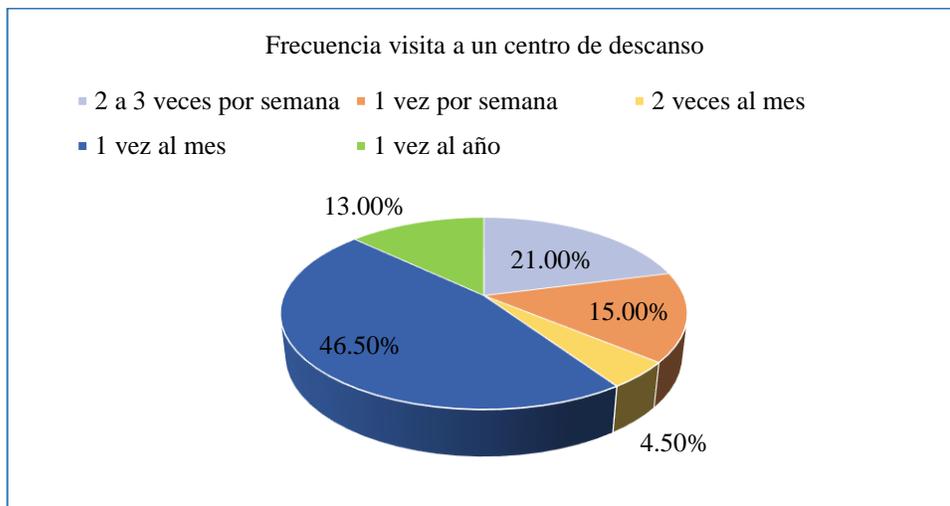


Figura 11. Frecuencia de Visita

Fuente: Elaboración Propia (2018)

En la figura 11 se observa que la mayor frecuencia de visita de a un centro de descanso es una vez al mes, seguido de 2 a 3 veces por semana con un 46.50% y 21% respectivamente.

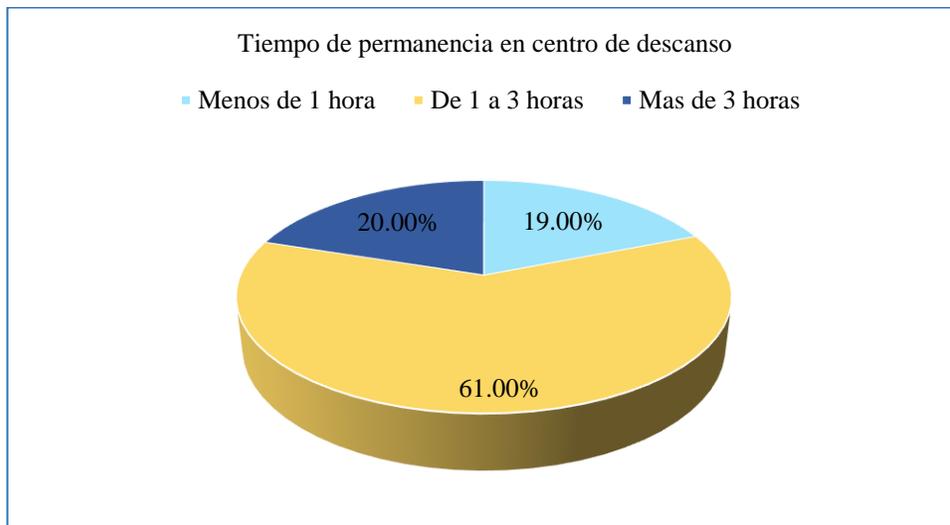


Figura 12. Tiempo de visita

Fuente: Elaboración Propia (2018)

En la figura 12 se muestra que las personas que visitan un centro de descanso en su mayoría pasan entre 1 a 3 horas representadas por un 61% de los encuestados.

4.4.2.3 USO

En este apartado se muestran los datos relacionados con los motivos y en compañía de quien visitan un centro de descanso.

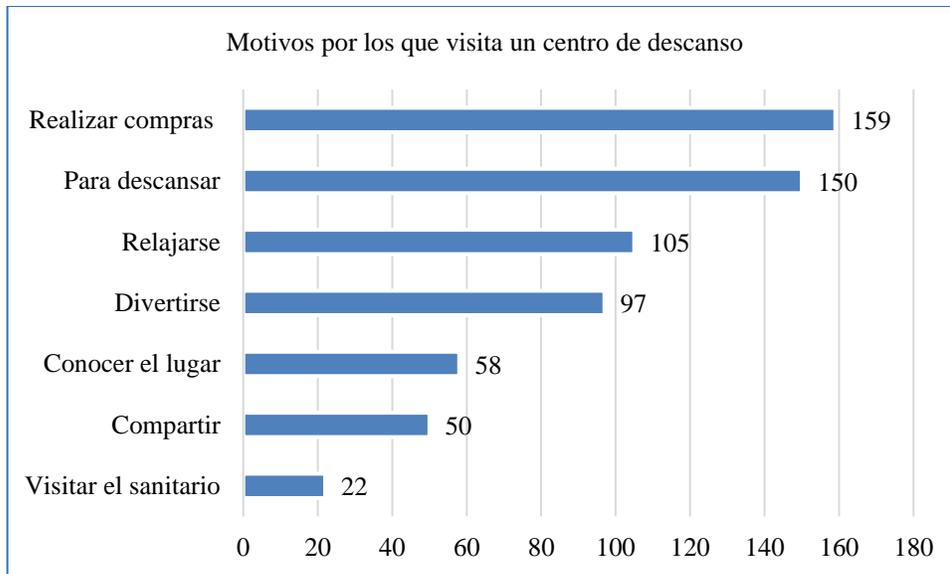


Figura 13. Motivos para visitar un centro de descanso

Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se puede observar que la mayor parte de los encuestados visitan un centro de descanso principalmente para realizar compras, descansar y relajarse, de acuerdo a lo anterior es importante que el centro de descanso cuente con lugares que ofrezcan variedad de opciones donde comprar.

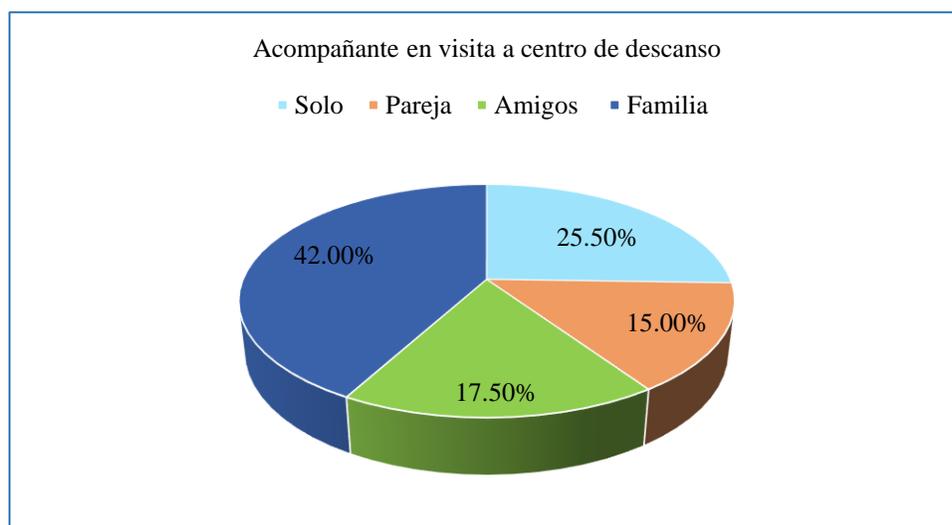


Figura 14. Motivos para visitar un centro de descanso

Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se observa que de la mayor parte de las personas encuestadas visitan un centro de descanso junto con su familia, lo anterior muestra que es importante que el centro de descanso cuente con áreas de recreación donde se puede compartir con familiares y amigos.

4.4.2.4 GUSTOS Y PREFERENCIAS

En este apartado se presentan los resultados sobre los gustos y preferencias de los usuarios de centro de descanso recabados a través de la aplicación de la encuesta.

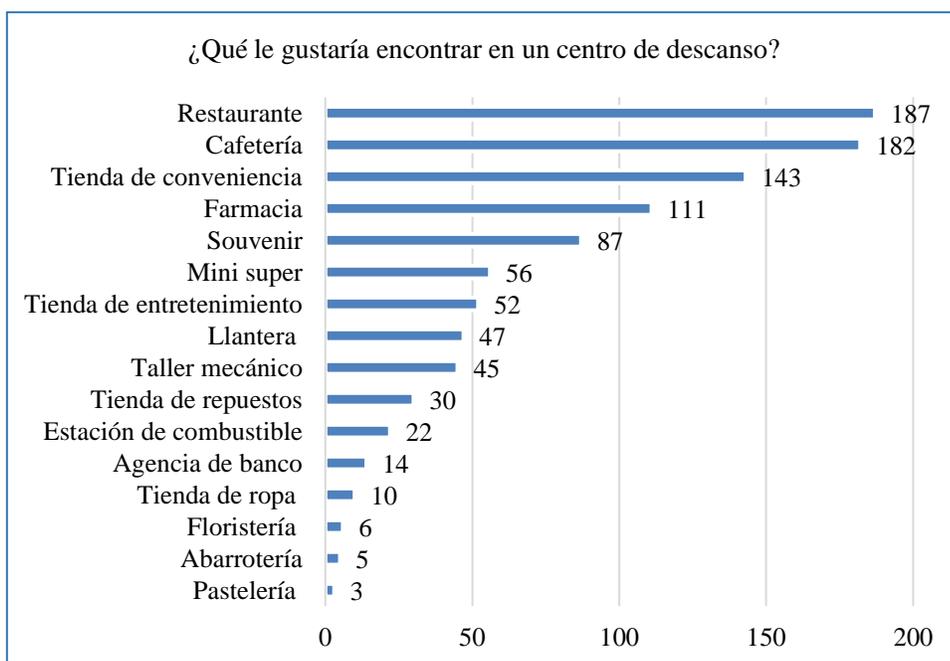


Figura 15 Negocios de preferencia

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior nos muestra que los principales negocios que los encuestados desean encontrar son restaurante, cafeterías, tienda de conveniencia y farmacia. Esta información es útil para buscar clientes con el deseo de emprender este tipo de negocios o clientes que ya tenga uno de ellos y estén interesados en cambiar la ubicación de este.

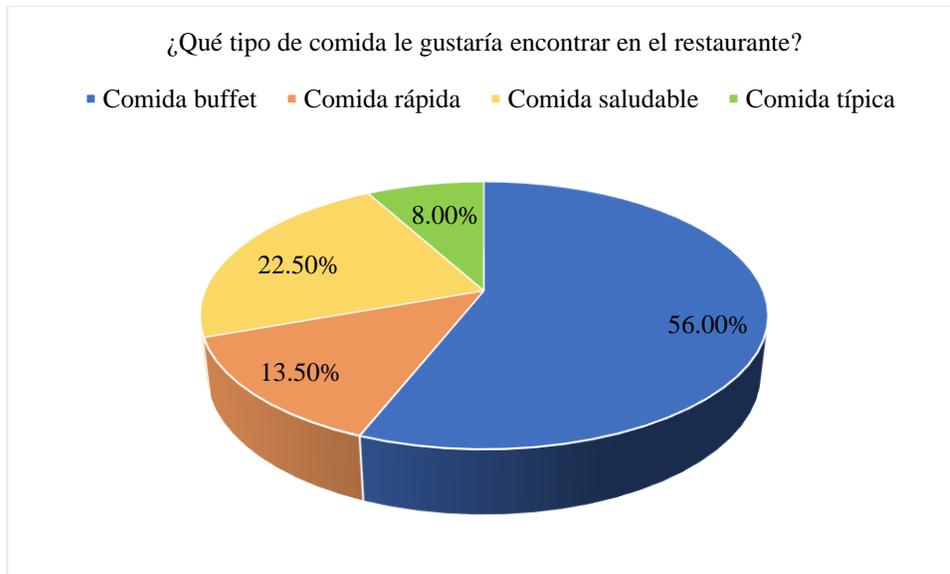


Figura 16. Tipo de restaurante

Fuente: Elaboración propia

En la figura 16 se puede observar que los a los consumidores les gustaría encontrar un restaurante de comida buffet en el centro de descanso.

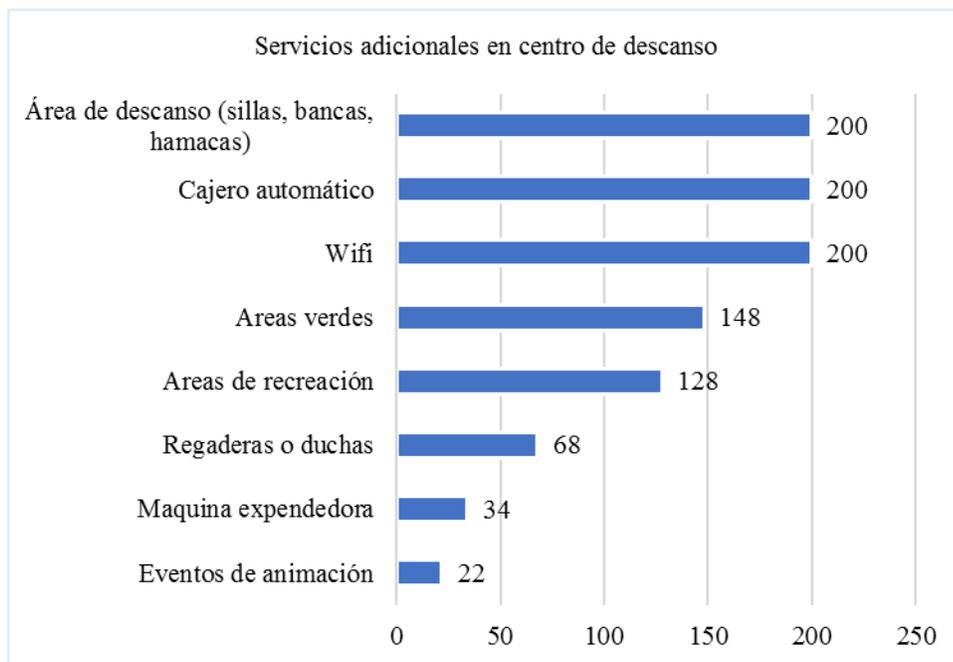


Figura 17. Servicios Adicionales

Fuente: Elaboración propia

En la figura 17 se muestran los servicios adicionales que los usuarios del centro de descanso desean encontrar, siendo el Wifi, cajero automático y áreas de descanso con sillas y hamacas las más seleccionadas por las personas encuestadas.

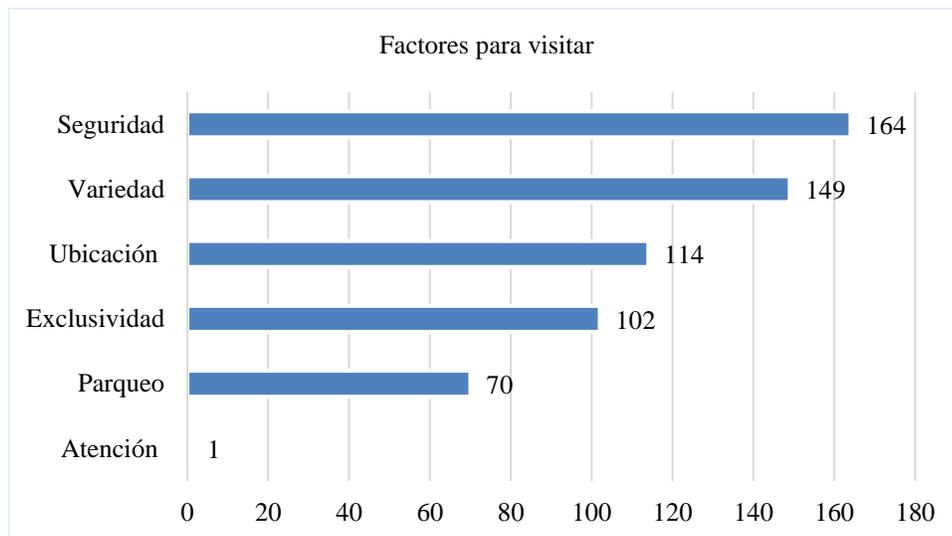


Figura 18. Factores de elección

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior muestra que los principales factores que los clientes toman en cuenta para visitar un centro de descanso son la seguridad, variedad de productos, y la ubicación.

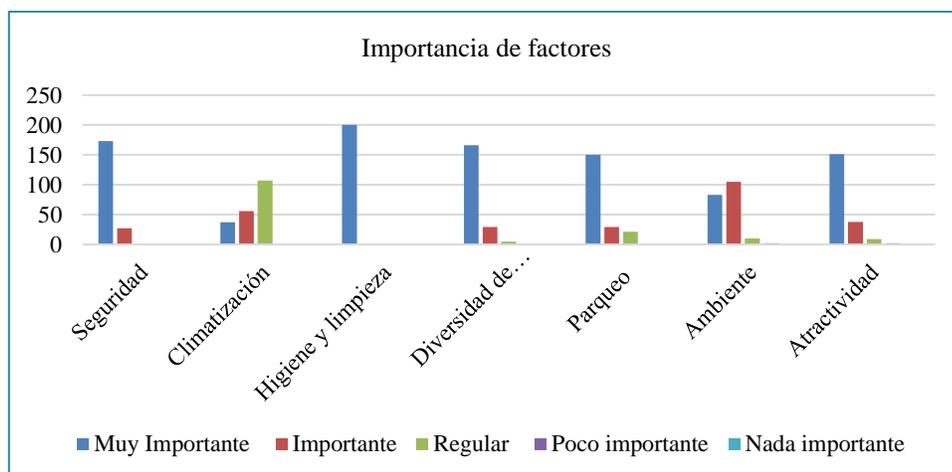


Figura 19. Factores importantes en Centro de Descanso

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior muestra que el factor de mayor importancia en un centro de descanso es la higiene y limpieza de sus instalaciones y el que consideran no tan importante es el ambiente.

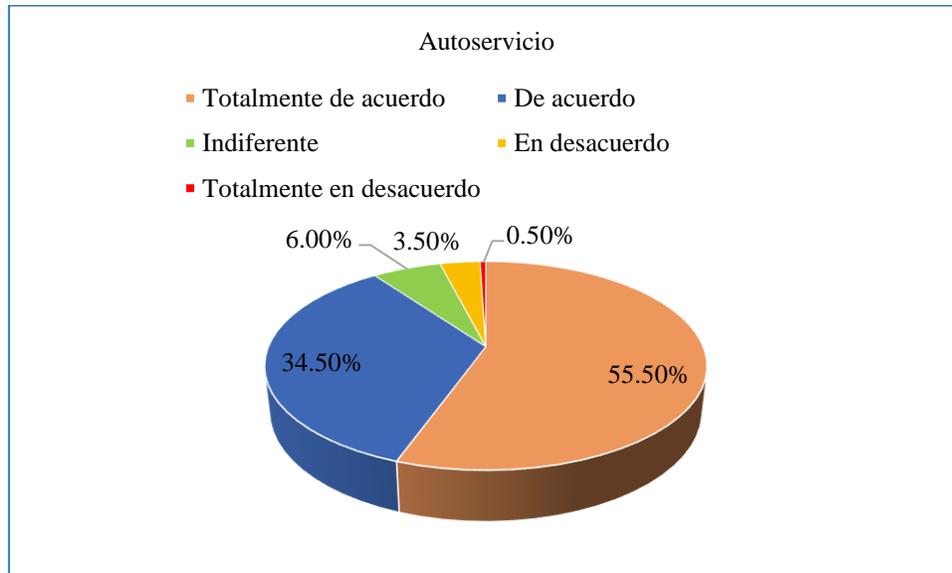


Figura 20. Autoservicio

Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de los encuestados afirmaron estar de acuerdo que los negocios dentro del centro de descanso cuenten con auto servicio.

4.4.2.5 GASTO

En esta sección se presenta el gasto regular por persona que los encuestados afirmaron hacer durante su visita en un centro de descanso.

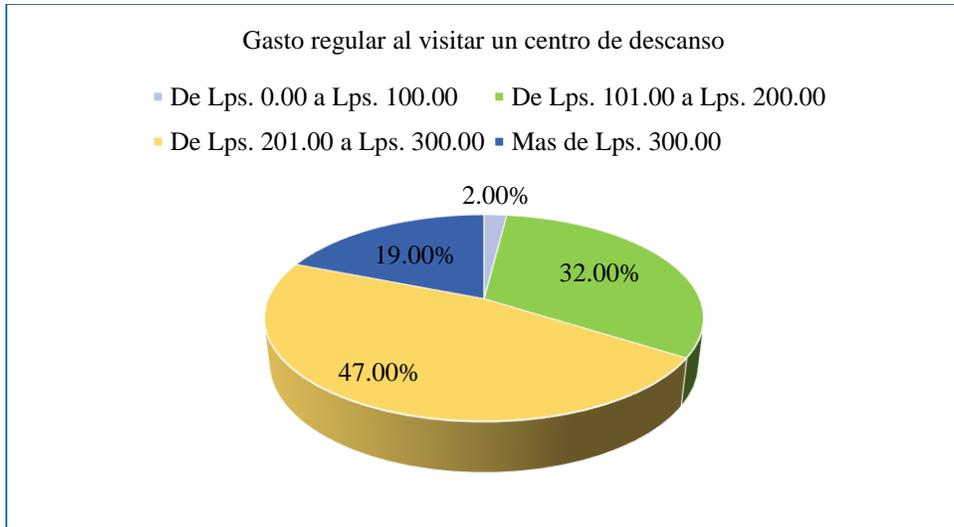


Figura 21. Gasto regular por persona

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior que de las 200 personas encuestadas un 47% afirmo que su gasto regular es entre L. 201.00 a 300.00 y un 32% entre L.101.00 a 200.00

4.4.2.5 PROMOCIÓN

En el siguiente apartado se presenta el tipo de medio que los clientes prefieren para recibir información del centro de descanso y la frecuencia de esta.

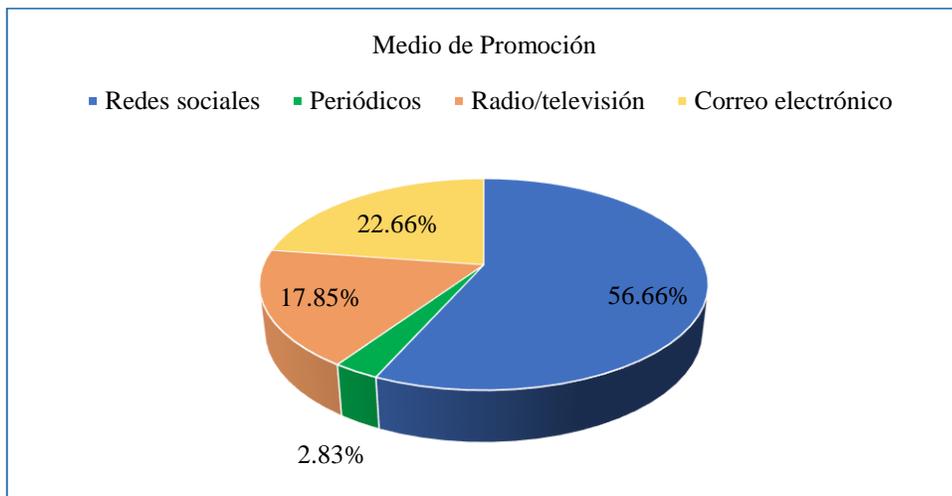


Figura 22. Medio de promoción

Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se muestra que el medio de promoción preferido son las redes sociales con un 56.66% y por correo electrónico con un 22.66%.

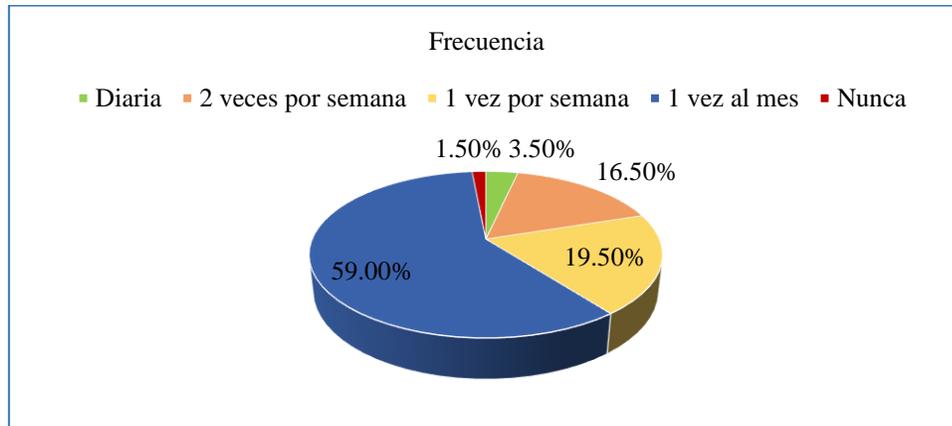


Figura 23. Frecuencia de Promoción

Fuente: Elaboración propia

La figura 23 muestra que el 59% de los encuestados desean recibir información 1 vez al mes y otro 19.50% una vez por semana.

4.4.2.5 ACEPTACIÓN

En esta sección se presenta la aceptación que tendrá el centro de descanso en los usuarios finales y la intención de estos por visitarlo.

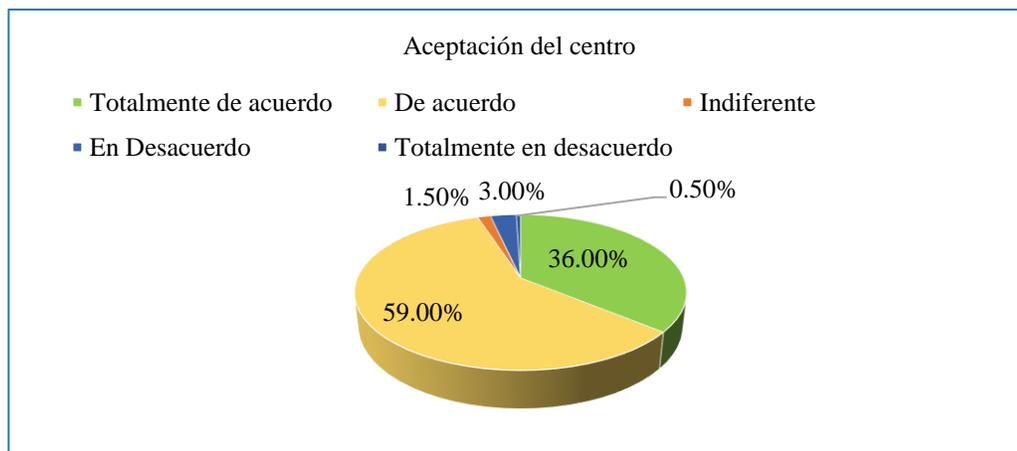


Figura 24. Aceptación

Fuente: Elaboración propia

En la figura 24 se muestra que el 59.00% de los encuestados está de acuerdo con que se cree un centro de descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur y un 36,00% está totalmente de acuerdo.

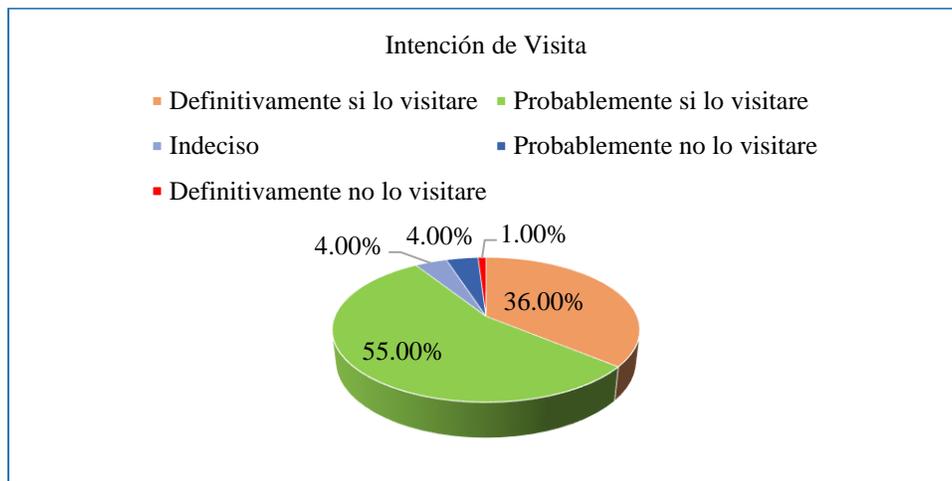


Figura 25. Intención de visita

Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se muestra que el 55% de los encuestados probablemente si visite el centro de descanso y un 36% definitivamente si lo visitará

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a propietarios de negocios del Progreso, Yoro, con el propósito de conocer las intenciones e interés de estos por arrendar un local en el centro de descanso.

Esta encuesta se aplicó a 40 propietarios de diferentes rubros seleccionados de acuerdo con los tipos de negocios que los usuarios finales afirmaron que desearían encontrar en el centro de descanso de Agua Blanca Sur.

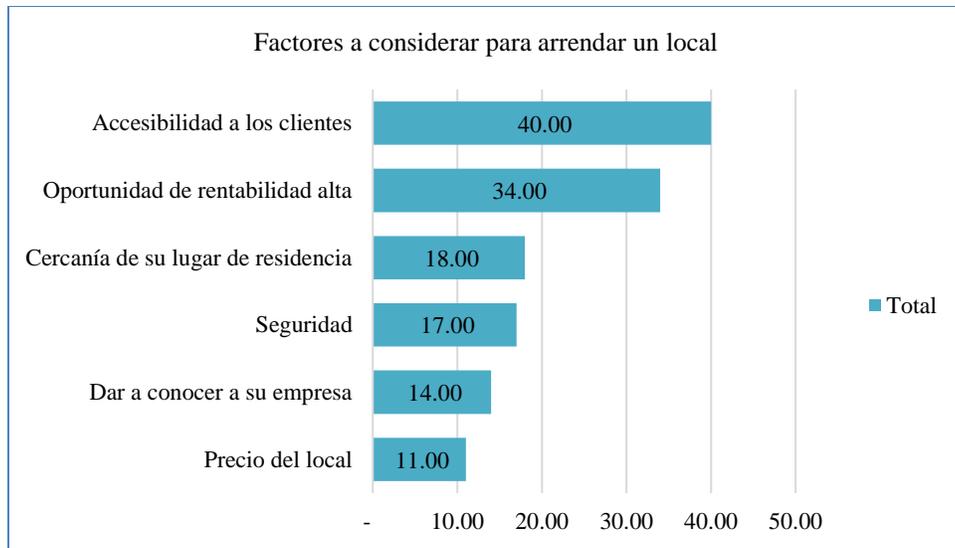


Figura 26. Factores que considerar para arrendar un local

Fuente: Elaboración propia

En la Figura 9, se puede observar que el factor más representativo que consideran los encuestados para arrendar un local, es el de accesibilidad a los clientes.

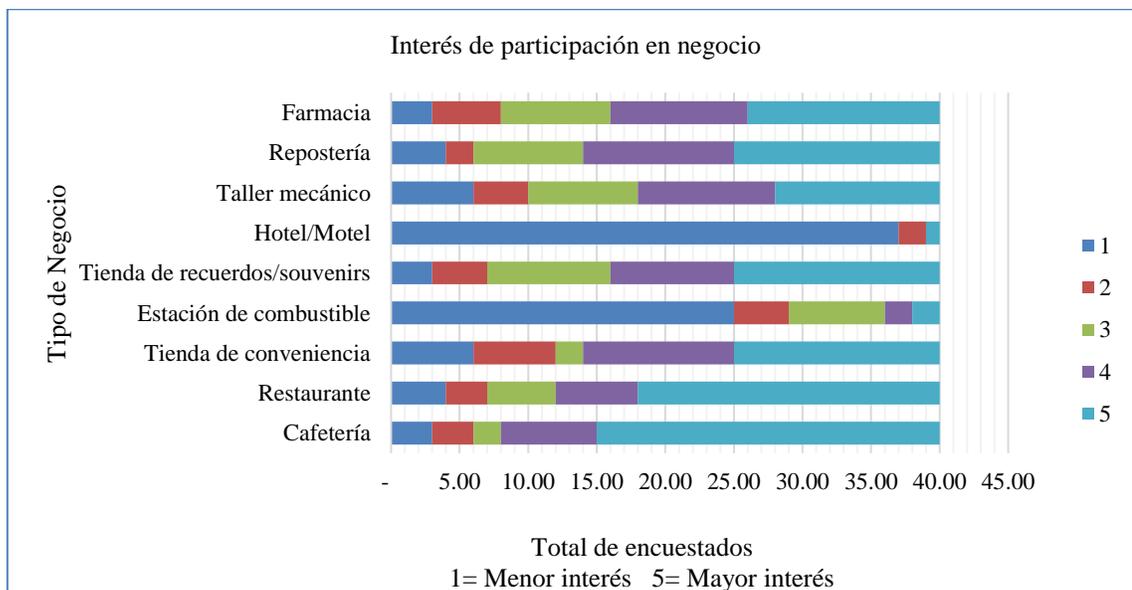


Figura 27. Interés de participar en negocio

Fuente: Elaboración propia

En la figura 27 se observa que las cafeterías, restaurantes y tiendas de conveniencia son los negocios en los que los encuestados tienen un mayor interés en participar. Sin embargo, la tienda de recuerdos/souvenirs, taller mecánico, repostería y farmacia obtuvieron respuestas favorables.

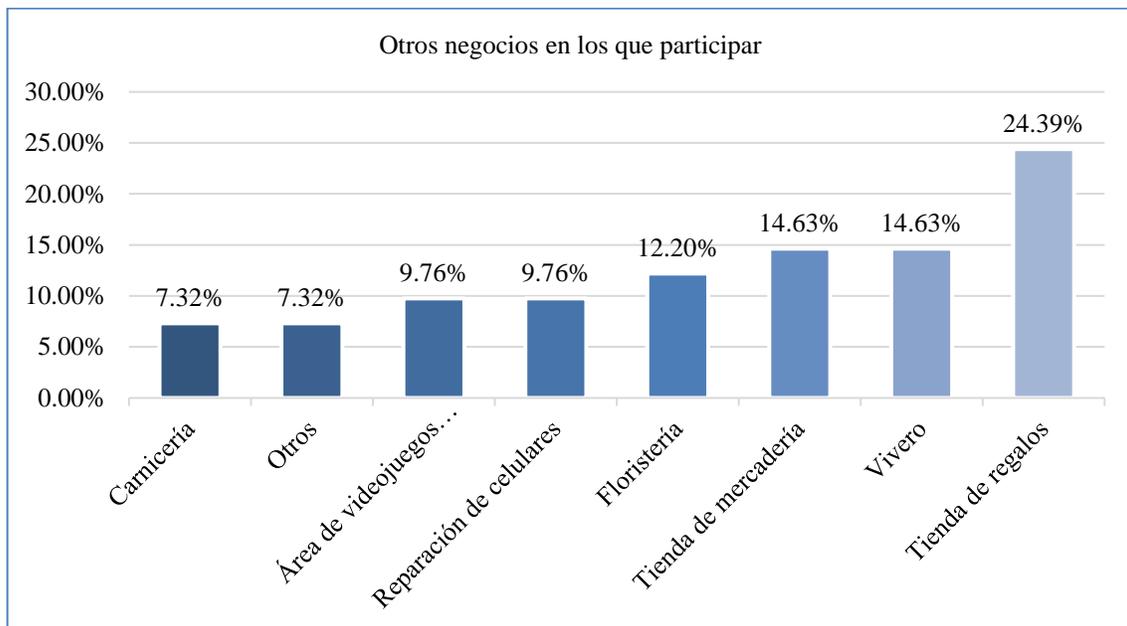


Figura 28. Otros Negocios de Interés

Fuente: Elaboración propia

En la figura 28 se muestra otros negocios que consideran importante que se encuentre en un centro de descanso. Destacando principalmente tienda de regalos, tienda de mercadería, vivero y floristería.

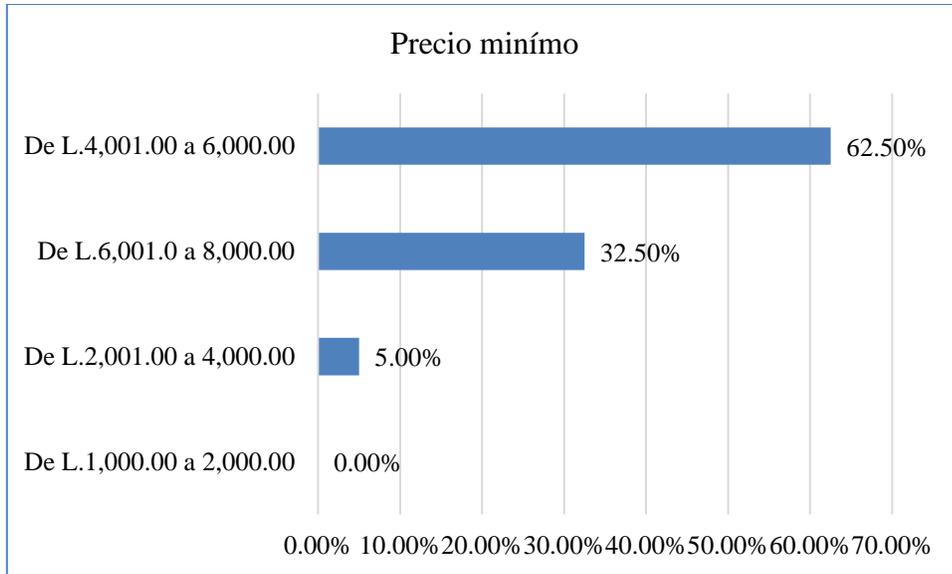


Figura 29. Precio mínimo

Fuente: Elaboración propia

En la figura 29 se puede observar que un 62.50% considera que el rango Lps. 4,001.00 a Lps. 6,000.00 como precio mínimo para alquiler de un local en el centro de descanso.

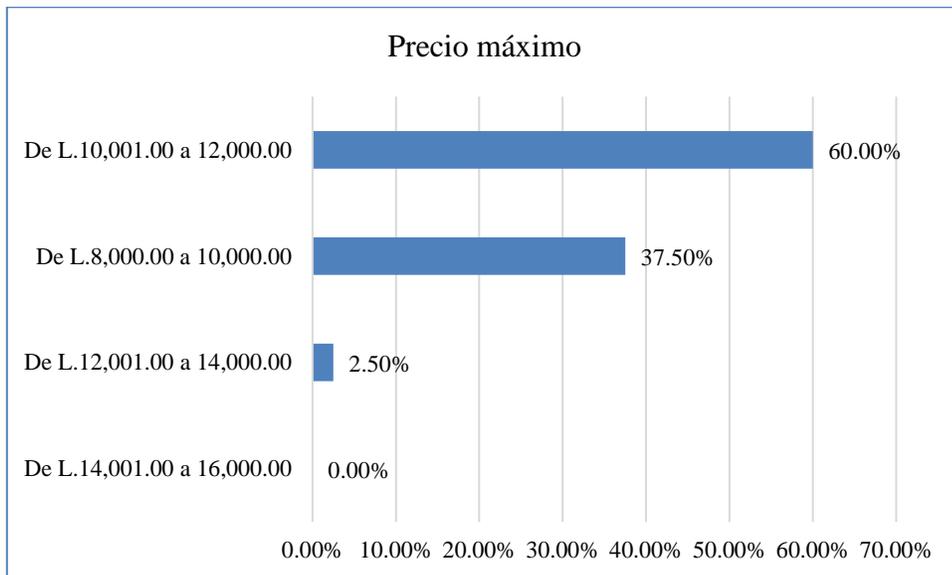


Figura 30. Precio máximo

Fuente: Elaboración propia

En la figura 30 se puede observar que un 60% considera que el rango Lps. 10,001.00 a 12,000.00 como precio máximo para alquiler de un local en el centro de descanso.

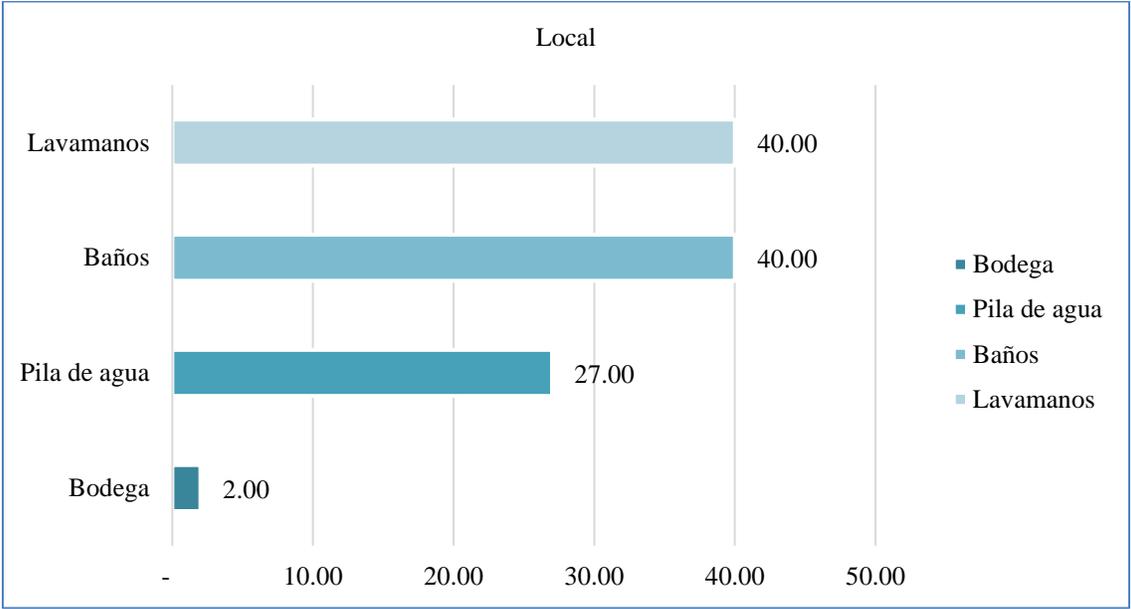


Figura 31. Elementos que considerar dentro del local

Fuente: Elaboración propia

En la figura 31 se puede que las personas encuestadas desean que los locales incluyan un baño dentro con su respectivo lavamanos.

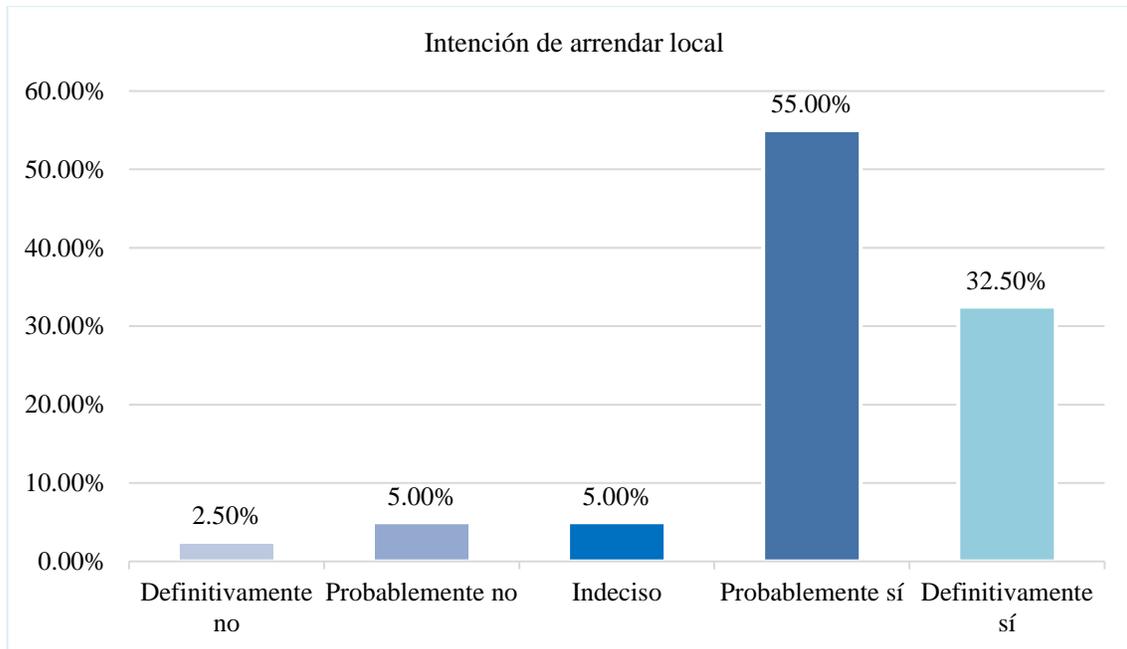


Figura 32. Intención de arrendar

Fuente: Elaboración propia

En la figura 32 se muestra la intención de arrendar un local, el 55% afirmó que probablemente arrende un local y el 32.5% afirmó que definitivamente si lo hará.

4.4.3 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS

A continuación, se describen los elementos del marketing mix:

4.4.3.1 PRODUCTO

El producto está conformado por el servicio de arrendamiento brindado a personas interesadas en poder colocar su negocio en el centro de descanso, en donde como principal objetivo se tienen brindar productos y servicios a los viajeros y a los habitantes cercanos de la comunidad de Agua Blanca, Sur.

Dentro de los productos y servicios que se buscan brindar se encuentran: restaurante, cafetería, tienda de conveniencia, farmacia, repostería, tienda de recuerdos/souvenirs y un área con herramientas para revisiones mecánicas de vehículos.

4.4.3.2 PRECIO

La determinación del precio mensual de cada local dependerá de factores como: inversión inicial, periodo de recuperación máximo en que se desea recuperar dicha inversión y el tamaño del local, en el proyecto actual el restaurante y cafetería tendrán un costo mayor debido a lo anterior.

Además, se tomará de referencia el precio mínimo y máximo que los arrendatarios están dispuestos a pagar por cada local.

4.4.3.3 PLAZA

De acuerdo con el rubro del negocio, se considera un único canal de distribución, ya que el cliente principal son los arrendatarios y ellos tendrán que dirigirse a las instalaciones o realizar sus consultas por otro medio directamente con la empresa. De igual forma con los clientes de los arrendatarios, ya que ellos se dirigirán directamente al centro de descanso.

4.4.3.4 PROMOCIÓN

Se realizará por medio de redes sociales, ya que en los últimos años se ha convertido en un medio de bajo costo y de fácil acceso, por lo que se utilizará Facebook, Instagram y WhatsApp principalmente.

A la vez en la carretera se colocarán letreros en lugares estratégicos y en el centro de descanso se colocará uno más grande y llamativo, para que atraiga a más clientes.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico o ingeniería del proyecto es el que determina toda la estructura de la empresa, tanto física como administrativa, y cuando se habla de administración, también se habla de la administración en su sentido más amplio, esto es, administración de inventarios, de sistemas productivos, de finanzas, etc. (Baca Urbina, 2013, p. 97)

En el caso del proyecto actual se determinarán elementos técnicos como: localización del centro de descanso, tamaño y diseño, materia prima y equipo necesario para su construcción y funcionamiento correcto y óptimo.

4.5.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

El centro de descanso estará ubicado en la comunidad de Agua Blanca Sur, para poder determinar una localización óptima, se usa el método cualitativo por puntos³, el cual consiste en la determinación de factores cuantitativos a un listado de factores relevantes cualitativos para la ubicación del proyecto.

(Baca Urbina, 2013, p. 110) describe que para ello se realiza el procedimiento siguiente:

- 1) Desarrollar una lista de factores relevantes.
- 2) Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos deben sumar 1.00), y el peso asignado dependerá exclusivamente del criterio del investigador.
- 3) Asignar una escala común a cada factor (por ejemplo, de 0 a 10)
- 4) Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso.
- 5) Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación. (p. 110)

Se tienen dos ubicaciones, la primera está ubicada en las coordenadas $15^{\circ}15'26.4''N$ $87^{\circ}52'19.6''W$ como se muestra en la figura 33.

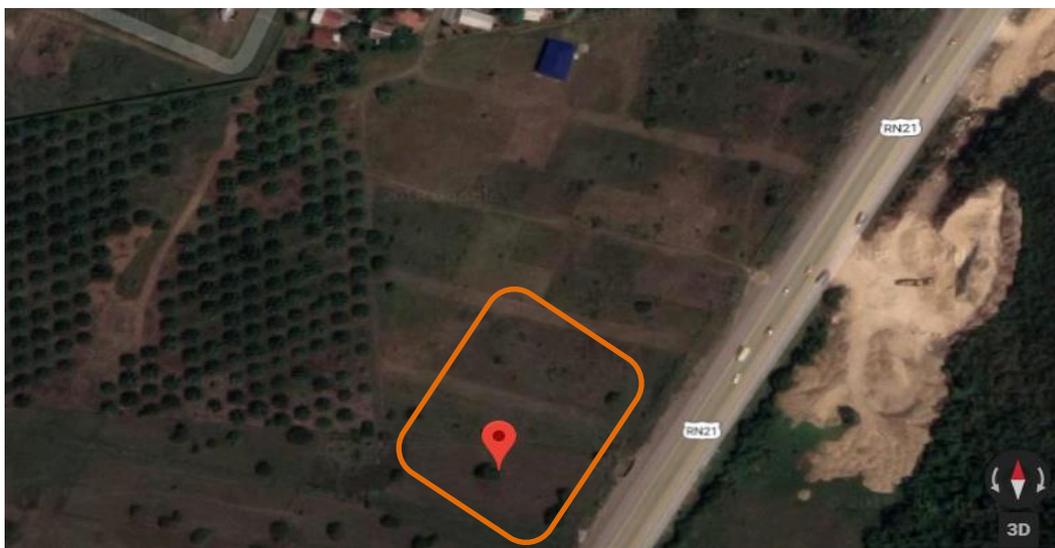


Figura 33. Ubicación A

Fuente: Google Maps (2018)

³ Ver Tabla 09. Determinación de localización óptima

La ubicación B, se encuentra en las coordenadas 15°15'11.4"N 87°52'27.9"W. Como se muestra en la figura 34.

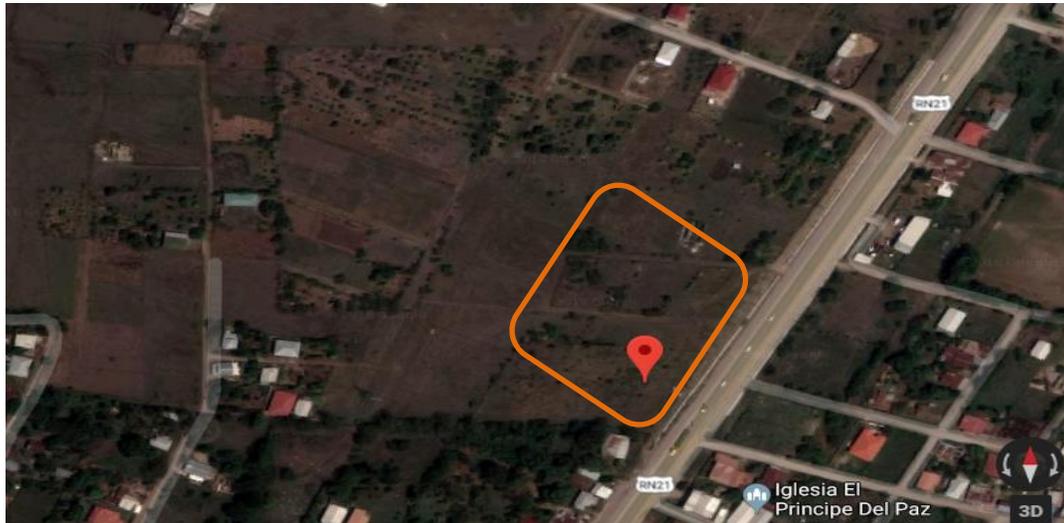


Figura 34. Ubicación B

Fuente: Google Maps (2018)

Tabla 9. Determinación de la localización óptima

MATRIZ DE DECISION					
* Escala del 1 al 10					
Factores de Macroentorno	Ponderación	Ubicación A		Ubicación B	
Condiciones del terreno	0.12	9	1.08	10	1.20
Accesibilidad	0.20	9	1.8	9	1.80
Tránsito vehicular	0.23	10	2.3	10	2.30
Cercanía a Agua Blanca Sur	0.20	7	1.4	9	1.80
Precio	0.25	8	2	9	2.25
Total	1		8.58		9.35

Fuente: Elaboración propia (2018)

Para ello los factores determinantes fueron: las condiciones del terreno, la cercanía a Agua Blanca Sur, ya que se busca brindarles un servicio a los habitantes de esta comunidad y el precio ya que el terreno de la ubicación B es más grande por lo cual de precio mayor.

4.5.2 DISEÑO DEL PRODUCTO

El centro de descanso tiene un área de 1, 600 m², donde están distribuidos en un solo nivel 12 locales, los cuales tienen un área de 30 m² contando cada local con un baño y un lavamanos. Cuenta con 13 parqueos para carros, 2 parqueos para auto buses, 2 parqueos para camiones y rastras.

A la vez cuenta con una oficina administrativa, donde se pueden avocar las personas y/o empresas interesadas en arrendar un local para un negocio, brindarles toda la información necesaria y a la vez para que puedan realizar sus pagos, sugerencias y/o quejas. Tiene un tamaño de 30 m².

Después del “Local 5” se encuentra la cafetería, la cual tiene un área total de 43 m². Contiguo al “Local 7” se encuentra el área de baños públicos, dividido para hombres y mujeres, en total cuenta con un espacio de 20 m².

Cercano al “Local 10” se localiza el restaurante principal, donde de acuerdo con lo recabado en el estudio de mercado, se contará con el servicio de comida buffet, dicho restaurante cuenta con sus respectivos sanitarios y un área de cocina de 20 m² y el área total del restaurante es de 45 m².

Todo lo anterior es lo que forma la capacidad instalada del centro de descanso. En la zona externa del centro se cuenta con un área de juegos infantiles, un espacio para comedores y otra con bancas al aire libre. Las áreas infantiles cuentan con un juego infantil de madera, una cama elástica infantil, columpios y balancín infantil y un sube y baja, existe un área con bancas para las personas que les gusta más disfrutar del aire libre.

Y por último se cuenta con un espacio destinado para que funcione como taller mecánico en donde se pueda realizar revisiones mecánicas básicas totalmente gratuitas a los visitantes del centro de descanso que lo requieran. Este taller cuenta con herramientas básicas para poder realizar el trabajo correspondiente. Para lo anterior, se contrató a una Arquitecta, para que diseñara el centro de descanso, en la figura 35 se puede visualizar todo lo descrito anteriormente.

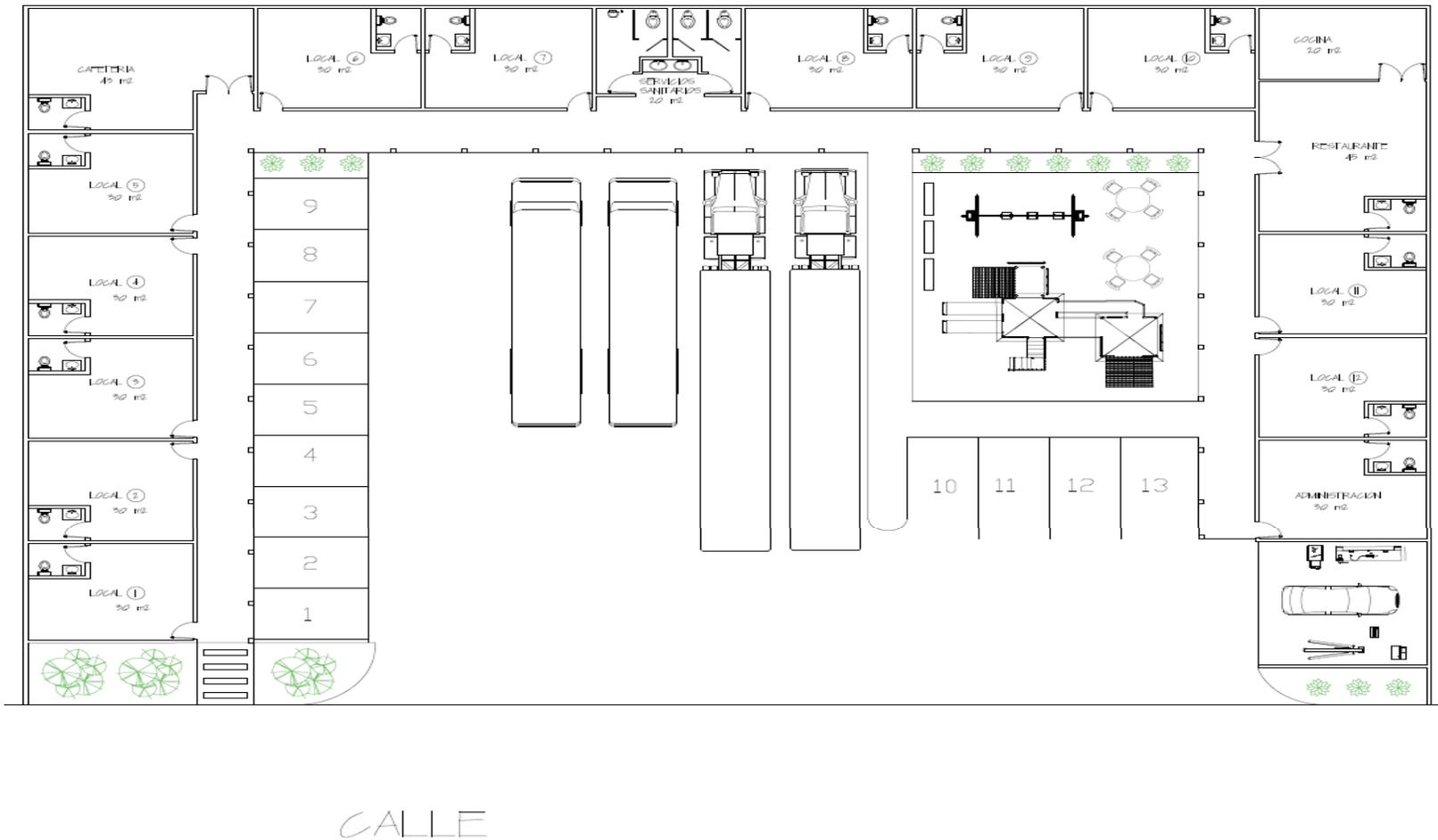


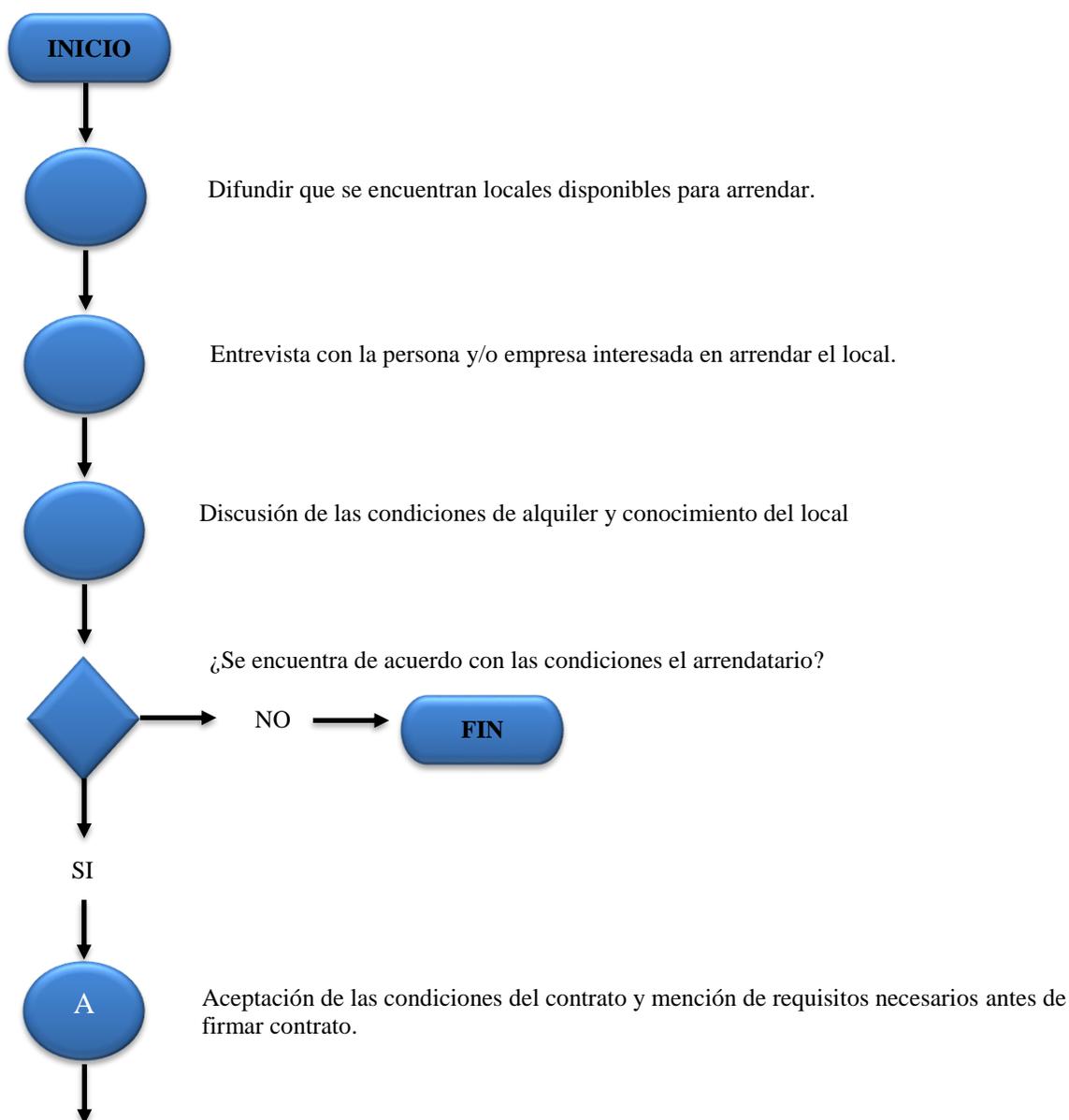
Figura 35. Plano descriptivo Centro de Descanso
 Fuente: Elaboración Arquitecta Daniela Elvir (2018)

4.5.3 INSTALACIONES

En este apartado se detallan los flujogramas de los procesos de producción y se describen todo el equipo necesario para el funcionamiento del proyecto con sus respectivos costos.

4.5.3.1 OPERACIÓN DEL CENTRO DE DESCANSO

El proceso de operación del centro de descanso es regularmente pequeño ya que la principal actividad principal consiste en el arrendamiento de los locales y darle seguimiento al mismo. Se detalla a continuación:



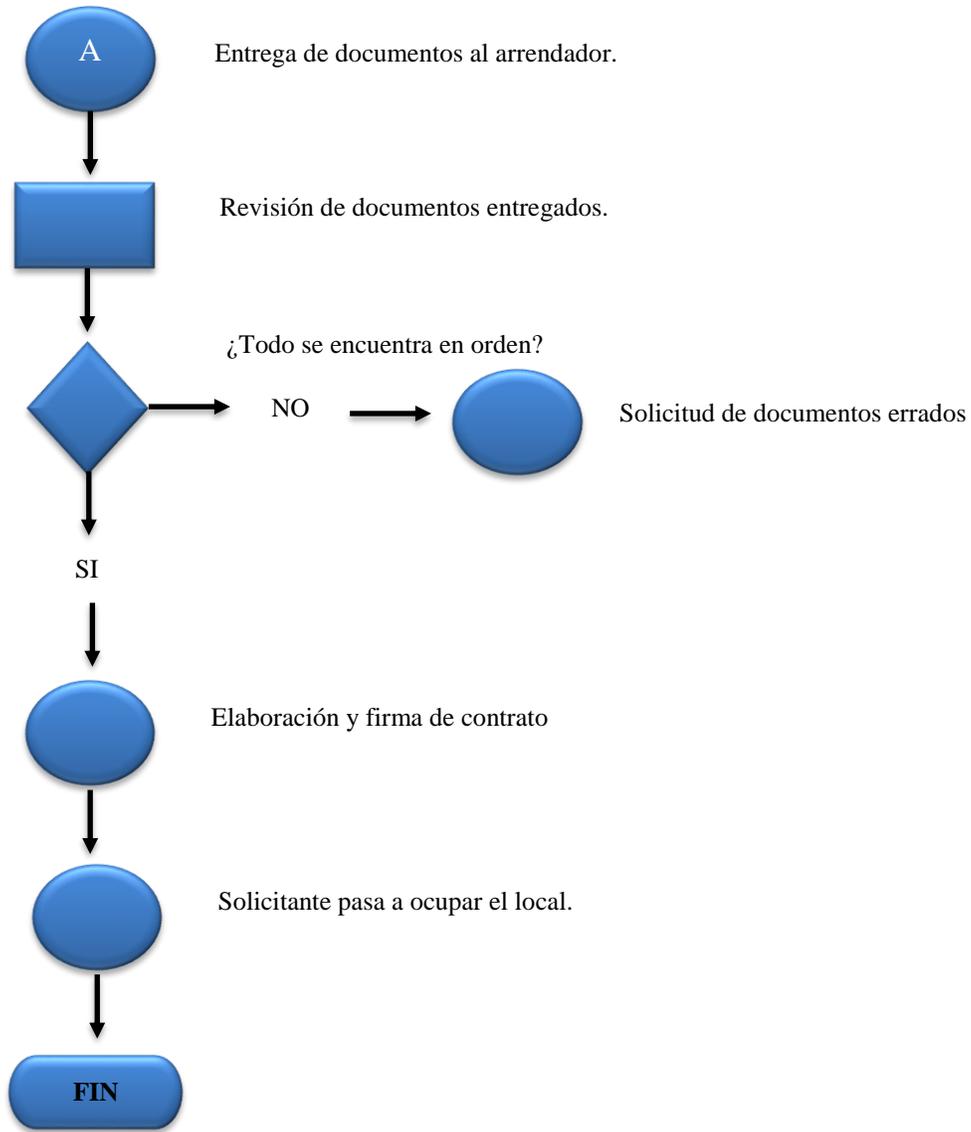


Figura 36. Diagrama de Flujo de proceso de arrendamiento del local

Fuente: Elaboración propia (2018)

4.5.3.2 EQUIPO

El equipo necesario y/o requerido para el funcionamiento del centro de descanso se divide en materiales necesarios para la construcción de este y el equipo que se requiere que contenga el centro de descanso. A continuación, se detallan:

Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Item	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
OFICINA	0.01	Oficina y bodega	GL	1	5,000	5,000
MARCAJE	0.02	Marcaje y nivelación	GL	1	1,500	1,500
AUXILIAR						
	1.01	Niveles de andamio	GL	1	30,000	30,000
	1.02	Personal de Seguridad	mes	3	7,500	22,500
	1.03	Cuadria de Topografía	dia	10	3,000	30,000
	1.04	Sanitarios portatiles	Und	2	1,250	2,500
	1.05	Combustible	GL	1	80,000	80,000
	1.06	Limpieza General	GL	1	30,000	30,000
	1.07	Materiales varios Iluminación Ambiental y paneles para desarrollo proyecto	GL	1	15,000	15,000
	1.08	M.O. Iluminacion ambiental y enrgia para desarrollo del proyecto	GL	1	8,000	8,000
	1.09	Materiales para Agua Potable para desarrollo del proyecto	GL	1	6,000	6,000
	1.10	M.O. instalaciones potables desarrollo del proyecto	GL	1	10,000	10,000
	1.11	Consumo agua potable desarrollo proyecto	mes	1	20,000	20,000
EQUIPO						
	2.01	Bomba de concreto	M3	80	250	20,000
	2.02	Alquiler vibradores para concreto	und	2	4,600	9,200
	2.03	Alquiler de Bailarinas	und	4	6,785	27,140
	2.04	Alquiler Compactadora Plato	und	1	6,000	6,000
	2.05	Alquiler torito 1.5 TON	und	1	20,700	20,700
	2.06	Alquiler Bomba achicadora	und	1	5,750	5,750
	2.07	Alquiler concreteras	und	4	4,600	18,400
	2.08	Alquiler Generadores	GL	1	100,000	100,000
	2.09	Alquiler de Grua	hr	80	1,600	128,000
	2.10	Alquiler de Montacarga	hr	30	500	15,000
	2.11	Alquiler de Rastra	viaje	5	1,200	6,000
	2.12	Alquiler Retro Excavadora	hr	180	750	135,000
MATERIAL						
	3.01	Alamabre de Amarre	Lb	1000	14	14,000
	3.02	Madera Rustica	pt	5000	19	95,000
	3.03	Plywood	GL	1	33,590	33,590
	3.04	Clavo comun de 2" a 7"	lbs	900	16	14,400
	3.05	Calvos de acero (todas las medidas)	GL	1	1,500	1,500
	3.06	Cemento gris	bolsa	3000	196	588,000
	3.07	Pulido TBA	saco	280	114	31,920
	3.08	PEGAMIX PEGA-CERAMICA 22LBS	UND	90	90	8,100
	3.09	Agregados (Arenas, gravas,etc)	GL	1	200,000	200,000

Continuación Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Ítem	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
HERRAMIENTA	4.01	Herramienta Menor	(%)mo	1	20,000	20,000
	4.02	FRAGUADO S/A 22LBS	UND	8	80	624
	4.03	PORCELANATO 45X45	m2	150	250	37,418
	4.04	CERÁMICA 20X30 BLANCA	m2	51	120	6,115
	4.05	PORCELANA 1LBS	lbs	17	15	260
	4.06	Separador de cerámica	bolsa	29	32	924
	4.07	BLOQUE DE 8"	und	498	18	8,970
	4.08	Bloque de 6"	und	12000	15	180,000
	4.09	PEGAMIX PSP 22LBS	UND	92	1,334	123,299
	4.1	CONCRETO PREMEZCLADO 3000 PSI, AGREGADO 3/4"	m3	150	2,700	405,000
	4.11	Sikagrout 212 o equivalente	bolsa	10	550	5,473
	4.12	CANALETA DE 2" X4" 1.50mm	lance	40	480	19,413
	4.13	CANALETA DE 2" X6" 1.50mm	lance	46	610	28,196
	4.14	CANALETA DE 2" X8" 1.50mm	lance	200	704	140,800
	4.15	Disco de corte y pulido (TODAS LA MEDIDAS)	GL	1	30,000	30,000
	4.16	Cepillo Cónico para pulir	Und	50	185	9,250
	4.17	Electrodo E6011 / E7018	Lb	1500	28	42,000
	4.18	AISLANTE TERMICO FOIL-FOIL DE 5MM	m2	172	65	11,173
	4.19	PUERTAS Y VENTANAS	gBL	1	300,000	300,000
	4.2	PARED DE TABLA YESO. (M.O. y Materiales)	m2	158	400	63,093
	4.21	PINTURA EN PAREDES, 2 MANOS DE PINTURA Y 1 DE SELLADOR	m2	780	65	50,700
	4.22	Sikaflex 1A	und	29	155	4,478
	4.23	Diluyente/thinner	Gal	64	165	10,487
	4.24	Pintura Anticorrosiva	galon	116	410	47,378
	4.25	Pintura plateada	gal	1	780	1,127
	4.26	Pintura Fast Dry	Gal	113	820	92,674
	4.27	sistema de bombeo para cisterna	und	1	60,000	60,000
	4.28	Sistema de de red hidráulico (tuberías pvc, accesorios, etc)	gbl	1	150,000	150,000
	4.29	Lavabo Incesa Standard	und	13	2,200	28,600
	4.3	INODORO AMERICAN STANDARD	und	13	6,000	78,000
	4.31	Grifo para lavado	und	13	2,200	28,600
	4.32	BRIDA PARA INODORO 4"	UND	13	200	2,600
	4.33	Urinarios American Standard	und	2	6,000	13,867
	4.34	BRIDA PARA INODORO 4"	UND	3	200	693
	4.35	Varilla lisa #2 (1/4")	lance	400	45	18,000
	4.36	Varilla corrugada de 3/8"	lance	750	165	123,945

Continuación Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Item	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
	4.37	Varilla Corrugada de 1/2"	Lance	550	234	128,673
	4.38	VARILLA 5/8" CORRUGADA	lance	75	340	25,383
	4.39	VARILLA 3/4" CORRUGADA	lance	18	391	6,844
	4.4	Varilla Lisa #4 (1/2")	lance	20	233	4,660
	4.41	Varilla Lisa #(5/8")	lance	30	361	10,951
	4.42	Perfil Metálico W12x30 40 pie	lance	3	15,180	39,468
	4.43	Perfil Metálico W12x50 40 pie	lance	3	24,984	86,610
	4.44	Perfil Metálico W12X79 40 pie	lance	3	39,474	136,844
	4.45	Perfil Metálico W16x26 40 pie	lance	2	12,983	30,006
	4.46	Perfil Metalico W16x36 40 pie	lance	7	18,014	119,694
	4.47	Perfil Metálico W18x71 40 pie	lance	3	35,926	107,778
	4.48	Perfil Metálico W18x97 40 pie	lance	3	48,019	144,056
	4.49	Perfil Metálico W8x24 40 pie	lance	3	9,576	28,728
	4.5	Lamina de aluzinc estructural cal. 26 Natural	pie	666	46	30,788
	4.51	Lamina lisa aluzinc cal. 24	pie	87	60	5,200
	4.52	Lamina de aluzinc lisa cal. 26 Natural	pie	144	46	6,673
	4.53	Lamina de Losa acero Cal. 24	ft	1393	65	90,544
	4.54	Lamina de HN 4x8x1/8" HN	lamina	1	2,200	1,907
	4.55	Lamina de HN 4'X8' e=3/4" HN	lamina	2	11,600	20,107
	4.56	Oxigeno	Cilindro	25	700	17,500
	4.57	Propano o LPG	Cilindro	5	1,600	8,000
	4.58	Tomilleria (todas la medidas)	GL	1	15,000	15,000
ELECTRICO	5.01	Abrazadera strut de 1 1/2"	Un	94	10	965
	5.02	Abrazadera strut de 1"	Un	3	7	16
	5.03	Abrazadera strut de 2"	Un	37	14	493
	5.04	Abrazadera strut de 3/4"	Un	134	5	721
	5.05	Adaptador hembra PVC C40 de 1"	Un	2	2	4
	5.06	Adaptador hembra PVC C40 de 3/4"	Un	1	5	5
	5.07	Adaptador macho PVC C40 de 1"	Un	1	6	6
	5.08	Adaptador macho PVC C40 de 2"	Un	4	14	50
	5.09	Adaptador macho PVC C40 de 3/4"	Un	11	4	45
	5.10	Base de medidor 2P, 240 V, 125 A	Un	1	479	239
	5.11	Bushing plastico de 2"	Un	7	5	32
	5.12	Cable THHN 1/0	Pies	610	44	26,516

Continuación Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Item	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
	5.13	Caja cuadrada 4"X4"X1"	Un	1	26	13
	5.14	Caja cuadrada 4"X4"X3/4"	Un	1	15	8
	5.15	Caja de registro galvanizada de 10"X10"X4"	Un	8	189	1,515
	5.16	Caja moldeada nema 1 para breaker 3P, 800 A, 240 V	Un	1	4,285	4,285
	5.17	Caja octagonal de 3/4"	Un	168	14	2,401
	5.18	Caja PVC C40 4"X4"	Un	2	95	189
	5.19	Caja PVC C40 8"X8"X4"	Un	1	313	156
	5.20	Caja rectangular 2"X4"X3/4"	Un	32	14	454
	5.21	Carga soldable 150	Un	3	111	333
	5.22	Centro de carga 3P, 240 V, 125 A, 24 espacios, de empotrar	Un	4	3,442	14,629
	5.23	Conector EMT de compresion de 1 1/2"	Un	34	27	903
	5.24	Conector EMT de compresion de 1"	Un	1	12	12
	5.25	Conector EMT de compresion de 2"	Un	14	36	503
	5.26	Conector EMT de compresion de 3/4"	Un	80	8	640
	5.27	Contratuera de 2"	Un	4	5	17
	5.28	Contratuera de 3/4"	Un	3	1	4
	5.29	Coupling EMT de compresion de 1 1/2"	Un	77	35	2,718
	5.30	Coupling EMT de compresion de 1"	Un	1	15	15
	5.31	Coupling EMT de compresion de 2"	Un	31	47	1,481
	5.32	Coupling EMT de compresion de 3/4"	Un	106	10	1,024
	5.33	Curva EMT de 1 1/2"	Un	17	81	1,369
	5.34	Curva EMT de 2"	Un	10	109	1,087
	5.35	Curva PVC C40 de 1"	Un	1	11	11
	5.36	Curva PVC C40 de 2"	Un	4	38	133
	5.37	Curva PVC C40 de 3/4"	Un	14	6	90
	5.38	Curva PVC C40 de 4"	Un	2	184	276
	5.39	Gabinete CRN 300X300X200 mm	Un	1	749	749
	5.40	Gabinete CRN 600X500X200 mm	Un	1	1,660	1,660
	5.41	Generador	Un	1	450,000	450,000
	5.42	Interrupor de transferencia automatica 3P, 208 V, 800 A		1	150,000	150,000
	5.43	Poste metalico 4"X4"X25 para 1 luminarias parqueo	Un	1	9,500	11,875
	5.44	Poste metalico 4"X4"X25 para 2 luminarias parqueo	Un	1	9,500	9,500
	5.45	Reductor de caja 4"X4" a 2"X4"	Un	1	5	3

Continuación Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Ítem	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
	5.46	Riel strut 1 5/8"	Lance	15	243	3,526
	5.47	Taco metálico Hilti HDB 3/8" ULC	Un	96	8	763
	5.48	Taco metálico M6	Un	1	4	4
	5.49	Taco metálico M8	Un	15	6	91
	5.50	Taco metálico M8 para varilla roscada de 3/8"	Un	13	7	92
	5.51	Taco para tabla yeso	Un	36	2	87
	5.52	Taco plastico S8 con tornillo	Un	217	1	145
	5.53	Tapa para caja octagonal	Un	7	6	45
	5.54	Tapa para caja octagonal con troquel de 1/2"	Un	7	7	47
	5.55	Terminal de ojo de compresión para cable 1/0	Un	1	16	16
	5.56	Transformador tipo padmounted 300 KVA, 7.9/13.8 estrella-120/208 estrella.	Un	1	250,000	250,000
	5.57	Tubo EMT de 1 1/2"	Lance	47	300	14,120
	5.58	Tubo EMT de 1"	Lance	1	173	216
	5.59	Tubo EMT de 2"	Lance	15	407	6,098
	5.60	Tubo EMT de 3/4"	Lance	99	118	11,595
	5.61	Tubo IMC 4"	Lance	1	2,447	1,836
	5.62	Tubo PVC C40 de 1"	Lance	4	78	274
	5.63	Tubo PVC C40 de 2"	Lance	7	189	1,273
	5.64	Tubo PVC C40 de 3/4"	Lance	51	52	2,652
	5.65	Tubo PVC C40 de 4"	Lance	6	531	3,054
	5.66	Tuerca zincada 3/8"	Un	430	1	247
	5.67	Varilla polo a tierra 5/8" X8	Un	2	115	259
	5.68	Varilla roscada 3/8" X10	Lance	32	66	2,125
	5.69	Luminaria led de area 208 v, 15900 Lm, EALS020F2AN750NDC1DKBZR, (para uso en parqueo.)	und	2	11,470	20,072
CABLEADO	6.01	Aislador de espiga clase 55 - 4	Un	1	67	50
	6.02	Alambre de amarre # 6 de aluminio	PIE	8	2	13
	6.03	Arandela cuadrada 3/16" x 2 - 1/4" x 2 - 1/4", Ø = 11/16"	Un	2	7	13
	6.04	Arandela plana de 3/8"	Un	46	1	37
	6.05	Arandela plana zincada de 3/8"	Un	384	1	340
	6.06	Bota insert 13.8/7.9 KV, Elastimol	Un	1	934	700
	6.07	Breaker 3P, 100 A, para centro de carga 3P, 240 V, 125 A, 24 espacios	Un	4	1,351	5,742
	6.08	Breaker 3P, 800 A, 240 V, con bornes para 4 cable 3/0 THHN, para montaje en caja moldeada	Un	1	6,427	6,427
	6.09	Cable de cobre solido # 6	Pies	30	11	326
	6.10	Cable TFFN 18, rojo	Pies	50	1	63
	6.11	Cable THHN 10, blanco	Pies	402	4	1,755
	6.12	Cable THHN 10, negro	Pies	754	4	3,295

Continuación Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Item	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
	6.13	Cable THHN 10, rojo	Pies	353	4	1,540
	6.14	Cable THHN 12, azul	Pies	511	3	1,367
	6.15	Cable THHN 12, blanco	Pies	62	3	167
	6.16	Cable THHN 12, negro	Pies	8	3	21
	6.17	Cable THHN 12, verde	Pies	754	3	2,046
	6.18	Cable THHN 14, verde	Pies	461	2	863
	6.19	Cable THHN 18, azul	Pies	750	1	1,121
	6.20	Cable THHN 18, blanco	Pies	50	1	65
	6.21	Cable THHN 2, azul	Pies	211	27	5,619
	6.22	Cable THHN 2, blanco	Pies	275	27	7,346
	6.23	Cable THHN 2, negro	Pies	211	27	5,633
	6.24	Cable THHN 2, rojo	Pies	211	27	5,633
	6.25	Cable THHN 2, verde	Pies	113	27	3,069
	6.26	Cable THHN 3/0	Pies	452	67	30,299
	6.27	Cable THHN 4, azul	Pies	321	17	5,567
	6.28	Cable THHN 4, blanco	Pies	321	17	5,567
	6.29	Cable THHN 4, negro	Pies	321	17	5,567
	6.30	Cable THHN 4, rojo	Pies	321	17	5,567
	6.31	Cable THHN 6, blanco	Pies	50	11	551
	6.32	Cable THHN 6, negro	Pies	50	11	551
	6.33	Cable THHN 6, verde	Pies	173	11	1,906
	6.34	Cable THHN 8, blanco	Pies	49	7	347
	6.35	Cable THHN 8, negro	Pies	49	7	347
	6.36	Cable THHN 8, rojo	Pies	11	6	66
	6.37	Cable THHN 8, verde	Pies	600	7	4,133
	6.38	Cable TSJ 3X14	Pies	498	7	3,398
	6.39	Cable XLPE #2 de no haber cotizarlo en 1/0	Pies	193	159	30,613
	6.40	Caja cortacircuito con rompearco 10 KV, 100 A	Un	1	2,588	1,941
	6.41	Cinta aislante 3M 1711	Rollo	31	21	662
	6.42	Cinta aislante 3M, Super	Rollo	18	114	2,021
	6.43	Cinta bandit de 3/4"	Rollo	1	472	472
	6.44	Conector de aterrizaje de transformador	Un	1	59	29
	6.45	Conector de línea viva 1/0	Un	1	168	126
	6.46	Conector estribo para cable 477 ACSR	Un	1	569	427
	6.47	Conector romex de 3/8"	Un	94	4	409
	6.48	Conector tipo fargo para 4 cables 1/0	Un	1	740	740
	6.49	Conector tipo fargo para 4 cables 4/0	Un	1	740	740
	6.50	Contactador 22 A, 3P, 240 V, bobina 120 V	Un	3	600	1,801

Continuación Tabla 10. Presupuesto materiales construcción

Sección	Item	Descripción	Unidad	Cantidad	Precios Unt.	Sub-total
	6.51	Contactador 40 A, 3P, 240 V, bobina 120 V	Un	1	983	983
	6.52	Cruceta de madera de 4"x5"x96"	Un	1	386	290
	6.53	Cuadro adhesivo de 1"	Un	5	2	10
	6.54	Espiga para cruceta de madera, L= 6" , rosca = 1" , Ø = 3/4"	Un	1	91	46
	6.55	Espiga para punta de poste tipo recta, L=18" , rosca = 1"	Un	1	118	118
	6.56	Espiral de 3/4"	Rollo	1	155	77
	6.57	Fusible de mecha tipo K 15 A	Un	1	31	23
	6.58	Fusible de mecha tipo K 5 A	Un	1	29	22
	6.59	Grapa para fleje de 3/4"	Un	2	5	9
	6.60	Juego de armar preformado para conductor 477 ACSR	Un	1	217	163
	6.61	Kit de cono de alivio 13.8 KV	Un	1	3,513	3,513
	6.62	Luz piloto 120 V, verde	Un	3	186	605
	6.63	Medidor de energía monofasico C200, digital	Un	12	608	7,294
	6.64	Medidor de energía trifasico clase 200 7 terminales, digital	Un	1	6,107	6,107
	6.65	Mufa recta de 4"	Un	1	4,485	2,243
	6.66	Pararrayo polimérico 15 KV	Un	1	691	518
	6.67	Perno de carruaje de 3/8" x5"	Un	2	7	10
	6.68	Perno de máquina 1/2" X 12"	Un	1	21	16
	6.69	Perno de máquina 5/8" X 10"	Un	1	25	19
	6.70	Perno de máquina 5/8" X 14"	Un	1	31	23
	6.71	Poste de concreto de 45 pies	Un	1	2,231	2,231
	6.72	Regleta ranurada 60X60	Un	1	127	95
	6.73	Selector de 2 posiciones	Un	3	344	1,118
	6.74	Soporte de cono de alivio	Un	1	523	392
	6.75	Tapa metálica para toma corriente tipo estufa	Un	1	26	13
	6.76	Tapa para toma corriente doble	Un	4	5	19
	6.77	Terminal de ojo de compresión para cable 2	Un	2	14	21
	6.78	Terminal doble ojo de compresión para cable 4/0	Un	18	69	1,237
	6.79	Tirante de pletina de 1/4" x1-1/4" x30"	Un	2	62	93
	6.80	Toma corriente de piso 120 V, 15 A	Un	1	1,261	1,261
	6.81	Toma corriente doble, 120 V, 20 A, polarizado	Un	4	15	52
	6.82	Toma corriente tipo estufa, 240 V, 50 A	Un	1	67	33
	6.83	Tornillo zincado 1/2" X2 1/2" + tuerca+arandela plana + arandela presión	Un	27	22	590
MANO OBRA	8.01	M.O. General	Glb	1	1000,000	1000,000
TOTAL PRESUPUESTO						L 7138,893.30

Fuente: Ing. Wendy Escobar (2018)

En la tabla anterior se describe todos los materiales necesarios para la construcción de los locales, áreas verdes, taller mecánico, restaurante, cafetería y oficina de administración. En donde se muestran la cantidad y precios unitarios de cada uno de ellos.

Determinación de Costo de Construcción por mt^2

Presupuesto de Construcción/total $\text{mts}^2 = 7,138,893/1600 = 4,461.81$

Se determinó que cada mt^2 tiene un costo de = L.4,461.81

Tabla 11. Gastos de constitución

Gastos de Constitución	
Descripción	Total
Escritura de Constitución	8,000
Permiso de Operación	1,500
RTN y Régimen de Facturación	1,750
Libros Municipales	1,250
Borrador Contrato Arrendamiento	3,000
Total	L 15,500.00

Fuente: Elaboración propia (2018)

Las empresas incurren en gastos de constitución, cuando van a iniciar operaciones en donde incluyen lo que es la escritura de constitución, permiso de operación, RTN y régimen de facturación, libros municipales y borrador de un contrato de arrendamiento.

El equipo y mobiliario de oficina es necesario para el correcto funcionamiento del proceso de atención de clientes y clientes potenciales, sobre todo para brindarle una atención personalizada y eficiente.

Tabla 12. Mobiliario de oficina

Mobiliario de oficina			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Archivo máximo 4 gavetas negro	2	4,287	8,573
Escritorio ejecutivo 76.2 x 152.4 cm 4 gavetas ng	2	4,183	8,367
Escritorio secretarial 76.2x120.9 cm ng	1	3,243	3,243
Armario pts corredizas metal 43.8 x 91.4 x 182.8 cm negro	1	4,660	4,660
Silla semi ejecutiva ht-750b mesh	1	1,848	1,848
Silla ejecutiva izabal a 536 - 1 negra	2	4,023	8,045
Silla espera visita estr. negra t/negra 1.5mm	8	793	6,342
Total			L 41,079.47

Fuente: Elaboración propia (2018)

La tabla anterior muestra inversión en mobiliario de oficina que se hará para la operación del centro de descanso.

Tabla 13. Equipo de oficina

Equipo de oficina			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Laptop dell 3567 3jty5/6xgx (i3,4gb,1tb)	2	12,929	25,858
Computadora hp 20-c205la aio	1	11,999	11,999
Multifuncional Eps on 14150 (inkjet, wifi)	1	5,299	5,299
Set 4 piezas mesh negro	3	299	897
Aire acondicionado	1	7,995	7,995
Teléfono inalámbrico Panasonic kx-tgc350lab	3	1,149	3,447
Total			L 55,495.00

Fuente: Elaboración propia (2018)

La tabla anterior muestra inversión en el equipo de oficina necesario para la operación del centro de descanso.

Tabla 14. Equipo para área exterior

Equipo para área exterior			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Juego infantil de madera	1	38,852	38,852
Klarfit Rocketkid cama elástica infantil	1	2,740	2,740
Columpios y Balancín Infantil	1	2,595	2,595
Sube y baja	2	6,989	13,977
Basureros	6	334	2,004
Bancas	5	5,060	25,300
Total			L 85,467.54

Fuente: Elaboración propia (2018)

La tabla anterior muestra inversión inicial que se debe realizar en para las áreas verdes, comunes y exteriores del Centro de descanso.

A la vez se planea contar con un cajero automático en el exterior del centro de descanso, en donde el banco⁴ para iniciar el proceso de gestión solicita los siguientes requisitos al interesado:

- Escritura pública.
- RTN y régimen de facturación.
- Permiso de operación.
- Copia de identidad de los socios.

Al presentar dichos documentos, los analizan detalladamente y les informan si se necesita que presente más documentos, a la vez analiza la zona en que se instalará el ATM (Revisión de riesgos), luego de este proceso se informa si es aprobado o no la instalación del cajero automático. En caso de aprobarles el banco, el permiso de instalación otorga a los socios del centro de descanso, en este caso, un ingreso mensual de aproximadamente Lps. 3,000.00 (esta cantidad no es fija y puede variar).

⁴ Debido a políticas internas del banco, se omite el nombre en la presente tesis.

Tabla 15. Suministros de oficina

Suministros de Oficina			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Office 365 home premium	3	2,595	7,785
Archivador negro t/carta leitz	2	121	241
Expo marcador low odor ,ngr	3	15	46
Expo marcador low odor ,rjo	3	15	46
Expo marcador low odor ,az	3	15	46
Papel bond b-20 t/c paperline	3	79	238
Tape scotch 1/2x25 yd.d/adhes 3m	3	63	188
Marcador destacador mpc, vde	3	9	27
Kilométrico 100st bolig, ngr	12	4	53
Kilométrico 100st bolig, rojo	12	4	53
Portam fiesta ii 0.5mm, ngr	6	10	57
Minas ain stein 0.5mm hb	6	6	36
Engrapad essent met t/lga 26/6	3	86	258
Grapas standard 26/6 blue rapid	5	19	97
Sacagrapas officeone negro	4	10	40
Tinta roll-on officeone 2oz,ngr	3	11	32
Antivirus kaspersky internet security	3	1,949	5,847
Set 4 piezas mesh negro	3	299	897
Perforadora 2 orificios office depot	3	119	357
Folder office depot tamaño carta 25 piezas	2	70	140
Tijera advanced green 18cm	3	50	150
Folder colgante wj oficio verde 25 piezas	1	399	399
Etiqueta file avery blanco c/248	3	70	210
Total			L 17,241

Fuente: Elaboración propia (2018)

La tabla 15 muestra inversión anual en suministros de oficinas necesarios para las actividades del centro de descanso.

4.5.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Para el correcto funcionamiento del centro de descanso, es necesario contar con un personal altamente calificado, para que realice sus funciones principales de forma acertada y productiva. Debido a que se trata de arrendamiento de locales, el personal es relativamente pequeño ya que solamente se cuenta con los dos socios principales, un administrador, seguridad y personal de aseo. En lo que respecta a la seguridad y limpieza serán servicios subcontratados.

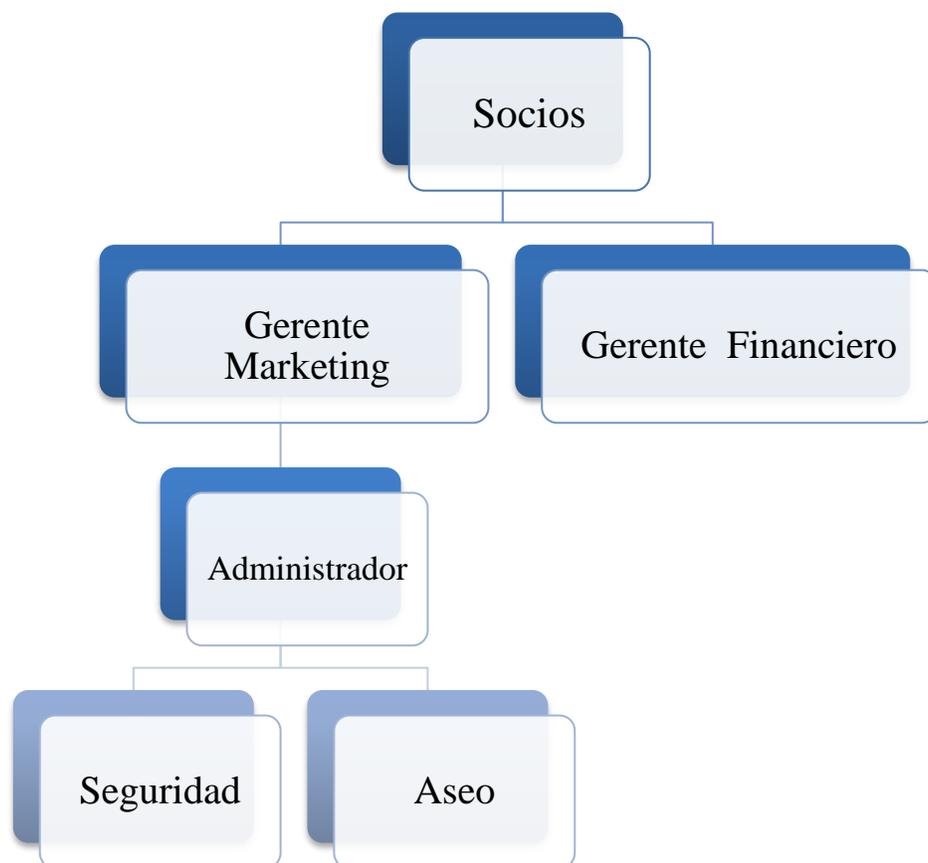


Figura 37. Estructura Organizacional

Fuente: Elaboración propia (2018)

La figura 37 muestra la estructura organizacional del Centro de descanso donde el administrador estará encargado de la parte operativa bajo la dependencia de los socios, mientras los servicios subcontratados de seguridad y limpieza le reportarán al administrador.

Tabla 16. Estructura de sueldos – Personal directo

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Gerente Mercadeo/Gerente General	12,000	144,000
Gerente Finanzas/Administrativo	12,000	144,000
Administrador	10,000	120,000
Total	L 34,000	L 408,000

Fuente: Elaboración propia (2018)

La tabla 16 muestra el sueldo mensual y anual para el Gerente de Mercadeo que es el mismo Gerente General y el Gerente de Finanzas y administrativo.

Tabla 17. Estructura de sueldos – Personal indirecto

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Limpieza	8,747	104,962
Seguridad	8,747	104,962
Total	17,494	209,925

Fuente: Elaboración propia (2018)

La tabla 17 está conformada, por el detalle de los sueldos para el personal indirecto y/o subcontratado, en este caso integrado por 1 persona de aseo y 1 persona de seguridad.

Tabla 18. Principales funciones de empleados

Puesto	Funciones principales	Competencias
Gerente General/Gerente de Mercadeo	a. Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo	a. Lic. en Administración o carreras a fin
	b. Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.	b. Experiencia en arrendamiento.
	c. Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.	c. Relaciones interpersonales.
	d. Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.	d. Experiencia en manejo de personal.
	e. Determinación de la mezcla de productos, innovación, reposición o imitación	
	f. Análisis y control de ventas	
	g. Pronósticos y presupuestos de ventas	
Gerente Financiero	a. Gestionar la liquidez de las empresas	a. Lic. en Finanzas o carreras a fin
	b. Asignación y control de los costes	b. Capacidad de comunicación y liderazgo
	c. Evaluar la financiación	c. Analítico y de rápida adaptación al cambio
	d. Búsqueda de financiación	d. Habilidad para negociar
	e. Resolución de problemas	e. Integridad y ética
	f. Contribuir al desarrollo de la empresa	
Administrador	a. Recibir clientes o compradores	a. Lic. en Administración o carreras a fin
	b. Planificar las actividades principales	b. Analítico
	c. Organizar	c. Ordenado en su trabajo
	d. Llevar a cabo la negociación con clientes	d. Habilidad para negociar
	e. Control de todo el proceso de arrendamiento	e. Ético

Fuente: Elaboración propia (2018)

4.6 ESTUDIO FINANCIERO

El análisis en el estudio financiero pretende que se conozcan a detalle cuales son los montos en que se incurren al llevar a cabo el proyecto. Como ser la inversión inicial, amortizaciones y depreciaciones, estados financieros, técnicas de evaluación de capital, punto de equilibrio financiero, entre otros.

4.6.1 INVERSIÓN INICIAL

En el proyecto actual para llevarlo a cabo se necesita una inversión inicial de Lps. 8,000,000.00 los cuales están compuestos por los activos fijos, gastos preoperativos y gastos de constitución.

Tabla 19. Inversión Inicial

Inversión Inicial	Monto	Fondos Propios	Financiamiento
<u>Activos Fijos</u>			
Terreno	500,000	500,000	
Edificio	7138,893	3138,893	4000,000
Mobiliario de oficina	41,079	41,079	
Equipo de oficina	55,495	55,495	
Equipo de área exterior	85,468	85,468	
Subtotal	7820,935	3820,935	4000,000
<u>Gastos Preoperativos</u>			
Suministros Oficina	17,241	17,241	
Material de Limpieza	1,200	1,200	
Internet y Telefonía	4,320	4,320	
Sueldos	34,000	34,000	
Seguridad	8,747	8,747	
Limpieza	8,747	8,747	
Energía	2,500	2,500	
Agua Potable	350	350	
Mantenimiento	1,000	1,000	
Capital de Trabajo	85,460	85,460	
Subtotal	163,565	163,565	-
<u>Gastos de Constitución</u>	15,500	15,500	
Subtotal	15,500	15,500	-
Total Inversión	L 8000,000	4000,000	4000,000

Fuente: Elaboración propia.

La tabla anterior muestra la inversión inicial que se requiere para la creación del centro de descanso en la Comunidad de Agua Blanca Sur.

4.6.2 ESTRUCTURA Y COSTO DE CAPITAL

El capital está estructurado con un 50% proveniente de fondos propios y el 50% restante proviene de financiamiento externo con Banco Atlántida.

Tabla 20. Estructura de Capital

Estructura de Capital		
Fuente de Financiamiento	Aportación	Porcentaje
Fondos Propios	4000,000	50.00%
Financiamiento	4000,000	50.00%
Total	L 8000,000	100.00%

Fuente: Elaboración propia (2018)

Para poder determinar el costo de oportunidad se tomó de base una prima de riesgo del 7.75%, es decir el costo de oportunidad si se depositan los 4,000,000 a plazo fijo en Banrural y por otro lado la tasa libre de riesgo del 4.03% tomando como base la tasa de inflación promedio encontrada en la página oficial del Banco Central de Honduras.

Tabla 21. Costo de oportunidad.

Rendimiento Esperado (Costo de Oportunidad) = k + r	
Prima de Riesgo (r)	7.75%
Tasa de libre de Riesgo (f)	4.03%
Total	11.78%

Fuente: Elaboración propia (2018)

Tomando el dato de costo de oportunidad de la Tabla 21, se tiene que el costo de capital promedio ponderado para el proyecto es del 10.39%.

Tabla 22. Costo de capital promedio ponderado

Costo de Capital Promedio Ponderado					
Fuente de Financiamiento	Aportacion	Porcentaje	Costo de la Fuente	Esc. Fiscal	Ponderación
Fondos Propios	L. 4000,000	50.00%	11.78%		5.89%
Financiamiento 1	L. 4000,000	50.00%	12.00%	25.00%	4.50%
Total	L 8000,000	100.00%			10.39%

Fuente: Elaboración propia (2018)

En la tabla 22 se muestra el costo de capital con el que se evaluará la rentabilidad del proyecto, mismo que fue determinado a través del método de Costo de capital promedio ponderado considerando la estructura de capital, el costo de oportunidad del inversionista, la tasa de financiamiento y el escudo fiscal.

4.6.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

En la sección anterior se presentan los ingresos esperados una vez que se haya construido y comience a operar el centro de descanso.

Tabla 23. Detalle de ingresos

Descripción	Cantidad	Precio	Total mensual	Total anual
Locales	12	12,000	144,000	1728,000
Cafetería	1	15,000	15,000	180,000
Restaurante	1	18,000	18,000	216,000
Cajero	1	3,000	3,000	36,000
Total	15		180,000	2160,000

Fuente: Elaboración propia (2018)

En la Tabla 23 Se muestra el precio para cada uno de los locales, que son Lps. 12,000.00, para la cafetería de Lps. 15,000., restaurante de Lps. 18,000.00 y para el cajero automático de Lps. 3,000.00. Obteniéndose un ingreso para el año 1 de Lps. 2,160,000.00, correspondientes al año 1.

Tabla 24. Presupuesto de Ingresos

Descripción	Incremento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Locales	4.03%	1728,000	1797,638	1870,083	1945,448	2023,849
Cafeteria	4.03%	180,000	187,254	194,800	202,651	210,818
Restaurante	4.03%	216,000	224,705	233,760	243,181	252,981
Cajero	4.03%	36,000	37,451	38,960	40,530	42,164
Total		2160,000	2247,048	2337,604	2431,809	2529,811

Fuente: Elaboración propia (2018)

En la tabla 24 se encuentra el desglose de los ingresos proyectados para cinco años. Para los próximos años se incrementan los ingresos tomando de base una tasa de inflación del 4.03%.

4.6.4 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

El siguiente apartado muestra los gastos necesarios para la operación del centro de descanso, primeramente, se detallan los gastos mensuales, para posteriormente presentar los gastos de cada uno de los 5 años.

Tabla 25. Detalle de Gastos

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Suministros Oficina	1,437	17,241
Material de Limpieza	1,200	14,400
Internet y Telefonía	4,320	51,840
Sueldos	34,000	408,000
Seguridad	8,747	104,962
Limpieza	8,747	104,962
Energía	2,500	30,000
Agua Potable	350	4,200
Mantenimiento	1,000	12,000
Total	62,300	747,606

Fuente: Elaboración propia (2018)

Los costos y gastos proyectados para el año 1, son de Lps. 747, 606.00 en donde se consideran factores como suministros de oficina, material de limpieza, internet y telefonía, sueldos, seguridad, limpieza, energía, agua potable y mantenimiento.

Tabla 26. Presupuesto de gastos

Descripción	Incremento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros Oficina	4.03%	17,241	17,936	18,659	19,411	20,193
Material de Limpieza	4.03%	14,400	14,980	15,584	16,212	16,865
Internet y Telefonía	4.03%	51,840	53,929	56,102	58,363	60,715
Sueldos	4.03%	408,000	424,442	441,547	459,342	477,853
Seguridad	4.03%	104,962	109,192	113,593	118,171	122,933
Limpieza	4.03%	104,962	109,192	113,593	118,171	122,933
Energía	4.03%	30,000	31,209	32,467	33,775	35,136
Agua Potable	4.03%	4,200	4,369	4,545	4,729	4,919
Mantenimiento	4.03%	12,000	12,484	12,987	13,510	14,055
Total		747,606	777,734	809,077	841,683	875,603

Fuente: Elaboración propia (2018)

En la tabla anterior, se muestra el total de gastos anuales para cada uno de los 5 años de operación del centro de descanso, presentando un incremento anual del 4.03% correspondiente a la tasa de inflación promedio del país.

La estructura del presupuesto de gastos está compuesta por los gastos operativos, administrativos y de ventas, que se detallan a continuación:

Tabla 27. Gastos de operación

Gastos de Operación					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Material de Limpieza	14,400	14,980	15,584	16,212	16,865
Internet y Telefonía	51,840	53,929	56,102	58,363	60,715
Seguridad	104,962	109,192	113,593	118,171	122,933
Limpieza	104,962	109,192	113,593	118,171	122,933
Mantenimiento	12,000	12,484	12,987	13,510	14,055
Agua Potable	4,200	4,369	4,545	4,729	4,919
Total	292,365	304,147	316,404	329,155	342,420

Fuente: Elaboración propia (2018)

Tabla 28. Gastos de administración

Gastos de Administración					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	204,000	212,221	220,774	229,671	238,927
Suministros oficina	17,241	17,936	18,659	19,411	20,193
Energía	30,000	31,209	32,467	33,775	35,136
Total	251,241	261,366	271,899	282,857	294,256

Fuente: Elaboración propia (2018)

Los sueldos de la tabla anterior, hace referencia al del Gerente de Finanzas más el 50% del sueldo del administrador.

Tabla 29. Gastos de ventas

Gastos de Ventas					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	204,000	212,221.20	220,774	229,671	238,927
Total	204,000	212,221	220,774	229,671	238,927

Fuente: Elaboración propia (2018)

En la tabla anterior, se muestra el sueldo para el Gerente de Mercadeo de la empresa, más el 50% del sueldo del administrador.

4.6.5 CUADRO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

En el apartado siguiente se presentan el detalle de las depreciaciones de las inversiones fijas del Centro de descanso, así como también la amortización de los gastos de constitución.

Tabla 30. Depreciaciones de Inversiones Fijas

Depreciación equipo fijo								
No.	Descripción	Total	Valor de Residual	Valor a Depreciar	Vida útil	Depreciación Anual	Acumulada	Valor Residual
1	Terreno	500,000						500,000
2	Edificio	7,138,893	71,389	7,067,504	40	176,687.61	883,438	6,255,455
3	Mobiliario de oficina	41,079	411	40,669	5	8,134	40,669	411
4	Equipo de oficina	55,495	555	54,940	5	10,988	54,940	555
5	Equipo de Area exterior	85,468	855	84,613	5	16,923	84,613	855
TOTAL		L 7,820,935	L 73,209	L 7,247,726		L 212,732	L 1,063,660	L 6,757,276

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se muestra el detalle de las depreciaciones de las inversiones fijas las cuales fueron determinadas a través del método de línea recta, considerando la vida útil para cada activo según la legislación nacional de depreciaciones.

Tabla 31. Detalle de depreciaciones

No.	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Terreno					
2	Edificio	176,688	176,688	176,688	176,688	176,688
3	Mobiliario de oficina	8,134	8,134	8,134	8,134	8,134
4	Equipo de oficina	10,988	10,988	10,988	10,988	10,988
5	Equipo de Area exterior	16,923	16,923	16,923	16,923	16,923
TOTAL		L 212,732				

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el detalle de la depreciación acumulada para cada uno de los 5 años de operación del centro de descanso.

Tabla 32. Cuadro de amortización de gastos de constitución

Amortización gastos de constitución				
No.	Descripción	Total	Vida util	Depreciación Anual
1	Gastos de Constitución	15,500	5	3,100
TOTAL		15,500		3,100

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el detalle de la amortización de los gastos de constitución de acuerdo con los 5 años de operación de la empresa.

Tabla 33. Detalle Amortización.

No.	Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gastos de Constitución	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
TOTAL		3,100	3,100	3,100	3,100	3,100

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el detalle de la amortización anual de los gastos de constitución

4.6.6 PROGRAMA DE AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

Tabla 34. Amortización de Préstamo

Amortización de Financiamiento	
Monto:	4,000,000.00
Plazo (años):	5
Gracia (meses)	12
Tasa (%):	12.00%
Cuota:	105,335

Mes	Capital	Interes	Cuota	Saldo
				4,000,000
1		40,000	40,000	4,000,000
2		40,000	40,000	4,000,000
3		40,000	40,000	4,000,000
4		40,000	40,000	4,000,000
5		40,000	40,000	4,000,000
6		40,000	40,000	4,000,000
7		40,000	40,000	4,000,000
8		40,000	40,000	4,000,000
9		40,000	40,000	4,000,000
10		40,000	40,000	4,000,000
11		40,000	40,000	4,000,000
12		40,000	40,000	4,000,000
13	65,335	40,000	105,335	3,934,665
14	65,989	39,347	105,335	3,868,676
15	66,649	38,687	105,335	3,802,027
16	67,315	38,020	105,335	3,734,712
17	67,988	37,347	105,335	3,666,724
18	68,668	36,667	105,335	3,598,056
19	69,355	35,981	105,335	3,528,701
20	70,048	35,287	105,335	3,458,653
21	70,749	34,587	105,335	3,387,904
22	71,456	33,879	105,335	3,316,448
23	72,171	33,164	105,335	3,244,277
24	72,893	32,443	105,335	3,171,384
25	73,621	31,714	105,335	3,097,763
26	74,358	30,978	105,335	3,023,405
27	75,101	30,234	105,335	2,948,304
28	75,852	29,483	105,335	2,872,452
29	76,611	28,725	105,335	2,795,841
30	77,377	27,958	105,335	2,718,464

Continuación Tabla 34. Amortización de Préstamo

31	78,151	27,185	105,335	2,640,313
32	78,932	26,403	105,335	2,561,381
33	79,722	25,614	105,335	2,481,659
34	80,519	24,817	105,335	2,401,141
35	81,324	24,011	105,335	2,319,817
36	82,137	23,198	105,335	2,237,679
37	82,959	22,377	105,335	2,154,721
38	83,788	21,547	105,335	2,070,933
39	84,626	20,709	105,335	1,986,307
40	85,472	19,863	105,335	1,900,834
41	86,327	19,008	105,335	1,814,507
42	87,190	18,145	105,335	1,727,317
43	88,062	17,273	105,335	1,639,255
44	88,943	16,393	105,335	1,550,312
45	89,832	15,503	105,335	1,460,480
46	90,731	14,605	105,335	1,369,750
47	91,638	13,697	105,335	1,278,112
48	92,554	12,781	105,335	1,185,557
49	93,480	11,856	105,335	1,092,078
50	94,415	10,921	105,335	997,663
51	95,359	9,977	105,335	902,304
52	96,312	9,023	105,335	805,992
53	97,275	8,060	105,335	708,717
54	98,248	7,087	105,335	610,468
55	99,231	6,105	105,335	511,238
56	100,223	5,112	105,335	411,015
57	101,225	4,110	105,335	309,790
58	102,237	3,098	105,335	207,552
59	103,260	2,076	105,335	104,292
60	104,292	1,043	105,335	0

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el detalle de la amortización del prestamos de Lps. 4,000,000 con Banco Atlántida a una tasa de 12% con un periodo de gracia de 12 meses⁵, según disposiciones en la modalidad de préstamos a construcción de edificios para arrendar locales comerciales. Para el cálculo se utilizó el método de cuota fija nivelada.

⁵ Ver Anexo 5. Página 125

Tabla 35. Detalle de pago de préstamo

Resumen de Pago de Préstamos e Interés Anual						
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Interes	480,000	435,408	330,319	211,902	78,467	1,536,096
Capital	-	828,616	933,705	1,052,122	1,185,557	4,000,000
Total	480,000	1,264,024	1,264,024	1,264,024	1,264,024	5,536,096

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior se muestra el resumen de los pagos anuales del préstamo realizado a lo largo de los 5 años incluyendo intereses y abonos a capital.

4.6.7 ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 36. Estado de Resultados

Estado de Resultados					
Detalle	1	2	3	4	5
Ingresos	2160,000	2247,048	2337,604	2431,809	2529,811
Gastos Operativos	292,365	304,147	316,404	329,155	342,420
Utilidad Bruta	1867,635	1942,901	2021,200	2102,654	2187,391
Gastos de Venta	204,000	212,221	220,774	229,671	238,927
Gastos de Administración	251,241	261,366	271,899	282,857	294,256
Depreciación	212,732	212,732	212,732	212,732	212,732
Amortización	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
Utilidad de Operación	1196,562	1253,482	1312,695	1374,295	1438,377
Gastos Financieros	480,000	435,408	330,319	211,902	78,467
Utilidad Antes de Impuesto	716,562	818,073	982,376	1162,393	1359,910
ISR	179,141	204,518	245,594	290,598	339,978
Aportación Solidaria	-	-	-	8,120	17,996
Utilidad Neta	L 537,422	L 613,555	L 736,782	L 863,675	L 1001,937

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el estado de resultados presupuestado del Centro de Descanso, donde se reflejan los principales ingresos, gastos de la empresa. También se determinan las obligaciones fiscales derivadas de las operaciones y así presentar la utilidad neta que generara a lo largo de los 5 años.

4.6.8 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Tabla 37. Presupuesto de efectivo

Flujo de Caja							
Detalle	0	1	2	3	4	5	Total
Saldo Inicial	8000,000	163,565	1096,818	1097,590	1116,499	1143,884	8000,000
Entradas de Efectivo							
Ingresos por Arrendamiento		2160,000	2247,048	2337,604	2431,809	2529,811	11706,273
Depositos en Garantía		180,000					180,000
Total Entradas	8000,000	2503,565	3343,866	3435,194	3548,308	3673,695	19886,273
Salidas de Efectivo							
Compra de Terreno	500,000						500,000
Construcción de Plaza	7138,893						7138,893
Mobiliario de oficina	41,079						41,079
Equipo de oficina	55,495						55,495
Equipo de area exterior	85,468						85,468
Gastos de constitución	15,500						15,500
Suministros Oficina		17,241	17,936	18,659	19,411	20,193	93,439
Material de Limpieza		14,400	14,980	15,584	16,212	16,865	78,042
Internet Y Telefonía		51,840	53,929	56,102	58,363	60,715	280,951
Sueldos		408,000	424,442	441,547	459,342	477,853	2211,185
Seguridad		104,962	109,192	113,593	118,171	122,933	568,851
Limpieza		104,962	109,192	113,593	118,171	122,933	568,851
Energía		30,000	31,209	32,467	33,775	35,136	162,587
Agua Potable		4,200	4,369	4,545	4,729	4,919	22,762
Mantenimiento		12,000	12,484	12,987	13,510	14,055	65,035
Pago de Impuestos		179,141	204,518	245,594	298,718	357,973	1285,944
Pago de intereses		480,000	435,408	330,319	211,902	78,467	1536,096
Pago de Prestamos			828,616	933,705	1052,122	1185,557	4000,000
Total Salidas	7836,435	1406,746	2246,277	2318,695	2404,425	2497,600	18710,178
Saldo Final de Efectivo	L 163,565	L 1096,818	L 1097,590	L 1116,499	L 1143,884	L 1176,095	L 1176,095

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se presenta el presupuesto de caja del Centro de Descanso el cual muestra los movimientos en la cuenta de efectivo de la empresa y así determinar la disponibilidad de efectivo al final de cada año.

4.6.9 BALANCE GENERAL

Tabla 38. Balance General

Balance General						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Activos						
Activo Corriente						
Efectivo	163,565	1096,818	1097,590	1116,499	1143,884	1176,095
Total Activo Corriente	163,565	1096,818	1097,590	1116,499	1143,884	1176,095
Activo No Corriente						
Propiedad Planta y Equipo	7820,935	7820,935	7820,935	7820,935	7820,935	7820,935
Depreciación Acumulada		- 212,732	- 425,464	- 638,196	- 850,928	- 1063,660
Gastos de Constitución	15,500	15,500	15,500	15,500	15,500	15,500
Amortización Acumulada		- 3,100	- 6,200	- 9,300	- 12,400	- 15,500
Total Activo No Corriente	7836,435	7620,603	7404,771	7188,940	6973,108	6757,276
Total Activos	L8000,000	L 8717,422	L 8502,361	L 8305,438	L 8116,991	L 7933,371
Pasivos y Capital						
Pasivos	-	-	-	-	-	-
Pasivo Corriente	-	-	-	-	-	-
Porción de la deuda a corto plazo						
Total pasivo corriente						
Pasivo no corriente						
Depositos en garantía		180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
Prestamos Por pagar	4000,000	4000,000	3171,384	2237,679	1185,557	0
Total Pasivos	4000,000	4180,000	3351,384	2417,679	1365,557	180,000
Capital						
Capital Social	4000,000	4000,000	4000,000	4000,000	4000,000	4000,000
Utilidades del año		537,422	613,555	736,782	863,675	1001,937
Utilidades Acumuladas			537,422	1150,977	1887,759	2751,434
Total Capital	4000,000	4537,422	5150,977	5887,759	6751,434	7753,371
Pasivo + Capital	L8000,000	L 8717,422	L 8502,361	L 8305,438	L 8116,991	L 7933,371

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el balance general proyectado del Centro de Descanso donde se da a conocer la situación financiera de la empresa después de 5 años de operaciones, se detallan los activos, pasivos y capital.

4.6.10 FLUJO DE PROYECTO

Tabla 39. Flujo del proyecto

Flujo del Proyecto						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operativa		1196,562	1253,482	1312,695	1374,295	1438,377
Depreciaciones y Amortizaciones		215,832	215,832	215,832	215,832	215,832
Impuestos		(179,141)	(204,518)	(245,594)	(298,718)	(357,973)
Inversiones						
Terreno	- 500,000					
Edificio	- 7138,893					
Mobiliario y Equipo	- 182,042					
Capital de Trabajo	- 163,565					
Gastos de Constitución	- 15,500					
Recuperación del Capital de Trabajo						
Valor de Rescate						6757,276
Flujo de la Empresa	L. -8000,000	L. 1233,254	L. 1264,795	L. 1282,933	L. 1291,409	L. 8053,511

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se presentan los flujos operativos generados por el proyecto, mismos que sirven de base para realizar la evaluación financiera de la inversión inicial.

4.6.11 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

4.6.11.1 PERÍODO DE RECUPERACIÓN NORMAL

Periodo recuperación Normal				
Años		Flujos	Acumular	Año recuperación
0	L.	-8000,000	L. -8000,000	
1	L.	1233,254	L. -6766,746	
2	L.	1264,795	L. -5501,951	
3	L.	1282,933	L. -4219,018	
4	L.	1291,409	L. -2927,609	
5	L.	8053,511	L. 5125,903	4.36

4.00	Años
4	Meses

La tabla anterior muestra que la inversión se recuperara en 4 años 4 meses según el periodo de recuperación normal.

4.6.11.2 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO

Periodo recuperación Descontado						
Años	Flujos	VP 10.39%	Acumular	Año recuperación		
0	-L	8000,000	-L	8000,000	-L	8000,000
1	L	1233,254	L	1117,179	-L	6882,821
2	L	1264,795	L	1037,913	-L	5844,908
3	L	1282,933	L	953,707	-L	4891,202
4	L	1291,409	L	869,651	-L	4021,551
5	L	8053,511	L	4912,885	L	891,334
						4.82

4.00	Años
10	Meses

La tabla anterior muestra que la inversión se recuperara en 4 años 10 meses según el periodo de recuperación descontado.

4.6.11.3 VALOR PRESENTE NETO

Valor Presente Neto	
Sumatoria Valor Presente de lo	L 8891,334
- Inversión Inicial	L 8000,000
VPN	L 891,334

La tabla anterior muestra que el proyecto generara un valor presente neto de Lps. 891,334 lo que quiere decir que después de recuperar la inversión se generará un flujo positivo.

4.6.11.4 TIR E IR

TIR

TIR	13.50%
------------	--------

Según los datos obtenidos el proyecto genera un TIR del 13.50%

IR

IR	Sumatoria Valor Presente de los Flujo	L 8891,334	1.11
	Inversión Inicial	L 8000,000	

El índice de rentabilidad que el Centro de descanso genera es de 1.11, lo que quiere decir que por cada lempira invertido se ganara 0.11 centavos.

Tabla 40. Resumen Técnicas de Evaluación.

Resumen Técnicas de Evaluación de Capital	
Periodo recuperación Normal	4.36
Periodo recuperación Descontado	4.82
Valor Presente Neto	L. 891,334
TIR	13.50%
IR	1.11

Fuente: Elaboración Propia

La tabla muestra los resultados de las técnicas de evaluación financiera realizadas al proyecto del Centro de Descanso, con dicha información se procede a realizar la comparación entre la TIR y el CCPP.

Por lo anterior se puede decir que la Tasa interna de retorno generada por el centro de descanso es mayor al costo de capital promedio ponderado.

4.6.12 PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

El punto de equilibrio financiero es el que hace que el valor presente de los flujos de efectivo sea igual a la inversión, es decir igual a 0.

Tabla 41. Punto de Equilibrio Financiero

Flujo del Proyecto						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operativa		896,809	941,648	988,295	1,036,821	1,087,303
Depreciaciones y Amortizaciones		215,832	215,832	215,832	215,832	215,832
Impuestos		(104,202)	(126,560)	(164,494)	(206,230)	(252,651)
Inversiones						
Terreno	-	500,000				
Edificio	-	7,138,893				
Mobiliario y Equipo	-	182,042				
Capital de Trabajo	-	163,565				
Gastos de Constitución	-	15,500				
Recuperación del Capital de Trabajo						
Valor de Rescate						6,757,276
Flujo de la Empresa	L. -8,000,000	L. 1,008,439	L. 1,030,920	L. 1,039,633	L. 1,046,423	L. 7,807,760
TIR		10.39%				
NPV		-				

Precio Base	12,000	12,484	12,987	13,510	14,055
Variable de Riesgo: Cambio de Precio	9,918	10,318	10,734	11,166	11,616
Cambio Porcentual del Precio	-20.99%	-20.99%	-20.99%	-20.99%	-20.99%

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra el punto de equilibrio de la empresa desde tomando en cuenta el cambio en el precio de alquiler de los locales, determinando un precio mínimo de Lps. 9,918.00 para el año 1 y aumentando 4.03% de la inflación cada año siguiente, teniendo con ello una sensibilidad de 20.99%.

Cantidad de locales	12	12	12	12	12
Variable de Riesgo: Cantidad locales	10	10	10	10	10
Cambio Porcentual	-20.99%	-20.99%	-20.99%	-20.99%	-20.99%

Por otro lado, es en base a la cantidad de locales arrendados, teniendo como 10 la cantidad mínima para llegar al equilibrio, con una sensibilidad de un 20.99%.

4.6.13 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

“Considera varias alternativas posibles para obtener una percepción del grado de variación de los rendimientos. Un método común implica realizar cálculos pesimistas, cálculos más probables y cálculos optimistas del rendimiento relacionado con un activo específico.” (Gitman, 2007, p. 290)

A continuación, se presenta un análisis de sensibilidad el proyecto considerando un 75% y 50% de ocupación de los locales del centro de descanso.

Tabla 42. Ingresos año 1 con una ocupación de 75% de los locales

Descripción	Cantidad	Precio	Total mensual	Total anual
Locales 6 x 6	8	12,000	96,000	1,152,000
Cafetería	1	15,000	15,000	180,000
Restaurante	1	18,000	18,000	216,000
Cajero	1	3,000	3,000	36,000
Total	11		132,000	1,584,000

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior muestra los ingresos esperados para el año 1 considerando que se arrenden el 75% de los locales del Centro de Descanso.

Tabla 43. Estado de Resultados con un 75% de ocupación

Estado de Resultados						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1,584,000	1,647,835	1,714,243	1,783,327	1,855,195
Gastos Operativos		292,365	304,147	316,404	329,155	342,420
Utilidad Bruta		1,291,635	1,343,688	1,397,839	1,454,172	1,512,775
Gastos de Venta		204,000	212,221	220,774	229,671	238,927
Gastos de Administración		251,241	261,366	271,899	282,857	294,256
Depreciación		212,732	212,732	212,732	212,732	212,732
Amortización		3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
Utilidad de Operación		620,562	654,269	689,334	725,812	763,761
Gastos Financieros		480,000	435,408	330,319	211,902	78,467
Utilidad Antes de Impuesto		140,562	218,861	359,015	513,910	685,294
ISR		35,141	54,715	89,754	128,478	171,323
Aportación Solidaria		-	-	-	-	-
Utilidad Neta		L 105,422	L 164,145	L 269,261	L 385,433	L 513,970

Fuente: Elaboración Propia

La tabla 43 muestra los resultados operados para los 5 años de operación considerando que se arrende el 75% de los locales.

Tabla 44. Flujo de Efectivo con un 75% de ocupación

Flujo del Proyecto						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operativa		620,562	654,269	689,334	725,812	763,761
Depreciaciones y Amortizaciones		215,832	215,832	215,832	215,832	215,832
Impuestos		(35,141)	(54,715)	(89,754)	(128,478)	(171,323)
Inversiones						
Terreno	-	500,000				
Edificio	-	7,138,893				
Mobiliario y Equipo	-	182,042				
Capital de Trabajo	-	163,565				
Gastos de Constitución	-	15,500				
Recuperación del Capital de Trabajo						
Valor de Rescate						6,757,276
Flujo de la Empresa	L. -8,000,000	L. 801,254	L. 815,386	L. 815,412	L. 813,167	L. 7,565,545
TIR		7.45%				
NPV		836,073				

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se muestra que a un 75% de los locales arrendados se genera una TIR de 7.45% que es menor al 10.39% que el CCPP. Por ende, no se lograría recuperar la inversión en los 5 años.

Tabla 45. Ingresos año 1 con una ocupación de 50% de los locales

Descripción	Cantidad	Precio	Total mensual	Total anual
Locales 6 x 6	5	12,000	60,000	720,000
Cafeteria	1	15,000	15,000	180,000
Restaurante	1	18,000	18,000	216,000
Cajero	1	3,000	3,000	36,000
Total	8		96,000	1,152,000

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se muestran los ingresos esperados para el año 1 considerando un 50% de ocupación de los locales.

Tabla 46. Estado de Resultados con un 50% de ocupación

Estado de Resultados						
Detalle	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1,152,000	1,198,426	1,246,722	1,296,965	1,349,233
Gastos Operativos		292,365	304,147	316,404	329,155	342,420
Utilidad Bruta		859,635	894,279	930,318	967,810	1,006,813
Gastos de Venta		204,000	212,221	220,774	229,671	238,927
Gastos de Administración		251,241	261,366	271,899	282,857	294,256
Depreciación		212,732	212,732	212,732	212,732	212,732
Amortización		3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
Utilidad de Operación		188,562	204,859	221,813	239,450	257,798
Gastos Financieros		480,000	435,408	330,319	211,902	78,467
Utilidad Antes de Impuesto		- 291,438	- 230,549	- 108,506	27,548	179,332
ISR	0	- 72,859	- 57,637	- 27,126	6,887	44,833
Aportación Solidaria	0	-	-	-	-	-
Utilidad Neta		-L 218,578	-L 172,912	-L 81,379	L 20,661	L 134,499

Fuente: Elaboración Propia

La tabla 46 muestra los resultados operados para los 5 años de operación considerando que se arrende el 50% de los locales.

Tabla 47. Flujo de Efectivo con un 50% de ocupación

Flujo del Proyecto							
Detalle	0	1	2	3	4	5	
Utilidad Operativa		188,562	204,859	221,813	239,450	257,798	
Depreciaciones y Amortizaciones		215,832	215,832	215,832	215,832	215,832	
Impuestos		72,859	57,637	27,126	(6,887)	(44,833)	
Inversiones							
Terreno	-	500,000					
Edificio	-	7,138,893					
Mobiliario y Equipo	-	182,042					
Capital de Trabajo	-	163,565					
Gastos de Constitución	-	15,500					
Recuperación del Capital de Trabajo							
Valor de Rescate						6,757,276	
Flujo de la Empresa	L.	-8,000,000	L. 477,254	L. 478,329	L. 464,772	L. 448,395	L. 7,186,073
TIR		2.82%					
NPV	-	2,143,963					

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se muestra que a un 50% de los locales arrendados el proyecto genera una TIR de 2.82% que es menor al 10.39% que el CCPP. Por ende, no se lograría recuperar la inversión en los 5 años.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

En el presente capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones con el propósito de responder a las preguntas de investigación y poder responder a al planteamiento de la hipótesis de investigación.

5.1 CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado, técnico y financiero se concluye lo siguientes:

- 1) De acuerdo con los resultados obtenidos se demuestra la pre-factibilidad de la creación del centro de descanso en Agua Blanca Sur.
- 2) Mediante la realización del estudio de mercado se demuestra que el centro de descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur tendrá una intención de visitarlo del 95%.
- 3) Desde el punto de vista de financiero se comprobó la rentabilidad del proyecto considerando un 100% de ocupación, ya que la Tasa interna de retorno es mayor al costo de capital promedio ponderado.
- 4) Después de haber realizado el estudio se determinó que la ubicación y diseño del centro de descanso no es la más apropiada para realizar una inversión de este tipo debido a la condición del entorno económico de la comunidad y por la cercanía de los lugares de destino.
- 5) Con los resultados obtenidos del análisis de sensibilidad, se concluye que no es conveniente la realización del proyecto ya que se necesita una inversión alta, a la vez que para que sea rentable depende mucho de que su ocupación se encuentre arriba de un 85%.

5.2 RECOMENDACIONES

Después de haber realizado las conclusiones de la investigación se recomienda lo siguientes:

- 1) A pesar de que el proyecto genera una TIR mayor al CCPP se recomienda realizar un estudio adicional para analizar una mejor ubicación y el diseño de la construcción, este último para poder determinar el número de locales óptimo a construir y que se adecúe al entorno económico de la comunidad.
- 2) Debido a la cercanía de los lugares de destino y las condiciones del entorno de la comunidad se recomienda redirigir el proyecto a una Plaza de Servicio, reduciendo la cantidad de locales y por ende la inversión a realizar.
- 3) Se recomienda que el proyecto incluya negocios que funcionen como restaurantes y/o comedores de comida rápida y estilo buffet.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaraz Rodríguez, R. E. (2011). *El emprendedor de éxito: guía de planes de negocios*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. Ciudad de México: McGraw-Hill/Interamericana.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México: McGrawHill.
- Burchette, J., & CNN. (2013, septiembre 25). 10 cosas que Estados Unidos hace mejor que cualquier otro país. Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <https://cnnespanol.cnn.com/2013/09/25/10-cosas-que-estados-unidos-hace-mejor-que-cualquier-otro-pais/>
- Código Civil, 76-1906 § (2014).
- Conapremm. (2018). Operativo: Conapremm inicia resguardo preventivo por Feriado Morazánico | COPECO HONDURAS. Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <http://copeco.gob.hn/content/operativo-conapremm-inicia-resguardo-preventivo-por-feriado-moraz%C3%A1nico>
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de administración financiera [recurso electrónico]* \$c. México: Pearson Educación.
- González, J. C. (2002). La fatiga: ¿Cada cuánto hay que descansar?
- Granja D'Elia | Complejo Turístico en Siguatepeque. (2018). Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <http://granjadelia.com/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5a ed). México, D.F: McGraw-Hill.

Instituto Nacional de Estadística Honduras, INE. (2018). Recuperado 4 de diciembre de 2018, de <http://www.ine.gob.hn/>

Iowa 80 Truckstop. (s. f.). Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <https://iowa80truckstop.com/>

Kotler, P. (2012). *Dirección de marketing*. Place of publication not identified: Pearson Education.

Ley de Inquilinato, 50 §.

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados: un enfoque práctico*. México: Pearson Educación.

Manual de diseño de accesos a instalaciones de servicios e integración de paradores en carreteras. (2018). Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Mesa de diálogo del transporte de carga, buenas prácticas laborales, una tarea intersectorial. (2015).

Monedero, A. (2011). *Estación de descanso vial CA-1 Oriente, Guatemala*. Universidad del Istmo, Guatemala.

Morán, A. (2018). Uno de cada ocho conductores admite quedarse dormido al volante -- *Autobild.es*. Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <https://www.autobild.es/noticias/cada-ocho-conductores-admite-quedarse-dormido-volante-324433>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio, 285.

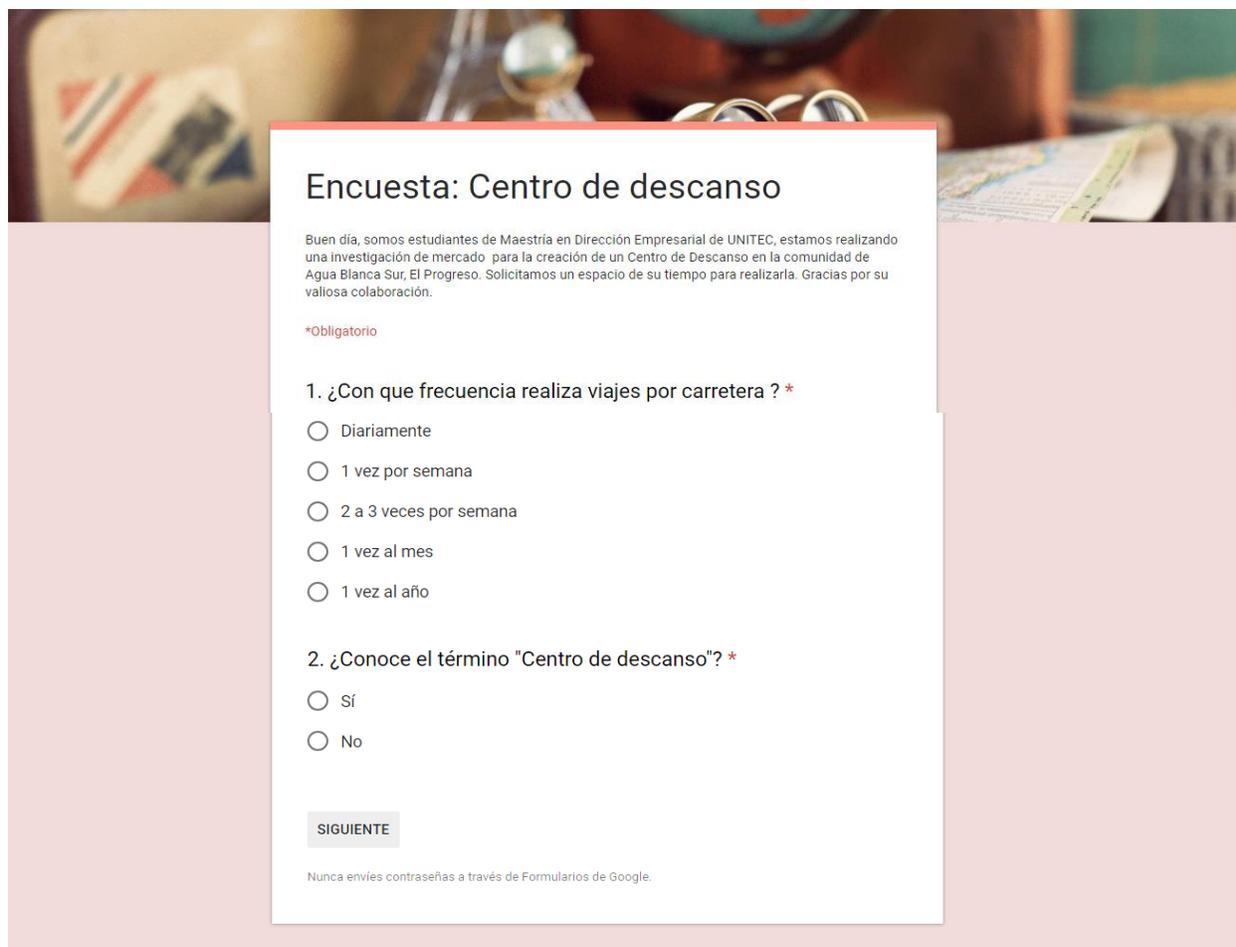
Pérez, A. (2013). Paradores integrales de servicios. Acciones para reducir la fatiga en los conductores. VIII Seminario de Ingeniería Vial.

Ramírez, D. (2015). Zona de descanso para conductores: Una necesidad impostergable. Recuperado de http://www.asiquim.com/asiquim2/documentos/Zona_de_Descanso_Para_Conductores_H SEC-Jun2015.pdf

- Repsol España, tu energía. (2018). Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <https://www.repsol.es/es/index.cshtml>
- Restaurante Delicias Del Carmen. (2018). Recuperado 4 de diciembre de 2018, de <https://www.hondurastips.hn/negocio/restaurante-delicias-del-carmen/>
- Restaurante Don Tiki. (2018). Recuperado 4 de diciembre de 2018, de <https://www.hondurastips.hn/negocio/restaurante-don-tiki/>
- Robledo, S., & Saldarriaga, C. (2010). Contrato de arrendamiento de inmuebles destinados a establecimiento de comercio.
- Rodríguez, D. (2016). Instalan 500 puntos para controlar la velocidad en carreteras de Honduras. Recuperado 4 de diciembre de 2018, de <https://www.laprensa.hn/sucesos/941862-410/instalan-500-puntos-para-controlar-la-velocidad-en-carreteras-de-honduras>
- SAPAG CHAIN, N. (2011). *PROYECTOS DE INVERSION: formulacion y evaluacion (2a. ed.)*. Place of publication not identified: PEARSON EDUCACION.
- S.A.S, E. L. R. (2017). Habrá al menos 62 áreas de servicio en las vías de cuarta generación. Recuperado 3 de diciembre de 2018, de <https://www.larepublica.co/infraestructura/habra-al-menos-62-areas-de-servicio-en-las-vias-de-cuarta-generacion-2538054>
- Secretaría de Estado en los despachos de obras públicas, transporte y vivienda (SOPTRAVI). Manual de Carreteras, Tomo 3 § (1996).
- Superintendencia de Alianza Público Privada SAPP. (2018). Corredor Turístico – SAPP. Recuperado 4 de diciembre de 2018, de <http://sapp.gob.hn/services/infraestructura/corredor-turistico/>

ANEXOS

ANEXO 1: ENCUESTA REALIZADA A VIAJEROS Y EN COMUNIDAD



Encuesta: Centro de descanso

Buen día, somos estudiantes de Maestría en Dirección Empresarial de UNITEC, estamos realizando una investigación de mercado para la creación de un Centro de Descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur, El Progreso. Solicitamos un espacio de su tiempo para realizarla. Gracias por su valiosa colaboración.

***Obligatorio**

1. ¿Con que frecuencia realiza viajes por carretera ? *

- Diariamente
- 1 vez por semana
- 2 a 3 veces por semana
- 1 vez al mes
- 1 vez al año

2. ¿Conoce el término "Centro de descanso"? *

- Sí
- No

SIGUIENTE

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Si repuesta a pregunta 2 es NO:



Encuesta: Centro de descanso

Los centros de descanso son instalaciones físicas adyacentes, ubicadas fuera del derecho de vía en la carretera, que brindan servicios al viajero. Se les conoce también como "Parador de carretera" y "Área de descanso".

ATRÁS **SIGUIENTE**

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Si repuesta a pregunta 2 es SI:

Encuesta: Centro de descanso

3. ¿Con qué otro nombre lo conoce? (Instalaciones físicas adyacentes, ubicadas fuera del derecho de vía en la carretera, que brindan servicios al viajero).

- Parador en carretera
- Área de descanso
- Otro: _____

ATRÁS

SIGUIENTE

Encuesta: Centro de descanso

*Obligatorio

4. ¿Ha visitado un centro de descanso? *

- Sí
- No

ATRÁS

SIGUIENTE

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Encuesta: Centro de descanso

*Obligatorio

5. ¿Con qué frecuencia visita un centro de descanso? *

- 1 vez por semana
- 2 a 3 veces por semana
- 1 vez al mes
- 2 veces al mes
- 1 vez al año

6. ¿Cuánto tiempo permanece en el centro de descanso? *

- Menos de 1 hora
- Entre 1 a 3 horas
- Más de 3 horas

7. ¿Con quién visita este tipo de lugares? *

- Solo (a)
- Pareja
- Amigos
- Familia

8. De los siguientes ¿Cuál ha visitado con mas frecuencia? *

- Complejo Turístico Granja D'Elia
- El Talangueño
- Restaurante Don Tiki
- Restaurante Villa Verde
- Restaurante Delicias del Carmen
- Tío Dolmo
- Repostería y cafetería La Cabaña
- Plaza San Marcos
- Restaurante Las Conchitas
- Otro: _____

9. Del anterior, ¿Qué es lo que más le gusta? *

- Atención
- Variedad de productos
- Seguridad
- Ubicación
- Atractividad

10. ¿Cuánto gasta regularmente cuando visita un centro de descanso? Por persona *

- De Lps. 0.00 a Lps. 100.00
- De Lps. 101.00 a Lps. 200.00
- De Lps. 201.00 a Lps. 300.00
- Mas de Lps. 300.00

11. Generalmente ¿Cuáles son los motivos por los que visita un centro de descanso? *

- Para descansar
- Realizar compras
- Divertirse
- Conocer el lugar
- Compartir
- Relajarse
- Otro: _____

12. ¿Qué tipos de negocios, le gustaría que se encuentren en un centro de descanso? *

- Cafetería
- Restaurante
- Tienda de conveniencia
- Estación de combustible
- Tienda de recuerdos/Souvenirs
- Tienda de entretenimiento
- Farmacia
- Tienda de ropa
- Otro: _____

13. De existir un restaurante en el centro de descanso, ¿Qué tipo de comida le gustaría que ofreciera? *

- Comida rápida
- Comida buffet
- Comida saludable
- Comida típica

14. ¿Qué tipos de servicios adicionales le gustaría encontrar en un centro de descanso? *

- Regaderas/Duchas
- Áreas de descanso (sillas, bancas, hamacas)
- Áreas de recreación
- Cajero automático
- Eventos de animación
- WiFi
- Máquina expendedora
- Áreas verdes
- Otro: _____

15. ¿Qué factores considera para visitar un centro de descanso ? *

- Exclusividad
- Seguridad
- Variedad
- Ubicación
- Parqueo
- Otro: _____

16. De los factores siguientes, ¿Cuáles son importantes? *

	Muy importante	Importante	Regular	Poco importante	Nada importante
Seguridad	<input type="radio"/>				
Climatización	<input type="radio"/>				
Higiene y limpieza	<input type="radio"/>				
Diversidad de servicios/productos	<input type="radio"/>				
Parqueo	<input type="radio"/>				
Ambiente	<input type="radio"/>				
Atractividad	<input type="radio"/>				

17. ¿Cuánto está dispuesto a gastar en los servicios siguientes? Por persona *

	Entre Lps. 0.00 a Lps. 100.00	Entre Lps. 101.00 a Lps. 300.00	Entre Lps. 301.00 a Lps. 500.00	Entre Lps. 501.00 a Lps. 800.00	Mas de Lps. 800.00
Cafeteria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Restaurante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tienda de conveniencia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estación de combustible	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tienda de recuerdos/souvenirs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tienda de entretenimiento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. ¿Le gustaría que un centro de descanso brinde algunos servicios/productos en autoservicio ? *

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Indiferente
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

19. ¿A través de que medios, le gustaría recibir información sobre el centro de descanso? *

- Redes Sociales
- Periódico
- Radio/Televisión
- Correo electrónico
- Otro: _____

20. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir dicha información? *

- Diaria
- 1 vez por semana
- 2 veces por semana
- 1 vez al mes
- Nunca

21. ¿Le gustaría que exista un centro de descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur, carretera hacia Santa Rita, Yoro? *

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Indiferente
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

22. De existir el centro de descanso en Agua Sur ¿Cuál es su intención de visita? *

- Definitivamente no lo visitaré
- Probablemente no lo visitaré
- Indeciso
- Probablemente sí lo visitaré
- Definitivamente sí lo visitaré

23. Si su respuesta es negativa ¿Por qué no lo visitaría?

- Ubicación
- Falta de tiempo
- Condición económica
- Otro: _____

ATRÁS

SIGUIENTE

ANEXO 2: ENCUESTA REALIZADA A PROPIETARIOS



Encuesta: Arrendamiento de locales

Buen día, somos estudiantes de Maestría en Dirección Empresarial de UNITEC, estamos realizando una investigación de mercado para la creación de un Centro de Descanso en la comunidad de Agua Blanca Sur, El Progreso. Solicitamos un espacio de su tiempo para realizarla. Gracias por su valiosa colaboración.

*Obligatorio

1. ¿Conoce el término de Centro de descanso? *

Sí

No

SIGUIENTE

Si respuesta es NO:



Encuesta: Arrendamiento de locales

Los centros de descanso son instalaciones físicas adyacentes, ubicadas fuera del derecho de vía en la carretera, que brindan servicios al viajero. Se les conoce también como "Parador en carretera" o "Área de descanso".

ATRÁS SIGUIENTE

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Si respuesta es SI:



Encuesta: Arrendamiento de locales

*Obligatorio

2. ¿Con qué otro nombre lo conoce? (Instalaciones físicas adyacentes, ubicadas fuera del derecho de vía en la carretera, que brindan servicios al viajero). *

Parador en carretera

Área de descanso

Otro: _____

ATRÁS SIGUIENTE

Encuesta: Arrendamiento de locales

*Obligatorio

3. ¿Actualmente se encuentra emprendiendo un negocio? *

- Sí
- No

ATRÁS

SIGUIENTE

4. De los siguientes, ¿En cuáles ha emprendido o se encuentra emprendiendo? *

- Tienda de conveniencia
- Cafetería
- Comedor/Restaurante
- Taller mecánico
- Floristería
- Pulpería
- Mini Supermercado
- Repostería/Pastelería
- Farmacia
- Otro: _____

5. Califique su experiencia en el área comercial y/o en negocio(s). Siendo 5 la calificación más alta *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

6. ¿Qué factores considera importantes para arrendar un local comercial y colocar un negocio en el mismo? *

- Oportunidad de rentabilidad alta
- Cercanía de su lugar de residencia
- Accesibilidad a los clientes
- Dar a conocer a su empresa
- Precio del local
- Seguridad
- Otro: _____

7. Si arrendara un local en un centro de descanso, ¿En qué tipo de negocios le gustaría participar? Marque según su interés donde, 1= Menor interés y 5= Mayor interés *

	1.	2.	3.	4.	5.
Cafetería	<input type="radio"/>				
Restaurante	<input type="radio"/>				
Tienda de conveniencia	<input type="radio"/>				
Estación de combustible	<input type="radio"/>				
Tienda de recuerdo/souvenirs	<input type="radio"/>				
Hotel/Motel	<input type="radio"/>				
Taller mecánico	<input type="radio"/>				
Repostería	<input type="radio"/>				
Farmacia	<input type="radio"/>				

8. ¿Qué tipo de negocio no se encuentra en la pregunta anterior que crea que es importante que tenga el centro de descanso? *

- Carnicería
- Área de videojuegos
- Reparación de celulares
- Floristería
- Tienda de mercadería
- Vivero
- Tienda de regalos
- Otro: _____

9. Si arrendara un local en el centro de descanso ¿Cuál es el precio mínimo que estaría dispuesto a pagar? *

- De Lps. 6,001.00 a Lps. 8,000.00
- De Lps. 4,001.00 a Lps. 6,000.00
- De Lps. 2,001.00 a Lps. 4,000.00
- De Lps. 1,001.00 a Lps. 2,000.00

10. Si arrendara un local en el centro de descanso ¿Cuál es el precio máximo que estaría dispuesto a pagar? *

- De Lps. 8,000.00 a Lps. 10,000.00
- De Lps. 10,001.00 a Lps. 12,000.00
- De Lps. 12,001.00 a Lps. 14,000.00
- De Lps. 14,001.00 a Lps. 16,000.00

11. ¿Qué le gustaría que se incluyera en el local? *

- Baños
- Lavamanos
- Pila de agua
- Otro: _____

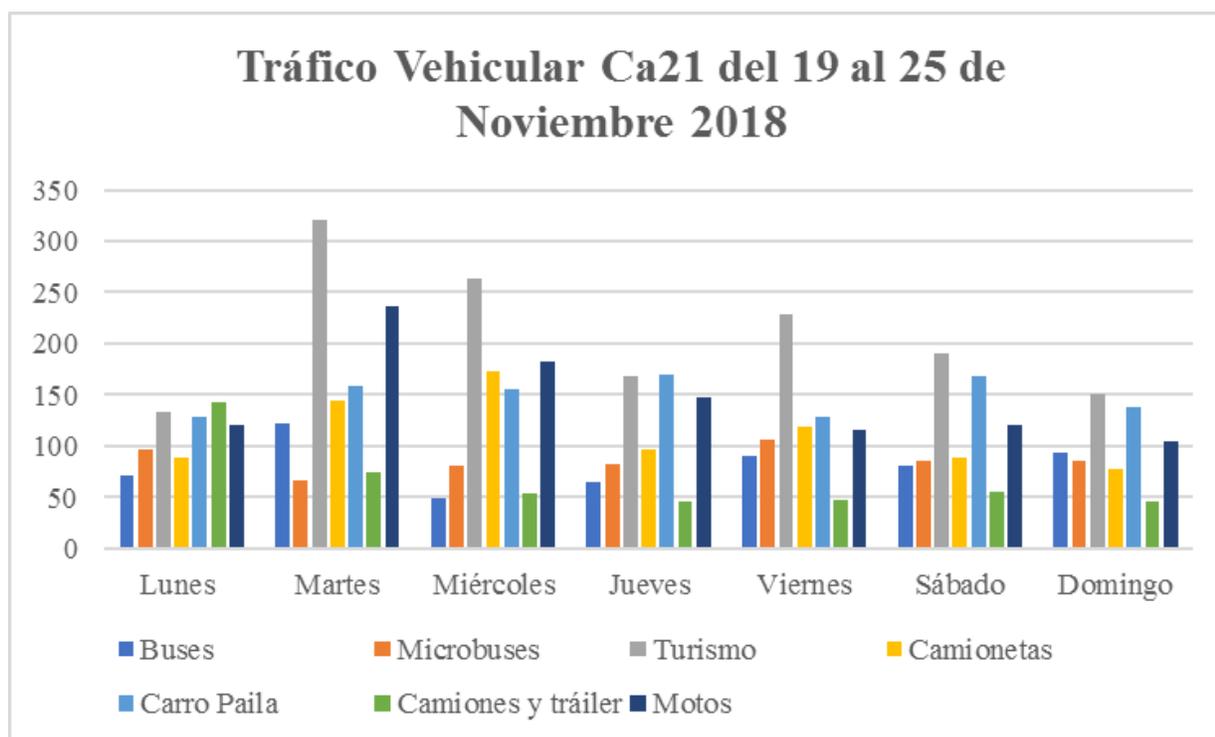
12. De existir en la carretera hacia Santa Rita Yoro, en la comunidad de Agua Blanca Sur, un lugar donde se arrenden locales para que funcione un centro de descanso ¿Estaría interesado en arrendar un local para colocar un negocio? *

- Definitivamente no
- Probablemente no
- Indeciso
- Probablemente sí
- Definitivamente sí

ATRÁS

ENVIAR

ANEXO 3: RESULTADOS TRÁNSITO VEHICULAR EN AGUA BLANCA SUR



	19/11/2018	20/11/2018	21/11/2018	22/11/2018	23/11/2018	24/11/2018	25/11/2018
Tipo de Vehículo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Buses	72	122	49	65	91	80	94
Microbuses	96	67	80	83	107	86	85
Turismo	133	321	264	168	229	190	150
Camionetas	89	144	173	97	119	88	78
Carro Paila	128	159	155	169	129	168	138
Camiones y tráiler	143	74	53	46	47	56	46
Motos	121	236	183	147	116	120	105
Total	782	1123	957	775	838	788	696

ANEXO 4: FOTOGRAFÍA UBICACIÓN DE TERRENO





3. Productos Financieros

3.4 Financiamiento para Bienes Inmuebles Productivos



Lote Y Construcción De Bodegas De Distribución De Productos En General O Construcción

Lote Y Construcción De Centro(S) Comercial(Es) O Local(Es) Comercial (Es) O Construcción

Lote Y Construcción De Edificios O Local(Es) Destinados Para Oficinas O Construcción(Servicios En General)

MONTO MAXIMO: L15 Millones

PLAZO MAXIMO: VENTA: 2 años, ALQUILER Y USO

PROPIO: 12 años

PERIODO DE GRACIA: Hasta 1 año

TASA A LA IFI: 8%, TASA AL USUARIO FINAL: 12%,

FORMA DE PAGO: De acuerdo al flujo de fondos

Fuente: Banco Atlántida S.A.

ANEXO 6: CARTA DE COMPROMISO

Carta de compromiso para asesoría temática

Señores Facultad de Postgrado UNITEC.

Por este medio yo Diana Ivette Brizuela Martínez

Identidad No. 0501-1963-04439 Licenciado en Contaduría

Maestría en Finanzas

Doctorado en _____

Hago constar que asumo la responsabilidad de asesorar técnicamente el trabajo de Tesis de Maestría denominado

Prefactibilidad de arrendamiento de locales para la apertura de un centro de descanso en Agua Blanca Sur, El Progreso Yoro

a ser desarrollado por el (los) estudiante(s):

Edgar Azael Villatoro Figueroa

Nancy Patricia Aguilar Mejía

Para lo cual me comprometo a realizar de manera oportuna las revisiones y facilitar las observaciones que considere pertinentes a fin de que se logre finalizar el trabajo de tesis en el plazo establecido por la Facultad de Postgrado.

En la ciudad de San Pedro Sula Departamento Cortés

Fecha 23/10/2018

Nombre Diana Ivette Brizuela M. Firma: 