

**Estudio de factibilidad para la apertura de un
centro de educación ambiental y hotel
ecoturístico en el Chalet Cabot ubicado en el
Monte Uyuca, Honduras**

Manuel Jose Roberto Alvarado Bernard

Honduras
Diciembre, 2002

Z A M O R A N O
CARRERA EN GESTION DE AGRONEGOCIOS

**Estudio de factibilidad para la apertura de un
centro de educación ambiental y hotel
ecoturístico en el Chalet Cabot ubicado en el
Monte Uyuca, Honduras**

Proyecto especial presentado como requisito parcial para optar
al título de Ingeniero en Gestión de Agronegocios
en el grado académico de Licenciatura.

Presentado por:

Manuel Jose Roberto Alvarado Bernard

Honduras
Diciembre, 2002

El autor concede a Zamorano permiso
para reproducir y distribuir copias de este
trabajo para fines educativos. Para otras personas
físicas o jurídicas se reservan los derechos de autor

Manuel Jose Roberto Alvarado Bernard

Honduras
Diciembre, 2002

Estudio de factibilidad para la apertura de un centro de educación ambiental y hotel ecoturístico en el Chalet Cabot ubicado en el Monte Uyuca, Honduras

Presentado por:

Manuel Jose Roberto Alvarado Bernard

Aprobada por:

Javier Tamashiro, MBA
Asesor Principal

Luis Vélez, Msc.
Coordinador de la Carrera de Gestión de Agronegocios

Marco Vega, MGA
Asesor Secundario

Dr. Antonio Flores, Ph.D.
Decano Académico

Rommel Reconco, MBA
Asesor Secundario

Dr. Mario Contreras, Ph.D.
Director General

Guillermo Berlioz, B.Sc.
Coordinador de Proyectos Especiales de Graduación y Pasantías

DEDICATORIA

A Dios por darme la oportunidad de vivir y alcanzar metas inolvidables.

A mis padres por darme la vida y guiarme siempre en el buen camino.

A Paulina por existir.

A mis hermanos por cumplir la promesa de estar siempre unidos.

A Ivey por su apoyo incondicional y el amor sincero que me ha dado.

A toda mi familia por creer en mí y por la motivación en esta etapa de mi vida.

A la vida.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme salud y permitirme culminar una etapa muy importante en mi vida.

A mi padre por darme la oportunidad de alcanzar una meta muy importante y fundir las bases para hacer de mí un hombre de bien.

A mi madre por ser mis ojos dándome sus consejos y conocer mis sentimientos.

A mis hermanos por sentir y compartir todas las penas y alegrías que he pasado.

A Roberto por ser un amigo de corazón y acompañarme en todo momento en estos cuatro duros años

A Ivey por devolverme a mi verdadero “yo”, por ser tan especial estando conmigo en los momentos más duros y por dejarme entrar en su corazón.

A mis asesores Javier Tamashiro, Marcos Vega y Rommel Reconco por el esfuerzo que han hecho en guiarme para hacer este trabajo y por su amistad que es lo más importante.

A Soraya de Moreira por su apoyo y dedicación.

A Guillermo Berlioz por sus consejos y amistad.

A mis amigos Francisco, Alejandro, Edgar, Luis Rubén, Javier, Juan Felipe, Luis Fernando, Juan Carlos, María José, Rodrigo, Víctor, Eduardo y Pedro por su sincera amistad.

A Raxatzel, Jacobo, Ricardo, Rafa y Tuto por su amistad incondicional de largos años.

A los compañeros de la Carrera de Agronegocios que tuvieron una sincera amistad conmigo.

AGRADECIMIENTOS A PATROCINADORES

A la Zamoempresa de Productos y Servicios Forestales (ZEFOR) por todo el apoyo que dieron para hacer posible la realización de este trabajo.

Al Centro de Capacitación W. K. Kellogg por toda la ayuda depositada en la realización de este trabajo.

A la Escuela Agrícola Panamericana Zamorano por permitir utilizar sus recursos en la realización de este trabajo y hacer de mí una persona emprendedora.

RESUMEN

Alvarado Bernard, Manuel José Roberto. 2002. Estudio de factibilidad para el establecimiento de un Centro de Capacitación Ambiental y Hotel Ecoturístico en el Chalet Cabot ubicado en el Monte Uyuca, Honduras. Proyecto especial del programa de Ingeniero en Gestión de Agronegocios., Zamorano, Honduras. 76 p.

La Reserva Biológica de Monte Uyuca es administrada por Zamorano. La Zamoempresa de Productos y Servicios Forestales (ZEFOR) es la encargada del manejo de la Reserva. Dentro de la zona de amortiguamiento de la Reserva ZEFOR tiene a cargo el manejo de las instalaciones del Chalet Cabot. El objetivo de este proyecto es determinar si es o no factible que ZEFOR, utilizando las instalaciones del Chalet Cabot, inicie un centro de capacitación y hotel de ecoturismo. Se estructuró un paquete turístico que incluye transporte, alojamiento, alimentación y servicios de recreación durante los fines de semana y el salón para capacitaciones se alquilará en los días entre semana. Dentro de los servicios en el paquete turístico se encuentran paseos por senderos, paseos en bicicleta, visitas a comunidades aledañas y giras de observación de flora y fauna. Los precios de los paquetes de fines de semana son US\$100 para la temporada baja y US\$130 para la temporada alta y el precio de alquiler del salón es US\$20 al día. Proyectando el flujo de caja a 5 años con una tasa de descuento de 12%, el Valor Actual Neto (VAN) para el proyecto utilizando únicamente capital de ZEFOR es de US\$38,890 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 54%. Si se utiliza un financiamiento del 50% de la inversión necesaria, el VAN del capital invertido por ZEFOR es de US\$40,046 y una TIR de 90%. Según estos resultados, es factible invertir en este proyecto pero se debe tomar en cuenta la necesidad de realizar una promoción y publicidad adecuada.

Palabras clave: Porcentaje de ocupación, financiamiento, factible, promoción, publicidad.

NOTA DE PRENSA

CAPACITÁNDONOS EN ECOTURISMO: Una alternativa de desarrollo sostenible

Licda. Sobeyda Alvarez

INDICE DE CONTENIDO

	Portadilla.....	i
	Autoría.....	ii
	Página de firmas.....	iii
	Dedicatoria.....	iv
	Agradecimientos.....	v
	Agradecimientos a patrocinadores.....	vi
	Resumen.....	vii
	Nota de prensa.....	viii
	Indice de contenido.....	ix
	Indice de cuadros.....	xiii
	Indice de figuras.....	xv
	Indice de anexos.....	xvi
1.	INTRODUCCION.....	1
1.1	ANTECEDENTES.....	1
1.2	JUSTIFICACIÓN.....	2
1.3	LIMITANTES.....	3
1.4	LIMITES.....	3
1.5	OBJETIVOS.....	3
1.5.1	Objetivo general.....	3
1.5.2	Objetivos específicos.....	3
2.	METODOLOGIA.....	4
2.1	ESTUDIO DE MERCADO.....	4
2.1.1	Comercialización del producto.....	4
2.1.2	Análisis de precios.....	4
2.1.3	Estudio de la demanda.....	5
2.1.4	Encuesta.....	5
2.1.5	Selección de muestra.....	5
2.1.6	Determinación de la demanda potencial.....	6
2.1.7	Segmentación de mercado.....	6
2.1.8	Estudio de la oferta.....	6
2.2	ESTUDIO DE TECNICO.....	6
2.3	ESTUDIO SOCIAL.....	7

2.4	ESTUDIO LEGAL.....	8
x		
2.5	ESTUDIO AMBIENTAL.....	9
2.6	ESTUDIO FINANCIERO.....	9
3.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	11
3.1	ESTUDIO DE MERCADO.....	11
3.1.1	Mezcla de mercadeo.....	11
3.1.1.1	Servicio.....	11
3.1.1.2	Promoción.....	12
3.1.1.3	Precio.....	15
3.1.1.4	Plaza.....	16
3.1.2	Análisis de la demanda.....	17
3.1.3	Demanda potencial y proyectada.....	20
3.1.4	Segmento de mercado.....	20
3.1.5	Análisis de la oferta.....	22
3.1.6	Cadena de distribución en la industria hotelera.....	22
3.1.7	Análisis FODA.....	23
3.1.8	Interacciones entre el FODA.....	24
3.1.8.1	Fortaleza con oportunidades.....	24
3.1.8.2	Debilidades con oportunidades.....	24
3.1.8.3	Fortalezas con amenazas.....	25
3.1.8.4	Debilidades con amenazas.....	25
3.1.9	Listado FODA de la competencia del proyecto Chalet Cabot.....	26
3.1.10	Planeación estratégica.....	26
3.1.10.1	Visión.....	26
3.1.10.2	Misión.....	26
3.1.10.3	Objetivos.....	26
3.2	ESTUDIO TECNICO.....	27
3.2.1	Centro de Capacitación Ambiental.....	27
3.2.1.1	Capacitaciones sobre temas ambientales y biodiversidad.....	27
3.2.1.2	Logística y facilidades para talleres educativos.....	27
3.2.2	Paquetes ecoturísticos.....	28
3.2.2.1	Paquete básico.....	29
3.2.3	Equipo requerido.....	30
3.2.4	Proceso productivo de servicios hoteleros.....	31
3.2.5	Disponibilidad de capital.....	31
3.2.6	Ejecución de los servicios.....	32
3.2.7	Requerimientos de servicios básicos.....	32
3.2.8	Pasos de la implementación del proyecto.....	32
3.2.9	Detalles de la inversión inicial en infraestructura.....	33
3.2.10	Detalles de la inversión inicial en mobiliario.....	34
3.2.11	Detalles de materiales y suministros.....	34

3.2.12	Costos de operación.....	34
--------	--------------------------	----

3.2.13	Costos de arranque.....	35
3.3	ESTUDIO SOCIAL.....	35
3.3.1	Mano de obra.....	35
3.3.2	Capacitación.....	35
3.3.3	Entrenamiento.....	35
3.3.4	Actividades laborales.....	36
3.3.5	Cantidad de personal.....	36
3.3.5.1	Organigrama.....	36
3.3.6	Servicios de contratación.....	36
3.3.7	Aspectos legales.....	37
3.3.8	Horarios.....	37
3.3.9	Descripción de puestos.....	37
3.3.9.1	Conserje hotelero.....	37
3.3.9.2	Cocinera.....	37
3.3.9.3	Camarera y lavandería.....	38
3.3.9.4	Seguridad.....	38
3.3.9.5	Mantenimiento y jardinería.....	38
3.3.9.6	Guía turísticos.....	39
3.3.10	Efecto sobre los negocios.....	39
3.3.11	Efecto sobre las familias.....	39
3.3.12	Efecto sobre las comunidades.....	40
3.4	ESTUDIO LEGAL.....	40
3.4.1	Decreto de declaración de la Reserva Biológica Monte Uyuca.....	40
3.4.2	Ley General del Ambiente.....	41
3.4.3	Ley de Incentivos al Turismo.....	41
3.4.4	Plan de Arbitrios de la Corporación Municipal.....	42
3.4.4.1	Obtención del permiso de operación.....	42
3.4.5	Inscripción en Registro de Contribuyentes.....	42
3.4.6	Código de trabajo.....	43
3.4.7	Código civil.....	43
3.4.8	Seguro.....	43
3.4.8.1	Límites de responsabilidad civil.....	44
3.4.8.2	Coberturas del seguro.....	44
3.4.8.3	Exclusiones adicionales del seguro.....	44
3.4.8.4	Primas anuales del seguro según opciones.....	44
3.4.8.5	Ventajas del seguro.....	45
3.4.8.6	Desventajas del seguro.....	45
3.5	ESTUDIO AMBIENTAL.....	45
3.5.1	Inversiones en infraestructura.....	45
3.5.1.1	Primera fase.....	46
3.5.1.2	Segunda fase.....	47
3.5.2	Proceso de obtención de licencia ambiental.....	49

3.5.3	Proceso de la evaluación del impacto ambiental.....	50
3.6	ESTUDIO FINANCIERO.....	52
xii		
3.6.1	Depreciaciones.....	52
3.6.2	Financiamiento.....	52
3.6.3	Estimación de costos.....	53
3.6.4	Punto de equilibrio.....	54
3.6.5	Flujo de caja.....	55
3.6.6	Evaluación financiera.....	55
3.6.7	Análisis de sensibilidad.....	57
4.	CONCLUSIONES.....	58
5.	RECOMENDACIONES.....	59
6.	BIBLIOGRAFIA.....	60
7.	ANEXOS.....	61

INDICE DE CUADROS

Cuadros	Pag.
1. Cuadro comparativo de porcentajes de ocupación de habitaciones del Centro Kellogg.....	18
2. Honduras: Serie de llegadas de turistas (1999-2001).....	19
3. Demanda potencial y proyectada del Proyecto Chalet Cabot.....	20
5. Equipo disponible para alquiler.....	27
6. Ingresos proyectados de alquiler de salón para capacitaciones.....	28
7. Equipo del paquete básico.....	28
8. Ingresos proyectados del Chalet Cabot.....	30
9. Equipo para capacitaciones.....	31
10. Inversiones necesarias en infraestructura.....	33
11. Inversiones necesarias en mobiliario.....	34
12. Resumen de inversiones.....	52
13. Depreciaciones de activos fijos.....	52
14. Costos variables del escenario normal.....	53
15. Costos variables del escenario pesimista.....	54
16. Punto de equilibrio del escenario normal y pesimista.....	55
17. Resumen de VAN y TIR.....	56
18. Período de recuperación para el escenario normal.....	56

19.	Período de recuperación para el escenario pesimista.....	56
-----	--	----

xiv

20.	Relación beneficio/costo y rentabilidad contable promedio según escenario.....	57
-----	---	----

21.	Resumen de análisis de sensibilidad del VAN.....	57
-----	--	----

INDICE DE FIGURAS

Figura		Pag.
1.	Porcentaje de encuestados que escogieron los diferentes actividades.....	12
2.	Fuentes de información más utilizadas por los encuestados.....	12
3.	Medios más utilizados para la organización de viajes.....	13
4.	Cantidad dispuestos a pagar los encuestados por un fin de semana.....	16
5.	Preferencias de tipos de comodidades en un hotel de ecoturismo.....	17
6.	Edades de los encuestados.....	21
7.	Organigrama.....	36

INDICE DE ANEXOS

Anexo	Pag.
1. Competencia del Proyecto Chalet Cabot.....	62
2. Encuesta.....	63
3. Inversión inicial.....	65
4. Mano de obra requerida.....	66
5. Beneficios laborales de la mano de obra.....	67
6. Materiales y suministros.....	68
7. Promoción.....	69
8. Costos variables.....	70
9. Costos fijos con diferentes de financiamiento porcentajes de financiamiento.....	71
10. Costos de operación.....	72
11. Depreciación de activos fijos.....	73
12. Ingresos.....	74
13. Amortización de capital e intereses de préstamos bancarios de 100% de inversión.....	76
14. Amortización de capital e intereses de préstamos bancarios de 50% de inversión.....	77
15. Flujo de caja con financiamiento de 100% de la inversión.....	78
16. Estado de resultados con financiamiento de 100% de inversión.....	79

17.	Flujo de caja con financiamiento de 50% de inversión.....	80
xvii		
18.	Estado de resultado con 50% de financiamiento.....	81
19.	Flujo de caja sin financiamiento.....	82
20.	Estado de resultados sin financiamiento.....	83
21.	Costos variables escenario pesimista.....	84
22.	Costos de operación del escenario pesimista.....	85
23.	Ingresos del escenario pesimista.....	86
24.	Flujo de caja escenario pesimista con financiamiento de 100% de inversión.....	88
25.	Estado de resultados escenario pesimista con financiamiento de 100% de inversión.....	89
26.	Flujo de caja escenario pesimista con financiamiento de 50% de inversión.....	90
27.	Estado de resultados escenario pesimista con financiamiento de 50% de inversión.....	91
28.	Flujo de caja escenario pesimista sin financiamiento.....	92
29.	Estado de resultados escenario pesimista sin financiamiento.....	93
30.	Beneficio/costo, punto de equilibrio, rentabilidad contable promedio resumen de análisis de sensibilidad del VAN.....	94
31.	Resumen de escenarios del VAN y TIR, y períodos de recuperación.....	95
32.	Supuestos utilizados en el análisis financiero.....	96

1. INTRODUCCION

Honduras cuenta con una gran diversidad de zonas naturales que tienen un gran potencial para el desarrollo de proyectos que son afines con el medio ambiente. Según Carlos Morera, Profesor de la UNA de Costa Rica, el ecoturismo es el segmento del turismo que experimenta un dinámico crecimiento por la diversidad de servicios que se pueden ofrecer.

El concepto de ecoturismo surge debido a que cada vez existe una mayor concientización por los temas ambientales en todo el mundo. Frente al turismo convencional que busca la máxima rentabilidad en el menor espacio y tiempo posible, los turistas comienzan a ser conscientes del impacto que ocasionan en el medio ambiente. Además, exigen cada vez más calidad de los lugares que visitan. A esto se une la presión de los grupos ambientalistas, preocupados por el impacto del turismo sobre la naturaleza (Pérez, 2000).

Dentro de muchas definiciones que se encontrarían, la Sociedad Internacional de Ecoturismo (TIES) define el ecoturismo como un viaje responsable a áreas naturales donde se conserva el ambiente y sostiene la armonía de la gente local.

El aumento de la demanda de este sector potencial-dinámico del turismo debe obligar a evaluar las dimensiones actuales de la actividad en Honduras, desde la perspectiva de conservación y restauración de los ambientes naturales, de los beneficios tangibles de la visita a los espacios protegidos, de las condiciones de los servicios turísticos en esos sitios y de los efectos positivos en las comunidades involucradas.

La Zamoempresa de Productos y Servicios Forestales (ZEFOR) ha considerado dentro de su estrategia de negocio la diversificación de sus productos y servicios entre ellos el proyecto de convertir el Chalet Cabot en un Centro de Capacitación Ambiental y hotel ecoturístico en las inmediaciones de la Reserva Biológica Monte Uyuca.

Es de vital importancia hacer la planeación estratégica y el estudio de factibilidad antes de iniciar operaciones en cualquier proyecto. Con este estudio se pretende analizar cualitativa y cuantitativamente la posible autosostenibilidad que pueda tener dicho proyecto. Este proyecto será dirigido por ZEFOR y podrá beneficiar directamente a Zamorano e indirectamente a las comunidades aledañas, así como también contribuirá al desarrollo del ecoturismo nacional.

1.1 ANTECEDENTES

En los años 80's, la convulsa situación socio-política de la región centroamericana generó una caída en la inversión privada teniendo como contrapartida el incremento de la inversión gubernamental en la infraestructura aeroportuaria, carreteras y

telecomunicaciones en la región insular por encontrarse aisladas de las contingencias políticas; también, se realizó el proyecto Copán, el cual consistió en el rescate de una zona urbana noble de la ciudad Maya de Copán así como la pavimentación de la carretera a esta región. Con la llegada de la paz a la región en los 90's se concluye que Honduras debe dar prioridad al desarrollo turístico costero orientado al mercado de sol y playa, incorporando la nueva tendencia del ecoturismo o turismo ecológico.

El presente estudio de factibilidad va ligado al turismo, en virtud que su éxito o fracaso dependerá de la afluencia turística al país y la cantidad de personas que se alojen en el Centro de Capacitación W. K. Kellogg, ya que este centro es una fuente importante de potenciales visitantes al proyecto Chalet Cabot. Los ingresos de divisas generados por turismo en Honduras en el año de 1999, alcanzaron los US\$ 173 MM, lo cual representa el 7.22% del total a nivel centroamericano por este rubro, lo que significa 370,848 turistas.

La Reserva Biológica Monte Uyuca se creó en el año de 1984 mediante el Acuerdo Presidencial No. 1348 y fue legalizado el año 1985, mediante el decreto No. 211-85. En 1986, La Corporación Hondureña de Desarrollo Forestal (COHDEFOR) firma el convenio con la Escuela Agrícola Panamericana a través del cual, cede el manejo de la Reserva a dicha Escuela a perpetuidad, siempre y cuando esta permanezca en Honduras reconocida como una Institución Internacional de Educación e Investigación Agrícola sin fines de lucro (Agudelo, 1998).

Actualmente, el Chalet Cabot consta de una casa principal y de una cabaña de madera que tienen tres y cuatro cuartos respectivamente. Las instalaciones disponen de las comodidades necesarias para el alojamiento de aproximadamente 22 personas. La Decanatura Académica de Zamorano ha puesto en uso al Chalet únicamente para fines educativos, durante los fines de semana del primer trimestre de cada año comprendido entre los meses de enero y mayo, con talleres para el desarrollo personal dirigidos a estudiantes de primer año. Ocasionalmente, cuando el Chalet Cabot no está en ocupación, se ofrece el alquiler de las instalaciones a un precio simbólico de US\$ 10.00 por persona durante el día y US\$20 por persona por noche, este precio se cobra a particulares relacionadas con Zamorano por medio de ZEFOR para cubrir los costos de mantenimiento y logística.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La atracción potencial que tiene la naturaleza en los alrededores del Chalet Cabot puede ser aprovechada y utilizada de forma sostenible ya que según BOO, 1992 el ecoturismo es planteado como una alternativa para la conservación de los recursos naturales. Los alrededores de la Reserva Biológica del Monte Uyuca presentan características muy atractivas para el turismo ecológico por su belleza natural e infraestructura.

El interés por la ZEFOR en proyectos que impliquen conceptos de conservación y educación ambiental que generen una mayor rentabilidad para la zamoempresa ha hecho que busquen diferentes alternativas siendo este proyecto una de ellas.

1.3 LIMITANTES

Según el Decreto No. 211-85 en los aspectos legales de la Reserva Biológica Monte Uyuca la Escuela Agrícola Panamericana El Zamorano tiene concedido por COHDEFOR la administración y el manejo técnico tanto de la zona de amortiguamiento, como el núcleo de la Reserva. En dichos aspectos está puntualizado que "...en esta zona sólo se permiten actividades relacionadas con educación e investigación...", entonces para poder ejecutar el proyecto se tendrá que enfocar todas las actividades a capacitaciones y concientización de la preservación de los ambientes naturales, es decir, no hay total libertad en las operaciones dentro de la Reserva Biológica debido a las restricciones estipuladas por dicho decreto.

1.4 LÍMITES

La infraestructura consta de un área de 2 ha localizadas en la zona de amortiguamiento donde se ejecutará el proyecto, se debe incluir dentro de los límites de estudio los senderos que estarán incluidos en los paquetes de servicios del Proyecto de Educación Ambiental.

La Reserva biológica del Monte Uyuca está ubicada entre 14°00'16'' y los 14°02'29'' y entre los 87°04'02'' y los 87°05'55''W en el departamento de Francisco Morazán, República de Honduras, Centro América. El núcleo de dicha reserva, cuenta con una extensión de 234 ha, está constituido por un bosque nublado (a partir de los 1700 msnm) y es considerada un área de protección absoluta. La zona núcleo está rodeada por una zona de amortiguamiento de 904 ha. En total la reserva tiene 1138 hectáreas (Agudelo, 1988).

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad y factibilidad de desarrollar en el Chalet Cabot un Centro de Capacitación Ambiental y Hotel de Ecoturismo.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Analizar el entorno de la actividad ecoturística en Honduras.
2. Analizar el marco legal donde se desenvolverá el proyecto para establecer las exigencias del sistema legal hondureño y el impacto de este sobre el proyecto.
3. Evaluación del proyecto desde el punto de vista económico y financiero.
4. Establecimiento de la estructura organizacional para el funcionamiento del proyecto.
5. Establecer la metodología para realizar un estudio de impacto ambiental que puede tener las actividades de los turistas y las construcciones futuras.

2. METODOLOGIA

Para fines del estudio se tuvo que determinar la viabilidad del proyecto utilizando variables cuantitativas y cualitativas. Para la evaluación del proyecto se incluyó información sobre inversiones, costos y beneficios, también se evaluó la rentabilidad del mismo.

La información preliminar de costos se recopiló en el Centro de Capacitación W. K. Kelloggs, y el Instituto Hondureño de Turismo facilitó datos históricos del turismo y situación actual del mercado en Honduras. La determinación del mercado se llevó a cabo en Valle de Angeles, Santa Lucía y en el Aeropuerto Toncontín de Tegucigalpa.

Para la elaboración y evaluación del proyecto de la apertura de un Centro de Capacitación Ambiental y Hotel de Ecoturismo Chalet Cabot se hicieron los siguientes estudios: estudio de mercado, estudio técnico, estudio ambiental, estudio social, estudio legal y un estudio financiero.

2.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio se dividió en cinco secciones: comercialización de servicios, análisis de precios, estudio de la demanda, segmentación del mercado y estudio de la oferta.

2.1.1 Comercialización del producto

Se hizo una mezcla de mercadeo para describir el producto, en este caso un servicio, precio, promoción y plaza. Se utilizó la encuesta realizada como base para la descripción de la mezcla de mercadeo.

Una vez realizada la mezcla de mercadeo se definió la planeación estratégica que consistió en una visión, misión y objetivos. Se hizo un análisis FODA con el propósito de determinar las áreas críticas que deberán ser tomadas en cuenta en la implementación del proyecto.

2.1.2 Análisis de precios

Los factores que determinaron el precio establecido fueron: los costos y factores competitivos. Se hizo un análisis de precios de la competencia para determinar los rangos de precios utilizados en el mercado. También se utilizó la encuesta en donde se les preguntó a los encuestados cuánto estaban dispuestos a pagar por un servicio de ecoturismo durante un fin de semana. Se tomó en cuenta las temporadas altas y

bajas de ingreso de turistas al país para definir en que meses se podrá bajar los precios para atraer a los turistas.

El precio de alquiler del salón para capacitaciones se basó en el precio de alquiler del salón # 5 del Centro de Capacitación W. K. Kellogg por tener similar capacidad de ocupación.

2.1.3 Estudio de la demanda

Los resultados de un negocio se basan en el estudio de demanda. Para el estudio de la demanda se visitó el Instituto Hondureño de Turismo (IHT) para recopilar datos históricos de porcentaje de visitantes a Honduras por regiones, porcentaje de ocupación de habitaciones del Centro Kellogg y la serie de llegadas de turistas 1999-2000. Se tomó a estos turistas como la demanda actual.

Terminando con la estimación de demanda se siguió con una investigación descriptiva que constó de una encuesta para determinar la demanda potencial y perfil de los clientes potenciales.

2.1.4 Encuesta

Se realizaron 41 encuestas pilotos entre Valle de Angeles y en Santa Lucía porque son puntos turísticos de alto flujo de turistas extranjeros y nacionales en el departamento de Francisco Morazán.

Se utilizó la encuesta piloto para validar el formato y la consistencia de la encuesta y poder mejorar la totalidad de los datos obtenidos. Se utilizó el programa Microsoft Excel para hacer el análisis de datos.

2.1.5 Selección de la muestra

Para seleccionar la muestra se consideró lo siguiente: quién debe ser parte de la muestra, los métodos a utilizar para seleccionarla y el tamaño de la misma. Para determinar el tamaño de la muestra a encuestar de la demanda de actividades ecoturísticas se utilizó la fórmula:

$$N = \frac{P * Q * t^2}{e^2}$$

Donde:

N= tamaño necesario de la muestra.

t²= número de unidades de desviación estándar en la distribución normal, que producirá el grado deseado de confianza.

P= proporción de la población que posee las características de interés.

Q= proporción de la población que no posee la característica deseada.

e²= error, o máxima diferencia entre la proporción muestral y la proporción de la población que estamos dispuestos a aceptar en el nivel de confianza seleccionada

Como se mencionó anteriormente se tabularon los datos en Microsoft Excel y se hicieron los gráficos de las preguntas relevantes para el estudio. También se calculó el coeficiente de variación para saber en cuanto podrá variar la demanda potencial y tener diferentes escenarios.

La fórmula para calcular el coeficiente de variación es:

$$CV = \frac{\sqrt{pq}}{n} \cdot \frac{1}{p}$$

Donde:

p= porcentaje de personas que están interesadas en hacer ecoturismo. (utilizando la encuesta piloto).

q= porcentaje de personas no interesadas en hacer ecoturismo.

n= número de encuestas realizadas en la encuesta piloto.

2.1.6 Determinación de la demanda potencial

Para determinar esta demanda se tomaron los datos históricos que facilitó el Instituto Hondureño de Turismo (IHT) sobre las llegadas de turistas a Honduras entre los años 1999-2000. Con este dato y el porcentaje de personas que están dispuestos a visitar el Chalet Cabot, según las encuestas realizadas, se estimó una demanda potencial.

2.1.7 Segmentación de mercado

Se hizo una segmentación de mercado con base en el nivel económico del los turistas extranjeros y nacionales. Después de la realización de las encuestas, se especificaron las características deseadas de los clientes potenciales establecidas en las políticas de Zamorano.

2.1.8 Estudio de la oferta

Para determinar la oferta turística se utilizaron las estadísticas proporcionadas por el Instituto Hondureño de Turismo, se identificaron otras empresas que forman parte de este rubro y se detallaron sus servicios.

2.2 ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico tuvo por objetivo proveer información para poder cuantificar las inversiones y los costos involucrados, para ser utilizado en la realización del estudio financiero. Los montos que se estimaron son los principales rubros en donde habrá un flujo de egresos esperados del proyecto durante su periodo de evaluación, que es de 5

años. En este estudio se definieron las funciones y servicios que estará brindando El Centro de Capacitación, las cuales se encuentran:

- Capacitaciones sobre temas eco-ambientales y biodiversidad
- Logística y facilidades para talleres educativos

Se describe detalladamente los paquetes turísticos incluyendo sus respectivos precios, los cuales varían dependiendo de la temporada en que se visite las instalaciones. El paquete turístico tiene como partida un paquete básico sujeto a cambios que el cliente quiera darle.

Una parte muy importante del estudio técnico son los ingresos proyectados, para los cuales se utilizó información del Instituto Hondureño de Turismo para obtener datos históricos sobre ingreso de turistas al país y poder definir una estacionalidad. Al haber encontrado una estacionalidad, se dividieron los meses de temporada alta y baja dándoles un porcentaje de ocupación esperada en estas dos temporadas.

Se detallaron los tipos y cantidades de mobiliario necesarios para iniciar operaciones clasificándolos así:

- Equipo operacional
- Equipo para capacitaciones

Para la obtención del capital de inversión para dicho proyecto se ha hecho una descripción de las cantidades disponibles que tiene ZAMOBANK para préstamos monetarios, además se detallaron los requisitos necesarios para la aplicación de dichos préstamos.

Se identificaron los diferentes actores que estarán involucrados en la ejecución de los servicios describiendo así, los beneficios que se obtienen y las condiciones con que éstos serán ejecutados.

Se consultó con personas que pertenecen a la junta directiva de ZAMOBANK para conocer el proceso para la obtención de un préstamo.

Se visitó las instalaciones del Chalet Cabot para hacer un análisis de las condiciones físicas de las infraestructuras. Este análisis se utilizó para identificar, según condiciones físicas, las inversiones pertinentes en infraestructura.

Por último, se detallaron los costos de operación y los costos de arranque necesarios para el proyecto.

2.3 ESTUDIO SOCIAL

Este estudio consiste en evaluar el posible efecto que pueda tener este proyecto en las comunidades aledañas a Zamorano. Tomando esto como base se analizaron las siguientes parámetros:

- Mano de obra
- Capacitación

- Entrenamiento
- Actividades laborales
- Cantidad de personal

La elaboración de un organigrama es importante en una empresa para poder delegar funciones y hacer más eficiente la retroalimentación ya que los empleados saben en que nivel se encuentran y quien es su superior. Para la elaboración de este proyecto se hizo un organigrama tomando en cuenta los puestos actuales y potenciales. Al mismo tiempo se hizo una descripción de los servicios de contratación (cargas sociales), esto se hizo con el objetivo que el empleado conozca sus beneficios.

Se hizo una descripción de puestos de los empleados requeridos para el funcionamiento del proyecto, tomando en cuenta la misión del puesto, jefe inmediato y responsabilidades del puesto.

Adicional a lo anterior mencionado, se especificó los horarios tantos turnos diurnos como nocturnos.

Como punto final, se elaboró una descripción de los efectos sobre los negocios que tendrá el proyecto, efecto sobre las familias y la comunidad.

2.4 ESTUDIO LEGAL

El estudio legal que las compañías deben analizar antes de iniciar operaciones es sumamente extenso, por esta razón se determinaron las leyes más relevantes y aplicables al proyecto en estudio. Para la determinación de estas leyes se consultó con el Instituto Hondureño de Turismo (IHT), lo cual brindó también las regulaciones que se deben tomar en cuenta para un proyecto de ecoturismo. Se describieron las siguientes leyes pertinentes:

- Decreto de Declaración de la Reserva Biológica Monte Uyuca
- Ley General del Ambiente
- Ley de Incentivos al Turismo

Se consultó con la Municipalidad para cumplir el Plan de Arbitrios de la Corporación Municipal. Entre ellos se detallan y describen los siguientes:

- Obtención de Permiso de Operación
- Ley del Impuesto Sobre Ventas
- Inscripción en Registro de Contribuyentes
- Código de Trabajo
- Código Civil

Para la obtención de la información de tipos de seguros, se consultó con la aseguradora El Ahorro Hondureño, Cía De Seguros, la cual es la aseguradora con quien trabaja Zamorano. Se describen las coberturas del seguro, los límites de responsabilidad monetaria, las exclusiones adicionales y las primas anuales.

2.5 ESTUDIO AMBIENTAL

Es importante realizar un estudio ambiental ya que permite la predicción e identificación de los impactos ambientales, así como el planteamiento de las medidas ambientales más adecuadas para prevenir, mitigar o compensar los impactos ambientales negativos de cualquier actividad, en el marco de un plan de manejo.

Para hacer un estudio de impacto ambiental completo que puede llegar a tener el desarrollo del proyecto “Centro de Capacitación y Hotel de Ecoturismo Chalet Cabot” se tomaron en cuenta tres niveles de impactos:

- El impacto potencial al realizar las inversiones en construcción de infraestructura de bienes muebles e inmuebles y establecimiento de los senderos
- Posibles impactos que puedan generar los efluentes de aguas residuales originados de las operaciones diarias del proyecto
- Los impactos potenciales que se puedan generar al momento de hacer las giras ecológicas por los senderos en el área de amortiguamiento de la Reserva Monte Uyuca.

Se describieron los siguientes impactos potenciales, tanto sus efectos positivos y negativos:

- Remodelaciones
- Construcción de nuevas cabañas
- Operaciones y actividades diarias del proyecto
- Establecimiento y uso de senderos

Por último se describió el proceso de obtención de una licencia ambiental y sus pasos para solicitarla.

2.6 ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio tiene como objetivo mostrar el rendimiento del proyecto. Se utilizaron los resultados obtenidos en la encuesta realizada del estudio de mercado, con estos datos se pudo hacer una proyección de demanda potencial para este proyecto. También se tomaron en cuenta las inversiones en infraestructura y equipo, información obtenida del estudio técnico. Se elaboró un flujo de ingresos y egresos con base en los ingresos proyectados y los costos variables y fijos.

Para la realización de este estudio se trabajó con dos escenarios: pesimista y optimista, variando el porcentaje de ocupación de personas en el Chalet Cabot. Una vez realizada esta etapa, se proyectó el flujo de caja para cada escenario tomando en cuenta la opción de financiar el 50% y 100% de la inversión inicial y de no financiar.

Para determinar el desempeño económico-financiero del proyecto se analizaron las siguientes razones financieras de los diferentes escenarios:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Relación beneficio/costo
- Período de recuperación
- Rentabilidad
- Punto de Equilibrio

Se elaboró un cuadro de análisis de sensibilidad para conocer el comportamiento del Valor Actual Neto (VAN) variando en un tres 3% y 10% los ingresos y costos respectivamente. Este análisis se hizo para cada escenario.

3 RESULTADOS Y DISCUSIONES

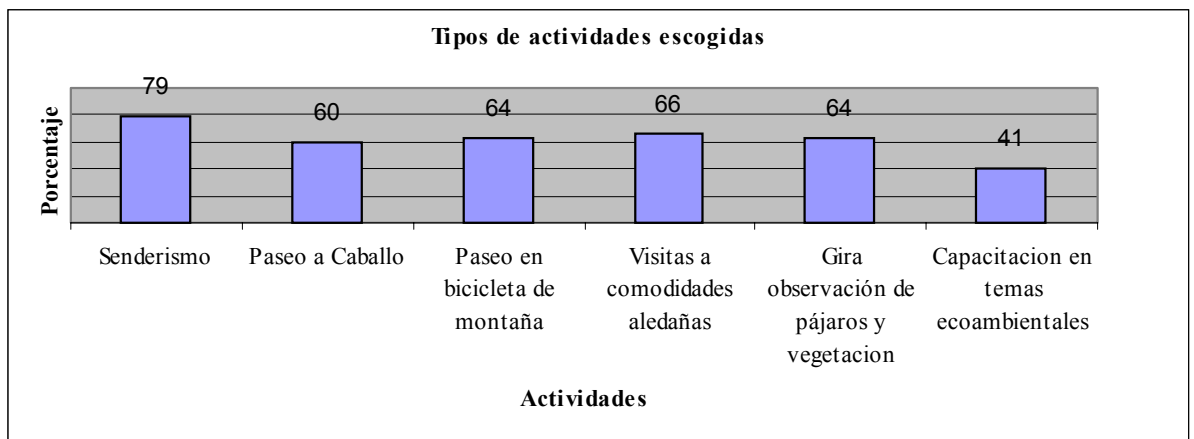
3.1 ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1 Mezcla de Mercadeo

3.1.1.1 Servicio. El Centro de Capacitación y Hotel de Ecoturismo “Chalet Cabot” brinda los siguientes servicios:

- Alojamiento en 7 habitaciones que difieren en las capacidades de hospedaje, Todas tienen acceso a baño y agua caliente, gaveteros, voltaje 110/v e incluyen servicio de camarera y cortesías básicas de higiene personal.
- Alquiler de equipo audiovisual, como data show, proyector de acetatos, proyector de slides, pizarra de corcho, rotafolio, pantalla, televisor, fax, pizarra de formica y VHS.
- Alimentación y preparación de Coffee Break.
- Servicios de organización de eventos como: Talleres, seminarios, reuniones de trabajo.
- Capacitación en temas eco-ambientales
- Tours educativos por los senderos de la Reserva Biológica Monte Uyuca donde se aprecian diferentes tipos de ecosistemas.
- Paseos de observación de aves y vegetación en el área de amortiguamiento de la Reserva Biológica Monte Uyuca.
- Tours por las comunidades rurales aledañas donde se aprecia la cultura y las diferentes costumbres. (Estos tours se pueden realizar caminando, en caballo o en bicicletas).

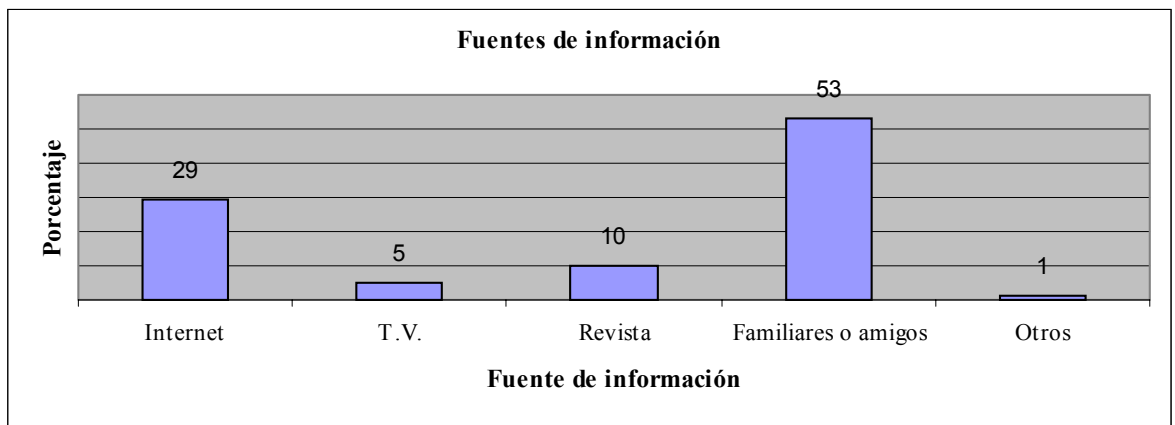
Para la determinación de los tipos de servicios que se deben ofrecer en el proyecto se tomaron en cuenta las preferencias de los clientes potenciales. En la siguiente gráfica se observan los porcentajes de personas interesadas en realizar cada actividad.

Gráfica 1: Porcentajes de encuestados que escogieron las diferentes actividades

Fuente: El Autor, 2002

3.1.1.2 Promoción. El Centro Chalet Cabot realizará la publicidad y promoción de sus productos y servicios a través de los medios de comunicación escrita, vía Internet y medios alternativos de comunicación.

Los medios seleccionados para realizar la promoción del proyecto fueron escogidos basándose en la fuentes de información más utilizadas por los encuestados. En la siguiente gráfica se observa los medios más utilizados por los clientes potenciales.

Gráfica 2: Fuentes de información más utilizados por los encuestados

Fuente: El Autor, 2002

Medios escritos

Revista ABOARD TACA. La revista ABOARD, es la brindada a los clientes de la línea Aérea TACA, la de mayor vuelos comerciales en Honduras y Centro América y por la cual viajan la mayoría de los interesados de nuestro mercado meta que usan dicho medio de transporte, como: los padres de familia de estudiantes de Zamorano, miembros de la Junta Directiva y AGEAP, turistas nacionales e internacionales.

Se harán anuncios publicitarios durante las temporadas altas de turismo del año 2003, la cual comprende entre los meses de noviembre a enero, marzo y mayo y de julio a

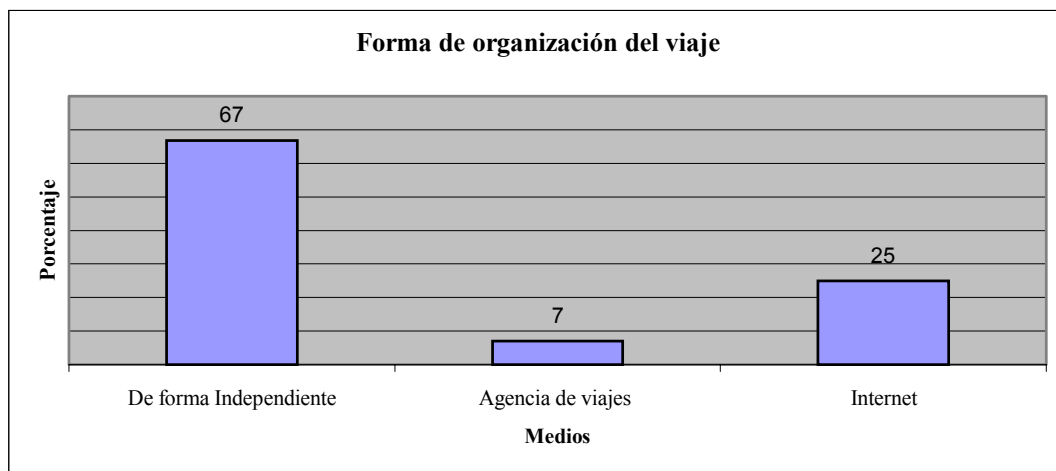
septiembre. El tamaño adecuado de dicho anuncio debe ser de 1/3 de página a colores por la importancia y precio del mismo, llegando así en una manera efectiva a una gran parte de nuestro mercado meta. Esto se realizará en conjunto con la publicidad para toda la Institución.

HONDURAS tips. HONDURAS tips es una revista de publicación semestral, de distribución gratuita en hoteles, agencias de viajes y en los organismos nacionales encargados de promover el turismo en Honduras, cuenta con alrededor de 60,000 ejemplares por tiraje, por lo cual se llega a una gran parte de nuestro mercado meta como: Turistas extranjeros y nacionales, organismos internacionales y ONG's que brindan servicios de capacitación, entre otros.

Por ser la guía de viaje oficial de Honduras para los turistas, es de vital importancia la presencia de un anuncio publicitario a colores de al menos un tercio de página para el semestre de abril a septiembre del 2003. Esta revista es entregada sin ningún costo a los turistas, lo cual asegura que está al alcance de nuestro mercado meta.

Según la encuesta realizada el 67% de los encuestados dijeron haber organizado su viaje de forma independiente, seguido por un 25% que utilizó Internet y un 7% por medio de agencias de viajes. Tomando esto en cuenta se decidió utilizar el Internet como medio de información acerca el Chalet Cabot.

Gráfica 3: Medios más utilizados para organización de viajes



Fuente: El Autor, 2002

Medios alternativos

Tomando en cuenta la gráfica anterior se decidió obtener los siguientes medios alternativos para promover el proyecto una manera más eficiente ya que se abarcará más mercado de esta forma.

- **Internet.** El Centro “Chalet Cabot” debe tener su espacio en los sitios de red www.zamorano.edu y www.zamorano.com.
- **Brochures.** El Centro debe poseer tres brochures para promocionar mejor sus productos y servicios. El primer brochure describirá los servicios de educación ambiental, el segundo brochure describirá los servicios de las giras educativas

y el tercer brochure menciona las políticas y estrategias del Centro Chalet Cabot. Los Brochures serán a colores de un tamaño de 8½ por 11 pulgadas, con el primer tiraje de 1000 Brochures.

- **Posters.** Preparación de un póster acerca de los servicios del Centro “Chalet Cabot”. Estos serán colocados en pequeñas empresas que tienen alianzas Zamorano, oficinas de AGEAP en cada país miembro, centros de educativos, ONG’s y dependencias del estado de Honduras. Se imprimirán 100 pósters a colores de un tamaño de 16 X 24 pulgadas.
- **Videos.** Se creará un vídeo publicitario “completo” con una duración de 10 minutos, donde describa todos los diferentes servicios del Centro “Chalet Cabot” tales como disponibilidad de salones para eventos, cursos o capacitaciones y la amplia gama de servicios que está adoptando a través de las giras turísticas. El objetivo principal de dicho vídeo será la mencionada descripción y la transmisión de los valores Zamoranos dentro de todas sus actividades y operaciones diarias. Será colocado en el circuito cerrado de canal televisivo en las habitaciones del Centro de Capacitación W. K. Kellogg con el fin que el cliente conozca sobre Zamorano y lo motive a participar en las actividades agro turísticas y ser parte de una nueva experiencia. Además, será utilizado en las ferias y exposiciones a las cuales asista Zamorano, patrocinio de actividades y se entregará una copia a embajadas y agencias de viaje.
- **Rótulo en Carretera.** Se ubicará un rótulo de tamaño 10 X 30 pies, estará ubicado sobre la carretera en la entrada del camino de terracería hacia el Chalet Cabot. Para ubicar dicho rótulo es necesario tramitar el permiso en el Ministerio de comunicaciones.

Alianzas

- **Información en agencias de viajes.** El Centro “Chalet Cabot” a través de alianzas estratégicas con las agencias de viaje, les proporcionará información como brochures y pósters, tanto de Zamorano, cómo los del Centro. Además, ofrecerá sus paquetes de productos y servicios por medio de ellas.
- **Otros hoteles.** El Centro de Capacitación y Hotel de Ecoturismo Chalet Cabot estará estrechamente ligado al Centro Internacional de Capacitación W. K. Kellogg. Por medio de contactos con otros hoteles proporcionará información publicitaria. Dichos hoteles serán escogidos por medio de sus mercados metas, los cuales deben ser similares a nuestros mercados escogidos como por ejemplo: AMITIGRA y Eco Lodge Pico Bonito. Además, con ellos se preparará un tour extensivo, ofreciendo de su parte otros atractivos turísticos de Honduras ajenos a Zamorano, como: playa, buceo, ciudades, arqueología y minería.
- **Embajadas y ONG’s.** Se ofrecerán paquetes turísticos y de servicios a este tipo de instituciones por medio de envío de brochures, pósters y documentos acerca de Zamorano.

- **AGEAP.** A través de los contactos de la Asociación de Graduados de la Escuela Agrícola Panamericana –AGEAP- se enviará información y documentos acerca de Zamorano y los servicios y productos ofrecidos por el Centro.
- **IHT.** Por medio del Instituto Hondureño del Turismo -IHT- se busca lograr la participación en eventos relacionados con el área, para dar a conocerlos y ser mencionados dentro de las asociaciones que apoyan el turismo en Honduras. Por otra parte se logra un apoyo del gobierno central.

Distribución

La distribución del material publicitario será de la forma siguiente:

- Entrega directa de brochures y pósters a las empresas que suscriban alianzas con el Centro Chalet Cabot (ver listas de contactos).
- Colocación de mesa de publicidad en Mall multiplaza, Mall Plaza Miraflores y Mall El Dorado, en Tegucigalpa.
- Se repartirán medios escritos de información a todas las dependencias de Zamorano, tanto en el campus como en las oficinas de Tegucigalpa y Washington D. C., Estados Unidos de Norteamérica.
- Se entregará material de publicidad a la agencia de viajes Mundirama, ubicada en la embajada de Los Estados Unidos de Norteamérica.

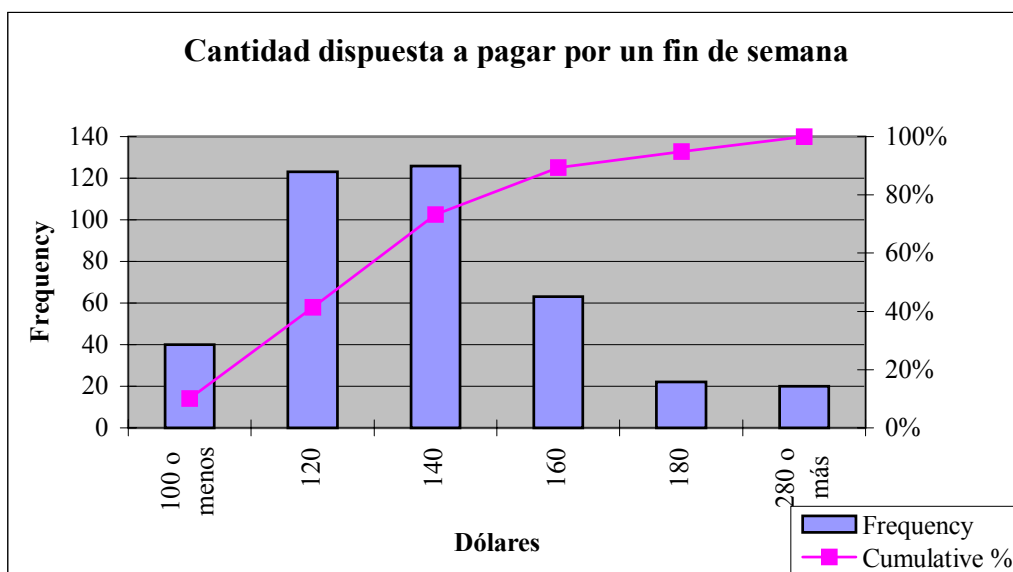
3.1.1.3 Precio. El presente Centro estará clasificado en distinción de dos Estrellas, el cual se basa en categorización económica, con las siguientes características:

- Materiales resistentes para usos intensivos
- Espacios Suficientes y Confortables
- Servicios prácticos y asequibles al usuario

Basados en lo anterior y en la disposición de la cantidad a pagar por las personas encuestadas, los precios de los paquetes turísticos educativos oscilarán entre \$100 dólares americanos hasta \$140 dólares americanos, los cuales incluirán hospedaje, transporte, alimentación y guías de turistas durante un fin de semana (viernes por la tarde hasta domingo medio día).

Dichos precios se determinaron considerando las tarifas de mercado en paquetes similares del Hotel Pico Bonito y Hotel y Hacienda El Jaral. Según los resultados de las encuestas el 80% están dispuestos a pagar dentro del rango ya establecido siendo siempre competitivos y manteniéndonos dentro de un rango aceptable.

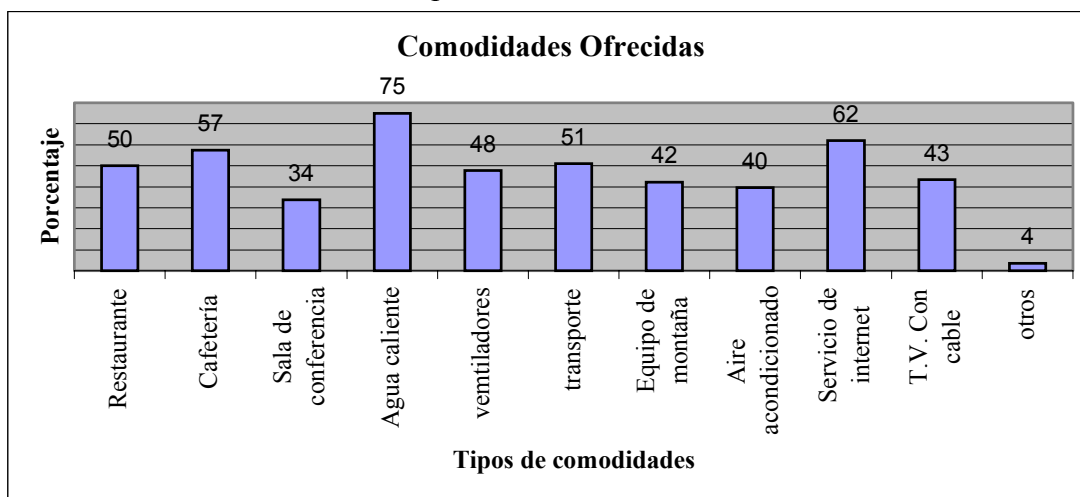
Gráfica 4: Cantidad que están dispuesto a pagar por un fin de semana los encuestados



Fuente: El Autor, 2002

3.1.1.4 Plaza. El Chalet Cabot está ubicado en la zona de amortiguamiento de la Reserva Monte Uyuca, las instalaciones están dentro de un área de 2 ha. y constan de una casa principal que tiene cuatro (4) cuartos con tres baños, dos (2) salas, un (1) comedor y cocina, además existe una cabaña de madera que está ubicada en el jardín de la casa principal y consta de cuatro (4) cuartos, dos (2) baños, una (1) cocineta y un (1) porche exterior. Tiene una capacidad para alojar a 22 personas por noche.

El Chalet Cabot contará con las siguientes comodidades: un comedor o cafetería, ventiladores y agua caliente, esto es debido a que se tomó en cuenta los resultados de la encuesta realizada en donde un 57% de los encuestados dijeron estar interesados en un restaurante o cafetería, 48% interesados en ventiladores y 75% estuvieron interesados en agua caliente.

Gráfica 5: Preferencia de tipos de comodidades en un hotel ecoturístico.

Fuente: El Autor, 2002

3.1.2 Análisis de la Demanda

El Centro de Capacitación y Hotel de Ecoturismo Chalet Cabot es una respuesta a la demanda existente de este tipo de centros, la cual se refleja en los 517.914 turistas que arribaron a Honduras en 2001, según las estadísticas del Ministerio de Turismo efectuadas en dicho año.

El mayor número que pernoctan en nuestro país de procedencia Norteamericana son un 89% de Estados Unidos de América; por otro lado el país de mayor procedencia de Centroamérica cubriendo el 34% del istmo es El Salvador seguido por Guatemala con un 29%.

En los últimos 5 años el número de llegadas internacionales a Honduras ha crecido en promedio un 15.5%, en el año 2001 tomando en cuenta los sucesos de septiembre 11, aún pudimos crecer en un 10%. (IHT,2001).

En esta determinación de la demanda ya está incluida la demanda potencial que representa los visitantes del Centro de Capacitación W. K. Kellogg dado que se tomó en cuenta a todas las personas que ingresan a Honduras por motivo de turismo y negocio. No se ha tomado en cuenta la demanda potencial que representan los hondureños que visitan dicho centro.

Es importante mencionar que los niveles de ocupación del Centro de Capacitación W. K. Kellogg varían de forma independiente a las estacionalidades formadas por el turismo convencional. Por ser el Centro Kellogg uno de nuestros principales mercados meta puede implicar que nuestros niveles de ocupación pueden estar altamente relacionados por los niveles de ocupación de dicho Centro. Es decir, que nuestros niveles de ocupación dependen de la estacionalidad convencional del turismo y el nivel de ocupación del Centro Kellogg.

Cuadro 1. Cuadro comparativo de % de ocupación de habitaciones del Centro Kellogg (1998-2002)

Mes/Año	1998	1999	2000	2001	2002
Enero	23	33	43	51	42
Febrero	53	43	40	39	58
Marzo	54	47	52	36	28
Abril	23	35	42	38	44
Mayo	37	46	52	35	36
Junio	32	40	32	46	51
Julio	45	44	63	43	38
Agosto	30	57	53	50	
Septiembre	42	46	59	48	
Octubre	29	37	39	42	
Noviembre	32	42	53	49	
Diciembre	41	22	27	32	
% Anual	37	41	46	42	42

Fuente: Soraya de Moreira, 2002

Cuadro 2. Honduras: Serie de llegada de turistas 1999-2001

Mes	2001	2000	1999
Enero	41,502	32,957	27,844
Febrero	41,946	27,718	26,813
Marzo	47,323	37,552	32,932
Abril	41,734	33,056	29,756
Mayo	40,649	42,962	31,082
Junio	50,373	49,425	35,481
Julio	55,148	48,539	39,341
Agosto	47,606	42,548	34,727
Septiembre	34,677	34,170	25,303
Octubre	33,489	32,284	24,923
Noviembre	36,919	40,655	29,810
Diciembre	46,548	42,861	32,836
Total	517,914	470,727	370,848

Fuente: IHT, 2001

El mes de mayor afluencia de visitantes ha demostrado ser julio en los últimos tres años contando con una concurrencia en 2001 de 55,148 turistas, siendo el mes de octubre de dicho año el del menor número de visitantes con 33,489 turistas.

La principal razón por la que los turistas visitan Honduras es por ocio, recreo y vacaciones con un 65%, seguido por visitas de negocios y motivos profesionales con un 15%.

Según el IHT, el gasto medio diario por turista aquí en nuestro país es aproximadamente \$70 dólares americanos, quedándose en promedio 10.8 días por estadía.

En respuesta a lo anterior el Centro ofrecerá los servicios turísticos de senderismo o hiking que tiene el mayor porcentaje de demanda, observación de aves, paseos a caballo y en bicicleta y visitas a comunidades rurales, las cuales son accesibles a la zona donde esta ubicado el Chalet Cabot.

La demanda potencial por turismo ecológico en la zona del Valle del Yeguaré es una de las más altas en potencialidad debido a su cercanía a Tegucigalpa, pero aún no ha

sido explotada por que no se cuenta en la zona de Chalet Cabot con albergues confortables para los distintos turistas que visitan la zona, como una respuesta a ellos, se presenta la apertura del presente Centro, atendiendo a una nueva filosofía, la cual es de gran auge a nivel mundial por las nuevas tendencias de protección y gozo del medio ambiente.

3.1.3 Demanda Potencial y Proyectada

En el cuadro número 5 muestra la demanda potencial que se calculó por medio de resultados obtenidos en la encuesta realizada y el número de turistas que arribaron al país. También detalla el número de personas que asistirán al proyecto calculándose con base en la capacidad de las instalaciones con un porcentaje de 60% y 32% para las temporadas alta y baja respectivamente. El número de personas que asistirán al proyecto proporcionó el porcentaje de demanda proyectada con base en la demanda potencial estimada.

Cuadro 3: Demanda potencial y proyectada del Proyecto Chalet Cabot

Demanda Potencial y Proyectada				
Ingresos de Turistas Anualmente	Porcentaje de encuestados interesados en hacer ecoturismo	Demanda Potencial Estimada	Número Proyectado de Personas que asistirán al Proyecto	Porcentaje de Demanda proyectada
517914	80%	414331	496	0.12%

Fuente: El Autor, 2002

3.1.4 Segmento de Mercado

Los productos y servicios que ofrece el Centro Chalet Cabot están dirigidos a una gama selecta de personas, que se ha seleccionado con base en las políticas institucionales de Zamorano y a los resultados de los análisis de la encuesta realizada. A nuestro cliente se le ofrecerá la oportunidad única de disfrutar de experiencias en contacto con la naturaleza, con costos menores al de la competencia, seguro y de alta calidad.

El perfil de nuestro mercado meta es:

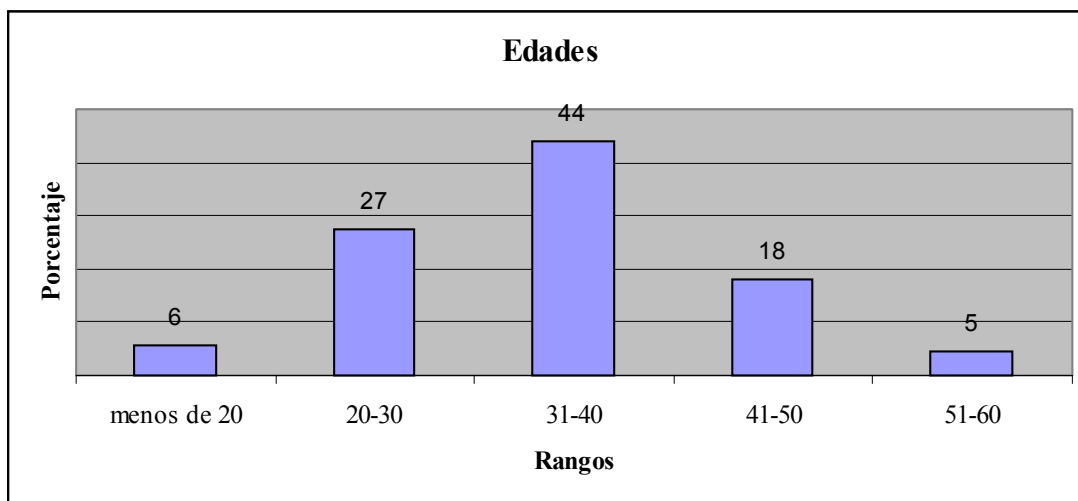
1. Familiares de estudiantes de Zamorano que se hospedan en el Centro de Capacitación W. K. Kellogg. Son las personas que visitan a sus hijos o familiares que estudian en Zamorano en ocasiones como fines de semana, graduaciones y otros usuarios que visitan por diferentes razones dicho Centro.
2. Miembros de la Asociación de Graduados de la Escuela Agrícola Panamericana –AGEAP internacional. En eventos tales como convenciones, reuniones de trabajo y participación e interacción con otras organizaciones afines a Zamorano.
3. Miembros de la Junta de Fiduciarios y Junta Directiva. Quienes realizan sus reuniones de trabajo bajo un ambiente natural.

4. Turistas extranjeros y nacionales que busquen alternativas de eco turismo y cumplan los requisitos establecidos por el Centro “Chalet Cabot” y Zamorano.
5. Zamoempresas. Para satisfacer necesidades en organización de eventos estudiantiles y de trabajo.
6. Estudiantes de Zamorano. Para quienes necesitan de alquiler de servicios dentro de las actividades académicas y de vida estudiantil.
7. Programas y proyectos de desarrollado ejecutados por Zamorano. Quienes brindan capacitaciones al personal o beneficiarios de los proyectos.

Los servicios están dirigidos a personas de todas las edades. En algunos casos por razones de riesgo en actividades de eco turismo se prefiere personas de edad entre 16-50 años. Además, los servicios son ofrecidos a personas de ambos sexos, femenino y masculino, no importando la raza, color, estado civil; con un nivel de educación al menos de primaria y secundaria completa.

En la siguiente gráfica muestra los rangos de edades de las personas que fueron encuestadas.

Gráfica 6: Edades de los encuestados



Fuente: El Autor, 2002

Los deseos y necesidades a satisfacer por parte del Centro “Chalet Cabot” son calidad, comodidad, puntualidad, honestidad y responsabilidad en todos y cada uno de los servicios ofrecidos, con la misión de superar las expectativas del cliente y hacer que regrese.

Para turistas extranjeros los servicios son para estratos de un nivel económico medio hacia arriba, con ingresos mayores a USD 30,000.00 por año y con capacidad de erogación entre \$ 50.00 y \$ 70.00 diarios por persona, los cuales normalmente serán distribuidos en servicios de capacitación, hospedaje, alimentación, servicios turísticos y transporte.

En los turistas nacionales se desean personas de nivel económico medio alto hacia arriba, residentes en las áreas urbanas, los cuales gusten de un ambiente fuera de casa,

seguro, cómodo, rural, en contacto con naturaleza y animales. Se prefiere que sus ingresos sean mayores a Lps. 120,000.00 por año.

3.1.5 Análisis de la Oferta

En cuanto a Honduras existen 727 Hoteles con 15,906 habitaciones para 24,841 plazas presentando un crecimiento de un 30.3% de los establecimientos de alojamiento del año 1999 al 2001, específicamente en la región del Zamorano y Danlí existen solamente 14 hoteles pero ninguno con la especialidad de ecoturismo “todo incluido”.

Los servicios que ofrece uno de los principales competidores (AMITIGRA) del Proyecto Chalet Cabot son similares a una parte de los servicios que se desean ofrecer en el proyecto, principalmente en el servicio de senderismo ya que tienen varios rutas o senderos que dan a conocer el Parque Nacional La Tigra, pero cabe resaltar que no están especializados en los servicios de alojamiento por que la mayoría de los visitantes van únicamente durante el día. Dicho parque está ubicado en las afueras de la capital lo que significa una mejor ubicación geográfica en accesibilidad a una gran parte del mercado meta seleccionado. Los precios que AMITIGRA ofrece están dirigidos desde los estratos sociales bajo-medio, medio y medio-alto, por esto se puede considerar que constituyen una competencia indirecta.

En el Anexo 1 se presenta un cuadro de los hoteles que representan la posible competencia del Centro “Chalet Cabot”.

La temporada alta se extiende de marzo a agosto y durante el mes de diciembre, en esta época debido a la gran cantidad de personas que visitan Honduras, los hoteles han podido llenar su capacidad. La temporada baja cubre los meses de septiembre a noviembre, lo cual se debe a la temporada de lluvias, que impide a los turistas de disfrutar del ecoturismo en la zona, así mismo durante los meses de enero y febrero la afluencia de turistas se expresa en cantidades mínimas. Es por esto que se consideran reducciones de precios y mayores servicios en los paquetes ofertados para atraer el mayor número de visitantes posible.

3.1.6 Las Cadenas de Distribución en la Industria Hotelera

La distribución de los productos hoteleros se realiza por varios canales de comercialización entre los productores de los servicios y los clientes o demandantes, previa promoción de los mismo en el mercado a través de una información y persuasión que se obtienen por medio de la comunicación comercial que se realiza con campañas de publicidad, relaciones públicas y centros de información permanente como oficinas de información turística o medio de comunicación de masas, entre ellos periódicos, internet, ferias, salones de turismo, etc.

La distribución desde la oferta productora hasta la demanda consumidora se establece por una serie de canales más o menos directos. Estos canales se especifican en los siguientes:

- a). Canal directo Chalet Cabot-----Turista
- b). Canales indirectos Chalet Cabot--Tour Operador--Agencia de Viajes--
Turista
- Chalet Cabot--Agencia de Viajes--Turista
- Chalet Cabot--Internet—Turista

En el marco de canales indirectos, el primer caso sería el hotelero cuyo producto o servicio es ofertado por un “paquete turístico” organizado por un tour operador (mayorista) a una agencia de viajes minorista que lo ofrece en venta al cliente.

En el segundo caso, sería el hotelero cuyo servicio o producto se canaliza a través de una agencia de viajes minorista que lo ofrece al consumidor.

El tercer caso, ejemplificamos a la red de redes internet, como un medio de publicidad cómodo económicamente, oportuno, flexible, y más que todo, accesible a todo el mundo, donde todo visitante potencial puede conocer nuestro hotel y servicio.

3.1.7 Análisis FODA

Como principales **fortalezas** se encuentran el ecosistema que representa el Monte Uyuca con toda su biodiversidad, las instalaciones que ya existen disminuyen la inversión inicial necesaria para la apertura del Centro, el personal capacitado en la parte técnica y administrativa con que cuenta la ZEFOR, la disponibilidad de mano de obra en la zona y el prestigioso reconocimiento institucional.

Entre las **oportunidades** que tiene el proyecto están orientadas a la expansión y promoción para su crecimiento operacional. Entre estas están la construcción de más cabañas para aumentar la capacidad ocupacional del Chalet, las alianzas estratégicas que se pueden realizar con otros hoteles y agencias de viaje, con éste tipo de servicios ZEFOR ayuda a dar a conocer la institución al público caracterizado por su excelencia y profesionalismo.

Las **debilidades** ante la competencia que tiene el proyecto al momento de iniciar operaciones son la experiencia en la industria del turismo y la falta de promoción o publicidad del Centro por ser un proyecto aún en estudio.

Las posibles **amenazas** que tiene el proyecto son la perturbación a la naturaleza que puede ser contrarrestada con un buen manejo, una disminución de la demanda en la industria del turismo por factores incontrolables y la posibilidad que disminuyan los precios por un incremento en la competencia a nivel regional y nacional.

3.1.8 Interacciones del FODA

3.1.8.1 Fortalezas con oportunidades

Personal capacitado con Fortalecimiento del Aprender-Haciendo. Se reconoce que al tener un personal capacitado en las áreas administrativas, financieras y ambientales puede ayudar a fortalecer el programa del Aprender-Haciendo, ya que la transmisión de conocimientos a los alumnos es más interactiva donde los alumnos estarían involucrados directamente con los procesos que conllevan al funcionamiento del Chalet Cabot.

Área Crítica

- Desarrollo del curriculum del estudiante para fortalecimiento del Aprender-Haciendo en el Chalet Cabot.

Reconocimiento Institucional con Alianzas estratégicas y Proyección externa. Aprovechando que Zamorano como institución ha creado una imagen de excelencia académica, productiva y funcional se puede trabajar conjunto con otras instituciones o empresas privadas de una manera mas efectiva y eficiente facilitando el funcionamiento del Chalet Cabot. El progreso de dicho proyecto junto con las alianzas estratégicas formalizadas forman una fuerte proyección externa como una institución que busca oportunidades y que crea conciencia en los aspectos ambientales.

Áreas Críticas

- Determinar cuáles serán las empresas o instituciones con quienes se realizarán las alianzas.
- Determinar las ventajas mutuas que se obtienen al realizar dichas alianzas.
- Determinar los beneficios que obtendrá el proyecto Chalet Cabot.

3.1.8.2 Debilidades con Oportunidades

Falta de experiencia en Turismo con las expansiones de operaciones en el proyecto. Al mejorar los conocimientos en el manejo de este tipo de instalaciones y con los servicios al cliente que se ofrecen estaríamos fortaleciendo el Know-how, lo que en el futuro se podrá reflejar en cualquier tipo de expansión en las operaciones, como pueden ser expansiones en la infraestructura, personal y minimización de costos.

Áreas Críticas

- Hacer un “benchmarking” de los conocimientos y capacitaciones necesarias para el buen funcionamiento del proyecto.
- Determinar cuáles serán las expansiones en las operaciones (Infraestructura, personal, servicios y minimización de costos).

Promoción y publicidad con Alianzas estratégicas y Proyección externa. Con una inversión adecuada en promoción y publicidad se puede dar a conocer los servicios que ofrece el Chalet Cabot. Con esto se estaría dando una proyección institucional de servicio al cliente y acerca de lo que consiste el Chalet Cabot. Las alianzas estratégicas estarían ayudando a promover el proyecto y a fortalecer las proyecciones institucionales externas.

Área Crítica

- Determinar la promoción y publicidad más adecuada para el mercado meta.

3.1.8.3 Fortalezas con Amenazas

Diversos Ecosistemas con Perturbación a la naturaleza. La ventaja de tener una diversidad de ecosistemas es que se puede ofrecer a los usuarios del proyecto una mayor variedad de paisajes para apreciar, en donde los usuarios tienen un contacto directo. Sin embargo, esto puede causar una perturbación en los ecosistemas por el mal manejo o por permitir el paso por áreas restringidas.

Áreas Críticas

- Determinar el reglamento de comportamiento de los usuarios.
- Determinar los senderos donde se permitirá el paso de personas.
- Determinar la cara máxima de turistas por temporada.

3.1.8.4 Debilidades con Amenazas

Promoción y Publicidad con Incremento en la competencia. Por no tener un posicionamiento en el mercado, la publicidad del proyecto es determinante en el desarrollo que éste pueda tener. Por otro lado, se debe especificar en la publicidad cuales son las ventajas competitivas del proyecto para que la publicidad realizada sea de beneficio único del Chalet Cabot.

Área Crítica

- Determinar las ventajas competitivas que se expondrán en la publicidad.

Falta de experiencia en la industria del turismo con Incremento en la competencia. La falta de experiencia en el “Know-How” de este tipo de proyectos puede repercutir en una mala imagen de la institución, dejando así, espacio libre para el desarrollo acelerado de la competencia.

Área Crítica

- Determinar cuáles son los procesos productivos y los controles de calidad que se deben cumplir en las operaciones del Chalet Cabot.
- Planear o establecer capacitaciones específicas sobre el tema de ecoturismo al personal en todos los niveles.

3.1.9 Listado FODA de la competencia del Proyecto Chalet Cabot

Entre las **fortalezas** que tiene la competencia está la experiencia en las operaciones en el rubro, el posicionamiento de mercado que ya han obtenido, las instalaciones con diseño orientado a la actividad del turismo, el entrenamiento que ya tiene la mano de obra.

La mayor **oportunidad** que tiene la competencia, al igual que el proyecto, son las posibilidades de crear nuevas alianzas para expandir sus operaciones.

Dentro de las **debilidades** que pueden tener se mencionan las posibilidades de falta de recursos monetarios, personal capacitado, instalaciones adecuadas y daños a los ecosistemas por mal manejo.

Las **amenazas** que pueden tener son las mismas que pueda tener el Proyecto Chalet Cabot, pero es importante incluir la posibilidad que pierdan considerablemente sus posicionamientos en el mercado debido al inicio de operaciones de éste proyecto.

3.1.10 Planeación Estratégica

3.1.10.1 Visión. Ser líder a nivel internacional como un centro de excelencia en capacitación ambiental y servicio de hospedaje bajo el concepto de sostenibilidad, control de calidad y eco-eficiencia.

3.1.10.2 Misión. El Chalet Cabot es un centro de servicios de capacitación y hospitalidad, proporciona a los estudiosos de la ecología, viajeros y en general a todas las personas nacionales y extranjeras que visiten el centro instalaciones agradables y cómodas, donde se puedan sentir como en su casa, un escenario natural propicio para las capacitaciones eco-ambientales y un excelente acercamiento con la naturaleza y cultura mediante la realización de giras, caminatas y aventuras, desarrolladas en perfecta intimidad y armonía con el medio ambiente.

3.1.10.3 Objetivos

- El Chalet Cabot contribuirá a compartir la responsabilidad de la preservación del medio ambiente y a la protección de la biodiversidad de la zona. Esto se realizará mediante las capacitaciones que se realicen por parte del Chalet.
- Brindar las facilidades de logística para la realización de cualquier tipo de capacitación que se desee en un ambiente profesional.
- Ofrecer servicios de ecoturismo y hospedaje para que los huéspedes tengan un contacto directo con la naturaleza y un alojamiento totalmente equipado para gozar de un ambiente de tranquilidad y acogedor.

3.2 ESTUDIO TECNICO

El proyecto Chalet Cabot tiene como principal objetivo en El Centro de Capacitación Ambiental brindar capacitaciones sobre temas eco-ambientales y de biodiversidad, brindar las facilidades de logística e instalaciones para impartir talleres respecto al tema y en el área de Hotel de Ecoturismo ofrecer alojamiento con opción de obtener variedad de paquetes ecoturísticos.

3.2.1 Centro de Capacitación Ambiental

3.2.1.1 Capacitaciones sobre temas eco-ambientales y biodiversidad. Son capacitaciones programadas y brindadas por parte de la Zamoempresa de Productos y Servicios Forestales (ZEFOR) sobre temas que son de interés público, industrial, comercial, educacional e institucional, así como también temas ambientales que afectan a la sociedad.

Por la capacidad de las instalaciones y por el servicio personalizado que se quiere brindar se manejarán grupos pequeños hasta de veinte y dos (22) personas si requieren de hospedaje, si la capacitación o evento durará solamente un día (sin necesidad de hospedaje) se podrán manejar grupos hasta treinta (30) personas, éstas cantidades incluyen a los instructores que estén impartiendo el evento.

3.2.1.2 Logística y facilidades para talleres educativos. Se alquilarán las facilidades de las instalaciones para impartir eventos o realizar talleres con temas afines. Junto con esta facilidad está la opción de obtener servicios de logística como ayuda a la organización de los eventos o talleres a impartir.

Dentro de las facilidades de las instalaciones existen disponibles tres (3) áreas adecuadas para eventos grupales: dos (2) se encuentran dentro de las instalaciones principales y la tercera opción está ubicada en la parte exterior (jardín) que tiene una vista panorámica de la Reserva Biológica.

Entre el equipo de la logística se encuentran disponibles:

Cuadro 5: Equipo disponible para alquiler

<u>EQUIPO PARA ALQUILER</u>	<u>Precio/día</u>
Proyector de acetatos	\$10.00
Retroproyector de slides	\$10.00
Computadora	\$50.00
Televisor y VHS	\$25.00
Data show	\$75.00
Pizarra de corcho	\$4.00
Pizarra acrílica	\$4.00
Pantalla	\$5.00
Rotafolio	\$4.00

Fuente: El Autor, 2002

Cuadro 6 : Ingresos proyectados de alquiler de salón para capacitaciones

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacitaciones					
Días de uso de salón	60	69	79	91	105
Precio por día	20	20	20	20	20
Utilización de equipo básico	23	23	23	23	23
Ingreso totales por alquiler salón	\$1,200.00	\$1,380.00	\$1,587.00	\$1,825.05	\$2,098.81
Ingreso totales por alquiler de equipo básico	\$1,380.00	\$1,587.00	\$1,825.05	\$2,098.81	\$2,413.63
TOTAL INGRESOS	\$2,580.00	\$2,967.00	\$3,412.05	\$3,923.86	\$4,512.44

Fuente: El Autor, 2002

Para la proyección de ingresos del alquiler del salón disponible para capacitaciones, se utilizaron la cantidad de días promedio que el Centro de Capacitación W. K. Kelloggs alquila el salón número cinco (5) cuya capacidad es similar a la del salón del Chalet Cabot. Es importante mencionar que se tomó el 50% de este número promedio de alquileres para el primer año de operaciones con un incremento de 15% los siguientes cuatro (4) años.

Para los ingresos proyectados por concepto de alquiler de equipo para capacitaciones, se hizo un paquete básico de equipos usualmente usados para este tipo de actividades. El paquete básico de equipo consiste en:

Cuadro 7: Equipo del paquete básico

PAQUETE BASICO	Precio/día
Proyector de acetatos	\$10.00
Pizarra de corcho	\$4.00
Pantalla	\$5.00
Rotafolio	\$4.00
TOTAL	\$23.00

Fuente: El Autor, 2002

3.2.2 Paquetes eco-turísticos. Según las encuestas realizadas, en el estudio de mercado, se determinaron las preferencias de éstos potenciales clientes, con esa información se realizaron paquetes turísticos que comprenden una o varias actividades con diferentes tipos de locomoción.

Entre estas actividades se encuentran: senderismo, paseo a caballo (opcional con costo adicional), paseo en bicicleta, visitas a comunidades aledañas, gira de observación de pájaros (fauna) y vegetación (flora). Todas estas giras o paseos se realizarán con guías interpretadores que describen y explican las diferentes características de lo que se observará en el trayecto de la gira.

Por tener la política de servicio personalizado al cliente, el Chalet Cabot tendrá disponible un paquete base que describirá las diferentes horas y actividades. Este paquete básico tendrá diferentes opciones de modo que podrá ser modificado a preferencia del mismo cliente.

3.2.2.1 Paquete básico

Viernes

- 4:00 p.m. a 4:30 p.m. Inicio del paquete. Recibimiento, registro y cocktail de bienvenida en el W. K. Kellogg, exposición de información de Zamorano y del paquete básico para que opten por sus preferencias.
- 5:00 p.m. a 6:30 p.m. Cena en la Cafetería del Zamorano
- 6:30 p.m. a 9:30 p.m. Opción 1 Cine en Auditorium
Opción 2 Seminario tema “Z”
Opción 3 Noche cultural
- 9:30 p.m. Regreso al Centro W. K. Kellogg y descanso

Sábado

- 5:30 a.m. a 6:00 a.m. Hora de levantarse y entrega de cuarto.
- 6:00 a.m. a 7:00 a.m. Desayuno en Cafetería y transporte al Chalet Cabot
Opción 1 En vehículo
Opción 2 En caballo (opcional con precio extra)
Opción 3 En bicicleta
Opción 4 A pie
Opción 5 En carreta de caballo
*Ruta: Tanques redondos—Salida calle Danlí—Calle Uyuca (desvío quesera)
- 10:00 a.m. a 11:00 a.m. Registro de cuartos en Chalet Cabot y exposición de información del Chalet Cabot, de la Reserva Biológica y de las comunidades aledañas.
- 11:00 a.m. a 11:30 a.m. Descanso
- 11:30 a.m. a 12:30 p.m. Almuerzo en Chalet Cabot
- 12:30 p.m. a 7:00 p.m. Opción 1 Paseo a caballo (costo extra) a Tatumbla
Opción 2 Paseo en bicicleta a Tatumbla
Opción 3 Paseo a caballo hasta la entrada de la Reserva, desmontar y seguir a pie hasta el núcleo.
Opción 4 Hiking hasta el núcleo por distintos senderos
Opción 5 Gira de observación de pájaros y vegetación
- 7:00 p.m. a 9:00 p.m. Cena barbacoa en Chalet Cabot
- 9:00 p.m. en adelante Tiempo libre

Domingo

- 6:00 a.m. a 7:00 a.m. Desayuno campestre
- 7:00 a.m. a 1:00 p.m. Opción 1 Paseo a caballo (costo extra) a Tatumbla
 Opción 2 Paseo en bicicleta a Tatumbla
 Opción 3 Paseo a caballo hasta cola de la Reserva,
 Desmontar y seguir a pie hasta el núcleo.
 Opción 4 Hiking hasta el núcleo por distintos senderos
 Opción 5 Gira de observación de pájaros y vegetación
- 1:00 p.m. a 2:00 p.m. Almuerzo en Chalet Cabot y entrega de cuartos
- 2:00 p.m. a 3:00 p.m. Regreso a W. K. Kellogg, tiempo libre para compras.
Fin de nuestros servicios.

Precios: Tarifas estándar (nacionales y extranjeros)

Temporada Baja = USD\$100.00

Temporada Alta = USD\$130.00

Incluye: Servicio de alojamiento, cinco comidas y guías.

Cuadro 8. Ingresos proyectados del proyecto Chalet Cabot

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Temporada Baja	\$21,000.00	\$21,630.00	\$22,278.90	\$22,947.27	\$23,635.69
Temporada Alta	\$37,180.00	\$38,295.40	\$39,444.26	\$40,627.59	\$41,846.42
Total por Año	\$58,180.00	\$59,925.40	\$61,723.16	\$63,574.86	\$65,482.10

Fuente: El Autor, 2002.

Para determinar los ingresos proyectados se utilizaron las siguientes variables críticas:

Porcentajes de Ocupación esperada:

Temporada Baja = 32 %*

Temporada Alta = 60 %*

*Los ingresos aumentan en 3 % cada año al ser proyectado.

Cantidad de fines de semana por temporada:

Temporada Baja = 30

Temporada Alta = 22

3.2.3 Equipo requerido

El equipo indispensables para iniciar el proyecto está identificado en dos grupos: equipo operacional y equipo requerido para brindar los servicios de logística en las capacitaciones.

El equipo operacional es aquel que se necesita para iniciar operaciones y realizar las actividades diarias requeridas para ofrecer los servicios. Entre este tipo de equipo se encuentra el equipo de cocina, de lavandería, los juegos de sala y comedor y algunos muebles para los dormitorios, los detalles y cantidades del equipo operacional se encuentra descritos dentro de la inversión inicial del estudio económico.

El equipo requerido para brindar los servicios de logística en capacitaciones se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro 9: Equipo para capacitaciones

EQUIPO PARA CAPACITACIONES	Cantidad
Pantalla de proyección	1
Proyector de diapositivas	1
Proyector de acetatos	1
Televisor	1
Videocassetera (VHS)	1
Computador personal Lap Top	1
Pizarras blancas y rotafolios	4

Fuente: El Autor, 2002

3.2.4 Proceso Productivo del Servicio Hotelero

El Chalet Cabot ofrecerá servicios de capacitación, alojamiento, alimentación y servicios de eco-turismo. Básicamente los procesos productivos están descritos de la forma siguiente:

1. Los clientes que llegan al centro primero se informarán y se registrarán en la recepción del lobby, ahí se les ofrecerá una charla y se les entregará un tríptico con información acerca de las políticas implementadas en el hotel, orientadas a la protección del ambiente y comportamientos que el turista debe mantener al realizar las caminatas, observación de aves, giras y otras actividades. Después serán conducidos a sus habitaciones donde se hospedarán y luego se podrán trasladar a las actividades según sus objetivos y preferencias.
2. Para aquellas personas que no se hospeden en el centro pero que lo visitan durante el día, el proceso es bastante similar exceptuando la ocupación de las habitaciones.
3. Los clientes escogerán las actividades que realizarán en el centro, luego con base en las preferencias se les proporcionará un programa donde se detallan los horarios de dichas actividades.

3.2.5 Disponibilidad de capital

Por ser un proyecto nuevo no existe dentro del presupuesto operacional de ZEFOR alguna cantidad destinada a este proyecto. Se ha tomado en consideración la presentación de un plan de negocio del proyecto Chalet Cabot al fondo monetario para proyectos de Zamorano (ZAMOBANK). Es por esto que se ha tomado en cuenta las tasas de interés y años plazo que ofrece ZAMOBANK para realizar los análisis financieros.

Es importante mencionar que el monto máximo que presta ZAMOBANK es de USD\$20,000.00 solo para inversiones, no para capital de trabajo. Actualmente ZAMOBANK tiene disponible USD\$80,000.00 para proyectos de inversiones, por lo que la presentación del plan de negocios debe hacerse lo antes posible ya que existen

otras propuestas de proyectos. Si la cantidad a pedir sobrepasa el límite establecido por el ZAMOBANK, la Zamoempresa ZEFOR deberá establecer una negociación para establecer parámetros del préstamo.

En la actualidad, con los únicos recursos que cuenta ZEFOR para dicho proyecto son activos fijos (infraestructura) y capital humano (conocimientos de temas administrativos y ambientales).

3.2.6 Ejecución de servicios

Los servicios están programados para ser realizados en su mayoría durante los fines de semana, pero existe la flexibilidad de realizar operaciones durante los días entre semana. En los paquetes turísticos podrán participar grupos de estudiantes que pertenece a clubes de actividades extracurriculares ofreciendo sus servicios. Estos clubes pueden ser: Club Hípico, Club de Ciclismo y Grupo ECO-caminantes (GECO).

Al participar en el proyecto, dichos clubes obtienen variedad de beneficios como aumento en sus ingresos por servicios prestados, aplicabilidad y experiencia al realizar actividades aprendidas dentro de los clubes e interacción con personas provenientes de diferentes culturas y costumbres.

Todos los servicios que ofrezca el proyecto serán realizados en la compañía de un guía turístico que explicará y expondrá la información descriptiva de cada paseo en particular. En los servicios de logística estará presente y a la disposición la persona encargada por parte del proyecto para cualquier sugerencia, inquietud o necesidad por parte de los clientes.

Se planea ofrecer estos servicios durante todo el año. También se toma en consideración la petición de las instalaciones del proyecto por parte de la Decanatura de la Escuela Agrícola Panamericana para impartir talleres educativos. Dichos talleres son impartidos a estudiantes de primer año durante un trimestre del ciclo educativo. Éste servicio tiene su prioridad educativa respectiva por parte de ZEFOR, pero también dichos evento involucraría su respectiva transferencia de fondos entre Decanatura y ZEFOR por las prestaciones de servicios de la instalaciones del proyecto.

3.2.7 Requerimientos de servicios básicos

Las cantidades que se consumirán de servicios básicos para el buen funcionamiento del proyecto no están considerados como costos determinantes, ya que las cantidades necesarias de energía eléctrica, agua y servicios de comunicación son pequeñas.

3.2.8 Pasos de implementación del proyecto

Los pasos necesarios para implementar dicho proyecto son:

- Presentación de Plan de Negocios del Proyecto Chalet Cabot a ZAMOBANK
- Análisis de la propuesta por parte de ZAMOBANK

- Sí es aceptada la ejecución del proyecto, se efectúa el desembolso monetario para la inversión inicial.
- Inicio de operaciones

3.2.9 Detalles de la inversión inicial en infraestructura

Para poder empezar las operaciones del proyecto se ha considerado necesario modificar algunos espacios. A continuación se encuentra en detalle dichos espacios:

Cuadro 10. Inversiones necesarias en infraestructura

CANTIDAD	CONCEPTO
2	Hendiduras en el techo (1 en corredor y 1 en sala principal)
5	Cambios de pisos antiderrapante de baños
5	Cambios de duchas en baños
5	Enmacillación de paredes de duchas
2	Aperturas de ventanas en cuarto lateral al porche
1	Delimitación con formica de cuarto de lavandería
1	Cambio de madera dañada en porche
1	Cambio de canal de agua de techo del porche
3	Galones de pintura para área externa e interna
4	Galones de barniz para área interior

Fuente: El Autor , 2002

*El detalle de los precios y costo total de inversión se encuentran en el estudio económico.

3.2.10 Detalles de la inversión en mobiliarios

Cuadro 11. Inversiones necesarias en mobiliario

MOBILIARIO	CANTIDAD
Mesas de noche	11
Lámparas de noche	11
Lámparas de techo	11
Armarios o gaveteros	7
Camas matrimoniales	3
Camas Twins	6
Sofá-camas	3
Literas	2
Juego de cocina	1
Juegos de accesorios de baño	2
Cortinas	32
Juegos de sala	4
Juego de sala de mimbre	1
Juego de accesorios de chimenea	1
Mesa larga delgada	1
Sillas de madera con cuero	30
Muebles de lavaplatos	2
Congelador	1
Dispensadores de cocina	2
Lavadora automática de ropa	1
Secadora automática de ropa	1
Mueble para desayunar de la cocineta	1
Lavamanos de baño	2
Juego de sala de mimbre	1
mecedoras	2
Hamacas	2
Juego de estanterías para bodega	1

Fuente: El Autor, 2002

3.2.11 Detalles de los materiales y suministros

Es necesario adquirir cinco (5) juegos de vajillas de seis (6) personas cada uno y cinco (5) juegos de cubiertos de seis (6) personas cada uno.

3.2.12 Costos de operación

Entre los costos de operación está la mano de obra, servicio de comunicación de radio, energía eléctrica, agua, transporte, combustible, promoción y suministros necesarios para brindar el mejor servicio de hospedaje a los visitantes.

La cantidad en que se incurrirá en dichos costos está detallada en el estudio económico.

3.2.13 Costos de arranque. Los costos en lo que incurre para el momento de iniciar operaciones, tales como gastos de entrenamiento, costos de seguros, imprevistos, errores y costos del estudio. El detalle de éstos se encuentra en el estudio económico.

3.3 ESTUDIO SOCIAL

El estudio de Impacto Social tiene como objetivo determinar y evaluar el efecto que tiene el proyecto sobre una comunidad o una población (Cárcamo, 2000).

3.3.1 Mano de Obra

El tipo de mano de obra necesaria a contratar para realizar las operaciones del proyecto “Chalet Cabot” es de nivel educativo de bachiller, dicho nivel es necesario para asegurarse de la capacidad de operaciones y garantizar siempre el mismo nivel de calidad de los servicios a ofrecer. La mano de obra puede ser contratada dentro de las áreas aledañas a las instalaciones del Chalet Cabot, esto tendrá un beneficio social directo a las comunidades aledañas por constituir una fuente de trabajo con condiciones adecuadas.

La mano de obra deberá tener habilidades adecuadas en las relaciones inter-personales para estar preparados en cualquier momento que tengan contacto con los clientes del proyecto, esta capacidad está determinada por el desenvolvimiento que puedan tener al atender cualquier pregunta o necesidad de las personas que visitan.

3.3.2 Capacitación

Se requiere un diagnóstico de necesidades de capacitación. Al momento de haber contratado al personal se necesita evaluarlos para determinar el grado de capacidad de servicio al cliente y de realización de las actividades diarias que requiere su puesto de trabajo. La capacitación está basada en las habilidades que se requieren para su desempeño adecuado, por esto se considera la necesidad de enviar al personal a una institución de capacitación de servicios al cliente y manejo de personal, esto se realiza por el tiempo necesario ya estipulado por los que otorgan dicho servicio de capacitación.

3.3.3 Entrenamiento

Se necesita establecer un programa de entrenamiento al personal en temas más específicos característicos del tipo de establecimiento en estudio. Puede ser un programa realizado por etapas o continuo, esto dependerá del costo que éste lleve y del tiempo que tengan los administradores para poder entrenar a su personal.

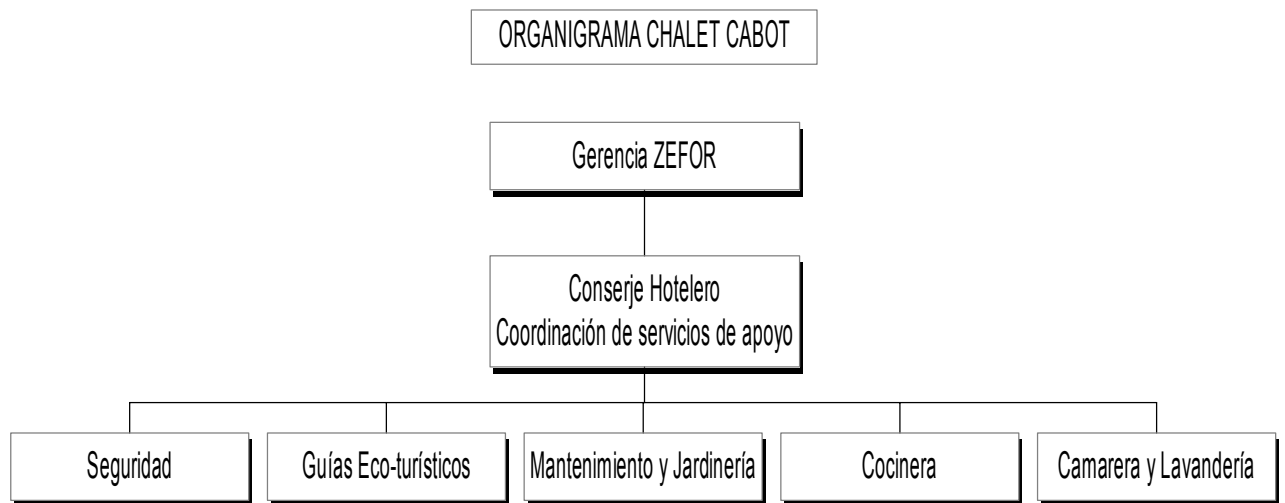
3.3.4 Actividades Laborales

Los tipos de actividades que se realizarán por parte de la fuerza laboral dentro del proyecto son variadas dependiendo del tipo de puesto, la mayoría de puestos tienen orientadas sus actividades a proveer los servicios básicos de los clientes tales como: alimentación, limpieza, mantenimiento, transporte, seguridad, coordinación de actividades y entretenimiento. Las actividades de cada puesto están especificadas dentro de la descripción de cada puesto.

3.3.5 Cantidad de Personal

Por el tamaño del proyecto inicial es necesario contratar solamente a una persona para que realice cada tipo de actividad siendo seis (6) el total a contratar, estas formarán la fuerza laboral permanente. Si en algún momento existe una demanda extraordinaria a la normal, se deberá considerar la contratación de personal adicional para poder ofrecer siempre un servicio personalizado y de alta calidad, éste personal adicional constituirá el personal temporal a contratar, en este estudio no se consideran contrataciones de temporales.

3.3.5.1 Organigrama



3.3.6 Servicios de Contratación (cargas sociales)

Todos los servicios de contratación que se ofrecerá a los trabajadores del Chalet serán similares a los servicios que la Escuela Agrícola Panamericana ofrece a sus demás empleados. Estos servicios de contratación son: Prebendas de sueldo, Catorceavo, Preaviso, Cesantía, Treceavo, Transporte, Seguro por muerte y accidentes, Fondo Social de la Vivienda, Bono escolar, Impuestos sobre la Venta y Plan de Retiro.

3.3.7 Aspectos Legales

En los aspectos legales se utilizará el mismo Código de Trabajo que aplica la Escuela a todas las personas contratadas. El inicio de sus labores estará determinado por un contrato laboral donde se estipularán las condiciones de los aspectos monetarios y tiempo.

3.3.8 Horarios

Los horarios estarán distribuidos equitativamente, siempre comprenderán la cantidad de horas laborables determinados en el Código de Trabajo, comprende específicamente las cuarenta y cuatro (44) horas semanales (ocho (8) horas diarias y cuatro (4) el sábado), pagándoles el séptimo día si han completado las horas semanales requeridas, cualquier hora adicional se pagará como hora extra. En algunas ocasiones habrán turnos nocturnos que serán rotados entre el personal pero generalmente los turnos serán durante el día. El horario de los turnos diurnos está comprendido entre las 7 a.m. y 4 p.m., teniendo destinada una hora para el almuerzo.

3.3.9 Descripción de Puestos

3.3.9.1 Conserje Hotelero y Coordinación de Servicios de Apoyo

Misión: La hospitalidad comienza en la recepción, por ellos la misión primordial es la recepción de los visitantes y desempeñar labores de asistencia a la administración. Desarrolla una serie de actividades de rutina.

Jefe Inmediato: Gerencia ZEFOR y Administrador del Chalet

Responsabilidades:

- Registro de entrada y salidas de los visitantes
- Realiza y controla las reservaciones de grupos y personas
- Atiende llamadas telefónicas
- Asigna habitaciones y mantiene relaciones con el cliente
- Facturación y cobro a los huéspedes
- Establece relaciones de supervisión, control y coordinación con el Departamento de Mantenimiento, Seguridad y Vigilancia
- Coordinación y supervisión del personal de mantenimiento y limpieza de las habitaciones

3.3.9.2 Cocinera

Misión: Preparar y elaborar los distintos platos que serán ofrecidos a los huéspedes demostrando con ellos la excelencia con que se desea tratar y servir a los huéspedes

Jefe Inmediato: Conserje Hotelero y Coordinación de Servicios de Apoyo

Responsabilidades:

- Manejo y preparación de los alimentos ofrecidos por el establecimiento
- Cuidado de mantener y garantizar las más altas normas de higiene alimenticia
- Coordinar y organizar el aseo diario del equipo, utensilios, así como las instalaciones
- Efectuar inventarios periódicos de los enseres y víveres que se encuentran bajo su custodia y elaborar las requisiciones de suministros.

3.3.9.3 Camarera y Lavandería

Misión: Brindar un alojamiento a los huéspedes en habitaciones limpias, ordenadas y en condiciones óptimas para proporcionar un ambiente cómodo y agradable en el centro.

Jefe Inmediato: Conserje Hotelero y Coordinación de Servicios de Apoyo

Responsabilidades:

- Limpieza y arreglo de las habitaciones
- Reportar el estado de las habitaciones
- Reporta sobre las necesidades de arreglos y reparaciones en las habitaciones y el mobiliario de las mismas
- Limpieza de pasillos, salones y zonas comunes
- Atención al cliente, en cuanto a la puesta a punto de las habitaciones y de la limpieza de prendas de uso personal
- Control de existencias en cuanto a ropa y prendas de habitaciones
- Apoyar y auxiliar a los huéspedes en el área de lavandería del hotel
- Lavado y planchado de la ropa de las habitaciones

3.3.9.4 Seguridad

Misión: Proteger las instalaciones y prestar seguridad a los visitantes, el personal y bienes de propiedad del hotel.

Jefe Inmediato: Conserje Hotelero y Coordinación de Servicios de Apoyo

Responsabilidades:

- Cuidar de las instalaciones, huéspedes y personal del Chalet
- Reportar cualquier inconveniente o amenaza al centro

3.3.9.5 Mantenimiento y Jardinería

Misión: Cuidado y mantenimiento de todas las áreas verdes e instalaciones del Chalet Cabot

Jefe Inmediato: Conserje Hotelero y Coordinación de Servicios de Apoyo

Responsabilidades:

- Plantar, fertilizar, podar y cuidado de las áreas verdes del hotel.
- Reparaciones menores (electricidad, fontanería, etc.) en cualquier área de servicios.
- Asistir de manera emergente a cualquier servicio requerido por el hotel, para lo cual sean aptos.

3.3.9.6 Guías Turísticos

Misión: Atender a todos los visitantes que requieran cualquier tipo de gira, paseo o caminata dentro de los senderos que estén a disposición de los servicios del Chalet.

Jefe Inmediato: Conserje Hotelero y Coordinación de Servicios de Apoyo

Responsabilidades:

- Exponer, explicar e instruir de todas las precauciones necesarias antes de cualquier actividad
- Cuidar de la salud física de los huéspedes
- Exponer y describir las características de los lugares visitados, así como también exponer los tipos de flora y fauna del lugar.
- Responder cualquier inquietud o pregunta de los visitantes
- Brindar siempre el mejor servicios con la mejor actitud profesional para dar la mejor impresión como empresa.

3.3.10 Efecto sobre los Negocios

Los suministros e insumos necesarios para la operación diaria del Centro serán adquiridos por medio del Departamento de Suministros de la Escuela Agrícola Panamericana, dicho departamento determina donde serán comprados los diferentes insumos locales y externos por las ventajas que se obtienen al hacer cotizaciones de altos volúmenes.

Este proyecto requerirá de productos y servicios de otras Zamoempresas, beneficiándolas así por lo que puede significar un aumento en sus ganancias. Estos productos y servicios demandados pueden ser servicios de taller, reparaciones, mantenimiento, seguridad y alimentos. Todo esto ayuda a la generación de ingresos de la comunidad.

3.3.11 Efecto sobre Familias

Se estima que son seis (6) el número de familias que son directamente beneficiadas por la empresa, éstas son afectadas positivamente por medio de la generación de los empleos que se requieren. Debido al flujo de personas que pueden incrementarse conforme esté teniendo éxito el proyecto, es probable que familias que viven en las áreas aledañas al proyecto sean afectadas negativamente por la generación de ruido por maquinaria y vehículos durante la etapa de construcción, las emisiones de polvo por acceso al sitio y cambio en la cantidad de agua por el mayor uso de ésta por parte del Centro Chalet Cabot.

3.3.12 Efecto sobre Comunidades

Debido a los planes de servicios que tiene el proyecto, se harán visitas a comunidades rurales aledañas donde podrán ser afectadas positivamente las familias que generen centros de ventas tales como pulperías, almacenes y otros servicios comunitarios aprovechando el aumento del flujo de visitantes a sus comunidades, esto también afecta indirectamente al incremento del comercio de esas comunidades. El incremento de las interacciones de las comunidades con otras culturas representadas por los visitantes, a largo plazo podría ser un factor negativo por las influencias que puedan generarse sobre las culturas receptoras.

3.4 ESTUDIO LEGAL

Para constituir a las empresas e instituciones como tales y poder iniciar operaciones, se debe cumplir con las regulaciones y formalidades de Ley. Estas regulaciones las deben conocer todas las personas que integran la empresa, tanto la alta gerencia como su personal ejecutivo y fuerza laboral para que todas las actividades que realicen estén dentro de la normativa legal que está vigente en el país.

La ignorancia de cualquier tipo de regulación o Ley a la que se pueda estar regido puede tener consecuencia negativas en aspectos financieros. Esto se debe a la posibilidad de operar fuera del margen de la Ley y por desconocer cualquier tipo de beneficio que conceda la Ley hacia la empresa, éstas podrían representar una ventaja competitiva para la empresa.

El estudio legal que las compañías deben analizar antes de iniciar operaciones es sumamente extenso, por esta razón se determinarán las leyes más relevantes y aplicables al proyecto en estudio.

Para el caso concreto de recreación y turismo, existe un reglamento dentro de los términos de referencia, el que debe aplicarse para cada área protegida en particular. En términos generales, el reglamento indica que debe diseñarse un plan de infraestructura, investigación, visitas y capacidad de carga. Según el reglamento, la recreación y el turismo es permisible en las áreas protegidas, siempre y cuando se obtenga una licencia anual de funcionamiento ante el Instituto Hondureño de Turismo (IHT) y la Administración Forestal del Estado (AFE).

3.4.1 Decreto de declaración de la Reserva Biológica Monte Uyuca

La porción superior del Cerro Uyuca fue declarada Reserva Biológica mediante el Acuerdo Presidencial N. 1348, del 10 de octubre de 1984 y Decreto del Congreso Nacional N. 211-85, del 12 de noviembre de 1985 (Los bosques nublados de Honduras, 1993).

Parte del núcleo de la reserva pertenece a la Escuela Agrícola Panamericana, quién adquirió estos terrenos en 1942. Considerando que la Escuela Agrícola Panamericana desde su fundación ha protegido y conservado esta zona, a partir del año 1986 la Corporación Hondureña del Desarrollo Forestal COHDEFOR, concedió a esta la

administración y el manejo técnico, tanto de la zona de amortiguamiento, como el Núcleo de la Reserva (Agudelo, 1988)

3.4.2 Ley general del ambiente

El Artículo 35 de la Ley General del Ambiente (Decreto 104-93 del 30 de junio de 1993) declara de interés público la protección de la naturaleza, la protección y manejo de la flora y fauna silvestre, obligando al Poder Ejecutivo a través de la Secretaría del Ambiente a emitir las medidas necesarias para evitar las causas que amenacen su degradación o la extinción de las especies.

3.4.3 Ley de incentivos al turismo

Para contribuir a la recuperación económica del país, después de los graves daños causados por el Huracán Mitch, el Congreso Nacional promulgó, el 18 de diciembre de 1998, el Decreto No. 314-98, contenido de la Ley de Incentivos al Turismo, cuya finalidad es proporcionar el desarrollo de la oferta turística del país, mediante el otorgamiento de incentivos fiscales que promuevan una mayor participación de la inversión nacional y extranjera en el proceso de desarrollo de productos turísticos y creando facilidades para lograr la generación de empleos, la inversión, el ingreso de divisas y el aumento de tributos al Estado.

Esta Ley concede a personas naturales y jurídicas dedicadas a las actividades de alojamiento, alimentos y bebidas, centros de recreación, arte y artesanías y otras (ver artículo 5 de la Ley) los siguientes beneficios:

1. Diez (10) años de exoneración del pago del Impuesto Sobre la Renta a partir del inicio de operaciones, beneficio que es otorgado exclusivamente a nuevos proyectos.
2. Exoneración del pago de impuestos y demás tributos a la importación de bienes, servicios y mensajes nuevos necesarios para la construcción e inicio de operaciones de los nuevos proyectos.
3. Exoneración del pago de impuestos y demás tributos a la importación de material impreso para promoción o publicidad de los nuevos proyectos o del país como destino turístico.
4. Exoneración del pago de impuestos, contribuciones, tasas y cualquier otra clase de tributo u obligación pecuniaria sobre espectáculos y presentaciones culturales.
5. Por excepción, se exonera del pago del Impuesto de Bienes Inmuebles Municipal para proyectos de rescate patrimonial y de conservación natural, previo dictamen de la respectiva Municipalidad y del Instituto Hondureño de Antropología e Historia o de la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente, según corresponda.
6. Exoneración, por un período de hasta diez (10) años, del pago del Impuesto Sobre Ventas y del pago de la Tasa por Servicios Turísticos a las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que desarrollen proyectos hoteleros con un mínimo de mil habitaciones o las que amplíen los ya existentes en el mismo número, siempre y cuando dichos proyectos estén

completamente construidos y en operación en un plazo no mayor a tres (3) años, contados a partir de la emisión de la resolución de parte de la Secretaría de Turismo.

Para solicitar estos beneficios se deberá presentar:

- Amplia descripción del proyecto a realizar.
- Un plano general de la obra a realizar.
- Propuesta económica y de factibilidad del proyecto.
- Cronograma de inversión.
- Evidencia de la disponibilidad financiera para ejecutar el proyecto.
- Estudio de Impacto Ambiental
- Licencia Ambiental
- Una opinión del impacto cultural.

3.4.4 Plan de Arbitrios de la Corporación Municipal

3.4.4.1 Obtención de Permiso de Operación. Para que un establecimiento pueda operar, es obligatorio que se obtenga previamente el permiso de operación, el cual se debe renovar todos los meses de enero de cada año. Los permisos de operación son extendidos por la Oficina de Administración Tributaria de la Corporación Municipal. Además, si la empresa tiene sucursales o agencias debe solicitar permiso para cada una de ellas. Por el permiso de operación inicial, la empresa debe pagar Doscientos Lempiras (Lps. 200.00). Si el establecimiento opera sin permiso de operación correspondiente se le aplica una multa de entre cincuenta y quinientos lempiras (Lps. 50.00 a 500.00). Si transcurrido un mes de operaciones el permiso no se ha adquirido, se aplica el doble de la multa impuesta. Si se persiste con la infracción se procede al cierre definitivo de la empresa.

3.4.5 Inscripción en Registro de Contribuyentes

Según la Ley del Impuesto Sobre Ventas, promulgada el 20 de diciembre de 1963, la inscripción se debe realizar en la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI) dentro de los dos meses siguientes a la fecha de inicio de sus operaciones. Si la operación se realiza fuera del plazo legal, se pagará una multa actualizada al día en que se realiza el pago mediante el uso de un factor de actualización que toma en cuenta el índice oficial de precios al consumidor.

Las empresas tienen la obligación de notificar a la DEI el inicio de sus actividades, en el plazo de los 60 días calendario siguientes a la fecha de dicho evento, para lo cual utilizan un escrito y el formulario “Censo de Contribuyentes”, DEI-550, que presenta simultáneamente ante la Secretaría General de dicha dependencia. Si no se cumple con esta obligación, la Sociedad se hace acreedora a las multas de los Artículos 177 y 219 del Código Tributario.

3.4.6 Código de Trabajo

Su objeto principal es regular las relaciones entre el capital y el trabajo, colocándolas sobre una base de justicia social a fin de garantizar al trabajador las condiciones necesarias para una vida normal, y al capital, una compensación de su inversión.

En lo que respecta a la administración de la empresa, ésta debe conocer los aspectos básicos que regulan los contratos y las relaciones laborales tales como los requisitos contractuales, las disposiciones disciplinarias, prohibiciones y derechos de cada una de las partes. Así mismo, los procedimientos para dirimir los conflictos laborales y las autoridades gubernamentales en la materia a aplicar.

3.4.7 Código Civil

Las empresas se relacionan con proveedores y clientes, de estas relaciones surgen acuerdos comúnmente llamados contratos. Estos son convenciones en virtud de la cual una o más personas se obligan para con una u otras, o recíprocamente, a dar, hacer o no hacer una cosa.

Estas obligaciones son reguladas por el Código Civil el cual detalla a todo administrador los requisitos de los contratos existentes, el objeto, la interpretación, anulación y revisión de los mismos.

3.4.8 Seguro

Protección al Cliente y a la Institución. La protección al cliente se aplicará por medio de un seguro anual que cubra cualquier tipo de accidentes durante la estadía en el Centro para poder exonerar a la Institución de cualquier tipo de responsabilidad evitando así las demandas.

El seguro más adecuado es el Seguro Colectivo, el cual se paga anualmente una tarifa fija que dependerá de la cantidad de dinero que se desee cubrir por cliente al momento de utilizar su cobertura. Este monto es independiente de la cantidad de clientes que lleguen al año requiriendo solamente notificar las entradas de los usuarios temporales y sus respectivas salidas del seguro utilizado.

En el seguro debe abordar de manera específica sus montos previamente estipulados, abarcará aspectos de Seguros de Responsabilidad Civil y Seguros Hospitalarios para disminuir los riesgos que se puedan presentar.

Este tipo de seguro es ofrecido por la aseguradora Seguro Hondureño El Ahorro, la cual, es la aseguradora con quien trabaja Zamorano.

Los siguientes términos del seguro cotizado a El Ahorro Hondureño, Cía De Seguros fue elaborado por Consultores Y Administradores De Seguros (CONASEG), S. De R. L.

3.4.8.1 Límites de responsabilidad del seguro. Los límites de responsabilidad se refiere a las cantidades monetarias que son pagadas por el seguro en el momento que el seguro tenga que ser extendido.

Opción I US\$. 100,000.00 Límite único y combinado por evento

Opción II US\$. 200,000.00 Límite único y combinado por evento

Opción III US\$. 300,000.00 Límite único y combinado por evento

Los gastos de defensa se consideran incluidos dentro de la suma asegurada.

3.4.8.2 Coberturas del seguro. La Responsabilidad civil en que incurriere el asegurado por daños o lesiones derivadas de sus actividades propias como Escuela Agrícola, adicionalmente queda amparada la responsabilidad del asegurado por:

- Lesiones corporales que sufran los alumnos (visitantes) bajo cuidado y custodia del asegurado mientras se encuentren en los predios que ocupa el plante con motivo de las actividades de la Escuela o por malas condiciones de los edificios, salones, muebles o equipos.
- Daños o lesiones en actividades fuera de la Escuela, siempre y cuando sean organizadas y supervisadas por las autoridades escolares.

3.4.8.3 Exclusiones adicionales del seguro

- Daños derivados en caso fortuito y/o fuerza mayor
- Culpa grave e inexcusable de la víctima
- Responsabilidades derivadas del incumplimiento de contratos
- Daños ocasionados por cualquier tipo de contaminación
- Garantía de calidad en el servicio
- Demandas y/o reclamaciones provenientes del extranjero
- Daños ocasionales a personas que sean familiares del asegurado
- Daños patrimoniales puros
- Daños causados a los alumnos por mal trato por parte del personal de la Escuela.
- Daños o lesiones sufridas o causadas por abuso sexual a los alumnos por parte del asegurado o de cualquiera de sus empleados.
- Daños o lesiones sufridas o causadas por riñas, lesiones con arma blanca o de fuego.
- Lesiones o daños a empleados del asegurado
- Daños genéticos a personas o animales
- Daños y perjuicios derivados del robo y/o secuestro de los alumnos. Responsabilidades profesionales derivadas de negligencias o impericias de médicos o auxiliares médicos, incluyendo a las enfermeras.

3.4.8.4 Primas anuales del seguro según opciones

Opción I US\$. 8,800.00

Opción II US\$. 15,050.00

Opción III US\$. 20,050.00

Estas primas no incluyen impuesto.

Con el análisis de las opciones anteriores se concluyó optar por la opción número uno (1) cuya cobertura monetaria es de US\$ 100,000.00 con su respectiva prima anual de US\$ 8,800.00. Se seleccionó esta opción debido a la considerable cobertura otorgada.

3.4.8.5 Ventajas del seguro. El costo del seguro por cliente podrá reducirse al aumentar la demanda de los servicios de los usuarios, además, colectivamente tiene un beneficio al poder abordar toda la demanda potencial del proyecto. Por lo general, en estos tipos de proyectos se utilizan este tipo de seguro.

3.4.8.6 Desventajas del seguro. Por ser una cuota fija anual, siempre se corre el riesgo de no aprovechar al máximo los beneficios de este tipo de seguro pudiendo aumentar considerablemente los costos de seguro por cliente.

3.5 ESTUDIO AMBIENTAL

Para hacer un estudio de impacto ambiental completo que puede llegar a tener el desarrollo del proyecto “Centro de Capacitación y Hotel de Ecoturismo Chalet Cabot” se debe tomar en cuenta tres niveles de impactos: El impacto potencial al realizar las inversiones en construcción de infraestructura de bienes muebles e inmuebles y establecimiento de los senderos, posibles impactos que puedan generar los efluentes de aguas residuales originados de las operaciones diarias del proyecto y, por último, los impactos potenciales que se puedan generar al momento de hacer las giras ecológicas por los senderos.

Para establecer y determinar todos los aspectos a tomar en cuenta en este estudio se describirán, de forma general, las áreas donde se puedan originar algún tipo de impacto ambiental y los posibles impactos positivos y negativos que se puedan generar. Por último se establecerán los pasos a seguir para poder solicitar la licencia ambiental y realizar una Evaluación del Impacto Ambiental.

3.5.1 Inversiones en Infraestructura

Los planes de inversión consisten en dos fases: la primera fase es la remodelación de las instalaciones ya existentes y la construcción de cabañas dentro del mismo terreno para aumentar la capacidad ocupacional del proyecto.

3.5.1.1 Primera Fase

En la actualidad el Proyecto Chalet Cabot cuenta con la siguiente infraestructura (misma que podrá ser restaurada):

- Edificio Principal que cuenta con dos salones destinados a sala de estar y comedor respectivamente, el salón destinado para comedor tiene un baño disponible, tres (3) cuartos para huéspedes de diferentes tamaños: el primero tiene una capacidad de para cinco (5) personas y su respectivo baño, el segundo cuarto tiene su propio baño y una capacidad de alojar a dos (2) personas y el tercer cuarto tiene capacidad para alojar a dos personas y no tiene baño. Este edificio tiene una cocina, un lavadero y una bodega.
- Al noroeste del edificio principal está ubicada una cabaña que contiene una sala de estar grande con su respectivo baño con capacidad de alojar a seis (6) personas, tiene dos (2) cuartos de similar tamaño con capacidad de alojar a dos (2) persona cada uno, los cuales comparten un baño pequeño, existe un cuarto para dos (2) personas pero sin baño incorporado, tiene una bodega ubicada al costado del porche y un espacio disponible donde hasta ahora se ha ubicado una cocineta disponible para los huéspedes.
- Estacionamiento con capacidad de cuatro (4) carros estándar ubicado frente al edificio principal.
- Tiene disponible un camino tipo terracería con una pendiente mayor a 15% que sirve como acceso a las instalaciones.
- Además se cuenta con los servicios básicos de agua potable proveniente de la Reserva Biológica, energía eléctrica y una fosa séptica donde se depositan las aguas residuales.

Remodelaciones. A estas instalaciones se necesitan remodelarlas para garantizar su buen funcionamiento y mejorar la estética de las mismas. Como principales inversiones en remodelación tenemos:

Edificio Principal

- Todos los baños se cambiarán a un piso tipo “antiderrapante” para evitar accidentes dentro de los mismos y se revisarán las instalaciones de agua para evitar cualquier fuga de agua.
- Se repararán las hendiduras del techo de todo el edificio (principalmente las que están ubicadas en el pasillo y en el baño del cuarto con capacidad para dos (2) personas) para evitar cualquier tipo de goteras o anomalías dentro del edificio
- Se adecuará y limpiará el traga-luz ubicado en la cocina para proporcionar una mejor iluminación sin necesidad de utilizar más energía eléctrica. Dentro de la misma cocina se colocará un mueble adecuado para un lavaplatos y grifo.

- Se delimitará el área de lavandería con material tipo fórmica para establecer todo el equipo necesario.

Cabaña

- En los baños se remodelarán las paredes enmasillándolas, se aplicará Linolio o pintura de aceite y tendrán también el piso tipo “antiderrapante”.
- En la bodega se abrirán dos (2) ventanas para acomodarlo como otra habitación disponible para dos (2) personas.
- El porche será remodelado cambiando la madera que está dañada y reinstaurando el canal de agua ubicado en el techo para evitar que el agua de lluvia entre al mismo.
- Se construirá un azador de carne o “grill” en la parte noroeste exterior de la cabaña.
- Además se utilizará pintura para la parte exterior de las instalaciones, barniz para la parte interna y telas metálicas para todas las ventanas.

Camino de tipo “terracería”

- Se nivelará y adecuará el camino que sirve de acceso al proyecto.

Impactos potenciales de las remodelaciones

Impactos Positivos

- Incrementa el valor de las instalaciones del proyecto
- Cambio de calidad del paisaje e instalaciones.

Impactos Negativos

- Acumulación de residuos sólidos y líquidos utilizados en la construcción
- Generación de ruido por maquinaria y vehículos (etapa de construcción)
- Generación de aguas residuales domésticas por constructores.

3.5.1.2 Segunda fase

Construcción de nuevas cabañas. Para aumentar la capacidad ocupacional se construirán cabañas ubicadas al noreste del edificio principal. El terreno donde serán construidas esta en forma de terrazas cubiertas por gramíneas y malezas, con un ancho adecuado para el tamaño adecuado de las cabañas. Estas cabañas contarán con dos (2) dormitorios, dos (2) baños y una (1) terraza o porche donde estará ubicada la sala de estar.

Impactos potenciales en la construcción de cabañas

Impactos Positivos

- Aumento de valor y cantidad de bienes inmuebles del proyecto
- Incremento de la oferta educativa y turística

Impactos Negativos

- Generación de ruido por maquinaria y vehículos
- Generación de desechos sólidos
- Compactación del suelo
- Modificación del drenaje natural

Operaciones y actividades diarias del proyecto. Al momento que el proyecto empiece operaciones aumentará el flujo de personas y vehículos, y se realizarán más actividades de mantenimiento según éstas los requieran.

Impactos potenciales en las operaciones

Impactos Positivos

- Generación de empleos
- Generación de divisas
- Incremento de la oferta turística
- Fomento del desarrollo
- Incremento de áreas recreativas
- Incrementa el valor de las propiedades circundantes
- Aumenta la calidad de recreación
- Aumenta la afluencia de turismo en la zona

Impactos Negativos

- Generación de desechos sólidos
- Generación de aguas residuales domésticas
- Incrementa el tráfico vehicular y las emisiones de polvo por el acceso al sitio

- Aumento en la demanda de agua

Establecimiento y uso de senderos. Uno de los principales servicios que este proyecto tendrá serán las caminatas por medio de senderos ecológicos con fines educativos y recreacionales. Para proporcionar un adecuado servicio se delimitarán y recibirán un mantenimiento conforme lo vayan necesitando. Es importante tomar en cuenta que dichos senderos ya han sido establecidos previamente a este estudio, por ello, no implicará un impacto mayor el establecimiento de éstos.

Impactos potenciales de los senderos

Impactos Positivos

- Mayor facilidad de acceso para investigaciones en el medio
- Mayor rapidez y seguridad en el desplazamiento de los usuarios
- Conocimiento amplio de los diferentes tipos de vegetación en el lugar
- Aumentar la conciencia de la importancia de la ecología

Impactos Negativos

- Compactación del suelo
- Generación de ruido por el paso de los usuarios
- Generación de desechos sólidos
- Pérdida de la cobertura vegetal en los senderos

3.5.2 Proceso de obtención de una licencia ambiental

1. Presentar a la Secretaría del Ambiente (SEDA) y llenar un formato de solicitud y registro, el cual se denomina formulario DECA-001 “Solicitud y Registro”.
2. Notificar que se ha dado inicio de Licencia Ambiental a través de un periódico editado en Tegucigalpa y otro en San Pedro Sula, en un octavo de página y por sola una vez, así como una radioemisora de difusión a nivel nacional y otra local en las horas de mayor audiencia, por lo menos 3 veces al día en espacios radiales de un minuto. Éstos deberán anexarse al informe de avance o informe final.
3. Categorización de Proyecto y Elaboración de Términos de Referencia. La SEDA hace llenar un formulario DECA-002 “Diagnóstico Ecológico y de Impacto Ambiental”. Para llenar este formulario se visita el lugar donde se llevará a cabo el proyecto y sirve como base para elaborar Términos de

Referencia. Con base en este formulario esta Dirección determinará si el Proyecto no requiere de una Evaluación de Impacto Ambiental (EIA).

- En caso de no requerirse una EIA (Categoría I), la SEDA prepara un Dictamen favorable que incluye un Plan de Seguimiento y Control de todas las etapas del Proyecto.
 - En caso de requerirse una EIA (Categoría II), la DECA convoca a las Unidades Ambientales para que éstos indiquen quienes realizarán la EIA, la forma en que ésta debe de llevarse a cabo, el tipo de especialistas que lo deben realizar, los detalles del análisis y el formato que debe seguirse.
4. Revisión del Estudio de Evaluación de Impacto Ambiental. Este lo realiza la DECA junto con las Unidades Ambientales, una vez revisado el informe la DECA elabora un Dictamen Técnico, el cual se entrega al proponente para que éste lo analice y prosiga con las decisiones pertinentes.
 5. Otorgamiento de la Licencia Ambiental. Esta licencia tiene vigencia durante un (1) año.

3.5.3 El Proceso de Evaluación de Impacto Ambiental

Clasificación del Proyecto

Proyecto de Servicios. Este proyecto está clasificado así debido a que no busca la producción de bienes materiales, sino que presta servicios de tipo técnico o personal, ya sea mediante el ejercicio profesional o a través de instituciones. Dentro de esta clasificación se pueden considerar los proyectos de investigación científica o tecnológica y de los servicios sociales.

Perfil Preliminar o Identificación de la Idea. Definir la idea con precisión de este proyecto y evaluar de manera general la viabilidad de la misma.

Prefactibilidad o Anteproyecto Preliminar. Analizar otras alternativas y comparar con la viabilidad de la idea original, se toma en cuenta desde el punto de vista técnico y económico, así como las consideraciones sociales e institucionales. Analizar al mismo tiempo desde el punto de vista de impacto ambiental los costos y beneficios del proyecto que ya han sido determinados en el Estudio de Factibilidad para la Apertura de un Centro de Capacitación y Hotel Ecoturístico Chalet Cabot.

Factibilidad o Anteproyecto Definitivo. Profundizar el estudio del impacto del proyecto y seguir evaluando las otras alternativas. Al final de esta etapa dar una serie de recomendaciones, con un resumen de los antecedentes que sirven de base para tomar las decisiones correspondientes.

Diseño de Ingeniería o Proyecto Definitivo. Hacer un diseño, afinar y ordenar los datos, los cuales deben tomar en cuenta en las operaciones del proyecto. Tomar en cuenta que la Secretaría del Ambiente (SEDA) no otorgará la licencia si aún no se ha finalizado la Evaluación del Impacto Ambiental.

Terminación y Abandono. Evaluar si al momento de terminar con éste proyecto tendría algún impacto negativo sobre el ambiente.

Presentación del Informe. Esta EIA debe incluir una página de presentación que indica de forma resumida los datos generales del Proyecto Chalet Cabot y las firmas de las personas que lo han realizado, debe contener como mínimo:

- Nombre del Proyecto
- Ejecutor o Agencias Responsables (Líder y Cooperadores)
- Lugar donde se realiza el Proyecto
- Nombre, dirección o teléfono de la persona encargada de la agencia que pueda proporcionar información adicional.
- Indicar si el informe es un borrador final o uno de avance,
- La fecha límite para recibir los comentarios.

Índice o Tabla de Contenidos. Enumerar el contenido del trabajo incluyendo cuadros, figuras y anexos.

Resumen. Describir brevemente el estudio que se realizó y establecer los resultados más importantes y las conclusiones, así como las áreas de controversia y los aspectos por resolver.

La Evaluación de Impacto Ambiental debe describirse de acuerdo a las siguientes etapas en su desarrollo

- Preparación del sitio
- Construcción y montaje de equipos
- Operación y mantenimiento

Es necesario indicar cual actividad puede crear in impacto en el ambiente o en la salud humana con la descripción de los procesos tecnológicos a usar y los insumos necesarios como requerimientos de energía, materia prima, transporte y almacenamiento de los productos.

3.6 ESTUDIO FINANCIERO

Inversiones

Cuadro 12. Resumen de Inversiones

INVERSIONES	Monto
Remodelaciones	\$990.37
Mobiliario y Equipo	\$19,286.00
Materiales y suministros	\$2,257.00
Gastos Generales	\$8,800.00
Total	\$31,333.37

Fuente: El Autor, 2002.

El monto de la inversión del proyecto se basó en las condiciones actuales de las instalaciones y en el equipamiento necesario de un centro como el Proyecto Chalet Cabot. En los gastos generales está contemplado la inversión necesaria de un seguro de responsabilidad civil necesario para la seguridad de los consumidores.

3.6.1 Depreciaciones

La depreciación de los activos fijos se realizó de manera lineal depreciando los activos en las mismas proporciones cada año. En el siguiente cuadro se muestra en resumen las depreciaciones de los activos inmuebles y muebles. Los años de vida útil de cada activo se pueden observar en el Anexo 11.

Cuadro 13. Depreciaciones de activos fijos

ACTIVO	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Bienes Inmuebles	\$11.67	\$140.07
Bienes Muebles	\$285.34	\$3,424.10
Totales	\$297.01	\$3,564.17

Fuente: El Autor, 2002.

En las depreciaciones de los bienes inmuebles solamente se tomaron en cuenta las inversiones en las remodelaciones, ya que este análisis es de tipo marginal y se consideran únicamente las inversiones y no los activos ya existentes.

3.6.2 Financiamiento

Para la evaluación del proyecto se analizaron 2 escenarios con tres formas de financiamiento cada uno en los cuales la variación es la cantidad del préstamo bancario. Las formas de financiamiento son: cero financiamientos, 50% y por último 100% financiado.

Debido a que este proyecto corresponde a la Zamoempresa de Productos y Servicios Forestales (ZEFOR), tiene la oportunidad de poder financiarse con el Zamobank que es una entidad bancaria interna de la Escuela Agrícola Panamericana. Dicha entidad ofrece préstamos en dólares americanos con una tasa activa del 10% de interés y en este caso a un plazo de 5 años. Para los escenarios que requieren de financiamiento se hicieron las amortizaciones correspondientes las cuales se pueden observar en los anexos 13 y 14. La frecuencia de pago para la amortización del capital e intereses será mensual.

3.6.3 Estimación de Costos

Se determinaron los costos para cada escenario y se separaron según variables (Anexo 8) y fijos. Para la estimación de costos variables se tomaron en cuenta los servicios de alimentación y transporte. Esto se hizo calculando la cantidad de personas que llegarán al Chalet Cabot según la demanda proyectada. Para el costo de paseos en bicicleta se asumió que cada persona que viste el Chalet Cabot decidirá realizar por lo menos un paseo en bicicleta durante el fin de semana.

Para el costo de transporte de las capacitaciones se tomó como referencia el 50% de las capacitaciones brindadas por el Centro de Capacitación W. K. Kelloggs en el salón 5, cuya capacidad es similar al salón ubicado en el Chalet Cabot. Esto dió un número de viajes por capacitación con el cual se trabajó para determinar los costos que implica dicho transporte.

Cuadro 14. Costos variables del escenario normal.

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SERVICIOS					
Alimentación	\$8,205.02	\$8,451.17	\$8,704.70	\$8,965.85	\$9,234.82
SERVICIO DE TRANSPORTE					
Alojamiento turístico					
Temporada alta	\$29.09	\$29.09	\$29.09	\$29.09	\$29.09
Temporada baja	\$39.67	\$39.67	\$39.67	\$39.67	\$39.67
Total Transporte de Alojamiento	\$68.76	\$68.76	\$68.76	\$68.76	\$68.76
Total Transporte para capacitaciones	\$79.34	\$91.24	\$104.93	\$120.66	\$138.76
Total Servicios de Transporte	\$148.10	\$160.00	\$173.69	\$189.42	\$207.52
Total Viajes en Bicicleta	\$3,006.06	\$3,096.24	\$3,189.13	\$3,284.80	\$3,383.35
TOTAL Costos Variables	\$11,359.18	\$11,707.41	\$12,067.52	\$12,440.07	\$12,825.69

Fuente: El Autor, 2002.

En el siguiente cuadro se muestran los costos variables del escenario pesimista, en el cual varió únicamente en los porcentajes de ocupación de alojamiento y en el número de capacitaciones que se darán al año.

Cuadro 15. Costos variables del escenario pesimista.

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SERVICIOS					
Alimentación	\$6,076.04	\$6,258.32	\$6,446.07	\$6,639.45	\$6,838.63
SERVICIO DE TRANSPORTE					
Alojamiento turístico					
Temporada alta	\$29.09	\$29.09	\$29.09	\$29.09	\$29.09
Temporada baja	\$39.67	\$39.67	\$39.67	\$39.67	\$39.67
Total Transporte de Alojamiento	\$68.76	\$68.76	\$68.76	\$68.76	\$68.76
Total Transporte para capacitaciones	\$63.47	\$72.99	\$83.94	\$96.53	\$111.01
Total Servicios de Transporte	\$132.23	\$141.75	\$152.70	\$165.29	\$179.77
Total Viajes en Bicicleta	\$2,375.76	\$2,447.03	\$2,520.44	\$2,596.05	\$2,673.94
TOTAL Costos Variables					
	\$8,584.02	\$8,847.10	\$9,119.21	\$9,400.79	\$9,692.34

Fuente: El Autor, 2002.

Los costos fijos (Anexo 9) son similares para ambos escenarios variando únicamente en los costos del pago de intereses y amortización al préstamo. Entre los costos fijos se detallaron: salarios y beneficios de la mano de obra, materiales y suministros donde se tomó en cuenta los diferentes tipos de mantenimiento y los suministros de materiales de limpieza y uniformes, en los servicios públicos se detallaron las cantidades a pagar por energía eléctrica, agua y servicio de comunicación, los gastos generales incluyen la publicidad y el seguro de responsabilidad civil y por último se detallaron las depreciaciones.

3.6.4 Punto de Equilibrio

Para determinar la cantidad de personas requeridas para hacer la utilidad igual a cero, se utilizó la siguiente fórmula:

$$Q = F / (P - CVu)$$

Q = Cantidad de personas

F = Costos fijos totales

P = Precio por unidad

CVu = Costo variable por unidad

En el siguiente cuadro se muestran los diferentes puntos de equilibrio originados por los dos escenarios analizados.

Cuadro 16. Punto de Equilibrio del escenario normal y pesimista

CONCEPTO	Normal con Finan. 100%	Normal con Finan. 50%	Normal sin finan	Pesimista con Finan. 100%	Pesimista con Finan. 50%	Pesimista sin Finan
Costo Fijo	\$46,071.25	\$42,161.77	\$38,082.37	\$46,071.25	\$42,161.77	\$38,082.37
Costo Variable Unitario en Alojamiento	\$22.74	\$22.74	\$22.74	\$21.74	\$21.74	\$21.74
Precio de Venta Promedio	\$115.00	\$115.00	\$115.00	\$115.00	\$115.00	\$115.00
Punto de Equilibrio en personas	499	457	413	494	452	408

Fuente: El Autor, 2002.

3.6.5. Flujo de Caja

En las proyecciones de los flujos de cajas se utilizaron solo flujos en efectivos sin incluir las depreciaciones por no representar un desembolso monetario. Los ingresos y egresos fueron calculados inicialmente por afectar directamente las utilidades del proyecto. Dentro de estos ingresos se encuentran los ingresos por alojamiento y alquileres del salón para capacitaciones. A las utilidades después de impuestos se sumaron todos aquellos egresos que no son afectados directamente por la carga impositiva como son los pagos de amortizaciones de precios.

En la realización de los flujos se utilizaron ambos escenarios con distintas cantidades de financiamiento cada uno, estos son los escenarios normales y pesimistas sin financiamiento y 50% y 100% financiado. Los flujos de cajas sin financiamiento tienen la característica particular de evaluar la rentabilidad del dinero propio de la Zamoempresa. En los Anexos 15, 17, 19, 24, 26 y 28 se muestran todos los flujos de cajas detallados.

3.6.6 Evaluación financiera

La tasa de descuento que se utilizó para la actualización de todos los flujos fue del 12%. Sin importar el origen de los capitales propios se utiliza el costo de oportunidad de no invertirlo en un proyecto de similar riesgo usando en este caso el rendimiento de un ahorro en un banco a plazo fijo de cinco años.

En el siguiente cuadro se presenta un resumen del VAN y TIR de los diferentes escenarios con sus respectivos financiamientos. Estos sirven para la determinación de la rentabilidad usando una serie de medidas financieras que varían dependiendo del enfoque o tipo de flujo analizado. Se observa que los escenarios con un financiamiento del 100% han sido beneficiados por la TIR debido a que su inversión inicial de capital propio es prácticamente cero, por esto no se debe utilizar la TIR como una herramienta de evaluación en este escenario.

Cuadro 17. Resumen de VAN y TIR.

CONCEPTO	Normal con Finan. 100%	Normal con Finan. de 50%	Normal sin finan.	Pesimista con Finan. 100%	Pesimista con Finan. 50%	Pesimista sin Finan.
VAN	\$41,153	\$40,046	\$38,890	\$8,631	\$7,523	\$6,367
TIR	689459%	90%	54%	133%	28%	20%

Fuente: El Autor, 2002

Se calculó el período de recuperación basándose en la inversión hecha independientemente que sea financiado o no. En el siguiente cuadro se observa el escenario normal con los diferentes porcentajes de financiamiento.

Cuadro 18. Período de recuperación para el escenario normal.

Año	Normal con Finan 100%		Normal con Finan 50%		Normal sin finan	
	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulativo	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulativo	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulativo
0	(\$31,333)		(\$31,333)		(\$31,333)	
1	\$6,894	(\$24,440)	\$10,803	(\$20,530)	\$14,883	(\$16,451)
2	\$12,798	(\$11,642)	\$16,707	(\$3,823)	\$20,787	\$4,336
3	\$13,718	\$2,076	\$17,627	\$13,804	\$21,707	\$26,042
4	\$15,817	\$17,893	\$19,726	\$33,531	\$23,806	\$49,848
5	\$17,480	\$35,373	\$21,390	\$54,920	\$25,469	\$75,317

Fuente: El Autor, 2002.

El siguiente cuadro muestra los años en que se recuperaría la inversión en un escenario pesimista. En el caso particular del escenario pesimista con financiamiento del inversión inicial del 100% se obtiene el primer flujo negativo con un período de recuperación de la inversión mayor a cinco años, esto es debido a los altos costos de financiamiento.

Cuadro 19. Período de recuperación para el escenario pesimista.

Año	Pesimista con Finan. 100%		Pesimista con Finan 50%		Pesimista sin Finan	
	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulativo	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulativo	Flujo Neto	Flujo Neto Acumulativo
0	(\$31,333)		(\$31,333)		(\$31,333)	
1	(\$2,567)	(\$33,900)	\$1,342	(\$29,991)	\$5,422	(\$25,912)
2	\$2,993	(\$30,907)	\$6,903	(\$23,088)	\$10,982	(\$14,930)
3	\$3,550	(\$27,358)	\$7,459	(\$15,629)	\$11,539	(\$3,391)
4	\$5,265	(\$22,093)	\$9,174	(\$6,455)	\$13,253	\$9,863
5	\$6,520	(\$15,573)	\$10,430	\$3,975	\$14,509	\$24,372

Fuente: El Autor, 2002.

Para determinar la razón beneficio/costo se calculó el valor actual de los ingresos sobre el valor actual de los costos. El cuadro 30 muestra ambos escenarios donde el pesimista resultó ser no beneficioso ya que no existe retorno en ingresos por cada unidad en costos invertidos.

Cuadro 20. Relación beneficio/costo y rentabilidad contable promedio según escenario.

CONCEPTO	Normal con Finan. 100%	Normal con Finan. 50%	Normal sin finan	Pesimista con Finan. 100%	Pesimista con Finan. 50%	Pesimista sin Finan
Valor Actual de Ingresos Brutos	\$233,363	\$233,363	\$233,363	\$186,371	\$186,371	\$186,371
Valor Actual de Costos Brutos	\$200,119	\$186,026	\$171,321	\$189,553	\$175,460	\$160,755
Inversión	\$0	\$15,333	\$31,333	\$0	\$15,333	\$31,333
Beneficio / Costo	1.17	1.16	1.15	0.98	0.98	0.97
Rentabilidad Contable Promedio	45%	47%	48%	37%	39%	40%

Fuente: El autor, 2002.

3.6.7 Análisis de sensibilidad

Es de vital importancia evaluar los cambios necesarios en los ingresos y costos para determinar en que momento el valor actual neto (VAN) podría ser igual a cero. En el siguiente cuadro se muestran las disminuciones en los ingresos y los aumentos en costos en porcentajes necesarios para igualar el VAN a cero según escenario analizado.

Cuadro 21. Resumen de análisis de sensibilidad del VAN

	Normal con Finan. 100%	Normal con Finan. 50%	Normal sin finan	Pesimista con Finan. 100%	Pesimista con Finan. 50%	Pesimista sin Finan
Disminución en Ingresos	30%	30%	9%	3%	6%	9%
Aumento en Costos	70%	70%	90%	20%	20%	10%

Fuente: El Autor, 2002.

Los resultados de los análisis de sensibilidad resumidos en el Cuadro 21 muestran que este proyecto es más sensible a disminuciones en los ingresos que en los aumentos en los costos.

4. CONCLUSIONES

Se puede aprovechar el mercado de turismo ecológico como fuente potencial de negocio para Zamorano.

Los turistas potenciales desean un ambiente cómodo, natural y ecológico, características con que ya cuentan las instalaciones del Chalet.

Es de vital importancia obtener un seguro de responsabilidad civil donde se proteja la salud de los clientes y exonere a la Escuela Agrícola Panamericana de cualquier responsabilidad.

Se determinó que el proyecto puede ser factible siempre y cuando se encuentren dentro de los supuestos del escenario en el que fue analizado.

El análisis de sensibilidad muestra que el proyecto es más sensible a disminuciones en los ingresos que en el aumento de los costos.

5. RECOMENDACIONES

Para que la implementación del proyecto Chalet Cabot tenga el éxito proyectado es necesario aplicar la publicidad detallada en el estudio, con esto se puede asegurar el éxito a largo plazo.

Es importante involucrar a los grupos extracurriculares de estudiantes de Zamorano, carreras educativas, Zamoempresas afines y al Centro de Capacitación W. K. Kellogg para aprovechar el desarrollo de un nuevo proyecto que puede dar a Zamorano un recurso más para darse a conocer como una Institución de excelencia.

Utilizar las “áreas críticas” resultado del análisis FODA como una herramienta para crear los objetivos estratégicos del proyecto, principalmente el de utilizar este proyecto como una herramienta para el Aprender-Haciendo de la Carrera de Agronegocios y Desarrollo Socioeconómico y Ambiente de Zamorano.

Los costos operacionales del proyecto se podrían reducir en manera considerable negociando con la aseguradora El Ahorro Hondureño para disminuir las tarifas anuales que ofrecen en su plan de seguro colectivo.

Realizar algún tipo de alianzas con otras Reservas Biológicas y Parques Nacionales para ofrecer información en forma conjunta a todos los visitantes y así promover la constitución de más “áreas protegidas” en Honduras. Dichas alianzas también pueden servir para intercambiar visitantes y así mostrar la alta biodiversidad que existe en el país.

Presentar a Zamobank lo antes posible un resumen del estudio de factibilidad de la apertura de dicho centro para aumentar las posibilidades de aceptación del crédito requerido.

Desarrollar más estudios y proyectos en la industria de servicios para obtener mayor experiencia en dichas áreas y poder utilizarla como una herramienta educativa.

6. BIBLIOGRAFIA

AGUDELO, N. 1988. Tesis: Plan de manejo para el bosque del Uyuca de la Escuela Agrícola Panamericana, El Zamorano, Honduras: primeros cinco años. Turrialba, Costa Rica. Universidad de Costa Rica. 327 p.

BOO, E. 1992. La explosión del ecoturismo: planificación para el manejo y desarrollo. WWF, Programa de áreas silvestres y necesidades humanas. No. 2 Washington, USA. Serie documentos técnicos-PASNH. 28p.

CARCAMO, C; GALLARDO, M; FUENTES, C; DIAZ, A. 2000. El primer hotel verde en Honduras: Una alternativa turística en protección al ambiente. Tesis previa a la obtención del título de Administración de Empresas. Universidad Católica de Honduras. Tegucigalpa. Honduras. P.107.

Código del Trabajo, Decreto # 189 del 29 de mayo de 1980.

Instituto Hondureño de Turismo (IHT). 2000. Encuesta Perfil del Turista 1999. Tegucigalpa, Honduras. IHT, s.p.

Instituto Hondureño de Turismo (IHT). 2001. Encuesta Perfil del Turista 1999. Tegucigalpa, Honduras. IHT,s.p.

Ley de Incentivos al Turismo, Decreto Ley # 314-98 promulgado el 18 de diciembre de 1998.

Ley General del Ambiente, Decreto 104-93 del 30 de junio de 1993.

Manual Técnico del Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental. Secretaría de Estado en el Despacho del Ambiente. Dirección General de Evaluación y Control Ambiental. Ediciones Zas 37-7668

PEREZ, E. 2000. Valoración del potencial y elaboración de proyectos agroturísticos. In Seminario Agroturismo y Turismo Rural en Costa Rica. Costa Rica. p. 28-36

