

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



**MONOGRAFÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN BANCA Y
FINANZAS**

TEMA:

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE
HABITACIONES DE ALQUILER JAZMÍN DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DE
LA UNAN-MANAGUA PARA EL PERIODO 2021-2025**

AUTOR:

BR. MELISSA DAYANA BEJARANO BALTODANO

TUTOR:

MSC. ISOLIETH MARÍA RIVAS

MANAGUA, FEBRERO DEL 2021

i. Dedicatoria

A Dios que me dio sabiduría, salud y fue quién me dio la fuerza para no rendirme en el camino y poder llegar a culminar esta meta.

A mi madre Erika Baltodano, quien me dio su apoyo en cada una de las decisiones que tome a lo largo de la carrera de forma incondicional, que confió en mí en todo momento, que me alentó a seguir y me dio la oportunidad de estudiar.

ii. Agradecimiento

En un inicio a Dios padre, hijo y espíritu santo porque en su inmensa misericordia me brindó la oportunidad de ver su mano actuando en mi vida, que me dio salud y perseverancia.

A mi madre, hermanas y padre que estuvieron para mí siempre que necesité ánimo para no rendirme, estuvieron incondicionalmente, y me apoyaron en las decisiones que fui tomando en esta carrera y la anterior.

A mis abuelos paternos que también me apoyaron en el momento que los necesite, que estuvieron presente de una forma u otra.

A mis maestros, especialmente los docentes Elvin, Moisés, Isolieth y Álvaro que me formaron e instruyeron en mi desarrollo como futura profesional, que se han convertido en ejemplos a seguir.

A mis amigos, pero en especial a Noel que me dio apoyo emocional cuando lo necesité.

A este gobierno que luchó por un 6% constitucional para que hoy tuviéramos educación gratuita y de calidad.

iii. Carta aval del tutor

23 de febrero de 2021

MSc. Ada Ofelia Delgado Ruz

Directora del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimada maestra Delgado:

Por medio de la presente, remito a Usted los juegos resumen final de Monografía correspondiente al II Semestre 2020, con tema general **“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE HABITACIONES DE ALQUILER JAZMIN, DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DE LA UNAN-MANAGUA, EN EL PERIODO 2020-2025”** presentado por la bachiller **MELISSA DAYANA BEJARANO BALTODANO** con número de carné **15-20653-6**, para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Monografía que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

MSc. Isolieth María Rivas Martínez

Tutor

Cc.: Archivo

iv. Resumen

El presente trabajo de investigación se realiza para determinar la viabilidad de la creación del proyecto de habitaciones de alquiler Jazmín en la colonia Miguel Bonilla. La elaboración de los estudios de mercado, técnico, legal y financiero se realizan con el motivo de evitar las pérdidas monetarias del inversionista y que su resultado facilite la toma de decisión.

La investigación es del tipo descriptiva y documental por lo que se inicia de la teoría que se recopila de diferentes fuentes bibliográficas con el fin de analizar, interpretar y llegar a relación de la realidad en el negocio de habitaciones de alquiler. Al mismo tiempo es de campo por lo que se recopila información de los negocios de cuartos de alquiler in situ, por medio de entrevista, encuesta y observación de la manera que se opera y la forma de pactar los contratos, los precios, servicios que ofrecen y las condiciones que brindan a los inquilinos. Los resultados arrojados por la encuesta nos muestran que hay una demanda de las habitaciones de alquiler, pero no cumplen los sitios con todas las comodidades y necesidades que se espera tener al momento de rentar una habitación y más aún cuando los precios son elevados para los estudiantes de la UNAN- Managua, que son el sector de mercado al cual se está enfocado.

Para este proyecto la capacidad instalada es de 10 habitaciones con baños, sala de estudio que le da la comodidad a los estudiantes de hacer tareas de manera más cómoda, área de cocina, área de lavado y un patio, el conjunto de los descrito proporcionaría comodidad a los estudiantes y garantiza un buen posicionamiento al momento de buscar un sitio donde rentar. Las habitaciones Jazmín operarían cumpliendo todo lo que la ley que está en vigencia manda, generando desembolso en pago de impuestos a DGI, alcaldía y pago de basura. El proyecto presenta flujo de caja positivos e indicadores financieros favorables, que hacen la inversión viable y se pueda realizar por que permite beneficios económicos.

v. Índice

i.	Dedicatoria.....	i
ii.	Agradecimiento	ii
iii.	Carta aval del tutor	iii
iv.	Resumen	iv
I.	Introducción.....	1
1.1.	Antecedentes	3
1.1.1.	Antecedentes teóricos.	3
1.1.2.	Antecedentes de campo.....	4
1.2.	Justificación.....	7
1.3.	Planteamiento del problema.....	8
1.3.1.	Síntomas.....	8
1.3.2.	Causa.....	8
1.3.3.	Pronóstico.	8
1.3.4.	Control de pronóstico.....	8
1.3.5.	Formulación del problema.	9
II.	Objetivos de la investigación.....	10
2.1.	Objetivo general	10
2.2.	Objetivos específicos.....	10
III.	Marco teórico.....	11
3.1.	Fundamentos teóricos de las finanzas	11
3.1.1.	Conceptos generales.....	11
3.2.	Generalidades de los proyectos	12
3.2.1.	Definición de proyectos.	12
3.2.2.	Definición de los proyectos de inversión.....	14
3.2.3.	Clasificación de los proyectos.	14
3.2.4.	Evaluación de proyectos.	16
3.3.	Apartamentos para estudiantes.....	17
3.4.	Estudio de mercado	17
3.4.1.	Definición de mercado.....	17

3.4.2.	Objetivos del estudio de mercado.....	18
3.4.3.	Estructura de mercado.....	19
3.4.4.	Información económica del mercado.....	24
3.4.5.	Estrategias de mercado.....	28
3.5.	Estudio técnico del proyecto.....	30
3.5.1.	Tamaño.....	31
3.5.2.	Localización.....	32
3.5.3.	Balance de equipos.....	34
3.5.4.	Balance de obras físicas.....	36
3.5.5.	Balance de personal.....	37
3.6.	Marco legal del proyecto.....	38
3.6.1.	Importancia del marco legal.....	38
3.6.2.	Leyes y normativas que incide en la elaboración del proyecto.....	39
3.6.3.	Efectos laborales.....	41
3.7.	Estudio financiero e indicadores financieros.....	42
3.7.1.	Estudio financiero.....	42
3.7.2.	Indicadores financieros.....	53
IV.	Preguntas directrices.....	60
V.	Operacionalización de las variables.....	61
VI.	Diseño metodológico.....	62
6.1.	Enfoqué de la investigación.....	62
6.2.	Tipo de investigación.....	62
6.3.	Población y muestra.....	62
6.4.	Métodos y técnicas de la recopilación de datos.....	63
6.4.1.	Métodos.....	63
6.4.2.	Técnicas.....	63
6.5	Instrumento de análisis.....	64
VII.	Análisis de resultado.....	65
7.1.	Estudio de mercado.....	65
7.1.1.	Análisis de la oferta.....	65
7.1.2.	Análisis de precios.....	69

7.1.3.	Análisis de la demanda.	72
7.1.4.	Misión	75
7.1.5.	Visión.....	75
7.1.6.	Valores.....	75
7.1.7.	Política de estadía.	76
7.2.	Estudio técnico	76
7.2.1.	Localización.....	76
7.2.2.	Tamaño del proyecto.....	78
7.2.3.	Proceso.....	78
7.2.4.	Balance de equipos.	80
7.2.5.	Balance de obras físicas.....	81
7.2.6.	Balance de personal.	81
7.2.7.	Inversión total.	81
7.3.	Marco legal.....	82
7.3.1.	Ley de Concertación Tributaria.	82
7.3.2.	Plan de arbitrios municipal.	83
7.4.	Estudio financiero e indicadores financieros	84
7.4.1.	Estudio Financiero.	84
7.4.2.	Indicadores Financieros.	89
VIII.	Conclusiones	91
IX.	Recomendaciones	93
X.	Referencias	94
XI.	Anexos.....	99

I. Introducción

Con el conocimiento de la necesidad de alojamiento que existe por parte de los estudiantes de la UNAN-MANAGUA que no son de la capital y llegan a estudiar con la esperanza de culminar sus estudios, se plantea la creación de habitaciones de alquiler que cumplan con las necesidades de los estudiantes y generar un ingreso a través de este, para realizar este proyecto es importante recurrir a un estudio financiero que se relacione a la evaluación de proyecto.

Por lo descrito anteriormente la presente investigación se realizó con el objeto de brindar a la inversionista las herramientas para que así esté consiente al momento de tomar la decisión de invertir o no en la realización del proyecto y si se obtendría beneficios económicos con este negocio.

Antes de que se realice un adecuado estudio financiero la parte que quiere invertir en el proyecto se dejarían llevar por lo que a simple vista es rentable y esto podría ocasionar una pérdida total de lo invertido. Se debe tener una conciencia de la importancia de las finanzas para así poder determinar qué tan viable es un proyecto después de haber realizado los estudios pertinentes.

En el acápite I, se presenta la introducción con los antecedentes de la investigación, tanto históricos como de campo, la justificación, en la cual se detalla el motivo de la investigación y la importancia que tendrán los resultados expresados, se expone el planteamiento del problema que es de donde nace el proyecto y formulación del problema que presenta la ubicación del motivo a investigar.

En el acápite II, se expone el objetivo general y específicos que representan la acción que se desarrollará, que viene siendo la realización de los estudios para determinar la viabilidad de las

habitaciones de alquiler Jazmín. A como lo son los estudios de: mercado, técnico, legal y financiero.

En el acápite III se desarrolla el marco teórico, con la información teórica relacionada para poder desarrollar la investigación, a como son la determinación de la demanda, la construcción de los balances de equipos, obras físicas e insumos, también la localización del proyecto, como el marco legal al que estará sujeto en su creación y los indicadores financieros.

En el acápite IV se plantean las preguntas directrices de la investigación y serán comprobadas mediante el desarrollo de la investigación.

El acápite V contempla la Operacionalización de las variables, partiendo de los objetivos planteados y sus variables correspondiente, definiciones conceptuales, operacionales, los indicadores y los instrumentos que fueron utilizados en la realización.

El acápite VI presenta al diseño metodológico para el desarrollo de la investigación. En el acápite VII se plasman los resultados de la investigación realizada en cada uno de los estudios que proyecto ameritaba. El acápite VIII están descritas las conclusiones en las que se da cierre a cada uno de los objetivos planteados. El acápite IX son expuestas las recomendaciones que se le proporcionan al inversor.

En el acápite X se muestra la bibliografía utilizada para el desarrollo teórico-práctico de la presente investigación y el acápite XI se plasman los anexos en los que se encuentran cuadros con información que se obtuvo para investigación e imágenes que se recopilaron para poder llevar a cabo la investigación de este proyecto.

1.1.Antecedentes

Se presentarán a continuación, los antecedentes pertinentes de esta investigación los cuales se realizaron haciendo uso de diversas fuentes de información y estudios realizados con anterioridad.

1.1.1. Antecedentes teóricos.

Según García, V. (2014) “la palabra finanzas se puede definir como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.”

Bodie, Z. & Merton, R. (1997), explican que “las finanzas estudian la manera en que los recursos se asignan a través del tiempo. Dos características distinguen a las decisiones financieras (...) 1. Se distribuyen a lo largo del tiempo, y 2. Generalmente no son conocidos con anticipación por los encargados de tomar las decisiones ni por nadie más. (p2)

RAE (2001) define proyecto como “conjunto de escritos, cálculos y dibujos que hacen para dar idea de cómo ha de ser y lo que ha de costar una obra de arquitectura o de ingeniería.”

Gitman, L & Joehnk, M. (2008) explican que, “una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor.”

Baca, G. (2010), argumenta que un proyecto de inversión es “un plan, al que, si se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil a la sociedad” (p.2).

Los proyectos tienen como objetivo dar solución a una problemática de la manera más viable posible y sobre todo que subsane la necesidad por el cual se realiza la investigación pertinente, que se le brinde la alternativa apropiada.

1.1.2. Antecedentes de campo.

Se presentarán tesis de nivel de grado a nivel nacional e internacional que cumplan con características similares a las que se estarán exponiendo en este trabajo.

1.1.2.1. Antecedentes internacionales.

Según Alvarado, S. (2005), en su tesis titulada “Estudio de Factibilidad para la introducción y comercialización de queso Zamorano en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras” donde se planteó como objetivo desarrollar un estudio de factibilidad para introducción y comercialización de queso Zamorano en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras.

Sus conclusiones más relevantes fueron que tienen un buen mercado a explotar porque del 62% de los consumidores de este producto un 90% consumirían esta marca de queso, además que con este resultado obtuvo un VAN positivo y TIR bastante alta haciendo factible este proyecto.

Castillo, R. (2008), plantea en su tesis titulada “Estudio de prefactibilidad económica para el diseño, planificación y construcción de viviendas en el residenciales bosques de vista hermosa, ubicado en la zona 2, los aguacatillos, del departamento de Huehuetenango” en el que se estableció como objetivo efectuar el estudio de prefactibilidad económica para un proyecto de construcción de viviendas en el departamento de Huehuetenango, de manera que permita establecer, por medio de técnicas y métodos de evaluación financiera, si el mismo es conveniente o no para el inversionista.

Las conclusiones principales fueron, que el proyecto de construcción es aceptable para su mercado meta que es la clase media baja y media, aunque es referible un mercado media alta, en cualquiera de los dos casos es aceptable basado en la tasa interna de retorno que es bastante elevada por lo tanto muy atractiva para los inversionistas y que para mitigar el riesgo en los accionistas que estos trabajen por acciones igualitarias, así lo invertido es estandarizado para los accionistas.

Delgado, R. & Álvarez, L. (2011), muestran en su tesis nombrada “Estudio de prefactibilidad para la construcción y puesta en operación de el Hotel Spa Temático COMBUSTURA en el municipio de Zapatoca” donde su objetivo fue realizar un estudio para la construcción d prefactibilidad para la construcción y puesta en funcionamiento de un Hotel Spa Temático COMBUSTURA en el municipio de Zapatoca, departamento de Santander.

Entre las conclusiones más esenciales son que el proyecto de la construcción del Hotel Spa Temático es favorables debido que a los 2 escenarios que ellos se plantearon (con financiamiento o sin financiamiento) tienen un VAN positivo en ambos y supera las expectativas que fuero propuestas y aplicando el simulador de Montearlo les da una vista clara de la viabilidad financiera que tiene la construcción de este.

1.1.2.2. Antecedentes nacionales.

Para Sánchez, G & Vásquez M. (2013) en su tesis titulada “Análisis Financiero de Proyectos de Inversión”, donde su objetivo es analizar la factibilidad del proyecto BISUTINDA MASATEPE, ubicada en el municipio de Masatepe, departamento de Masaya, durante el año 2014.

En las que sus principales conclusiones después de haber analizados los indicadores financieros como lo son Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), relación costo

beneficio, Tasa Mínima Aceptada de Rendimiento (TMAR) y Periodo de recuperación de la Inversión (PRI) determinaron que es factible la inversión por que estos indicadores demostraron ser positivos según sea su análisis de conveniencia. Pero para poder llevarse a cabo con el mejor escenario es que tenga un financiamiento del 40%.

Para Hermida, A. (2016) que muestra en su tesis titulada “Estudio de prefactibilidad para las instalaciones de taller de torno y fresado industrial para maquinado de piezas en la ciudad de Matagalpa 2016”, donde su objetivo fue elaborar un estudio de prefactibilidad para las instalaciones de taller de torno y fresado industrial para maquinado de piezas en la ciudad de Matagalpa.

Entre sus principales conclusiones que tendrían una gran demanda mensual de trabajos en relación a los servicios ofrecidos, el determina que la inversión es viable por lo que sus indicadores financieros a como lo son el VAN le dan positivo y una TIR bastante alta que hace atractiva la inversión en este proyecto.

Gómez, R. Marengo, A. y Martínez, K. presentan en su tesis titulada “Estudio de prefactibilidad del proyecto Construcción de 44 viviendas de interés social en el municipio de San Rafael del Norte Jinotega” que se planteó como objetivo realizar un estudio de prefactibilidad de la construcción de 44 viviendas de interés social, en el municipio de San Rafael del Norte, departamento de Jinotega.

Las conclusiones principales que ellos exponen que para la evaluación de la factibilidad de este se realizaron flujos de efectivo para 20 años, en los indicadores que se utilizaron tienen un VAN positivo, una TIR mayor al TMAR lo cual hace que este proyecto en factible y se acepte la inversión y la relación costo beneficio le da un beneficio mayor.

1.2. Justificación

En estos tiempos se tiene una gran facilidad de estudio para continuar con la educación superior sin importar que tan alejados estos estén de universidades prestigiosas, entre éstas se posiciona la UNAN-MANAGUA que alberga a los estudiantes que logran clasificar sin importar el lugar de procedencia.

Los estudiantes que son de estos departamentos fuera de la capital se le dan becas internas para que estudien, pero la UNAN-MANAGUA en sus internados no tiene la capacidad de albergar a todos y cada uno de sus estudiantes, debido que sus instalaciones tienen un número límite de alojamientos. A raíz de esto los estudiantes que no pueden estar en este programa de becas y a los que la universidad les proporciona una beca monetaria deben buscar sitios donde rentar.

En la actualidad no hay lugares de habitaciones de alquiler que cuenten con todas las condiciones para que los estudiantes estén cómodos y puedan desarrollarse académicamente de manera satisfactoria, porque los sitios más económicos disponibles están muy alejados de la universidad y hacen que los estudiantes estén expuestos a diferentes riesgos al no estar familiarizados con la vida en la capital (los riesgos van desde ser robados, agredidos o bien extraviarse), los cuartos que están en perímetro más aledaño a la universidad tienen un costo elevado y no cuentan con las condiciones necesarias para un desarrollo óptimo.

Con este proyecto se le busca dar una solución para todos estos estudiantes que son de los departamentos, cuando ellos vengán a estudiar tenga un lugar que cumpla con las comodidades mínimas para que no se vean expuestos a peligros, tengan las condiciones necesarias para vivir y estudiar de manera apropiada para tener un buen desempeño académico.

1.3. Planteamiento del problema

1.3.1. Síntomas.

Los estudiantes de la UNAN–Managua, que provienen de los departamentos lejanos de la capital, tienen como necesidad un sitio donde se puedan alojar en la ciudad para poder estudiar en el alma mater y que preste condiciones óptimas (donde puedan dormir, asearse, estudiar y cocinar), para llevar a cabo sus actividades académicas.

1.3.2. Causa.

Actualmente los estudiantes que rentan cuartos en Managua no encuentran un sitio que preste las condiciones para vivir y estudiar de una manera cómoda que favorezca su rendimiento y que cumpla con las necesidades que se tienen como estudiantes.

1.3.3. Pronóstico.

De no construir los apartamentos para los estudiantes que provienen de departamentos alejados, tendrían que alquilar en lugares que pongan en riesgo su integridad física, además con precios de rentas elevados que se vuelven inaccesibles y que no brindan todas las condiciones necesarias de alojamiento, exponiéndose a diferentes peligros lo que genera que los estudiantes se desmotiven y dejen sus carreras sin culminar.

1.3.4. Control de pronóstico.

Para tomar una decisión acertada sobre la creación o no del proyecto habitacional “Jazmín” el cual pretende construir apartamentos que presten las condiciones que los estudiantes requieren, se realizarán los estudios de mercado, técnico, legal y financiero.

1.3.5. Formulación del problema.

¿Cómo incide la elaboración de los estudios de mercado, técnico, legal y financiero en la toma de decisiones para la construcción de habitaciones de alquiler para los estudiantes de la UNAN-Managua, en el periodo 2021-2025?

II. Objetivos de la investigación

2.1.Objetivo general

Realizar un estudio de pre-factibilidad para la construcción de habitaciones de alquiler para los estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua en el periodo 2021-2025.

2.2.Objetivos específicos

- Elaborar estudio de mercado para conocer la demanda, precio, ofertas y competidores del proyecto de habitaciones Jazmín.
- Efectuar un estudio técnico para determinar balances, obras físicas, localización e ingeniería del proyecto.
- Identificar el marco legal que incide en la construcción y operatividad del proyecto de habitaciones Jazmín.
- Realizar el estudio financiero y calcular los indicadores financieros que determinan la viabilidad del proyecto de habitaciones Jazmín.

III. Marco teórico

3.1. Fundamentos teóricos de las finanzas

3.1.1. Conceptos generales.

3.1.1.1. Finanzas.

Según Gitman, L. (2003), las finanzas se pueden definir como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Virtualmente todos los individuos y organizaciones ganan u obtienen dinero y lo gastan o lo invierten. Las finanzas están relacionadas con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos implicados en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. (p.03)

Para Bodie, Z & Merton, R. (2004), establece que, la función primordial del sistema es satisfacer las preferencias de consumo de la gente, incluyendo todas las necesidades básicas de la vida, entre ellas la alimentación, el vestido y la vivienda. Las organizaciones económicas, como las empresas y los gobiernos, tienen el propósito de facilitar el logro de esta función primordial. (p.02)

Narváez, A, (2006), explica: Finanzas, es el arte y ciencias de la administración del dinero. Como sabemos todos los individuos y organizaciones ganan o perciben dinero, lo invierten, lo gastan. Así entonces las finanzas ocupan de los procesos, instituciones, mercados e instrumentos mediante los cuales se rigen la circulación del dinero entre las personas, las empresas y los gobiernos. (p.15)

3.1.1.2. Funciones de las finanzas.

Planeación	Establece coordinación y administración, en la integración de las funciones, que lo componen operaciones como: a) Planeación Financiera, b. Elaboracion de Presupuestos, c. Pronósticos de ventas, d. Evaluación del desempeño.
Provisión de Capital	Establece y ejecuta un programa para la obtencion del capital requerido por la empresa
Administración de Capital	Administra Efectivo, los créditos y las cobranzas. Da mantenimiento a los acuerdos Bancarios. Recepción, custodia y desembolso del dinero de la Empresa. Administra Fondos e Inversiones.
Contabilidad y Costo	Establece Normas Contables y estandares de costo. Auditoria Interna. Informe e interpretacion de resultados de las operaciones. Compara el desempeño con los planes y normas.
Protección de Activos	Solicita los seguros según su requerimiento. Evita el daño de los activos de la empresa a través del control interno. Administra la propiedad.
Administración de Impuesto.	Administración de políticas y procedimientos fiscales. Relación con entidades tributarias. Preparación de la declaración de impuestos. Planeación de
Relaciones con Inversionista	Establecimiento y mantenimiento de comunicación con los Inversionista. Comunicación con los accionista. Consulta con analista. Valora la Información financiera.
Evaluación y Consulta	Consulta y asesoría a otros ejecutivos corporativa sobre política, operaciones y objetivos de la compañía y sus efectividades.
Administración de Sistema de Información	Desarrollo y uso de sistemade procedimiento electronico de datos. Uso de sistema de información personal. Desarrollo, uso de sistema y procesamiento.

Figura 1. Funciones de la Finanza en la empresa. Bodie, Z & Merton, R. (2004).

3.2. Generalidades de los proyectos

3.2.1. Definición de proyectos.

Según Arboleda, G. (2001) el proyecto es el entrecruzamiento entre variables financieras, económicas, sociales y ambientales que implica el deseo de suministrar un bien o de ofrecer

un servicio, con el objetivo de determinar su contribución potencial al desarrollo de la comunidad a la cual va dirigido y de estructurar un conjunto de actividades interrelacionadas que se ejecutaran bajo una unidad de dirección y mando, con miras de logra un objetivo determinado, en una fecha definida, mediante la asignación de ciertos recursos humanos y materiales.

Acción Social (2006) define, “un proyecto es un conjunto de acciones interrelacionadas y dirigidas a lograr unos resultados para transformar o mejorar una situación, en un plazo limitado y con recursos presupuestados.” (p.08)

Según Rodríguez, J; García, J y Lamar, I (2007), un proyecto es un conjunto o una secuencia de actividades que desarrollan un equipo de personas para obtener un resultado (...) es decir un conjunto de actividades interrelacionadas, en las que se transforman un conjunto de recursos (inputs), en un conjunto de resultados (outputs) que tienen un sentido para alguien (cliente, interno o externo).

Vertice (2008) define, “proyecto como el proceso de planeación y manejo de tareas y recursos con el fin cumplir con los objetivos definidos para la implementación de un proyecto nuevo en la empresa, en la comunicación permanente de progreso y avances de sus resultados.” (p. 01)

Aguirre, J. (1981), expone que, proyecto es una propuesta ordenada de acciones que pretenden la solución o reducción de la magnitud de un problema que afecta a un individuo o grupo de individuos y la cual se plantea la magnitud, características, tipos y periodos de los recursos requeridos para contemplar la solución propuesta dentro de las limitaciones técnicas, sociales, económicas y políticas, en las cuales el proyecto se desenvolverá. (p.05)

3.2.2. Definición de los proyectos de inversión.

Para Fernández, S. (2007), “un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustenta y que está conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos.” (p.15).

Aguirre, J. (1981), describe, los proyectos de inversiones son básicamente de dos tipos: unidimensionales o los que pretenden resolver sólo un aspecto de un problema mayor; multidimensionales o aquellos que pretenden resolver todos los componentes de un problema.” (p.5)

Meza, J. (2013), plantea, los proyectos de inversión surgen de las diferentes necesidades individuales y colectivas de las personas y se concretan con la producción de un bien o servicio, ya que son éstas las que deben ser satisfechas, a través de una adecuada asignación de recursos teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política de una comunidad. (p.15)

3.2.3. Clasificación de los proyectos.

Fernández, S. (2007), los clasifica de la siguiente manera:

Según la función que desempeñan en la empresa: Son aquellos proyectos desarrollados a lo interno de la empresa, como por ejemplo sustitución de maquinaria para conservar la productividad.

Según su relación de dependencia o independencia económica: Son aquellos proyectos desarrollados a lo externo de las empresas ya sea porque son su razón principal de existencia

como por ejemplo las empresas desarrolladoras industriales o de vivienda; o aquellos proyectos que representan alguna oportunidad de inversión para la empresa. (p.18)

Propósito	Financiamiento	Ámbito	Tamaño
Personales: Cuando el fin es de uno propio	Autofinanciado: Cuando el proyecto es autosostenible o bien la empresa aporta	Locales: Cuando se realiza en una zona geografica reducida	Pequeña escala: Cuando en su realización se invierte en pocas actividades o los productos esperados del proyectos son de poco volumen
Sociales: Son con fines comunitarios, sin fines de lucro	Prestario: Se determina así cuando se requiere financiamiento	Nacional: Incluye varias partes del país	
Económicos: El objetivo del proyecto es lucrativo	Cooperación Internacional: Cuando es financiado por un organismo iternacional	Regionales: Varios paises vecino	Gran escala: La inversion tiene muchos recursos, personas, actividades y se espera gran volumen de producción para la ejecución
Político: Busca mejorar alguna institución o sistema		Globales: Diferentes paises en distintos continentes	

Figura 2. Clasificación de los proyectos. Munguía, L. & Protti, M (2004).

Según Sapag,N y Sapag,R (2008) clasifican los proyectos de la siguirnte manera:

1. El objetivo o la finalidad del estudio, es decir, de acuerdo con lo que se espera medir con la evaluación, es posible identificar tres tipos de proyectos que obligan a conocer tres formas de obtener los flujos de caja para lograr el resultado deseado. Éstas son:
 - Estudios para medir la rentabilidad del proyecto, es decir, del total de la inversión, independientemente de dónde provengan los fondos.
 - Estudios para medir la rentabilidad de los recursos propios invertidos en el proyecto.
 - Estudios para medir la capacidad del propio proyecto para enfrentar los compromisos de pago asumidos en un eventual endeudamiento para su realización.
2. La finalidad o el objeto de la inversión, es decir, del objetivo de la asignación de recursos, es posible distinguir entre proyectos que buscan crear nuevos negocios o empresas y

proyectos que buscan evaluar un cambio, mejora o modernización en una empresa ya existente (pp.5-6).

3.2.4. Evaluación de proyectos.

Cohen, E & Franco, R.(2006) explican,“La evaluación no debe ser concebida como una actividad aislada y autosuficiente. Ella forma parte del proceso de planificación, generando una retroalimentación que permite elegir entre diversos proyectos, creando la posibilidad de ratificar las acciones y reorientarlas hacia el fin postulado.”(p.73)

Según Ruíz, P; López, B. & Barrig, M. (1998), La evaluación de proyectos es de particular importancia. Da cuenta del logro de los objetivos propuestos y su impacto en la población, permite identificar los factores que afectan positiva y negativamente la marcha del proyecto y ofrece los instrumentos para rediseñar las acciones y reorientar el trabajo. (p.31)

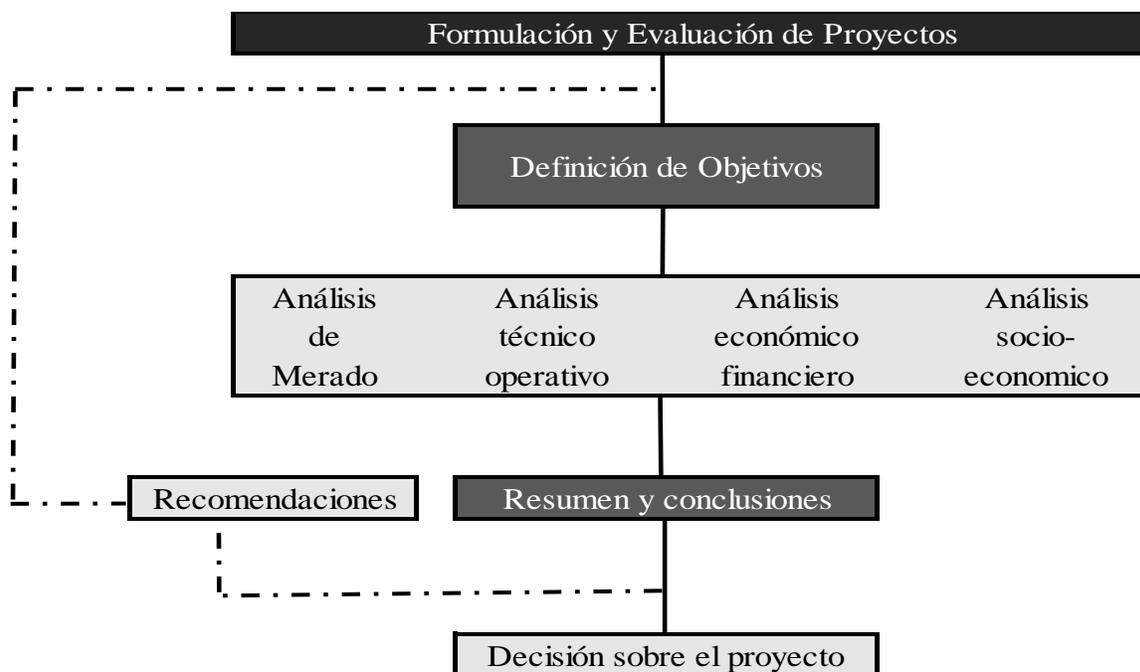


Figura 3. Evaluación de Proyecto. Fuente: Baca,G. (2010).

Con la figura 3 sirve de guía para determinar qué tan viable es un proyecto, después de definir los objetivos como proyecto, se tiene que realizar los estudios pertinentes que van desde el estudio de mercado, estudio técnico (que son la realización del proyecto), estudio financiero (determina nuestra inversión, los gastos, costo y cuando se recupera lo invertido), y estudio socioeconómico. Posterior se pasa al resumen del proyecto, las conclusiones que se llega a través del estudio y solo después de eso determinar si se realiza o no.

3.3. Apartamentos para estudiantes

Los apartamentos estudiantiles no son otra cosa que residencias estudiantiles (conocidos de tal forma en el extranjero), es un sitio donde se alojan a estudiantes que viven lejos de la ciudad donde está situada la universidad o bien estudiantes extranjeros que vienen a realizar sus estudios y tienen como necesidad un lugar donde alojarse.

Las residencias estudiantiles son cuartos ya sea individuales o compartidos según sea y/o tamaño del cuarto con un baño privado, estas residencias tienen que estar en un sector que no sea alejado de la universidad para que los estudiantes no incurran en gastos de transporte y no se expongan a otros peligros, que supla necesidades básicas y comodidades en lo relacionado a su estudio. Con este tipo de residencias se les da la solución a una problemática que tienen todos esos estudiantes que viven lejos.

3.4. Estudio de mercado

3.4.1. Definición de mercado.

Para Kotler, P & Keller, K. (2012) “trata de identificar y satisfacer las necesidades humanas y sociales, es *satisfacer las necesidades de manera rentable*”. (p.05)

Según Kotler, P.; Armstrong, G.; Cámara, D.; Cruz Roche, I (2004), mercado es un "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio." (p.03)

Baca, G (2010) determina al mercado como “el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”. (p.14)

3.4.2. Objetivos del estudio de mercado.

Sapag, N & Sapag, R (2008) plantea “la reunión de antecedentes para determinar su influencia en el flujo de caja, cada actividad del mismo deberá justificarse por proveer información para calcular algún ítem de inversión, de costo de operación o de ingreso.” (p.68)

Para Baca, G.(2010), los objetivos del estudio de mercado son:

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Como último objetivo, tal vez el más importante, pero por desgracia intangible, el estudio de mercado se propone dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado (p.14).

3.4.3. Estructura de mercado.

Una estructura de mercado se compone a partir del componente de características específicas en su conjunto, que se agrupan dependiendo de la segmentación de mercado a la cual se va a dirigir o especializar la empresa. Los involucrados en la estructura de mercados son los demandantes (compradores que son quienes buscan el producto), oferentes (que vienen siendo los vendedores) y el producto a vender.

Rodríguez, A (2008) determine que, “así se llama a la composición de oferentes y demandantes para un producto determinado por lo tanto se compone de dos partes: la estructura de los oferentes y la de los demandantes.”

3.4.3.1. Análisis de demanda.

Kotler, P., Cámara D., Grande, I. y Cruz, I., explican la demanda es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago." (p.10)

Según Sapag, N. (2011), la demanda busca la satisfacción de un requerimiento o necesidad de los consumidores. Ante la demanda los productores ofrecen bienes y servicios que satisfacen las necesidades, a esto se le conoce como la oferta.

Diccionario de Marketing, hace la definición de demanda por, el valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas.

Andrade, S. (2005), da la siguiente definición, es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar

establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.

Mientras que, para Baca, G (2010), el principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda es una función de diferentes factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, nivel de ingreso de la población y otros. (p.17).

Mankiw, G. (2004), define demanda como "la cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar." (p.42)

3.4.3.2. Análisis de la oferta.

Kotler, P.; Armstrong, G.; Cámara, D.; Cruz, I (2004), plantean la oferta, "Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo." (p.07)

Por su parte Sapag, N.& Sapag, R. (2008), escriben, el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores; un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien. A mayor incremento en el precio, mayor será la cantidad ofrecida (p.55).

El Diccionario de Marketing, define, la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este

término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta. (p.237)

Mankiw, G. (2004), hace la aclaración de oferta como “la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender”(p.47)

Baca,G. (2010), define la oferta como “la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner en disposición del mercado a un precio determinado” (p.46).

Andrade, S. (2005) lo explica, el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios (...) se emplea la expresión estar en oferta para indicar que por un cierto tiempo una serie de productos tiene un precio más bajo del normal, para así estimular su demanda. (p.438)

Fischer L y Espejo J., (2004) ellos lo describen cómo, “las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.” (P.243)

Esta interrelacionado a las cantidades de un bien o servicio que están en disposición de ofertar en el mercado, los cuales, varían en relación directa con precio.

3.4.3.3. Demanda potencial.

Sánchez, J. (s.f) especifica, la demanda potencial es un nivel máximo de demanda alcanzable por un determinado producto dada una serie de condiciones. En otras palabras, las probabilidades de éxito del mismo en un mercado. Por medio de cálculos específicos es posible estimar hipotéticamente la capacidad de mercado de un determinado bien o

servicio. Por medio del estudio de la demanda potencial es posible conocer la posible acogida de estos.

Lo más habitual es que este concepto se exprese en la práctica por medio de unidades monetarias o cantidad física del producto en cuestión. En otras palabras, mide el valor de ventas o también el volumen de ventas. Las empresas persiguen principalmente conocer el nivel de demanda que tendrá en un determinado sector, espacio geográfico o mercado económico aquel producto que pretenda introducir.

3.4.3.3.1. Fórmula de la demanda potencial.

Pérez, A. (2017), plantea: $Q = npq$

Dónde:

Q: demanda potencial (Expresado en unidades monetarias).

n: número de compradores posibles para el mismo tipo de producto en un determinado mercado (Lo determinas a través de la evaluación de tu trabajo de campo: encuestas, estudios existentes u otras fuentes).

p: precio promedio del producto en el mercado (Lo determinas a través de tu trabajo de campo: encuestas, estudios existentes u otras fuentes).

q: cantidad promedio de consumo per cápita en el mercado (Lo determinas a través de tu trabajo de campo: encuestas, estudios existentes, u otras fuentes, además esta variable te determinara la unidad de tiempo con la que el mercado consume o consumiría tu producto. (p.01)

3.4.3.4. Análisis de precio.

El Diccionario de Marketing, lo define como el "valor de intercambio de bienes o servicios. En marketing el precio es el único elemento del mix de marketing que produce ingresos, ya que el resto de los componentes producen costes" (p.258)

Kotler, P.; Armstrong, G.; Cámara, D.; Cruz, I (2004) es para ellos, (en el sentido más estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio (p.136)

Baca, G. (2010), el análisis de precios es "la cantidad minoritaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio" (p. 48).

American Marketing Association por su parte lo definen como, "la proporción formal que indica las cantidades de bienes de dinero o servicios necesarios para adquirir una cantidad dada de bienes o servicios"

Para la determinación de precio según Hingston, P., (2001) se debe considerar:

Costos Fijos: También denominados gastos indirectos, corresponden a erogaciones constantes o fijas, e independientes del nivel de actividad. Ejemplo Rentas, salarios y seguros.

Costo Variables: Conocidos asimismo como costos directos, comprenden las erogaciones que varían directamente en función del nivel de actividad

El precio que elija para sus bienes o servicios debe cubrir sus costos fijos y variables y producir un superávit (sus utilidades). Es lo mínimo que sus ventas deben producir para mantenerlo en el negocio.

Precio de venta = Precio neto de Costo + Sobreprecio + IVA (si procede).

3.4.4. Información económica del mercado.

3.4.4.1. El mercado proveedor.

Para Mungaray, A. & Ramírez, M. (2004). Estudiar el mercado proveedor no es fácil, es bastante complejo en especial para toda aquella pequeña empresa (que está iniciando) por lo que no tiene proveedor fijo y se abastece de cualquier sitio que le ofrezca materia prima que pueda utilizar así esta no le ofrezca un mejor precio repercutiendo directamente en sus costos. Para evitar caer en este tipo de problema el productor debe analizar todas sus posibles opciones para la compra de su materia prima como lo puede ser recepción, entrega, calidad, productos sustitutos, para evitar riesgos. Solo de esta forma podrá seleccionar al proveedor que le ofrezca mayor disponibilidad de materia prima, una buena política de crédito.

Para Sapag (2007), estudia tres aspectos primordiales:

- El precio: de los insumos determinará una parte de los costos del proyecto e influirá en el monto de las inversiones, tanto de activos fijos como de capital operativo. En este sentido, se deberá investigar lo que se denomina concepto ampliado del precio, el cual, además de determinar los valores actuales en que se transan los insumos en el mercado y sus tendencias a futuro, deberá establecer la existencia de condiciones de crédito y las políticas de descuento ofrecidas por los proveedores.

- La disponibilidad de los insumos: se deduce del estudio de la existencia de capacidad productiva en toda la cadena de abastecimiento y determinará en definitiva el costo al cual podrá adquirirlo el proyecto. Si hay disponibilidad de materias primas, el precio al que se podrá comprar será inferior al que se lograría si no existiese disponibilidad.
- La determinación de la calidad de los insumos: el tercer aspecto clave que debe estudiarse en el mercado de proveedores- es un factor fundamental para calcular el costo. Generalmente, se considera el concepto de calidad como sinónimo de bueno. En el estudio de proyectos, la calidad se asocia con estándares de requerimientos basados en las especificaciones técnicas de los insumos. No se deberá optar por una calidad superior a la requerida, la que aumentará los costos, ni por una inferior, la que atentaría con el posicionamiento del producto final.

3.4.4.2. El mercado competidor.

Kotler, P (2001), expone que, conocer los competidores es crucial para una planificación eficaz para el estudio de mercado. En forma constante, la empresa debe comparar productos, precios, canales y promoción con los demás competidores cercanos más próximos. Así, es posible identificar áreas de ventajas o desventajas competitivas.

Sapag, N. (2007), por su parte explica, tiene la doble finalidad de permitir al evaluador conocer el funcionamiento de empresas similares a las que se instalarían con el proyecto y de ayudarlo a definir una estrategia comercial competitiva con ellas. Sin embargo, los alcances del estudio van más allá de la sola determinación de la competencia para atender a un cliente. Además de conocer al competidor con objeto de evaluar la posibilidad de captar a nuevos consumidores, se debe considerar un mercado no tradicional, donde se compite por

un proveedor o distribuidor. A los primeros se los denomina competidores directos y a los últimos, competidores indirectos.

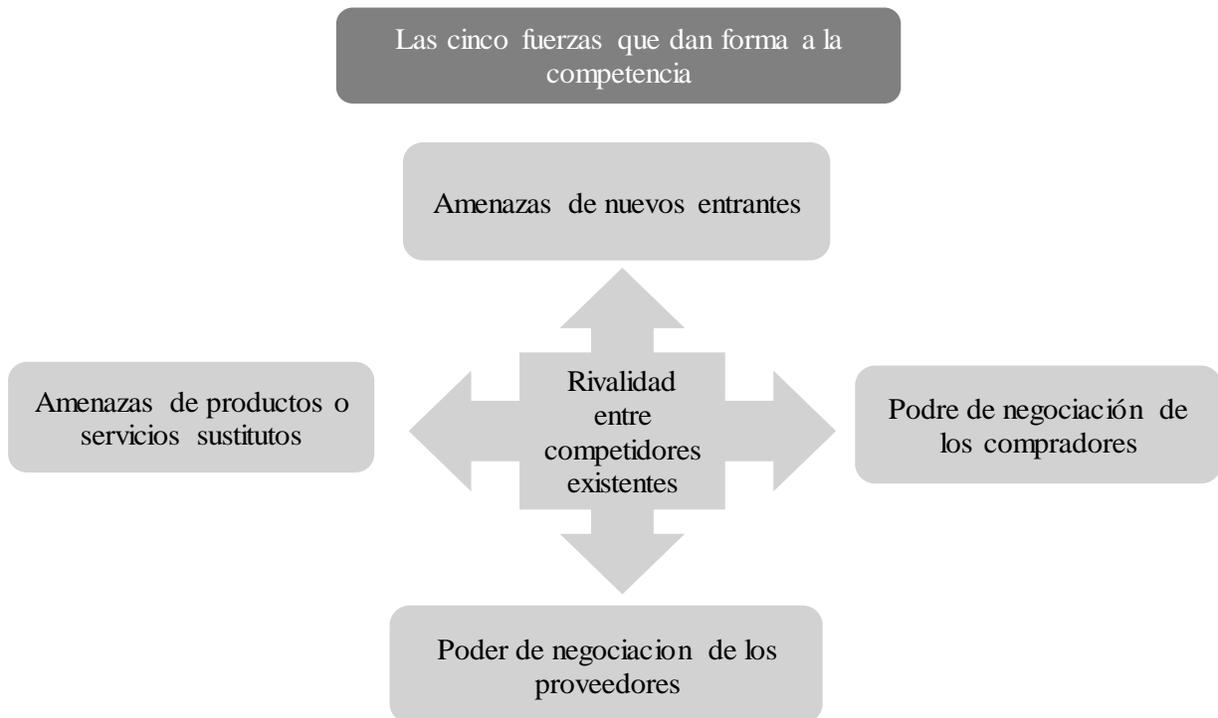


Figura 4. Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. Porter, M. (2008).

Porter deja ver que, para un buen estudio del mercado competidor, debe tener un producto o servicio que sea competitivo dentro del mercado y estar atento a cada una de las posibles amenazas que se tienen con las competencias para tener un buen posicionamiento en el mercado.

3.4.4.3. El mercado distribuidor.

West, A. (1989), especifica, los distribuidores, por contra, son clientes en un mercado extranjero a quienes se les da contractualmente derecho de comprar y vender los productos para el mercado. Sus ingresos proceden de la diferencia entre el precio al que se compran y aquel a que venden el producto en el mercado. Los distribuidores son preferibles en una serie de aspectos a los agentes para establecer en el mercado extranjero. Entre ellos, asumen el

riesgo de crédito en su mercado, tienen un mejor equipo de venta y compran en gran volumen.

Sapag, N (2007), aclara que el mercado distribuidor, estudia la generación de un producto más que de un servicio, la magnitud del canal de distribución para llegar al usuario o consumidor final explicará parte importante de su costo total. Si el canal es muy grande, probablemente se llegará a más clientes, aunque con un mayor precio final, debido a los costos y márgenes de utilidad agregados en la intermediación. Al subir el precio por este motivo, la empresa no ve aumentados sus ingresos, pero sí ve afectados sus niveles de ventas, puesto que el aumento en el precio final podría hacer caer la cantidad demandada del producto.

García, C. (2000), destaca, “que las empresas utilizan diversos canales de distribución y distintas estrategias en función de las marcas comercializadas y de los países de destinos.” (p.74)

3.4.4.4.El mercado consumidor.

Para Baena, V. (2011), el mercado de consumidor “está compuesto por todos los compradores finales (personas o unidades familiares) que demandan bienes para su uso o consumo final. Así pues, se caracteriza por ofrecer una elevada gama de productos y marcas en cada una de las categorías” (p.83)

Berenguer, G., Gómez, M., Molla, A. & Quintanilla, I. (2006), definen, los consumidores determinan las ventas y beneficios de las empresas con sus decisiones de compra. De ahí que esta se vean obligadas a conocer cuáles son los motivos y las acciones que los conducen a adquirir unos productos u otros. Y es que del conocimiento de todo ello dependerá, al menos en parte, la viabilidad de la empresa (...) pero éstas no están preocupadas únicamente en

alcanzar las cifras que le darán beneficios, si no de crear estrategias de marketing, por lo que tienen en cuenta cuales son los factores que influyen en las decisiones de los consumidores. De esta forma los planes de mercado hacen hincapié en los aspectos psicológicos y sociales que condicionan al consumidor en su compra. (p.02)

Sapag, N. (2011) hace referencia, La información que entrega el mercado consumidor es, por lo general, la más importante para el proyecto. La decisión del consumidor para adoptar una tecnología, comprar un producto o demandar un servicio tiene componentes tanto racionales como emocionales, por lo que la predicción del comportamiento del uso o compra del servicio o producto que ofrecerá el proyecto se hace más compleja de lo esperado. La forma en que se hace, se ve, se usa o valora algo varía, no solo entre una sociedad y otra, sino también entre personas.

Los cambios en los gustos y preferencias, los hábitos de consumos y motivaciones, o el grado de aceptabilidad o rechazo a una campaña promocional varían para cada proyecto y lugar, dado el fuerte componente subjetivo de la decisión. Dos conceptos que, aunque son considerados como sinónimos por muchas personas, deben ser diferenciados en numerosos proyectos son consumidor y cliente. El primero es quien usa el producto y el segundo es quien lo compra o decide su compra. No es trivial esta diferencia, puesto que ambos influyen al estimar los niveles o volúmenes de ventas. (p. 76-77)

3.4.5. Estrategias de mercado.

Ferrel, O. & Hartline, M. (2012), plantea, el proceso de planeación estratégica comienza con un análisis de profundidad de los entornos internos y externos de la organización, en ocasiones llamado análisis de situación. Este análisis se enfoca en los recursos, la fortaleza

y las capacidades frente a frente de la empresa en los aspectos de competitividad, de los clientes y del entorno. Con base a la revisión exhaustiva de esos temas pertinentes del entorno, la empresa establece su misión, metas y objetivos; estrategias y varios planes funcionales. (p. 31)

Para Blázquez et al. (2006), el mercado estratégico implica el análisis detallado de la situación actual de las ofertas de la empresa y una comprensión de las necesidades del mercado con el objetivo de detectar amenazas y oportunidades, que combinado con los recursos y capacidades con que cuenta la empresa, permitan definir una ventaja competitiva. En consecuencia, el éxito de una empresa depende en gran parte de comprender en qué medida y de qué forma afectan los cambios del entorno, desarrollando las estrategias más adecuadas para aprovechar al máximo los cambios. (p.33)

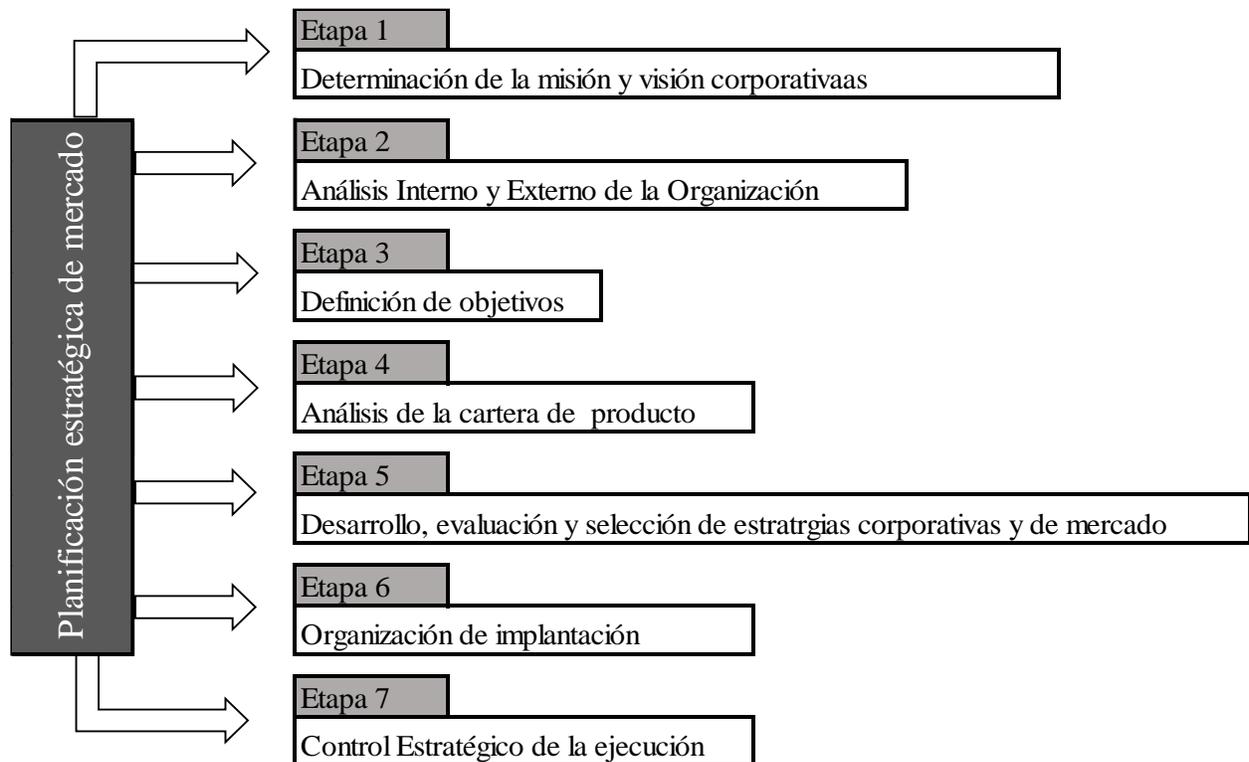


Figura 5. Fundamentos del Marketing. Blázquez et al (2006)

Blázquez et al, describen las etapas que deben tener al momento de hacer una estrategia de mercado para ayudar con el posicionamiento del producto y sacarle provecho a todos aquellos factores externos que vayan surgiendo.

Belohlavek, P. (2005), aporta, es el conjunto de acciones para lograr una adaptación al medio tal que permita lograr los objetivos propios y los de la comunidad, integrando acciones de máximas que nacen de las oportunidades de mercado, con acciones de mínima que fundamentalmente depende de la propia organización, la estrategia de mercado es un plan de acciones consientes para lograr un objetivo comercial.

De esto surge:

- Es un plan de acción.
- Consciencia de lo que se realice.
- Implica un objetivo a lograr en el mercado.

3.5. Estudio técnico del proyecto

Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) (1974), especifica, el estudio técnico no solamente ha de demostrar la viabilidad técnica del proyecto, sino que también debe mostrar y justificar cuál es la alternativa técnica que mejor se ajusta a los criterios de optimización que corresponde aplicar al proyecto. Las decisiones que se adopten como resultado del estudio técnico determinarán las necesidades de capital y de mano de obra que tendrá que atenderse para ejecutar el proyecto y para ponerlo en operación. (p.92)

Por su parte Sapag, N (2011) ve, el objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto, y al cual se refiere este capítulo, es netamente

financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ello, en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente.

El estudio técnico brindara toda la información relevante en relación al tamaño, localización del proyecto, la inversión que se va a realizar entre estos, la maquinaria, materia prima, los recursos humanos y todo lo que el proyecto necesite para realizar su construcción con todas las normas de calidad que se deberán cumplir para su realización adecuada

3.5.1. Tamaño.

Sapag, N, (2011) escribe, es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de los insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etcétera. (p. 134)

Por su parte el ILPES, (1974) hace referencia al tamaño con 2 aspectos:

- 1) Capacidad del proyecto Los datos presentados en este rubro deben expresar la cantidad de producto oportunidad de tiempo. En el caso de proyectos de ampliación de unidades existentes, se deberá indicar por separad o tanto la capacidad de la nueva unidad como la capacidad de las instalaciones existentes.
 - Definición del tamaño: Considere el tamaño como la medida, en la unidad de tiempo, de la producción normal del conjunto de equipos instalados.

- Capacidad diseñada: Señale la capacidad diseñada de las distintas unidades del proyecto e indique la capacidad resultante de la integración de los distintos procesos unitarios de producción.
 - Márgenes de capacidad utilizables. Basándose en la diferencia que existe entre la capacidad diseñada y la que será normalmente utilizada.
- 2) Factores condicionantes del tamaño: Se presentará bajo este acápite el detalle de los factores restrictivos analizados y el método empleado para determinar el tamaño óptimo, considerando los siguientes aspectos:
- Tamaño del mercado. Relación del tamaño elegido con el comportamiento de la demanda, definiéndolos períodos en que se prevé capacidad ociosa y aquellos otros en que habrá plena utilización de los equipos.
 - Capacidad financiera. Presente, si es el caso, las razones de capacidad financiera que hayan determinado la limitación del tamaño del proyecto.
 - Disponibilidad de insumos materiales y humanos: En conexión con el análisis del proceso de producción, muestre si la disponibilidad de insumos materiales y humanos restringe el tamaño del proyecto. (pp. 101-102).

3.5.2. Localización.

Fernández, S. (2007), instruye con esta definición, “la macrolocalización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponibilidad, así como infraestructura disponible. Alguno de los aspectos que deberán ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto” (p.42)

ILPES (1974) describe, “localización se refiere tanto a la macro-localización como a la micro-localización de la nueva unidad de producción, llegándose hasta la definición precisa de su ubicación en una ciudad o en una zona rural.”

3.5.2.1.Macro-localización.

Díaz, B. y Noriega, M. (2017), explican, “se relaciona con los aspectos sociales y nacionales de desarrollo. Considera las condiciones regionales de la oferta y demanda, así como las posibilidades de infraestructura. La macro-localización puede ser internacional, nacional y regional.”

Para Flores, J. (2015), hace referencias a “la escogencia de una amplia zona geográfica donde va a localizarse el proyecto.”

Marín, D. (2012, plantea, la macro localización es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto desde el punto de vista social. Así mismo consiste en la ubicación de la empresa en el país, en el espacio rural y urbano de alguna región.

3.5.2.2.Micro-localización.

Díaz, B. y Noriega, M. (2017), describe, “Se incide en el análisis de detalles relacionados con los recursos de la región y la comparación de componentes de costos. La micro-localización se evalúa dentro de la región, departamento, la provincia y la ciudad.”

Flores, J. (2015) escribe, “la elección de la zona, dentro de esa región geográfica donde se va a localizar el proyecto.”

Marín, D. (2012), explica, micro localización es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para elaborar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. deben tomarse varios aspectos importantes como la localización urbana, suburbana o rural para el transporte del personal, disponibilidad de servicios, condicionar las vías urbanas y de las carreteras, la recolección de basuras y residuos, restricciones locales Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, así como condiciones del suelo en el sitio, entre otras cuestiones.

3.5.3. Balance de equipos.

Sapag, N. (2011), establece, La primera inversión que se debe calcular incluye a todos los activos físicos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento del proyecto. En esta etapa no interesa definir si convendrá obtenerlos mediante una compra, un leasing o un arriendo normal, ya que su objetivo es recolectar información. En caso de existir más de una opción tecnológica de solución, se tendrán que elaborar balances diferenciados para cada una de ellas, con objeto de evaluarlas económicamente para optar por la más conveniente. (p.125)

Balance de equipos						
Ítem	Cantidad (unidades)	Costo unitario (\$)	Costo total (\$)	Vida útil (años)	Valor de liquidación (\$)	Ingreso total (\$)
Tractor TL80	1	\$30.000	\$30.000	8	\$1.000	\$1.000
Pulverizador	2	\$400	\$800	4	\$100	\$200
Arado de vertedera	1	\$5.000	\$5.000	10	\$500	\$500
Motobomba	1	\$1.200	\$1.200	6	\$2.000	\$2.000
Carro esparcidor	1	\$7.000	\$7.000	8	\$1.200	\$1.200
Carro remolque	1	\$3.000	\$3.000	8	\$200	\$200

Figura 6. Balance de equipos. Sapag, N. (2011)

La figura 6 es un ejemplo de cómo debe hacerse el balance de los equipos, las 2 primeras columnas se realizan de la mano de un experto en la materia y se debe adjuntar una documentación que lo respalde, la tercera se realiza tomando de base una cotización, el costo total (cuarta columna) es a multiplicación de la segunda por la tercera. La vida útil (quinta columna), va determinarse dependiendo de la función del equipo, valor de liquidación es en lo que se puede vender el equipo cuando ya haya dado su vida útil y depende de esa venta da paso al ingreso.

3.5.3.1. Recursos materiales e insumos.

Sapag, N. (2011), describe, la estimación de los costos de los insumos que se utilizarán en el proceso de producción, embalaje, distribución y venta tiene la dificultad de depender de la configuración de los tipos y de la cantidad de productos que se pronostique elaborar.

Alonso, J. (2005), plantea, los recursos materiales de un proyecto representan el conjunto de elementos físicos y de infraestructura necesarios para realizar las tareas exigidas por las actividades del proyecto. Para asegurar la actividad en conveniente tener los recursos mínimos necesarios, si no, vale más suspender la ejecución de la tarea hasta poder contar con ellos. (p.75)

Pimentel, E. (2008), afirma, Un aspecto relevante del proyecto lo constituye la logística de materiales e insumos, a través de la cual es posible contactar las posibilidades de abastecimiento de los principales productos o servicios que requerirá la planta que se proyecta instalar, así como las condiciones de suministro de dichos productos (p. 140).

3.5.4. Balance de obras físicas.

Sapag, N. (2011), escribe, conocidas la cantidad de equipos y su distribución física más adecuada, se pueden determinar los requerimientos de espacios para su instalación, así como los de los lugares para bodegaje, salas de descanso o alimentación para el personal, vías de tránsito, salas de espera, baños, estacionamientos, casetas de vigilancia, etcétera.

Sapag, N. (2011), enseña las bases de cálculo de las áreas construidas deben incluir también otros factores como los siguientes:

- Área de ingreso de proveedores.
- Recepción de materiales, volumen de maniobra, frecuencia de la recepción, exigencias para la manipulación y formas de recepción de los insumos.
- Bodegaje para insumos generales y de aquellos productos o insumos que requieran condiciones especiales de almacenamiento.
- Servicios auxiliares como central de calefacción, sala de mantenimiento interno de equipos, cocina, baños, etcétera.
- Oficinas administrativas, salas de espera, central de datos y guardarropa del personal, entre muchas otras dependencias.

ILPES, (1974) explica, se describirá la parte de la inversión referente a las que suelen llamarse "obras civiles", que comprenden los edificios, embalses, caminos, líneas de transmisión, tuberías, etc., o sea la base material de las unidades de producción de bienes o de prestación de servicios que constituyen el proyecto. Aunque estén condicionadas por el tamaño el proceso productivo y la ubicación del proyecto, hay alternativas de solución para las obras físicas. La elección de una de estas alternativas debe justificarse en el documento del proyecto.

Córdoba, M. (2011). Escribe, "el balance de obra físicas debe contener todos los datos que determinan una inversión del proyecto. No es necesario un detalle máximo, puesto que se busca más que nada agrupar la función de componentes del costo". (p.74)

3.5.5. Balance de personal.

Sapag, N (2011), aclara, la forma más eficiente de calcular el costo del recurso humano es desagregando al máximo las funciones y tareas que se deben realizar en la operación del proyecto, con objeto de definir el perfil de quienes deben ocupar cada uno de los cargos identificados y de calcular la cuantía de las remuneraciones asociadas con cada puesto de trabajo. Para esto, lo usual es especificar todas las actividades productivas, las comerciales, administrativas y de servicio.

Sapag, N & Sapag, R. (1989) expone el balance de personal, es el estudio del proyecto requiere de la identificación y cuantificación del personal que se necesitará en la operación, para determinar el costo de remuneraciones por periodo. En este sentido, es importante considerar, además de la mano de obra directa, la mano de obra indirecta que presta servicios en tareas complementarias como el mantenimiento de equipos, supervisión, aseo, etcétera.

El cálculo de la remuneración deberá basarse en los precios del mercado laboral vigentes y en consideraciones sobre vacaciones futuras en los costos de la mano de obra para. Para su cálculo deberá considerarse no el ingreso que percibirá el trabajador, sino el egreso para la empresa que se creará con el proyecto, que incluye, además del sueldo o salario, las leyes sociales, los bonos de colación o de alimentación y movilización, gratificaciones, bonos de producción, etcétera.

La elaboración de un balance de personal permite sistematizar la información referida a la mano de obra y calcular el monto de remuneraciones del periodo. Por lo tanto, muchas veces es necesario hacer más de un balance, según la magnitud y diversidad de tareas y procesos de producción. En otros casos, es posible prever cambios en los volúmenes de producción que podrían demandar cantidades distintas de personal. Por ello es importante precisar que volumen de producción se hace el balance, o se trabaja con el supuesto del tamaño técnico del proyecto, para el cual se requiere una nómina específica.

3.6. Marco legal del proyecto

3.6.1. Importancia del marco legal.

Sapag, N. & Sapag, R. (1989), expresa, ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo sino se encuentra en el marco legal de referencia en el que se encuentran incorporadas las disposiciones particulares que establecen lo que legalmente esta aceptado por la sociedad; es decir, lo que se manda, prohíbe o permite a su respecto específico. La preparación y evaluación de proyectos requiere analizar el referido marco legal, el que constituye un condicionamiento cuya importancia no desmerece de la del mercado en lo económico. (p.186)

Explican, el marco legal es algo fundamental al momento de llevar a cabo la realización de un proyecto, ya que esto es lo que regirá el desarrollo de este y garantiza que la obra no genere daños ni sociales ni ecológicos, evitando quebrantar una ley que impida el desarrollo óptimo de este.

3.6.2. Leyes y normativas que inciden en la elaboración del proyecto.

3.6.2.1. Factores a considerar para elegir la forma jurídica

El emprendedor, considera los siguientes aspectos:

- **Número y grado de implicación:** Para emprendedores únicos, la fórmula de empresa individual o la de sociedades mercantiles unipersonales son las más adecuadas. Cuando hay más de una persona promotora, es recomendable acudir a una forma societaria, ya sea con personalidad jurídica o sin ella.
- **Simplicidad de los trámites de constitución:** La empresa individual requiere menores trámites de puesta en marcha. Las sociedades requieren mayores trámites, ya que hay que proceder a su constitución antes de iniciar la puesta en marcha. Además, la gestión contable y fiscal será algo más complicada.
- **Capacidad de gestión:** Un empresario individual o el socio único de una sociedad unipersonal gestiona la empresa con total libertad de elección, al no contar con otros socios o partícipes para la toma de decisiones. En las formas sociales todos los socios participan en la toma de decisiones de la sociedad y en las pérdidas o ganancias en proporción a su aportación.
- **Necesidades económicas del proyecto:** En ocasiones, la dimensión económica de una inversión hace que sea necesaria la participación de varias personas para acometerla, por lo que normalmente se optará por constituir una sociedad.

- **Fiscalidad:** Un aspecto importante a tener en cuenta son los impuestos que se relacionan con cada forma jurídica. Los regímenes fiscales de tributación pueden ser distintos para las diferentes formas de empresa.
- **El tipo de actividad:** Existen algunas actividades que, por suponer un mayor riesgo económico, aconsejan formas de empresa que limiten la responsabilidad del emprendedor.
- **Imagen ante los clientes:** Por último, hay que tener en cuenta que muchos clientes y proveedores se fijarán en la forma jurídica de la empresa para determinar la mayor o menor permanencia de la misma, y, por lo tanto, la mayor o menor fiabilidad. Las sociedades mercantiles (limitada o anónima) dan mayor sensación de permanencia.

3.6.2.2. Personas naturales y jurídica.

En base al Arto. 1 del código civil, define a las personas, “es persona todo ser capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones. Las personas son naturales y jurídicas.” (p.01)

3.6.2.2.1. Persona natural.

Código Civil, aclara en el Arto. 2, “son personas naturales todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición.” (p.01)

3.6.2.2.2. Personas jurídicas.

Basado en el Código Civil, en el Arto. 4 hace la aclaración, “Llámense personas jurídicas las asociaciones o corporaciones temporales o perpetuas, fundadas con algún fin o por algún motivo de utilidad pública, o de utilidad pública y particular conjuntamente que en sus relaciones civiles representen una individualidad jurídica.” (p.01)

Constitución bajo sociedad mercantil.

Código Civil, expresa en su arto. 3175.- Se llama sociedad el contrato en virtud del cual, los que pueden disponer libremente de sus bienes o industrias, ponen en común con otra u otras personas, esos bienes o industrias, o los unos y las otras juntamente con el fin de dividir entre sí el dominio de los bienes y las ganancias y pérdidas que con ellos se obtengan, o sólo las ganancias y pérdidas.

Explica que las sociedades se celebran entre 2 o más personas con el fin de estar relacionados por una o varias actividades económicas, incluyendo en su relación las ganancias o bien las pérdidas que estos tengan, hacerles frente a sus obligaciones dependiendo de cuál sea bajo la que se fundaron.

3.6.3. Efectos laborales.

Según la constitución política de Nicaragua en su Arto. 82: Los trabajadores tienen derecho a condiciones de trabajo que les aseguren en especial (incisos):

1. Salario igual por trabajo igual en idénticas condiciones, adecuado a su responsabilidad social, sin discriminaciones por razones políticas, religiosas, raciales, de sexo o de cualquier otra clase, que les asegure un bienestar compatible con la dignidad humana.
2. Ser remunerado en moneda de curso legal en su centro de trabajo.
3. La inembargabilidad del salario mínimo y las prestaciones sociales, excepto para protección de su familia y en los términos que establezca la ley.

4. Condiciones de trabajo que les garanticen la integridad física, la salud, la higiene y la disminución de los riesgos profesionales para hacer efectiva la seguridad ocupacional del trabajador.

7. Seguridad social para protección integral y medios de subsistencia en casos de invalidez, vejez, riesgos profesionales, enfermedad y maternidad; y a sus familiares en casos de muerte, en la forma y condiciones que determine la ley.

Para este punto quedamos bajo lo que nos manda Código del Trabajo, Ley 185.

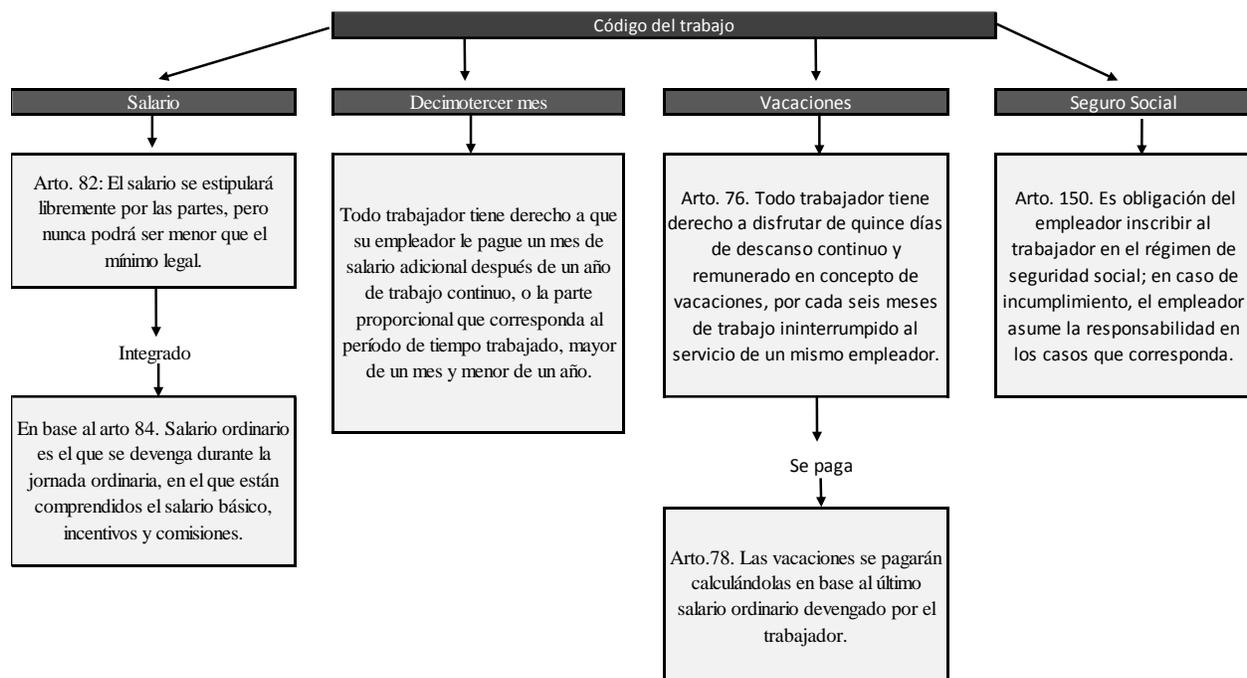


Figura 7. Código del Trabajo Ley 185 y Código Procesal del Trabajo y de la seguridad social ley 815.

3.7. Estudio financiero e indicadores financieros

3.7.1. Estudio financiero

Coronel, M., Murillo, O. (2019), interpretan, el análisis financiero se refiere a una evaluación de la viabilidad, estabilidad y rentabilidad de un negocio, sub-negocio o proyecto.

Y los principales puntos a evaluar son:

- Rentabilidad. Evalúa la suficiencia de los recursos de la entidad, es decir, la capacidad para obtener ingresos.
- Solvencia. Sirve para examinar la estructura de capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión.
- Eficiencia operativa. Mide los niveles de producción o rendimiento de recursos al ser generados por los activos utilizados por la entidad.
- Riesgo financiero. Otorga al usuario la posibilidad de prevenir que ocurra algún evento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas.

3.7.1.1. Análisis de inversión.

Sapag, N. (2007), nos describen, las inversiones de un proyecto se concentran en aquellas que se deben realizar antes del inicio de la operación, aunque es importante considerar también las que se deben realizar durante la operación del proyecto, tanto por la necesidad de reemplazar activos como para enfrentar la ampliación proyectada del nivel de actividad. (p.180)

Los criterios para evaluar de Pérez, J. (2013) p.09, serían:

- Evaluar la rentabilidad.
- Evaluar su liquidez.
- Evaluar el riesgo.

3.7.1.2. Activos fijos.

Guzmán, A. & Guzmán, D (2005) dictamina, “Los activos fijos tienen en esencia dos características básicas. Son bienes y derechos de la empresa con carácter de permanencia y están relacionados con el objeto social del negocio.”

Meza, J. (2013), establece, los activos fijos están constituidos por aquellos activos tangibles adquiridos o construidos por el ente económico, o que se encuentren en proceso de construcción, y tienen como objetivo utilizarse en forma permanente para la producción de bienes y servicios, para arrendarlos o usarlos en la administración de la empresa. Estos activos no son adquiridos con el propósito de venderlos en el curso normal de los negocios y generalmente tienen una vida útil mayor de un año (p.89).

3.7.1.3. Depreciación.

Sánchez J, (2018), aclara, la depreciación es la disminución en el valor de mercado de un bien, la disminución en el valor de un activo para su propietario, o la asignación del costo de uso o demerito de un activo a lo largo de su vida útil (duración). (p.01)

Meza, J. (2013), fundamenta: Desde la óptica contable, la depreciación es la distribución como gasto del valor del activo en los períodos en los cuales presta sus servicios. Los activos fijos, con excepción de los terrenos, son de uso de la empresa por un número limitado de años y su costo se distribuye como gasto entre los años durante los cuales se usa. En la evaluación financiera de proyectos el concepto de la depreciación es relevante, ya que, por ser un gasto del período, que no representa desembolso de dinero, se constituye en un mecanismo o artificio que permite la recuperación de la inversión en activos fijos (p.90).

En base a la NIC 16, sección 6 párrafo 9 (2003), define, “depreciaciones la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil.” (p.05)

3.7.1.3.1. Métodos de depreciación.

Gerencie.com hace una recapitulación de los métodos de depreciación de un forma corta y clara de cómo se van a depreciar los activos dependiendo del método que se le apliquen.

➤ *Método de línea recta.*

La depreciación en línea recta es uno de los métodos de depreciación más utilizados, principalmente por su sencillez y facilidad de implementación, pues sólo requiere de una simple operación aritmética. La depreciación en línea recta supone una depreciación constante, una alícuota periódica de depreciación invariable en función de la vida útil del activo objeto de depreciación. Al final de la vida útil resultará un valor residual, el cual es el precio que puede venderse el activo cuando ya de su vida útil dentro de la empresa.

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor del Activo}}{\text{Vida util del Activo}}$$

➤ *Método de la suma de los dígitos.*

Este es un método de depreciación acelerada que busca determinar una mayor alícuota de depreciación en los primeros años de vida útil del activo. Este método parte del supuesto que durante los primeros años el activo sufre un mayor desgaste y por tanto se reconoce una mayor alícuota de depreciación. Se debe ir utilizando ambas fórmulas para cada año que se quiere determinar con este método de depreciación suma de los dígitos.

$$\text{Dep'n. Anual} = \left(\frac{\text{Vida Útil}}{\text{Suma de Dígitos}} \right) \times (\text{Valor del Activo})$$

$$\text{Suma de Dígitos} = \frac{(V(V + 1))}{2}$$

➤ *Método de depreciación por unidades de producción.*

Este método es muy similar al de la línea recta en cuanto se distribuye la depreciación de forma equitativa en cada uno de los periodos. Para determinar la depreciación por este

método, se divide en primer lugar el valor del activo por el número de unidades que puede producir durante toda su vida útil. Luego, en cada periodo se multiplica el número de unidades producidas en el periodo por el costo de depreciación correspondiente a cada unidad

$$Dep'n. Anual = \frac{Valor\ del\ Activo}{Unds.\ a\ producir\ en\ su\ vida\ util}$$

➤ *Método de depreciación de por reducción de Saldos.*

Este es otro método que permite la depreciación acelerada. Para su implementación, exige necesariamente la utilización de un valor de salvamento o valor residual, de lo contrario en el primer año se depreciaría el 100% del activo, por lo que perdería validez este método.

$$Tasa\ de\ dep'n = 1 - (Valor\ de\ salvamento / Valor\ de\ Activo)^{1/n}$$

Donde n es: la vida útil del activo.

3.7.1.4. Activos diferidos.

El diccionario financiero define, un activo diferido hace referencia a los bienes y servicios por los que una empresa paga de forma anticipada, aunque, no necesariamente, hayan sido utilizados. Se trata de un recurso financiero y de contabilidad mediante el cual se evita alterar los números de ingresos y egresos empresariales en cada periodo reportado.

Los activos diferidos se engloban y consideran dentro del patrimonio de la empresa en forma de “bienes” por los que muchos individuos y empresas en el mundo realizan distintos consumos bajo esta modalidad. Contablemente los activos diferidos se traducen como gastos, pero estos gastos, no afectan la información financiera de la empresa hasta que son utilizados. Algunos ejemplos de activos diferidos comunes son: arrendamientos, seguros, fondos de inversión, plan de pensiones e incluso insumos como papelería.

Meza, (2013), clasifica los activos diferidos de la siguiente manera:

- Gastos de organización y constitución jurídica, de la nueva empresa: representan todos los gastos que implican la implementación de una estructura administrativa, ya sea para el período de instalación como para el período de operación.
- Gastos de instalación, pruebas y puesta en marcha: en algunos proyectos se deben prever recursos para atender obras provisionales como campamentos, depósitos, oficinas, cuyo objeto es prestar servicio durante la etapa preliminar mientras se adelantan las obras definitivas.
- Pago de permisos o derechos adquiridos.
- Pago de patentes, franquicias, licencias.
- Pago de estudios previos: estudios de suelos, investigación de mercados, estudios de pre-inversión, etc.
- Gastos realizados por anticipado, tales como pago de prima de seguros, rentas pagadas por anticipado, etc.
- Estudios técnicos: se trata de asesorías tributarias, titulaciones, que tengan efectos sobre el proyecto en cuestión. En el caso de que el proyecto no se realice, éstos tendrán el carácter de irrecuperables o costos muertos.
- Estudios económicos: se refiere a los estudios de factibilidad de proyectos, investigaciones de mercado, etc.
- Capacitación: todos los gastos ocasionados por el entrenamiento, capacitación, adiestramiento y mejoramiento del personal tanto directivo como operativo técnico.
- Intereses pre-operativos: son los intereses que se cargan a la inversión durante el período de instalación. (p.95)

3.7.1.5. *Capital de trabajo.*

Mimica. S, (2007), describe, es una parte muy importante de la inversión en la mayoría de los proyectos. Capital de Trabajo: se requiere de un cierto monto de capital para mantención efectivo en caja. Es de crítica importancia planificar adecuadamente el financiamiento y contabilidad del Capital de Trabajo para asegurar la supervivencia de los proyectos. Muchas veces el nivel de Capital de Trabajo está burdamente subvaluado en las formulaciones de proyectos Es de crítica importancia planificar adecuadamente el financiamiento y contabilidad del Capital de Trabajo para asegurar la supervivencia de los proyectos. Muchas veces el nivel de Capital de Trabajo está burdamente subvaluado en las formulaciones de proyectos.

$$CT = \text{caja}(\text{cts por Cob} - \text{cts por pagar}) + \text{invet.} + \text{actv. diferidos} - \text{otras perd.}$$

$$\% CT = \frac{CT}{(AF + CT)} \times 100$$

Por su parte Sapag, N (2011) describe, el costo de capital representa la tasa de retorno exigida a la inversión realizada en un proyecto, para compensar el costo de oportunidad de los recursos destinados a él y el riesgo que deberá asumir. Con ella se descontarán los flujos futuros proyectados para calcular su valor actual neto. Esto requiere, en primer lugar, determinar una tasa que pueda ser considerada como el equivalente a una tasa libre de riesgo y que sea representativa de la mejor opción segura a la que podría acceder el inversionista, a la cual se le agrega una prima por cada tipo de riesgo asociado específicamente con el proyecto. (P.372)

3.7.1.6. Proyección de ingresos y egresos.

3.7.1.6.1. Ingresos.

Hamilton, M. & Pezo, A. (2005), clasifican los ingresos en:

- Ingresos por ventas: Se considera las ventas al contado y la cobranza efectiva por ventas al crédito.
- Ingresos financieros: Se consideran los intereses generados por los depósitos de ahorros por entidades financieras.
- Otros ingresos: Se considera cualquier otro ingreso generado por el proyecto.

3.7.1.6.2. Egresos.

Vivallo, A (2007) en la pág. 250, los especifica:

- Costos directos: Se consideran remuneraciones fijas del personal administrativo y planta, servicios domiciliarios, arriendos y otros gastos generales de la operación que incluyen gastos de mantenimiento de equipo.
- Costos indirectos:
 - Inventarios
 - Insumos de operaciones.

3.7.1.7. Flujo de caja.

Ortiz, D. y Ortiz, H. (2018), refiere, el flujo de caja es un estado financiero (oficialmente denominado como flujo de efectivo) presenta, de una manera dinámica las entradas y salidas de efectivo de una empresa en un periodo determinado de tiempo, y la situación de efectivo al final de periodo. Tiene como propósito: Presentar información de las entrada y salidas de

efectivo, evaluar la habilidad de presentar flujos futuros, evaluar el efectivo de nuevas inversiones fijas y financiamiento sobre la situación financiera de la empresa. (pp. 1-2)

Barajas, A. (2002), plantea, el objetivo del flujo de caja es proporcionar una fuente de información, tanto a los administradores de la firma como a posibles inversionistas para el control y administración y para la toma de decisiones de inversión, se realiza principalmente para: Control y administración, valoración de la empresa. (p.143)

3.7.1.7.1. Estructura de flujo de efectivo.

<p style="text-align: center;">Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none">+ Ingreso por ventas+ Ingresos Financieros+ Otros Ingresos= Total Ingresos <p style="text-align: center;">Egresos</p> <ul style="list-style-type: none">+ Costos directos+ Costos indirectos= Subtotal de Gastos de prod.+ Gastos de ventas+ Gastos generales y de admón+ Depreciación+ Amortización= Total Egresos= Utilidad antes de impuesto- Impuesto= Utilidad después de impuesto+ Depreciación+ Amortización de cargo dif.- Inversion del proyecto+ Valor residual± Cambio de capital de trabajo= Flujo de caja

Figura 8. Estructura de flujo de caja.
Hamilton, M (2005).

3.7.1.8. Financiamiento.

Banco BBVA (s.f), lo define, el financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos

como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas. (p.01)

UAM (2019), lo aclara, “financiamiento Empresarial es la obtención de recursos o medios de pago que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.” (p. 01)

3.7.1.8.1. Efectos del financiamiento.

Córdoba, M. (2006), aclara los efectos son los siguientes

- Aumento de los costos: si parte de la inversión se financia con capital de terceros, el interés que debemos pagar por esos fondos es un costo adicional del proyecto. Sin embargo, al detallar el tratamiento de los intereses en el flujo de beneficios netos, el aumento neto es menor que el monto del interés, pues debe descontarse el ahorro en el pago de impuestos generado por la aparición de un nuevo costo.
- Mayor rigidez en los costos: el interés es un costo fijo del proyecto. Esto significa que el proyecto va a resistir menos las variaciones de los ingresos, pues no va a poder adaptar los costos a una baja de los mismos.
- Diferente distribución de los ingresos netos del proyecto: si el proyecto se financia totalmente con capital de los dueños, los ingresos netos (esto es, lo que resta luego de abonados todos los costos) quedan para los dueños. En el caso que se financie con capital de terceros, parte de los ingresos netos deben destinarse a pagar las cuotas de amortización del préstamo (p.217).

3.7.1.8.2. Fuentes de financiamiento.

Solís, A. (2018), lo clasifica:

- Triple F: La primera vía de financiamiento se conoce en inglés con el término Friends, Family and Fools (Amigos Familia y Tontos en inglés). Consiste en pedirle dinero a gente que confía en ti porque cuando estás empezando a emprender y no tienes un historial que te respalde.
- Crowdfunding: Esta segunda opción es relativamente nueva. El crowdfunding o crowdinvestment consiste en plataformas en donde puedes publicar tu proyecto. Si lo aceptan, se publica para que gente puede invertir en tu proyecto. Las opciones se dividen en plataformas de deuda, inversión de capital, recompensas (servicios o productos), incluso en donaciones.
- Capital semilla e inversionistas ángeles: Son particulares que quieren ayudar al ecosistema emprendedor. También se les conoce como smart money o dinero inteligente porque, además de que invierten dinero en tu empresa, aportan consejos, asesoría y talleres para abrirles puertas a los nuevos proyectos. En resumen, se trata de inversionistas que asumen un riesgo en favor del ecosistema.
- Venture Capital: Conocido también como capital de riesgo, se tratan de fondos que invierten en startups en fase de crecimiento, cuyo potencial y riesgo son altos. A cambio entregan un porcentaje accionario del emprendimiento.
- Financiamiento gubernamental: Recursos que provienen del sector público dirigidos al ecosistema emprendedor.
- Concursos: Consiste en eventos, organizados por marcas y fundaciones (¿te suena The Venture?) para apoyar al ecosistema emprendedor. Lanzan convocatorias, y si te seleccionan, pasas a una etapa de speech donde presentas tu empresa en público, jurado. Si te seleccionan, recibes un premio en efectivo.

- Incubadoras y aceleradoras: Se trata de un proyecto, empresa o centro que tiene como objetivos crear y desarrollar pequeñas empresas y apoyarlas en sus primeras etapas de vida. La mayoría proveen espacios físicos y acceso a equipo de cómputo, además de asesoría para acceder a programas de financiamiento, bajo esquemas de costo muy baratos o incluso gratuitos, pues la mayoría vienen de la iniciativa pública. Normalmente, te ayudan a diseñar tu plan de negocios, marketing y finanzas.
- Banca: Un crédito tradicional que solicitas en una entidad financiera. La mayoría de bancos cuentan con esquemas de préstamo para Micro, pequeñas y medianas empresas.

3.7.2. Indicadores financieros.

Los indicadores financieros sirven de referencia para la evaluación de la situación en la cual se encuentra la empresa (cuál es su situación real), fomentar un desarrollo óptimo y estratégico de la empresa. Permite que se vea un panorama más completo.

3.7.2.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR).

Baca, G (2010), plantea, la TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento) sin inflación es la tasa de ganancia anual que solicita ganar el inversionista para llevar a cabo la instalación y operación de la empresa. Como no se considera inflación, la TMAR es la tasa de crecimiento real de la empresa por arriba de la inflación. Esta tasa también es conocida como premio al riesgo, de forma que en su valor debe reflejar el riesgo que corre el inversionista de no obtener las ganancias pronosticadas y que eventualmente vaya a la bancarrota. (p.168)

$$TMAR = i + f + if$$

Donde:

i= Premio al riesgo

f= Inflación

El TMRA es la tasa mínima de retorno de un proyecto un inversionista está en disposición de aceptar, en el inicio, considerando el riesgo, la fórmula explica i que es premio que viene siendo el porcentaje que lleva de riesgo, tomando en cuenta la segunda variable que es la inflación de la moneda, Baca argumenta que el premio al riesgo real debe estar entre 10% - 15%.

3.7.2.2. Costo promedio ponderado de capital (CPPC).

Brealey, R., Myers, S. & Allen, F. (2010, p.334) explican, la estimación del CPPC no es más que una nimiedad complicada, sobre todo cuando se agregan los impuestos y se tienen que considerar los cambios en las razones de deuda. Por ejemplo, como el interés es un gasto deducible de impuesto para las empresas, el costo de la deuda después de impuestos es $r_D(1 - T_c)$, donde T_c es la tasa impositiva empresarial, D es valor de la deuda, V es valor del capital propio, V es el valor de la empresa, por lo que:

$$CPPC = r_D (1 - T_c) \frac{D}{V} + r_D \frac{E}{V}$$

Mientras para Gitman, L., Zutter, C (2012), el cálculo del costo de capital promedio ponderado (CCPP) es sencillo: se multiplica el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa, y se suman los valores ponderados. El costo de capital promedio ponderado, k_a , se expresa como una ecuación de la siguiente manera. (p. 394)

$$K_a = (W_i \times K_i) + (W_p \times K_p) + (W_s + K_{ron})$$

Donde:

W_i proporción de la deuda a largo plazo en la estructura de capital.

Wp proporción de acciones preferentes en la estructura de capital.

Ws proporción de capital en acciones comunes en la estructura de capital.

$$w_i + w_p + w_s = 1.0.$$

3.7.2.3. Valor actual neto (VAN) o valor presente neto (VPN).

Gitman, L. & Zutter, C.(2012), describen, “el valor presente neto (VPN) se obtiene restando la inversión inicial de un proyecto (FE0) del valor presente de sus flujos de entrada de efectivo (FEt) descontados a una tasa (k) equivalente al costo de capital de la empresa” (p.368).

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0$$

Criterios:

- Si el VPN es mayor que \$0, el proyecto se acepta.
- Si el VPN es menor que \$0, el proyecto se rechaza.

Brealey, R., Myers, S. & Allen, F.(2010), aclaran, el valor presente neto mide la riqueza creada por un proyecto. Para hallar el valor presente neto, primero calculamos su valor presente. Se descuenta el flujo de efectivo futuro con una tasa adecuada r, que generalmente se conoce como tasa de descuento, tasa mínima aceptable, o costo de oportunidad del capital:

$$\text{Valor presente} = \frac{C_1}{1+r}$$

El valor presente neto es el valor presente menos cualquier flujo de efectivo inmediato:

$$VPN = C_0 - \frac{C_1}{1+r}$$

Recuerde que C0 es negativa si el flujo de efectivo inmediato es una inversión, es decir, una salida de flujo de efectivo. (pp.29-31)

3.7.2.4. Tasa interna de retorno (TIR).

Según Gitman,L. & Zutter,C. (2012), la tasa interna de rendimiento (TIR) es la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión con \$0 (el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial); es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas. También se realiza a través de una hoja de cálculo en Excel.

La fórmula matemática para encontrar la TIR es la siguiente:

$$\sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} - FE_0$$

Criterios de decisión:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

Al realizar este indicador, se determina si la empresa obtendrá el rendimiento requerido.

3.7.2.5. Valor económico agregado (EVA).

Gitman,L. & Zutter,C.(2012), argumentan, el enfoque del EVA se usa comúnmente para medir la rentabilidad de una inversión en cada uno de los años de duración de la inversión. El método EVA inicia del mismo modo que el de VPN (calculando los flujos de efectivo netos de un proyecto). Sin embargo, el enfoque EVA resta de esos flujos de efectivo una cantidad establecida para reflejar el rendimiento que los inversionistas de la empresa

demandan sobre el proyecto. Es decir, el cálculo del EVA averigua si un proyecto genera flujos de efectivo positivos por arriba y más allá de lo que los inversionistas demandan. Si es así, entonces el proyecto garantiza ganancias (p.370).

$$EVA = \text{flujo de efectivo del proyecto} - [\text{Costo de Capital} \times \text{capital Invertido}]$$

3.7.2.6. *Relación costo – beneficio (RBC).*

Ginés de Rus, (2008), aclara, el análisis financiero consiste en la comparación de los ingresos y costos generados durante la vida del proyecto. La diferencia entre los ingresos totales y los costos totales es el valor actual neto, el beneficio que reporta el proyecto al agente económico. No se comparan ingresos con costo, si no beneficios sociales contra costos sociales que da como resultado beneficio social neto del proyecto. (p.52)

$$RBC = \frac{\text{Beneficios totales}}{\text{Costos totales}}$$

Sapag, N., (2007), explica, existen muchos proyectos donde los beneficios son difíciles de estimar (cuando no hay ingresos) o no son relevantes para el análisis (cuando debe necesariamente solucionarse un problema). En estos casos, es conveniente comparar los costos con la efectividad, es decir, con el cambio que se espera lograr con el proyecto. Para determinar la mejor de las opciones posibles, la relación costo-efectividad calcula:

$$CE = \frac{VAC}{IE}$$

Donde

CE es el coeficiente costo-efectividad.

VAC, el valor actual de los costos del proyecto.

IE, el indicador de efectividad. (p.308)

3.7.2.7. *Período de recuperación.*

Gitman, L., Zutter, C (2012), describen, los periodos de recuperación se usan comúnmente para evaluar las inversiones propuestas. El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.

Criterios:

- Si el período de recuperación de la inversión es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se acepta el proyecto.
- Si el período de recuperación de la inversión es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se rechaza el proyecto. (p.364)

Corvo, H., (s.f), explica, la fórmula para calcular el período de recuperación de la inversión depende de si los flujos de efectivo por período del proyecto son uniformes o desiguales.

En caso que sean iguales, la fórmula para calcular el período de recuperación es el siguiente:

$$PRI = \frac{\textit{Inversión inicial}}{\textit{Flujo de efectivo por período}}$$

Cuando los flujos de efectivo son desiguales, se deben estimar los flujos de efectivo acumulado para cada período. Luego se debe utilizar la siguiente fórmula para calcular el período de recuperación de la inversión:

$$PRI = \textit{tiempo de recup. total} + \frac{\textit{Remb. inve al inicio del año}}{\textit{Flujo de efect. en el año sig.}}$$

Cuanto más corto sea el período de recuperación de la inversión de un proyecto, más atractivo será el proyecto. Además, se establece generalmente un período de recuperación máximo que un proyecto potencial debe cumplir.

3.7.2.8. Análisis de Sensibilidad.

Visa (2020), describe, existe una forma de análisis de uso frecuente en la administración financiera llamada de sensibilidad, que permite visualizar, de forma inmediata, las ventajas y desventajas económicas de un proyecto de inversión.

Este análisis se puede aplicar también a inversiones que no sean productos de instituciones financieras, por lo que también es recomendable aplicarlo para los casos en que un familiar o amigo nos ofrezca invertir en algún negocio o proyecto que nos redituaria dividendos en el futuro.

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de implementar, y que nos proporciona la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

- **Pesimista:** Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.
- **Probable:** Es el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, y debe ser basado en la mayor información posible.
- **Optimista:** Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos. El escenario optimista es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo. (p.01)

IV. Preguntas directrices

Se procede a realizar las interrogantes de acuerdo al tema de investigación:

¿Al elaborar el estudio de mercado se logrará conocer la demanda, precio, ofertas y competidores del proyecto de habitacional Jazmín?

¿Por medio del estudio técnico se podrá determinar balances, obras físicas, localización, e ingeniería del proyecto?

¿Cuáles son las normas jurídicas que afectan la constitución y operatividad del proyecto habitacional Jazmín?

¿Al realizar el estudio financiero y calcular los indicadores financieros determinará la viabilidad de creación del proyecto habitacional Jazmín?

V. Operacionalización de las variables

Objetivos	VARIABLES	Definición conceptual	Definición operacional	Indicador	Ítems
Elaborar estudio de mercado para conocer la demanda, precio, ofertas y competidores del proyecto de habitaciones Jazmín.	Estudio de mercado	Según Kotler, P.; Armstrong, G.; Cámara, D.; Cruz Roche, I (2004), mercado es un "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio."	Elaborar el estudio de mercado brindará la información que contribuirá a la elaboración de la evaluación financiera y tomar la decisión de aceptar o no el proyecto	Demanda Oferta Competidores Precios	Anexos # 4, Anexos#5 Anexos # 4, Anexos#6 Anexos #1, Anexos #2 Anexos #3
Desarrollar un estudio técnico para determinar balances, obras físicas, localización, e ingeniería del proyecto.	Estudio técnico	Sapag, N (2011) ve, el objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ello, en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción o servicio se logre eficaz y eficientemente.	El estudio técnico brinda información de suma relevancia al momento de llevar a cabo el proyecto, por que da información de los costos que se incurrirán en la infraestructura.	Localización Tamaño Procesos Balances	Anexos #1 Anexos #4 Anexos #2, Anexos #3 Anexos #6
Identificar el marco legal que incide en la construcción y operatividad del proyecto de habitaciones Jazmín..	Marco Legal	Sapag, N. & Sapag, R. (1989), expresa, ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo sino se encuentra en el marco legal de referencia en el que se encuentran incorporadas las disposiciones particulares que establecen lo que legalmente esta aceptado por la sociedad; es decir, lo que se manda, prohíbe o permite a su respecto específico.	El marco legal es pieza clave para la elaboración del proyecto en la parte laboral, tributaria y operativa	Ley de Concertacion Tributaria, Ley No 822 Codigo del Trabajo Ley de Seguridad Social Ley del Salario Mínimo Ordenanzas Municipales Plan de arbitrio	Anexos # 10
Realizar el estudio financiero y calcular los indicadores financieros que determinan la viabilidad del proyecto de habitaciones Jazmín.	Estudio e indicadores financiero	Coronel, M., Murillo, O. (2019), interpretan, el análisis financiero se refiere a una evaluación de la viabilidad, estabilidad y rentabilidad de un negocio, sub-negocio o proyecto	Con el estudio financiero se podrá realizar el flujo de caja, que es el inio para los indicadores financieros que nos dara los parametros para realizar una adecuada toma de desiciones, dependiendo de los rendimientos requeridos	Ingresos Egresos Flujos de caja TMAR VAN TIR RBC Periodo de recuperacion simple	Anexos # 2, Anexos # 3, Anexos # 4, Anexos # 5, Anexos # 6, Anexos # 7, Anexos # 8, Anexos # 10, Anexos # 11

VI. Diseño metodológico

6.1. Enfoqué de la investigación

El presente trabajo de investigación se definió el enfoque de investigación cualitativa con lineamientos cuantitativos, en referencia a lo primero por lo que se estudió en su entorno natural y real de la situación de alquiler de habitaciones, haciendo un análisis de lo que pasa en este proceso de búsqueda y todo lo que incide para rentar un cuarto como estudiante.

En base al segundo enfoque se analizará toda la información recolectada mediante los estudios de mercado, técnico, legal, el estudio financiero y el cálculo de los indicadores financieros que permite tener una perspectiva más clara al momento de la toma de decisiones y así determinar la aceptación o bien el rechazo del proyecto.

6.2. Tipo de investigación

La investigación es descriptiva por que pretende describir las características del entorno real de lo que se estudiará con el propósito de estudiar de una manera apropiada del campo y su naturaleza. A su vez es documental porque comienza con la recolección de teoría de diversas fuentes bibliográficas para analizar, interpretar y conocer la realidad de los negocios. Es una investigación de campo donde se recolecta información de los diferentes lugares de alquiler, a través de la observación, entrevista y encuesta de los servicios que estos ofrecen y cuál es el rango de los precios que tiene y como operan para determinar la viabilidad del proyecto.

6.3. Población y muestra

El área de muestra comprendida para este estudio es finita y comprende dos partes, la primera todos los sitios que prestan el servicio de cuartos de alquiler en la colonia Miguel Bonilla, en la

ciudad de Managua y la segunda primordialmente lo internos que están bajo el programa de becas que provienen de los departamentos fuera de la capital.

Para la aplicación de los instrumentos se determinará una muestra para los sitios de cuarto de alquiler y una muestra aleatoria simple para la cantidad de personas internas o habiten con un familiar en la capital por motivos de estudio, esto con el fin de obtener información para elaborar los estudios de mercado, técnico, legal y financiero que se necesitan para la evaluación de proyecto.

6.4. Métodos y técnicas de la recopilación de datos

6.4.1. Métodos.

Los métodos que se utilizaran son el método analítico e inductivo porque se evaluara cada uno de los estudios del proyecto y se analizarán los resultados obtenido por medio de las técnicas de investigación la cuales son:

6.4.2. Técnicas.

Observación: tiene como objetivo el determinar la ubicación, cantidad de sitios, servicios que incluyen, las restricciones y precios que son ofrecido por las habitaciones de alquiler de la colonia Miguel Bonilla.

Encuesta: su propósito es descubrir el comportamiento de la demanda de servicio de cuartos de alquiler.

Entrevista: Se utiliza para un propietario o bien administrador de un sitio de cuartos de alquiler, tiene como finalidad recompilar información sobre los precios, servicios, temporadas altas y bajas y personas atendidos al año.

Guía de revisión documental: esta técnica tiene como objetivo identificar las normas jurídicas que afectan la operatividad de cuartos de alquiler en Managua más específico en la colonia Miguel Bonilla.

Análisis económico de ofertas: tiene como propósito evaluar los precios de los proveedores de muebles y servicios que se utilizan en las habitaciones de alquiler.

6.5 Instrumento de análisis

Para recolectar información se elaboraron instrumentos que servirían para el análisis a como lo son las guías de observación, guía de entrevista al propietario de casa el pelón, la encuesta realizada aleatoriamente a estudiantes que su lugar de procedencia es fuera de la capital y la guía de revisión documental y análisis económico de ofertas.

Así los datos que se recolectaron a través de los instrumentos fueron procesados con la herramienta de Microsoft Excel y se realizaron, gráficos dinámicos, tablas dinámicas lo que proporciona tener información ordenada y en secuencias lógicas, las informaciones de los datos obtenidos se presentan en el análisis de resultados, se usará para elaborar cotización, detalles de inversión, tabla de amortización, flujos de caja y se utilizará de las fórmulas de Excel financiero para el cálculo de los indicadores que se utilizan para la toma de decisión del proyecto.

Se utilizará la herramienta de formulario de google para poder realizar la encuesta a los estudiantes que pueden llegar hacer uso de los servicios de alquiler de cuartos.

VII. Análisis de resultado

7.1. Estudio de mercado

Con un estudio de mercado realizado de la forma más objetiva posible dictara la segmentación de mercado a la cual va dirigida el proyecto de cuartos de habitación Jazmín, este estudio permitirá conocer los precios, oferta y demanda, que tendrá este proyecto.

7.1.1. Análisis de la oferta.

En el sector de la colonia Miguel Bonilla existen un promedio de 15 lugares de habitaciones de alquiler:

- Esquina Fiel.
- Cuartos 2 (No tiene nombre).
- Cuartos 3 (No tiene nombre).
- Cuartos 4 (No tiene nombre).
- El pelón.
- Casa Mokorón.
- Cuartos 7 (No tiene nombre).
- Pulpería la gata.
- Cuartos 9 (No tiene nombre).
- Cuartos 10 (No tiene nombre).
- Cuartos 11 (No tiene nombre).
- Cuartos 12 (No tiene nombre).
- Cuartos 13 (No tiene nombre).
- Pulpería Estrella.

➤ Cuartos 15 (No tiene nombre).

De los 15 sitios que ofrecen cuartos de alquileres 5 de ellos representan una competencia directa para el proyecto de cuartos de alquiler Jazmín, que es Cuartos 2 (no tiene nombre) que se encuentra ubicado De la cancha Miguel Bonilla 3 cuadras al sur, 25 vrs al este.

Este lugar de alquiler presta muy buenas condiciones para habitar, porque se encuentra ubicada cerca de la universidad que hace fácil acceso a este, posee un área de cocina compartida (semi-equipada) donde los inquilinos pueden con facilidad de preparar sus alimentos, los cuartos tienen baños independientes, salida independiente.

Tiene como limitante que carece de un área de estudio que complica el aprendizaje, no se aceptan visitas de ningún tipo y el precio está algo elevado para ser cubierto por una persona y también es elevado cuando es compartido por lo que le suben el precio al cuarto. **Ver anexo 12**

Cuarto 3 (no tiene nombre), está localizado, del comedor de la UNAN, Managua, 2 cuadras al sur, 1 cuadra el oeste, 1 cuadra al sur (frente a la Nacional), el lugar presta casi todas las condiciones que requiere un estudiante al momento de alquilar, cuarto con baños independiente, agua, luz e internet incluido, un área de lavado, un área de estudio. No cuenta con un área cocina, el área de estudio es abierta y tiene vista a la calle lo que puede ser un factor de distracción al momento de estudiar. **Ver anexo 13**

Cuartos 4 (no tiene nombre), que le corresponde la dirección de las canchas de la colonia Miguel Bonilla, este cuenta con las mismas características de los cuartos 2 y 3 en relación a servicios básicos, área de cocina es equipada y su área de estudio es igual al de los cuartos 3. Tiene como limitación que tiene un horario de entrada muy estricto, están prohibida las visitas en el

cuarto y este lugar no posee baños independientes, por lo que deben compartirse los baños con los demás inquilinos. **Ver anexo 14**

El Pelón que está ubicado de las canchas de la colonia Miguel Bonilla, 5 y media al sur, este sitio tiene baño independiente, no tiene problemas con las visitas, no existe un horario de entrada, incluye en el precio, agua, luz e internet, cada cuarto tiene una especie de área de cocina, cama, sillas y mesa.

El problema con este sitio tiene entrada compartida con la casa principal, no tiene un área de estudio que favorezca la enseñanza – aprendizaje, el precio de los cuartos varían dependiendo del tamaño de estos, sin importar si es un inquilino o dos, lo que los hace un lugar con un precio muy elevado. **Ver anexo 15**

Casa Mokoron está situada de las canchas de la colonia Miguel Bonilla, 3 cuadras al sur, 1 cuadra al este, aunque esta casa presenta todo lo que se busca al momento de alquilar, agua, luz, internet, baño independiente, área de estar, área de cocina (equipada), área de lavado, salida independiente y no existe horario de entrada. El área de estar cuenta con una televisión y no puede ser utilizada como área de estudio y está abierta a la cocina, además el precio de alquiler es elevado para ser cubierto para un estudiante, el lugar parece más para turistas. **Ver anexo 16**

Cuartos con publicidad en redes sociales

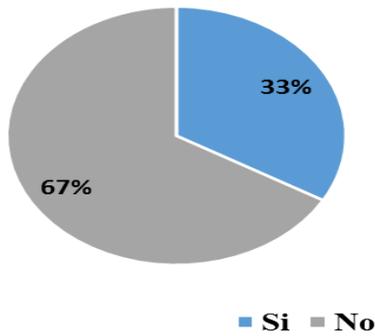


Figura 9. Gráfico de cuartos en el sector de la colonia Miguel Bonilla que utilizan redes sociales para publicidad. Fuente: Autoría

De los 15 lugares de alquiler solamente 5 cuenta con publicidad en redes sociales, los cuales son: Cuartos 2 (No tiene nombre), casa Mokoron, cuartos 7 (No tiene nombre), cuartos 10 (No tiene nombre) y pulpería Estrella. Habitaciones Jazmín puede aprovechar las redes sociales para dar a conocer nuestros servicios, ubicación y precios de una forma más eficiente.

Dentro de los 15 cuartos de alquiler que están en el sector de la colonia Miguel Bonilla, 14 de ellos ofrecen agua, luz e internet, 13 proporcionan cama, 12 tienen baños independientes, 11 de ellos cuentan con salida independiente, 2 lugares tienen horario de entrada, solamente 5 un área de cocina y 2 un área de estudio, pero no es adecuada.

No hay un cuarto de alquiler que cuente con todos los servicios, comodidades y muebles que se pueden necesitar para habitar de manera adecuada por los estudiantes, porque si tienen unos servicios no cuentan con otros o bien tienen precios elevados. Lo que es una ventaja para el proyecto de habitaciones, pues permitirá que los posibles clientes obtengan todas las comodidades en un mismo lugar sin tener que prescindir de uno para acceder a otro y con un precio más al alcance del bolsillo de los estudiantes.

Servicios y muebles que ofrecen los cuartos de alquiler en el sector de la colonia Miguel Bonilla

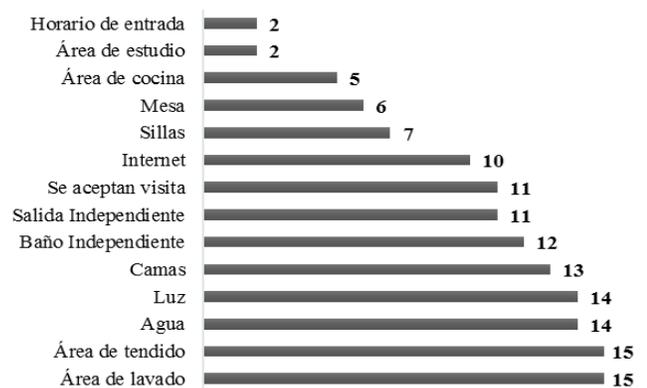


Figura 10. Gráfico de servicios y muebles que ofrecen los cuartos de alquiler en la colonia Miguel Bonilla. Fuente: Autoría propia

Nivel de satisfacción y comodidad con el lugar que residen los estudiantes de la UNAN-Managua

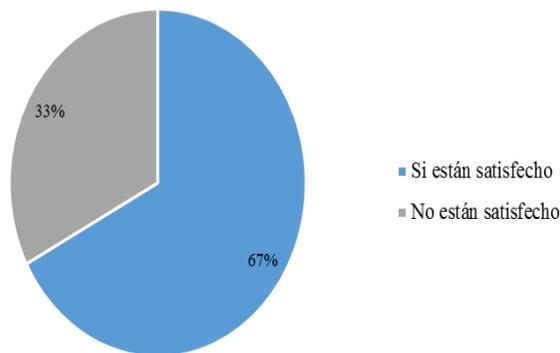


Figura 11. Gráfico del nivel de satisfacción del lugar de residencia de los estudiantes de la UNAN – Managua. Fuente: Autoría propia

A través de la encuesta es posible calificar en general el nivel de satisfacción del lugar donde residen los estudiantes que provienen de departamento que estudian en la UNAN- Managua, que se puede dividir en dos categorías: si está satisfecho y no está satisfecho. El resultado es: 67% de los

encuestados dijeron estar satisfechos, y el 33% de los encuestados argumentaron no

estar satisfecho. Con estos datos, es posible observar la necesidad de un sitio donde haya cuartos que ofrezcan un servicio de comodidad y garantizar la satisfacción de los estudiantes que habiten.

7.1.2. Análisis de precios.

En los cuartos de alquiler en el sector de la colonia Miguel Bonilla, sus precios son similares en función de los servicios y muebles que brindan. Estos precios son cruciales para determinar el precio de las habitaciones Jazmín con el fin de ser competitivos en el mercado y atraer a un número de clientes para el cual se tendrá capacidad.

Además de conocer el precio de los competidores, también conocer los servicios que brindan, la comodidad y condiciones de las habitaciones, si cuentan o no con baños privados, áreas de estudio y cocinas. Actualmente de las 15 locaciones de renta, ninguna de ellas brinda todas comodidades, esto agregará valor las habitaciones Jazmín.

Los precios de los 5 principales competidores de habitaciones Jazmín son los siguientes:

Tabla 1

Precios mensuales de los cuartos de los 5 competidores directos de las habitaciones Jazmín.

Cuartos de alquiler de la colonia Miguel Bonilla	Cuartos 2 (No tiene nombre)	Cuartos 3 (No tiene nombre)	Cuartos 4 (No tiene nombre)	El pelón	Casa Mokoron
Precios de los cuartos por servicios	\$110	\$100	\$ 110	\$100 - \$150	\$150
<i>Servicio que ofrecen</i>					
Agua	X	X	X	X	X
Luz	X	X	X	X	X
Internet	X	X	X	X	X
Baño Independiente	X	X	-	X	X
Salida Independiente	X	X	-	X	X
Camas	X	X	X	X	X
Sillas	-	X	-	X	X
Mesa	-	X	-	X	X
Área de estudio	-	X	X	-	-
Área de cocina	X	-	X	X	X
Área de lavado	X	X	X	X	X
Área de tendido	X	X	X	X	X
Se aceptan visita	-	X	-	X	X
Tienen horario de entrada	-	-	X	-	-

Fuente: Autoría Propia

Tabla 2

Precio mensual promedio de los cuartos de alquiler.

Precio de alquiler promedio de los cuartos en el sector de la colonia miguel bonilla	
Precio por habitaciones individuales	\$120.00

Fuente: Autoría Propia

Como se puede observar en la tabla 1 los precios varían de manera significativa en relación de los cuartos 3 (no tiene nombre) que su precio es de \$100 dólares mensuales en comparación a los cuartos El Pelón que van de \$100 hasta \$150 dólares, en cambio cuartos 2 y 4 tienen un precio de \$110 dólares y casa Mokoron tiene un costo \$150 dólares, teniendo estos los servicios y comodidades muy similares entre ellos.

Los cuartos que están ubicado en el sector de la colonia Miguel Bonilla tienen un precio promedio de \$ 120 dólares, sin embargo, no tienen todos los servicios, comodidades y muebles. Es válido mencionar que el promedio se saca de todos precios de los cuartos de alquiler en el sector estudiado.

Tabla 3
Precio mensual por el alquiler de las habitaciones Jazmín.

Precio de Alquiler habitaciones Jazmín	
Servicios	Precio mensual en dólares
Agua	1 persona \$100 2 Personas \$125
Luz	
Internet	
Baño Independiente	
Salida Independiente	
Camas	
Sillas	
Mesa	
Área de estudio	
Área de cocina	
Área de lavado	
Área de tendido	
Se aceptan visita	
Sin horario de entrada	

Fuente: Autoría Propia

En el caso de que él proyecto sea aceptado, después de realizar una observación de los precios que tienen los competidores, las habitaciones Jazmín tendrá un precio de 100 dólares cuando el cuarto sea para una persona, en el momento que los cuartos vayan hacer para dos personas tendrán un precio de 125 dólares, dejando los precios bastante accesibles para los estudiantes ya sean de manera individual o compartida.

Esto ayudará que las habitaciones se vuelvan más atractivas para los posibles inquilinos, creando las condiciones para que estos se muden a las habitaciones y crear fidelidad.

7.1.3. Análisis de la demanda.

En determinación de la demanda se toman elementos claves como los posibles consumidores, el precio y la calidad de las habitaciones en el mercado.

La manera que se determinará el número posible de clientes es a través del número de becados internos completos e internos especiales que aprueba la UNAN – Managua, por medio del programa de beca en conformidad al reglamento de beca establecido por el Consejo Universitario presentado en Sesión Ordinaria No. 12-2017, del 23/06/2017 y aprobado en Sesión Ordinaria No. 13-2017, del 07/07/2017, este como máximo órgano de cogobierno (entre autoridades estudiantiles, administrativas y académicas).

La cantidad de becas internas especiales e internas completas aprobadas por facultad en la UNAN-Managua. **Ver anexo 17**

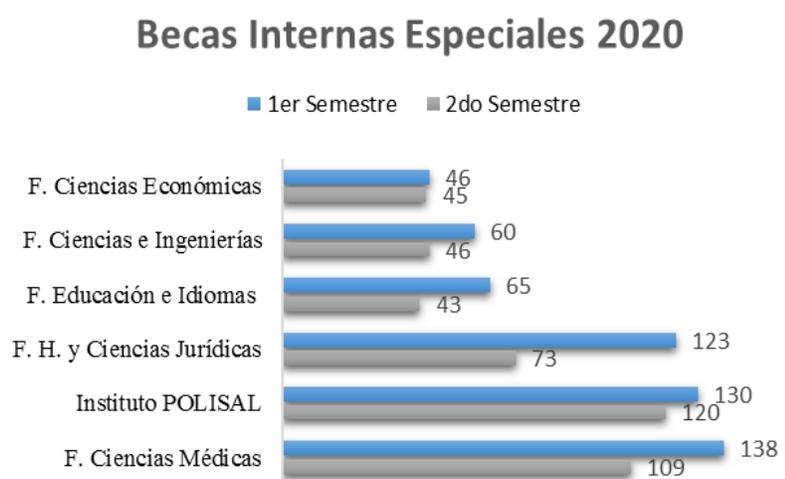


Figura 12. Gráfico de B.I.E, aprobadas en el año 2020 por la UNAN–Managua. Fuente: Autoría propia.

En la gráfica 12 muestra las becas que fueron aprobadas en los dos semestres del año 2020, clasificados por facultad y se logra observar que en el primer semestre 2020 la cantidad de becas fueron mayor que las aprobadas en el segundo

semestre, la facultad con un máximo número de becas aprobada es ciencias médicas y la de menor número es ciencias económicas.

Becas Internas Completa aprobado para el 2020

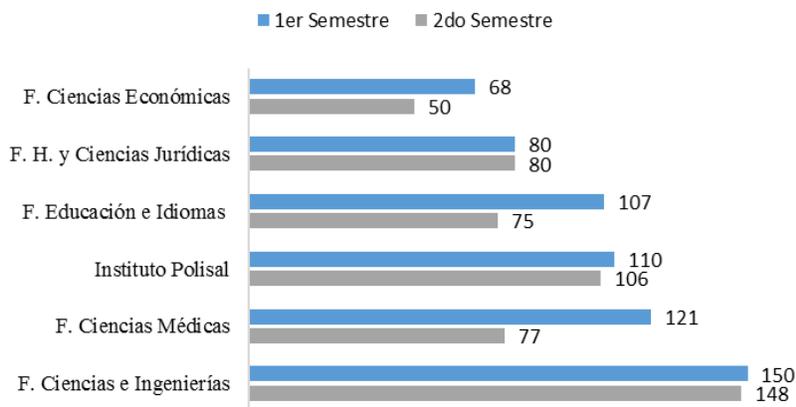


Figura 13. Gráfico de B.I.C., aprobadas en el año 2020 para estudiantes de la UNAN–Managua. Fuente: Autoría propia.

Dentro de la gráfica 13 están la cantidad de becas internas completas para el 2020 que tienen un comportamiento diferente a las Becas Interna Especiales, por qué el mayor número de becas aprobados son de la facultad de ciencias ingeniería con una cantidad

aprobada de 150 para el primer semestre y para el segundo semestre 148, pero al igual que en las especiales la facultad que tiene un menor número de becas aprobadas es ciencias económicas con 68 aprobados para el primer semestre y 50 para el segundo semestre.

Alojamientos aprobados para el 2020

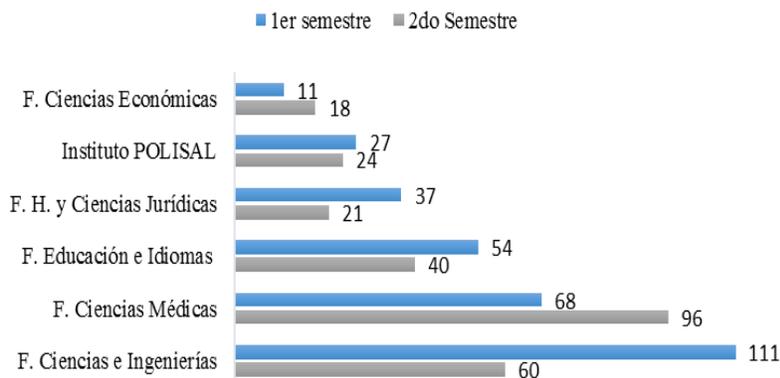


Figura 14. Gráfico de Alojamientos aprobadas en el 2020 de la UNAN–Managua. Fuente: Autoría propia.

Las comisiones de becas por facultad dispusieron los cupos que se otorgaron a los alojados, aprobando la facultad de ciencias económicas 11 cupos en el primer semestre y 18 para el segundo semestre, el primer semestre el que otorgo mayor numero

alojamientos es ciencias e ingeniería con 111 y el segundo semestre la facultad de ciencias médicas con 96 solicitudes aprobadas.

A través de la encuesta se puede observar el año que cursan los estudiantes de la UNAN-Managua, los datos que arrojó es que de los 114 estudiantes de las diferentes carreras que completaron la encuesta, es que 30% son de quinto año estos no son de relevancia porque no utilizarían nuestros servicios, pero nuestro potencial mercado es de 1ro a 3ro es de un total de 45%, lo que nos asegura que

AÑO QUE CURSA ACTUALMENTE

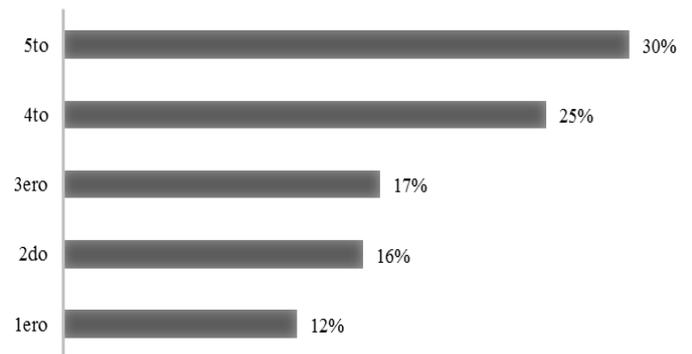


Figura 15. Año que cursan los estudiantes de la UNAN-Managua. Fuente: Autoría Propia

tendremos posibles clientes en los siguientes años que se proyecta la vida de habitaciones Jazmín.

Lugar donde habitan los estudiantes de la UNAN-Managua

■ B.I.C ■ Alojado ■ Alquila ■ Vive con un Familiar

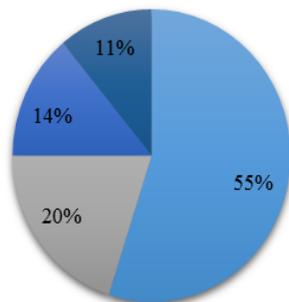


Figura 16. Lugar donde habitan los estudiantes de la UNAN-Managua que provienen fuera de Managua. Fuente: Autoría Propia

La encuesta determina el lugar dónde viven los estudiantes que residen en Mangua y provienen de los departamentos alejados de la capital. Con un 55% están los Becados Internos completos BIC que estos están dentro de un programa de becas otorgados por la UNAN-Mangua, donde les brinda, alimentación, alojamiento y atención

médica, pero los que están fuera de esta beca son el mercado que se pensó para este proyecto que es un total de 45%.

¿Estaría dispuesto a rentar si existiera un lugar dónde preste los servicios de agua, luz, internet, baño independiente, área estudio, cocina y a un precio accesible?

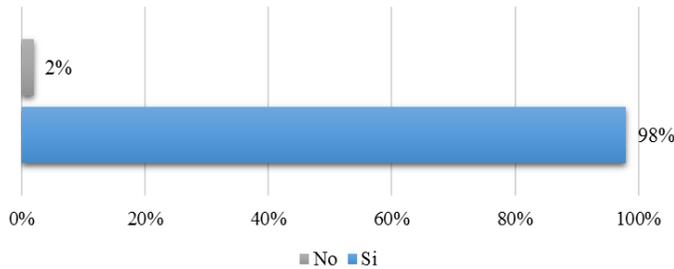


Figura 17. Disposición de en un sitio que preste mejores condiciones a un precio razonable. Fuente: Autoría Propia

Los estudiantes de los departamentos lejanos de la capital que están matriculados en la UNAN-Managua que fueron encuestados nos respondieron afirmativamente un 98% que de existir un lugar donde ofrezcan los servicios de agua, luz, internet, cuartos con baños independientes, camas con colchonetas,

mesa, silla, closet, sala de autoestudio, área de cocina acondicionada compartida y patio rentarían en este sitio.

7.1.4. Misión.

Brindar servicio de alquiler a los estudiantes, que preste las condiciones donde se cubran las necesidades básicas y fidelizar a nuestros clientes.

7.1.5. Visión.

Ser una referencia en las habitaciones de alquiler por prestar los servicios necesarios que se tienen como persona al momento de rentar.

7.1.6. Valores.



Figura 18. Valores de las habitaciones Jazmín. Fuente: Autoría Propia

7.1.7. Política de estadía.

Se crearán un conjunto de políticas de estadía para los clientes que decidan alquilar en las habitaciones Jazmín para un mejor ambiente entre los inquilinos, las cuáles serán:

- Asegurarse de enllavar el portón de entrada.
- Mantener limpias las áreas compartidas.
- Si ensucia limpie.
- Sacar su basura los días correspondientes.
- No perturbar a los demás inquilinos, haciendo ruidos fuertes después de las 10 de la noche.
- Que las visitas no se quedan por las noches.
- No tomar lo que no nos pertenece.
- Abstenerse de hacer reuniones masivas.
- Cuidar los electrodomésticos y muebles que se proporcionan.

7.2. Estudio técnico

Se contemplarán todas las aspectos técnicos, organizativos y operativos que se ocuparían en la elaboración y operación del proyecto de habitaciones Jazmín, para aprovechar los recursos de una manera más óptima.

7.2.1. Localización.

En la selección de la ubicación del sitio tomarán en cuenta factores ponderados, que abarquen factores cuantitativos como cualitativos que son de suma importancia para la selección de la ubicación estratégica de las habitaciones Jazmín.

Para la ubicación se tomarán en cuenta los siguientes factores:

- Cercanía a la universidad: se refiere a que quede lo menos alejado posible a la UNAN – Managua y sea de fácil acceso para los estudiantes.
- Ubicación estratégica: Que este sitio se encuentre en un punto dónde se pueda llegar caminando a la universidad o bien con transporte público.
- Acceso a servicios complementarios: Se considerará, si hay sitios donde haya negocios que puedan complementar su estancia en el proyecto cómo: pulperías, venta de comidas y lugares recreativos.

Tabla 5

Método de factores ponderados para elegir la ubicación de las habitaciones Jazmín.

No.	Factor	Peso	Lugar A		Lugar B	
			Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
1	Cercanía a la universidad	0.25	8	2	6	1.5
2	Acceso al transporte público	0.25	9	2.25	5	1.25
3	Cercanía a pulperías	0.20	9	1.8	8	1.6
4	Acceso a Comiderias	0.20	9	1.8	6	1.2
5	Lugares recreativos	0.10	7	0.7	7	0.7
Total		1		8.55		6.25

Calificación máxima 10, mínima 1.

Lugar A, de las canchas de la colonia Miguel Bonilla 5 cuadras al sur.

Lugar B, Comarca los ladinos, pista suburbana semáforos del colegio Americano 1.5 km al sur, 100 metros al oeste

Fuente: Autoría propia

De los resultados que se obtuvieron en la tabla número 5, se selecciona el lugar A para la construcción de las habitaciones Jazmín, porque el puntaje de este lugar fue mayor en relación al sitio B siendo más alto con 8.55, este indicando que está cerca de la universidad, tiene una ubicación estratégica para transporte público y puede ir a la UNAN-Mangua caminando, está cerca de pulperías, en este hay acceso a comiderias y cuenta con lugares recreativos cerca.

Ahora que se determinó la ubicación en donde se encontrará las habitaciones Jazmín se procederá a establecer el tamaño.

7.2.2. Tamaño del proyecto.

Las habitaciones Jazmín en un inicio comenzará con un terreno alquilado y con la opción de compra al finalizar el horizonte de vida del proyecto. **Ver anexo 19**

La ubicación de este sitio será de las canchas de la colonia Miguel Bonilla 5 cuadras al sur. El área del terreno que se alquilará es de 10.06 x 14.90 m², área estimada para el proyecto estimada de las habitaciones. El sitio estará compuesto por 6 áreas, área de habitaciones, área de cocina, sala de estudio y estar, área de lavado común y patio dónde estará el tanque de agua.

El área de habitaciones estaría dividida en 10 cuartos con baños independientes, para rentarle a los estudiantes que deseen habitar, los cuartos contarán con camas, mesa, silla, ropero y baño privado.

El área de cocina tendrá, una refrigeradora para guardar sus alimentos, dos cocinas, pantry donde puedan preparar sus alimentos de manera cómoda, un comedor pequeño y un área de lava platos.

En el área de estudio que será un cuarto que constará con 4 mesas con 4 sillas, para realizar trabajos y en la sala de estar un sofá donde puedan leer cómodamente.

Área de lavado que contará con 2 lavaderos y un área de tendido. Y el área del patio que estará en el centro para tener un espacio abierto.

7.2.3. Proceso.

Las habitaciones Jazmín seguirá el siguiente protocolo.

- Se recibe al posible inquilino.
- Proceden a mostrar los cuartos.
- Enseñar las áreas comunes.
- Detallar los servicios que incluye el precio.
- Explicar la política de estadía.
- Establece el depósito.
- Pactar con el inquilino el día de pago.
- Firman el contrato.
- Recibe el pago el arrendador.
- Proceden a entrega de llaves del portón principal, del cuarto, baño, cocina y área de estudio.

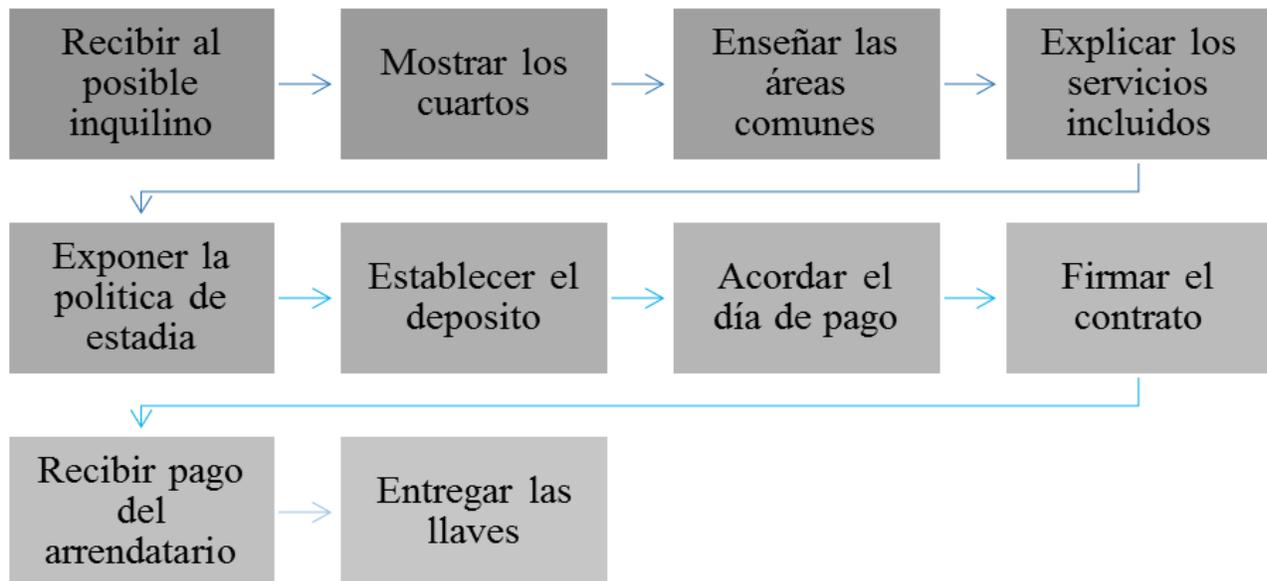


Figura 19. Proceso de atención en habitaciones Jazmín. Fuente: Autoría propia

En la figura 19 se puede observar que el proceso de atención es el mismo para cada uno de los inquilinos es el mismo procedimiento que se seguirá con los que estén interesados en alquilar de las habitaciones, lo que tendrán a opción es en el caso de que las habitaciones sean para dos personas variaría el precio y/o depósito.

7.2.4. Balance de equipos.

Tabla 6

Balance de equipos de habitaciones Jazmín

Balance de equipos				
Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida útil años
<i>Equipos para el cuarto</i>			\$ 4,364.80	
Literas	6	\$ 80.00	\$ 480.00	5
Camas unipersonales	4	\$ 43.00	\$ 172.00	
Colchonetas	16	\$ 60.00	\$ 960.00	2.5
Mesa de estudio	10	\$ 40.00	\$ 400.00	5
Sillas de estudio	10	\$ 35.00	\$ 350.00	5
Ropero	10	\$ 80.00	\$ 800.00	
Bombillas	20	\$ 2.29	\$ 45.80	1
Inodoro y lavamanos	10	\$ 110.00	\$ 1,100.00	5
Ducha	10	\$ 5.70	\$ 57.00	5
<i>Equipos para la Cocina</i>			\$ 1,327.28	
Cocina (4 quemadores y horno)	2	\$ 142.86	\$ 285.72	5
Refrigeradora	1	\$ 517.00	\$ 517.00	5
Comedor (4 personas)	1	\$ 114.26	\$ 114.26	5
Pantri y grifo	2	\$ 60.00	\$ 120.00	5
Bombillas	2	\$ 2.29	\$ 4.58	1
<i>Equipos de sala de estudio</i>			\$ 430.86	
Mesas y sillas	4	\$ 40.00	\$ 160.00	5
Sillas	4	\$ 35.00	\$ 140.00	5
Bombillas	1	\$ 2.29	\$ 2.29	1
<i>Sala de estar</i>			\$ 130.86	
Juego de sofá	1	\$ 128.57	\$ 128.57	5
Bombillas	1	\$ 2.29	\$ 2.29	1
<i>Equipo de área de lavado</i>			\$ 71.43	
Lavadero sencillo	2	\$ 35.71	\$ 71.43	5
<i>Equipo de área de patio</i>			\$ 104.58	
Bombillas	2	\$ 2.29	\$ 4.58	1
Tanque de agua	1	\$ 100.00	\$ 100.00	5
Total			\$ 6,429.81	

Fuente: Autoría propia.

En la tabla 6 se desglosan todos los equipos que serán necesarios para el funcionamiento adecuada para cada una de las áreas de las habitaciones Jazmín.

Teniendo en cuenta la vida útil de cada uno de los equipos de las áreas de las habitaciones Jazmín se renovarán teniendo cuenta el horizonte del proyecto.

7.2.5. Balance de obras físicas.

Tabla 7
Balance de obras físicas

Balance de obras físicas			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cuarto con baño	10	\$900.00	\$9,000.00
Closet	10	\$85.00	\$850.00
Área de cocina	1	\$800.00	\$800.00
Área de estudio	1	\$800.00	\$800.00
Área de lavado	1	\$257.00	\$257.00
Área de patio	1	\$500.00	\$500.00
Estructura metálica para tanque	1	\$442.00	<u>\$442.00</u>
			<u>\$12,649.00</u>

Los costos de la construcción ya incluyen drenaje y sistema eléctrico
Fuente: Autoría propia.

7.2.6. Balance de personal.

Las habitaciones Jazmín no contarán con personal por lo que el propietario será quien administre y se haga cargo de las habitaciones durante el tiempo de vida del proyecto.

7.2.7. Inversión total.

La inversión total se resume en la siguiente tabla.

Tabla 8
Inversión Total

INVERSIÓN TOTAL						
Concepto	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Infraestructura	\$ 12,649.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos	\$ 5,886.99	\$ 16.03	\$ 16.03	\$ 616.03	\$ 16.03	\$ 16.03
Capital de trabajo	\$ 279.99	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión total	\$ 18,815.98	\$ 16.03	\$ 16.03	\$ 616.03	\$ 16.03	\$ 16.03

Fuente: Autoría propia.

7.3. Marco legal

Por medio del uso de las herramientas de datos, se pudo determinar el marco legal que afecte el proyecto de habitaciones Jazmín.

Las habitaciones Jazmín es un negocio dónde solo hay un propietario, la cual se haría responsable de todas las obligaciones legales, que conlleve la construcción y puesta en marcha (operación) del proyecto y los beneficios que se obtenga de ser aceptado el proyecto.

7.3.1. Ley de Concertación Tributaria.

El proyecto de habitaciones Jazmín, será constituido bajo el régimen de cuota fija, dado a que los ingresos que se plantean percibir serán menores a C\$ 100,000.00 según las proyecciones de ingresos mensuales.

Este proyecto de habitaciones se tendría que inscribir ante la administración de renta Sajonia de la ciudad de Managua, que se ubica en la dirección siguiente de la rotonda Hugo Chávez 75 varas al norte, frente al ministerio de gobernación.

7.3.1.1. Requisitos para la inscripción que deberá de presentar la propietaria son los siguientes:

1. Llenar el formulario de inscripción proporcionado gratuitamente por la administración de renta.
2. Tener la edad de 18 años cumplidos;

3. Documento de identificación ciudadana, en este caso cedula ciudadana, de acuerdo a lo establecido en el literal f) del artículo 4, de la ley No 152. Ley de identificación ciudadana.
4. Documentos para hacer constar el domicilio fiscal, como, por ejemplo: facturas de servicios básicos, agua, energía eléctrica, teléfono o con arriendo inmueble.
5. En caso de que un tercero realice el trámite de la inscripción, deberá ser mediante un escrito presentado presentando original y fotocopia de su cedula de identidad.

Una vez que la señora Baltodano se haya inscrito tendrá:

- Cedula RUC.
- Certificado de inscripción.
- Contraseña y usuario para ingresar a la VET (ventanilla tributaria)

La base imponible para las habitaciones Jazmín en base al artículo número 252 de la Ley 822, “los ingresos brutos percibidos por ventas mensuales del pequeño contribuyente” y lo establecido en artículo 253 que especifica la tarifa mensual según los ingresos mensuales en córdobas.

En concordancia a lo establecido en el artículo 167 del reglamento de la ley de concentración tributaria, ley 822, establece que el pago para los regímenes simplificados de cuota fija se realizará dentro de los primeros 15 días. **Ver anexo 18**

7.3.2. Plan de arbitrios municipal.

Habitaciones Jazmín cumplirá con lo establecido en el plan de arbitrios municipal, en correspondencia en el caso de ser aceptado:

- Hacer pago de los impuestos municipales
- Solicitar matrícula anualmente en el municipio de Managua, esta se debe efectuar en el mes de enero de cada año.
- El pago de la matrícula se calcula:

El promedio de 2% sobre los ingresos brutos mensuales de los últimos tres meses del año anterior por la venta de bienes y servicios o bien desde los meses transcurridos de la apertura en el caso de ser menor a 3.

- Se deberá pagar el 1% del capital invertido no gravado, esto por tratarse de un negocio nuevo.
- En la alcaldía de la ciudad de Managua deberán ser realizados los pagos de los impuestos municipales.
- Se tendrá que pagar 1% sobre el valor total de obra para la realización de la construcción, se deberá pagar al inicio el 50% de este.

7.4. Estudio financiero e indicadores financieros

7.4.1. Estudio Financiero.

De los datos obtenidos en los estudios que se desarrollaron ante como lo son: estudio de mercado, técnico y legal se procede a la realización del estudio financiero, lo que procede a realizar en un primer momento es el cálculo de los ingresos que se obtendría comenzando por la demanda obtenida y la capacidad instalada.

Tabla 10
Proyección de ingresos por tipo de habitación.

	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos totales	\$ 10,500.00	\$ 11,025.00	\$ 12,678.75	\$ 13,312.69	\$ 13,978.32
Ingresos por habitaciones individual	\$ 4,000.00	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03
Ingresos por habitaciones compartida	\$ 6,500.00	\$ 6,825.00	\$ 8,268.75	\$ 8,682.19	\$ 9,116.30

Fuente: Autoría propia.

La tabla 10 muestra los ingresos que se proyectan percibir para el termino de vida de los 5 años del proyecto en los servicios de habitaciones dobles o sencillas. Tomando de referencia los ingresos previstos las habitaciones Jazmín en sus 5 años se mantendrían bajo el régimen simplificado o de cuota fija.

Tabla 11
Proyección de los costos de ventas

	2021	2022	2023	2024	2025
Costos de venta totales	\$ 1,897.18	\$ 1,927.18	\$ 1,957.78	\$ 1,988.99	\$ 2,020.83
Desgaste por habitación individual	\$ 186.59	\$ 186.59	\$ 186.59	\$ 186.59	\$ 186.59
Desgaste por habitación compartida	\$ 210.59	\$ 210.59	\$ 210.59	\$ 210.59	\$ 210.59
Servicios basicos	\$ 1,500.00	\$ 1,530.00	\$ 1,560.60	\$ 1,591.81	\$ 1,623.65

Fuente: Autoría propia.

La tabla 11 muestra el desgaste de la infraestructura y los muebles que se proyectan para las habitaciones individual y compartida para los 5 años de vida del proyecto y los costos por los servicios básicos. **Ver Anexo 20, 21 y 22**

Tabla 15
Proyección de los gastos

	2021	2022	2023	2024	2025
Gastos de Administración	\$ 379.29	\$ 384.54	\$ 555.36	\$ 561.70	\$ 602.64
Alcaldía	\$ 105.00	\$ 110.25	\$ 126.79	\$ 133.13	\$ 139.78
Impuesto DGI	\$ 188.57	\$ 188.57	\$ 342.86	\$ 342.86	\$ 377.14
Recolección de Basura	\$ 85.71	\$ 85.71	\$ 85.71	\$ 85.71	\$ 85.71
Gastos de Ventas	\$ 3,150.00	\$ 3,200.00	\$ 3,250.00	\$ 3,300.00	\$ 3,350.00
Mantenimientos	\$ 600.00	\$ 650.00	\$ 700.00	\$ 750.00	\$ 800.00
Publicidad	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Alquiler	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00

Fuente: Autoría propia.

La tabla 15 se muestran los gastos de administración y ventas en los que se prevé incurrirán a lo largo de la vida del proyecto, es importante mencionar lo que caracterizará las habitaciones Jazmín es la legalidad al momento de operar, cumplirá con todo lo que manda la ley vigente bajo las que se tengan que registrar.

Los gastos abarcan el pago del alquiler del local, el gasto por mantenimiento del local, el pago de impuestos como el de recolección de basura, alcaldía y pago de DGI. Los datos de las proyecciones de los ingresos, costos y gastos, se procede a la elaboración del flujo de caja.

7.4.1.1. Flujo de caja puro.

Tabla 12
Flujo de caja puro

Flujo de caja puro						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos totales		\$ 10,500.00	\$ 11,025.00	\$ 12,678.75	\$ 13,312.69	\$ 13,978.32
Costo de ventas		\$ 1,897.18	\$ 1,927.18	\$ 1,957.78	\$ 1,988.99	\$ 2,020.83
Gastos de ventas		\$ 3,150.00	\$ 3,200.00	\$ 3,250.00	\$ 3,300.00	\$ 3,350.00
Gastos de administración		\$ 379.29	\$ 384.54	\$ 555.36	\$ 561.70	\$ 602.64
Utilidad		\$ 5,073.54	\$ 5,513.29	\$ 6,915.61	\$ 7,462.00	\$ 8,004.85
Inversión	\$ -18,736.75	\$ -59.54	\$ -59.54	\$ -1,019.54	\$ -59.54	\$ -59.54
Recuperación del capital de trabajo						\$ 364.94
Valor de liquidación						\$ 1,873.68
Flujo de caja puro	\$ -18,736.75	\$ 5,014.00	\$ 5,453.75	\$ 5,896.07	\$ 7,402.46	\$ 10,183.93

Fuente: Autoría propia.

La tabla 16 se presenta el flujo de caja puro, teniendo resultado positivo desde el primer año de proyección de las habitaciones Jazmín, en las tablas 11 y 15 se detallan los costos y gastos, en dónde los mayores desembolsos de efectivo radican en los gastos de ventas con el pago de servicios básicos y alquiler del local.

Dentro de los gastos de administración no se contempla el salario de ningún trabajador, por motivo que el dueño es quien administrará la operación y buen funcionamiento de las habitaciones Jazmín.

Para llevar a cabo la inversión se realizó un préstamo por \$9,000.00 a un plazo de 5 años del Banco de la Producción BANPRO, en la tabla número 18 se presenta el detalle del préstamo.

Tabla 17

Estructura de la inversión para la creación de las habitaciones Jazmín.

Tipo	Monto	Proporción	Costo de la deuda
Financiamiento	\$ 9,000.00	48%	21%
Capital propio	\$ 9,736.75	52%	15%
Total	\$ 18,736.75	100%	

Fuente: Autoría propia.

La tabla 17 nos muestra la estructura de financiamiento, determina que el 52% será aportado por la propietaria y que el 48% de la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto será a través de un financiamiento por \$9,000 con una institución bancaria.

Tabla 18

WACC de las habitaciones Jazmín.

Calculo del WACC	
Costo de financiamiento	21%
Proporción	48%
Costo del capital propio	15%
Proporción	52%
WACC	17.88%

Fuente: Autoría propia.

La tabla 18 muestra en detalle de los datos que se utilizan para el cálculo del WACC, que se distribuye en el interés que cobra el banco del 21% sobre el monto prestado y el costo de capital que es el rendimiento esperado por el propietario el cual dijo que esperaba un 15%.

7.4.1.2. Flujo de caja del inversionista.

Tabla 19

Amortización del financiamiento

Monto del préstamo	\$	9,000.00		
Plazo en años		5		
Tasa de interés anual		21%		
Tasa de interés mensual		2%		
Cuota mensual	\$	243.48		
Periodo	Ak	Ik	Ck	Sk
0				\$ 9,000.00
1	\$ 1,137.10	\$ 1,784.67	\$ 2,921.76	\$ 7,862.90
2	\$ 1,400.27	\$ 1,521.50	\$ 2,921.76	\$ 6,462.64
3	\$ 1,724.34	\$ 1,197.42	\$ 2,921.76	\$ 4,738.29
4	\$ 2,123.42	\$ 798.34	\$ 2,921.76	\$ 2,614.87
5	\$ 2,614.87	\$ 306.89	\$ 2,921.76	\$ -
	\$ 9,000.00	\$ 5,608.81	\$ 14,608.81	

Fuente: Autoría propia.

Tabla 20
Flujo de caja del inversionista

Flujo de caja del inversionista						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos totales		\$ 10,500.00	\$ 11,025.00	\$ 12,678.75	\$ 13,312.69	\$ 13,978.32
Costo de ventas		\$ 1,897.18	\$ 1,927.18	\$ 1,957.78	\$ 1,988.99	\$ 2,020.83
Gastos de ventas		\$ 3,150.00	\$ 3,200.00	\$ 3,250.00	\$ 3,300.00	\$ 3,350.00
Gastos de administración		\$ 379.29	\$ 384.54	\$ 555.36	\$ 561.70	\$ 602.64
Utilidad		\$ 5,073.54	\$ 5,513.29	\$ 6,915.61	\$ 7,462.00	\$ 8,004.85
Inversión	\$ -18,736.75	\$ -59.54	\$ -59.54	\$ -1,019.54	\$ -59.54	\$ -59.54
Recuperación del capital de trabajo						\$ 364.94
Valor de liquidación						\$ 1,873.68
Flujo de caja puro	\$ -18,736.75	\$ 5,014.00	\$ 5,453.75	\$ 5,896.07	\$ 7,402.46	\$ 10,183.93
Intereses		\$ 1,784.67	\$ 1,521.50	\$ 1,197.42	\$ 798.34	\$ 306.89
Amortización		\$ 1,137.10	\$ 1,400.27	\$ 1,724.34	\$ 2,123.42	\$ 2,614.87
Prestamo	\$ 9,000.00					
Flujo del inversionista	\$ -9,736.75	\$ 2,092.23	\$ 2,531.98	\$ 2,974.31	\$ 4,480.70	\$ 7,262.17

Fuente: Autoría propia.

La tabla número 20 muestra el flujo de caja del inversionista, en la que se proyecta cada uno de los años donde son positivos, pagando los impuestos, servicios básicos, renta de lugar, entre otros gastos y costos que se tendrían anualmente en las habitaciones jazmín, cabe volver a mencionar que en este proyecto no se contempla un salario fijo para un trabajador por lo que el propietario se encargara de atender a los clientes, realizar los pagos de impuestos y servicios que se incurran.

El flujo de caja puro y con financiamiento nos da positivo, dejando entender que se obtendrá ganancias aún con el pago de la cuota por el financiamiento obtenido por medio del banco. En cada año deja beneficios, con un incremento anual, teniendo las 10 habitaciones instaladas y en óptimas condiciones.

7.4.2. Indicadores Financieros.

Al realizar los cálculos de los indicadores financieros, para la elaboración del flujo de caja puro y del inversionista, se muestran posteriormente los resultados de los indicadores financieros utilizados para el proyecto de habitaciones Jazmín:

7.4.2.1. Indicadores financieros del flujo de caja puro.

Tabla 21
Indicadores financieros del flujo de
caja puro

Flujo de caja puro	
Cálculo de indicadores financieros	
VAN	\$ 1,347.82
TIR	21%
RBC	1.16
Pr Simple	3 años y 3 meses
Pr Descontado	3 años y 8 meses

Fuente: Autoría propia.

Con los datos contenidos en la tabla 21 para el flujo de caja puro, los resultados de los cálculos de los indicadores financieros nos determinaron, el valor actual neto que resultó positivo con \$1,347.82 este resultado se determina descontando los flujos a la tasa del Costo de Capital Promedio Ponderado (WACC), a su vez la tasa interna de retorno del 21% que es mayor a la tasa del WACC la cual dio un 17.88%, siendo así mayor el porcentaje de retorno al porcentaje de los costos.

La relación beneficios costo que es de 1.16 que nos deja ver que lo beneficios son mayor a los costos que se proyecta en las habitaciones Jazmín. El periodo de recuperación al día de

hoy(descontado) es de 3 años y 8 meses un tiempo prudencial debido que el periodo de vida del proyecto es de 5 años.

7.4.2.2.Indicadores financieros del flujo de caja para el inversionista.

Tabla 22
Indicadores financieros del flujo de caja para el inversionista

Flujo de caja del inversionista	
Cálculo de indicadores financieros	
VAN	\$ 2,125.21
TIR	22%
RBC	1.22
Pr simple	3 años y 8 meses
Pr Descontado	3 años 9 meses

Fuente: Autoría propia.

En la tabla 22 tenemos contenido los cálculos de los indicadores financieros para el flujo de caja del inversionista a como lo son el valor actual neto de \$ 2125.21, a como se mencionaba con la tabla anterior se obtiene después de descontar los flujos, pero se descuentan a la tasa del costo de capital esperada del 15%.

La relación beneficio costo que tiene el proyecto en el flujo del inversionista es de 1.22 este siendo positivo y aceptable. El periodo de recuperación descontado es de 3 años y 9 meses, que al igual que en la tabla anterior es bastante aceptable por lo que el horizonte de vida de este proyecto es de 5 años a como ya se mencionaba.

VIII. Conclusiones

En el presente trabajo de investigación denominado “Estudio de prefactibilidad del proyecto de construcción de habitaciones Jazmín de alquiler dirigida a los estudiantes de la de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua para el periodo 2021-2025”, para determinar la viabilidad de este, en base a los objetivos planteado se llegó a la conclusión de lo siguiente:

En la actualidad se encuentran 15 sitios de cuartos de alquiler en la Colonia Miguel Bonilla de la ciudad de Managua, en estos sitios el precio promedio por la renta es de \$120 dólares en habitaciones individuales. Del 100% de las habitaciones solo el 34% (5 sitios), son una competencia directa de las habitaciones Jazmín por los servicios que ofrecen son bastante completos. Del 66% restante de los cuartos de alquiler ofrecen ciertos servicios, pero no cumplen con todas las comodidades. Aun cuando la cantidad de estudiantes que necesitan un sitio donde alquilar es alta, ninguno de los lugares cumple con las necesidades y no tienen un precio accesible.

La propuesta de localización del proyecto es de la cancha de la Colonia Miguel Bonilla 5 cuabras al sur, este siendo el sitio que presta las mejores condiciones en cercanía y accesibilidad para llevar a cabo la operación del negocio. Habitaciones Jazmín contaría con 10 cuartos con sus respectivo baño, closet y mesa de estudio para que los inquilinos tengan su comodidad y privacidad en sus habitaciones, también sala de estudios optima, que ningún otro sitio de alquiler ofrece a cabalidad; cocina para facilitar la estadía y a su vez contará con área de lavado y patio. En el conjunto de los servicios sería lo decisivo para lograr la preferencia de los estudiantes.

Al realizar el proyecto se deberá de cumplir con una cuota fija mensual en concepto de impuesto a la DGI debido a que sus ingresos serían menores a C\$ 1,200,000.00 anuales. Deberá

cumplir con el pago del impuesto de basura y alcaldía de la ciudad de Managua, esto para poder funcionar de manera legal. Así también el pago de servicios de agua, luz e internet.

En el momento de operatividad del proyecto no se requiere de contratar a ningún trabajador por que el mismo dueño del proyecto se podrá hacer cargo de la administración de las habitaciones y las tareas que se relacionen al funcionamiento cotidiano de este. Así sean en los pagos antes mencionado, en la atención a los inquilinos y posibles clientes, como también realizar el cobro de la renta y la celebración del contrato.

Los resultados que se obtuvieron a través del estudio financiero se determinó que los sitios de alquiler que están ubicado en la colonia Miguel Bonilla son un negocio rentable, si se cumple con las demandas mínimas que poseen los clientes. Nos muestra que hay ganancia aun cuando se pagan todos los impuestos a los que se están sujetos en concordancia por ley.

A través de los indicadores financieros que se aplicaron al proyecto nos indican que es viable, aun cuando se descontaron los flujos a la tasa del WACC que nos proporciona un VAN positivo en una cantidad razonable de \$ 1347.82 para la inversión pura y para el financiamiento de \$ 2,125.21. La tasa del WACC es de un 17.88%. en relación a una tasa interna de retorno de 21% del flujo puro y de un 22% para el inversionista lo que nos muestra que la inversión es rentable. En la relación beneficio costo es de 1.16 para el flujo puro y de 1.22 para el inversionista, es decir en los dos casos el proyecto genera valor, expresa que los ingresos descontados son mayores a los costos. En el caso de los flujos descontados puro y para el inversionista se recupera en un periodo de 3 y 8 meses y 3 años y 9 meses respectivamente.

El proyecto de construcción de las habitaciones Jazmín en cumplimiento de lo establecido en la ley para operar en este tipo negocio es viable.

IX. Recomendaciones

En el presente trabajo de investigación denominado “Estudio de prefactibilidad del proyecto de construcción de habitaciones Jazmín de alquiler dirigida a los estudiantes de la UNAN-MANAGUA para el periodo 2021-2025”, para determinar la viabilidad del negocio, se delimitan las siguientes recomendaciones.

Realizar la inversión para la construcción de las habitaciones de alquiler Jazmín, debido que por medio de los estudios mercado, técnico, legal y financiero realizados para este proyecto se pudo determinar que es viable, porque aun cuando ya existen 15 sitios de alquiler que operan en la colonia Miguel Bonilla, los estudiantes buscan y escogen los lugares que den las mejores condiciones y precios accesibles.

Se recomienda arriesgarse porque al sector al que está enfocado su mercado meta, es un grupo usuarios el cual regresa cada año a la universidad para recibir clases y esto asegura que el negocio de alquiler de habitaciones siga siendo rentable durante los años de vida que se piensa operaría el proyecto.

Este giro económico que es la renta de habitaciones no demanda mucho de administración para operar con normalidad, solo en momentos como en el cobro de mensualidad por renta, pago de servicios básicos, atención a los posibles inquilinos y al momento de arreglar averías que se contrataría a una persona externa que brinde el servicio, esto hace que el administrador y dueño pueda dedicarse a otras actividades económicas.

X. Referencias

- 123emprende. (25 de Julio de 2018). *123emprende*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2020, de <https://www.123emprende.com/emprendimiento/como-elegir-la-forma-juridica-de-una-empresa>
- Acción Social. (Septiembre de 2006). *Manual de Formulación de Proyectos de Cooperación Internacional*. Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.
- Aguirre, J. (1981). *Introducción a la Evaluación Económica y Financiera de Inversiones Agropecuarias*. San José, Costa Rica: IICA.
- Alonso, J. (2005). *Manual para elaborar el proyecto educativo de la institución escolar*. México: Plaza y valdez.
- Alvarado, S. (Diciembre de 2005). *Estudio de Factibilidad para la introducción y comercialización de queso Zamorano en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras*. Honduras: Zamorano.
- American Marketing Association. (s.f.). *AMERICAN MARKETING ASSOCIATION*. Recuperado el 07 de Noviembre de 2020, de <http://www.marketingpower.com>
- Andrade, S. (2005). *Diccionario de Economía. Tercera Edición*. Editorial Andrade.
- Arboleda, G. (2006). *Proyectos* (4ta ed.). Cali, Colombia: Cargraphis, S.A.
- Asamblea Nacional. (1866). *Código Civil*. Nicaragua: La Gaceta, Diario Oficial.
- Asamblea Nacional. (1996). *Código del Trabajo, Ley 185*. Managua, Nicaragua: La Gaceta Diario Oficial.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyecto*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana de Editores, S.A de C.V.
- Baena, V. (2011). *Fundamentos de Marketing: interno, consumidor, estrategia e investigación comercial*. Barcelona, España: UOC.
- Barajas, A. (2002). *Finanzas para no financistas*. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- bbva. (sf). *BBVA Bancomer*. Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>
- Belohlavek, P. (2005). *Antropología unicista de mercado*. Buenos Aires, Argentina: Blue Eagle Group.
- Berenguer, G. G. (2006). *Comportamiento del Consumidor*. Barcelona, España: UOC.
- Blázquez, J. C. (2013). *Fundamentos de marketing*. España: ESIC.
- Bodie, Z. &. (1997). *Finanzas*. México: Education Personal, México.
- Bodie, Z. &. (2004). *Finanzas*. México: Person Education.

- Brealey, R. M. (2012). *Finanzas corporativas*. México: McGraw-Hill.
- Castillo, H. (Enero de 2008). *Estudio de prefactibilidad económica para el diseño, planificación y construcción de viviendas en residenciales Bosques de Vista Hermosa, ubicado en la zona 2, los Aguacatillos, del departamento de Huehuetenango*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Eco Ediciones.
- Cohen, E. y. (2006). *Evaluación de Proyectos Sociales*. México: Siglo xxi editores, s.a. de c.v.
- Coronel, M. M. (12 de 06 de 2019). *Krestonbsg*. Obtenido de <https://krestonbsg.com.mx/analisisfinanciero/>
- Corvo, H. (s.f.). *Lidefer.com*. Recuperado el 10 de 11 de 2020, de <https://www.lifeder.com/periodo-de-recuperacion/#:~:text=En%20caso%20que%20sean%20iguales,efectivo%20acumulado%20para%20cada%20per%C3%ADodo>.
- Cruz, A. (Julio de 2016). *Estudio de prefactibilidad para las instalaciones de torno fresado industrial para maquinado de piezas en la Ciudad de Matagalpa*. Matagalpa, Nicaragua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Delgado, P. &. (2011). *Estudio de prefactibilidad para la construcción y puesta en operación de el Hotel Spa Temático COMBUSTURA en el municipio de Zapatoaca*. Colombia: Universidad Industrial de Santander.
- Díaz, B. &. (2017). *Manual para el diseño de instalaciones manufactureras y de servicios*. Lima, Perú: Fondo Editorial.
- Diccionario de Marketing*, de Cultural S.A. (1999). Diccionario de Marketing. España: Cultura 1999.
- Diccionario Financiero*. (s.f.). Obtenido de <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-son-los-activos-diferidos/>
- Fernández, S. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Cartago: Tecnológica de Costa Rica.
- Ferrel, O. &. (2012). *Estrategias de Marketing*. México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Fischer, L. y. (2004). *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill.
- Flores, J. (2015). *Plan de negocio: para pequeñas empresas*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- García, M. (2000). *Empresas españolas en los mercados internacionales*. Madrid: ESIC Editorial.
- García, V. (2014). *Introducción a la Finanzas*. Patria, S.A de C.V.
- gerencie.com. (29 de 08 de 2019). *gerencie.com*. Recuperado el 19 de 11 de 2020, de <https://www.gerencie.com/metodos-de-depreciacion.html>

- Ginés de Rus. (2008). *Análisis de costes - beneficio*. España: Ariel, S.A.
- Gitman, L. &. (2008). *Fundamento de Inveriones*. Mexico: Person Education, Inc.
- Gitman, L. &. (2012). *Principios de la Administración financiera*. México: Pearson Education.
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administracion Financiera*. Mexico: Eduation Personal.
- Gómez, R., & Marenco, A. y. (2020). *Estudio de precatibilidad del proyecto construccion de 44 viviendas de interes social en el municipio de San Rafael del Norte, departamento de Jinotega. Nicaragua: Universidad Nacional de Ingenieria*.
- Gracia, M. (2007). *Guía práctica de economía de la empresa II: Áreas de gestión y producción*. Barcelana: Comercial Edicions.
- Gregory, M. (2004). *Principios de Economía, Tercera Edición*. España: Mc Graw Hill/ Interamericana de españa.
- Guzmán, A. &. (2005). *Contabilidad financiera*. Colombia: Centro Editorial Universidad del Rosario.
- Hamilton, M. &. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Convenio Ándre Bello.
- Hingston, P. (2001). *Marketing Efectivo*. España: Prentice Hall.
- Instituto Latinoamericano de Planificacion Economica y Social (ILPES). (1974). *Guía para la presentación de Proyecto*. México: Siglo xxi editores S.A.
- Klastorin, T. (2005). *Administración de Proyectos*. México: Alfaomega Grupo Editor.
- Kotler, P. &. (2012). *Dirección de Marketing*. Mexico: Pearson Education.
- Kotler, P. (2001). *Dirección de Mercadotecnia* (8va Edición ed.). Mexico: Pearson Education.
- Kotler, P. A. (2004). *Marketing*. España: Personal Education.
- Kotler, P. C. (2012). *Dirección de Marketing*. Mexico: Pearson Education.
- Levy, L. (2002). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. Mexico: Edicion Fiscales ISEF.
- Marín, D. (24 de Enero de 2012). *Blogger.com*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2020, de <http://garduno-elaboracion-de-proyectos.blogspot.com/2012/01/macro-localizacion-y-micro-localizacion.html>
- Mercado, S. (2001). *Administración de la pequeña y mediana empresa*. Mexio: PAC.
- Meza, J. (2013). *Evaluación Finaciera de Proyectos*. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Meza, J. (2013). *Evaluación Financiera de Proyecto*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Mimica, E. (2007). *Construcción de Perfiles Financieros de Proyectos. EVALUACIÓN INTEGRADA DE PROYECTOS*. Cambridge Resources International, Inc. Obtenido de

- https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/2/33602/Evaluacion_Integrada_de_Proyectos.pdf
- Muguía, L. &. (2004). *Investigación de Operaciones*. San José: EUNED, Editorial Universidad Nacional Educación a Distancia.
- Mungaray, A. &. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas*. México: Universidad Autónoma de Baja California.
- Nárvaez, A. (2006). *Principios de Administración Financiera I*. Managua: ediciones A.N.
- Norma Internacional de Contabilidad . (2003). NIC 16. © IFRS Foundation.
- Ortiz, D. y. (2018). *Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo*. Colombia: DGP editores S.A.S.
- Perez, A. (2017). *inen five*. Recuperado el 17 de 11 de 2020, de industrial engineer: <http://www.inenfive.com/2013/10/como-hallar-la-demanda-potencial.html>
- Pérez, J. (2013). *El análisis de inversiones en la empresa*. España: ESIC España.
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de proyecto de Inversión*. Estados Unidos: Independiente.
- Publicaciones Vertice S.L. (2008). *Gestión de Proyectos*. España: Vertice.
- Porter, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business School Publishing Corporation.
- Project Management Institute, PMBOK Guide 2000, A guide to the project. (2000). *PMBOK Guide 2000, A guide to the project*. USA: Project Management Institute, Inc.
- Quiroa, M. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/mision-vision-y-valores-de-una-empresa.html>
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua Española*. Madrid: Real Academia Española.
- Rodríguez, A. (2008). *Mercadotecnia la tecnología para la Competencia*. Mexico: Ediciones Facultad de Ciencias Administrativas.
- Rodríguez, J., & García, J. y. (2007). *Gestión de Proyectos Informáticos: métodos, herramientas y casos*. Barcelona: UOC.
- Ruiz, P., & López, B. &. (Agosto de 1998). *Lineamientos metodológicos para la incorporación del enfoque de género en la Evaluación de proyecto*. San José, Costa Rica. Recuperado el 07 de Noviembre de 2020, de https://books.google.com.ni/books?id=P_MqAAAAYAAJ&pg=PA31&dq=definicion+de+evaluacion+de+proyectos&hl=es-

419&sa=X&ved=2ahUKEwjQp7_fufHsAhWhslkKHebOAGUQ6AEwBHoECAAQA#v=onepage&q=definicion%20de%20evaluacion%20de%20proyectos&f=false

- Sánchez, C. &. (2013). *Análisis Financiero de Proyecto de Inversión*. Carazo, Nicaragua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Sánchez, J. (30 de 06 de 2018). *financierosudl*. Obtenido de <http://financierosudl.blogspot.com/2009/04/concepto-de-depreciacion.html>
- Sapag, N. &. (2008). *Peparacion y evaluacion de proyecto*. Colombia: Mc Graw Hill Interamericana, S.A.
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación* . Chile: Prentie Hall.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación*. Chile: Pearson Education.
- Solís, A. (22 de 03 de 2018). *Forbes Méxivo*. Recuperado el 18 de 11 de 2020, de <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>
- UAM. (23 de 07 de 2019). *Dirección de Posgrado & Educacion Continua*. Obtenido de <https://posgrado.uam.edu.ni/financiamiento-empresarial/>
- visa. (2020). *Finanzas Practica*. Obtenido de <https://finanzaspracticas.com.mx/finanzas-personales/el-arte-de-presupuestar/inversiones/el-analisis-de-sensibilidad?print=y>
- Vivallo, A. (s.f.). *Formulacion y evaluacion de proyecto*. Obtenido de <https://sjnavarro.files.wordpress.com/2015/11/evaluacion-y-formulacion-de-proyectos.pdf>
- West, A. (1989). *Gestión de la distribución comercial*. Madrid, España: John Wild & Sons Ltd.

XI. Anexos

Instrumento de investigación

Anexo #1 Guía de Observación número 1

GUIA DE OBSERVACION NÚMERO 1	
Fecha:	_____/_____/____
Hora de inicio:	____:____ Hora final: ____:____
Objetivo:	Conocer mediante la observación la ubicación y cantidad de competidores que tendría las habitaciones Jazmín

No.	Nombre Del Competidor	Ubicación

Anexo # 2 Guía de observación número 2

GUÍA DE OBSERVACIÓN NÚMERO 2	
Fecha:	____/____/____
Hora de inicio:	____ : ____ : ____
Objetivo:	Conocer los servicios que ofrecen los cuartos de alquiler en el sector de la Colonia Miguel Bonilla.

<i>Servicio que ofrecen</i>	Cuarto 1	Cuarto 2	Cuarto 3	Cuarto 4	Cuarto 5	Cuarto 6	Cuarto 7	Cuarto 8	Cuarto 9	Cuarto 10	Cuarto 11	Cuarto 12	Cuarto 13	Cuarto 14	Cuarto 15

Anexo # 3 Guía de observación número 3

GUIA DE OBSERVACIÓN NÚMERO 3	
Fecha:	____/____/____
Hora de inicio:	____:____:____ Hora final: ____:____:____
Objetivo:	Conocer los precios que ofrecen los cuartos de alquiler en el sector de la Colonia Miguel Bonilla.

Precios de los cuartos	Precio 1	Precio 2	Precio 3	Precio 4	Precio 5	Precio 6	Precio 7	Precio 8
Cuarto 1								
Cuarto 2								
Cuarto 3								
Cuarto 4								
Cuarto 5								
Cuarto 6								
Cuarto 7								
Cuarto 8								
Cuarto 9								
Cuarto 10								
Cuarto 11								
Cuarto 12								
Cuarto 13								
Cuarto 14								
Cuarto 15								

Anexo # 4 Guía de entrevista dirigida al administrador de cuarto.

GUIA DE ENTREVISTA AL ADMINISRTRADOR	
Fecha:	_____ / _____ / _____
Hora de inicio:	_____ : _____ Hora final: _____ : _____
Objetivo:	Conocer sobre el alquiler de cuartos

Preguntas
<p>¿Cuántos cuartos tiene habilitados para rentar?</p> <p>¿Cuáles son los meses que se encuentran la mayor cantidad de cuartos ocupados?</p> <p>¿Solicita depósito?</p> <p>¿De cuánto es el depósito que solicita?</p> <p>¿Cuánto cuesta la renta de cuarto individual y para parejas?</p> <p>¿Cuál es el período de pago del alquiler?</p> <p>¿Permite visitas a los cuarto o áreas compartidas?</p> <p>¿Existe un horario para ingresar a los cuartos?</p> <p>¿Se ha encontrado daños elevado en la infraestructura cuándo un inquilno deja el cuarto?</p> <p>¿Qué servicios ofrece?</p> <p>En caso de que ofrezca servicios basicos:</p> <p>¿Cantidad promedio de recibos de servicios basicos?</p>

Anexos # 5 Encuesta de la demanda de alquiler de habitaciones.

GUIA DE ENCUESTA PARA PROYECTO HABITACIONAL JAMÍN	
Fecha:	_____ / _____ / _____
Hora de inicio:	_____ : _____ Hora final: _____ : _____
Objetivo:	Identificar el comportamiendo de la demanda de servicio de alquiler
Seleccionar las opción que se apegue a su realidad	
Información General	
Seleccionar el lugar de Procedencia	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Boaco 2. Carazo 3. Chinandega 4. Chontales 5. Costa Caribe Norte 6. Costa Caribe Sur 7. Estelí 8. Granada 9. Jinotega 10. León 11. Madríz 12. Masaya 13. Matagalpa 14. Nueva Segovia 15. Río San Juan 16. Rivas 	
¿A que facultad de la UNAN-Managua perteneces?	
Facultad De Ciencias E Ingeniería	
Facultad De Educación E Idiomas	
Facultad De Humanidades Y Ciencias Jurídicas	
Facultad De Ciencias Médicas	
Facultad De Ciencias Económicas	
¿En que turno se encuentra matriculado?	
Matutino	
Vespertino	
Sabatino	
Dominical	

GUIA DE ENCUESTA PARA PROYECTO HABITACIONAL JAMÍN	
Fecha:	_____ / _____ / _____
Hora de inicio:	_____ : _____ Hora final: _____ : _____
Objetivo:	Identificar el comportamiento de la demanda de servicio de alquiler
Seleccionar las opción que se apegue a su realidad	
<p>¿Qué año cursa?</p> <p>1.1 2.2 3.3 4.4 5.5</p> <p>¿Qué carrera cursa actualmente?</p> <p>Actualmente donde habita: Becado Interno Completo Alojado Alquila Vive con un familiar</p>	
Nivel de satisfacción	
<p>¿Actualmente usted es satisfecho y cómodo con el lugar en el que reside?</p> <p>Si No</p> <p>¿De existir un lugar donde se pueda alquilar habitaciones que cuenten con, WiFi, baños independientes, entrada independiente, sala de estudio, área de cocina compartida y una ubicación cercana a su centro de estudio a un precio accesible estaría dispuesto a rentar en el lugar?</p> <p>Si No</p>	
Precios	
<p>¿Qué precio estaría a pagar por alquilar en el lugar antes descrito?</p> <p>\$80 - \$90 \$100 - \$110 \$110 - \$120 \$120 - \$130</p> <p>¿Con qué más te gustaría que contara el proyecto habitacional para estudiante?</p>	

Anexos 6 Guía de observación número 4

GUÍA DE OBSERVACIÓN NÚMERO 4															
Fecha:	/ /														
Hora de inicio:	: : Hora final: : :														
Objetivo:	Determinar cuales son los equipos que se utilizaran en las habitaciones Jazmin.														
<i>Equipo de cuarto</i>	Cuarto 1	Cuarto 2	Cuarto 3	Cuarto 4	Cuarto 5	Cuarto 6	Cuarto 7	Cuarto 8	Cuarto 9	Cuarto 10	Cuarto 11	Cuarto 12	Cuarto 13	Cuarto 14	Cuarto 15
<i>Equipo de sala de estudio</i>															
<i>Equipo de cocina</i>															
<i>Equipo de lavado</i>															

Anexo # 7 Guía de observación número 5

GUIA DE OBSERVACIÓN NÚMERO 5	
Fecha:	____/____/____
Hora de inicio:	____:____ Hora final: ____:____
Objetivo:	Conocer mediante la observación la legalidad y los medios de publicidad de los competidores de habitaciones Jazmín.

No.	Nombre de la competencia	Publicidad					Constituido legalmente	
		Facebook	WhatsApp	Twitter	Encuentra 24	Mantas/Banner	Si	No
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								

Anexo 8 Análisis económico de oferta.

ANÁLISIS ECONÓMICO DE OFERTAS	
Fecha:	_____ / _____ / _____
Hora de inicio:	_____ : _____ Hora final: _____ : _____
Objetivo:	Comparar precios que ofrecen los proveedores de equipos que se utilizan en el alquiler de cuarto.

Descripción	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
<i>Equipo de cuarto</i>			
<i>Equipo de sala de estudio</i>			
<i>Equipo de cocina</i>			
<i>Equipo de lavado</i>			

Anexo 9 Guía de revisión documental.

GUIA DE REVISIÓN DOCUMENTAL			
Fecha:	_____ / _____ / _____		
Hora de inicio:	_____ : _____ Hora final: _____ : _____		
Objetivo:	Identificar las normas jurídicas que afectan la operatividad de los cuartos de alquiler Jazmín		
No.	Norma jurídica	Sección	Artículo
1	Ley de Concertación Tributaria		
2	Reglamento de la ley de concertación tributaria		
3	Plan de arbitrio		
4	Ordenanzas municipales		

Anexo # 10 Guía de revisión práctica.

GUIA DE REVISIÓN PRACTICA	
Fecha:	____ / ____ / ____
Hora de inicio:	____ : ____ Hora final: ____ : ____
Objetivo:	Calcular los indicadores financieros del proyecto, para el análisis y toma de decisión.

No.	Indicador	Fórmula	Resultado
1	Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)	$TMAR = i + f + if$	
2	Costo de capital promedio ponderado (WACC)	$Ka = (Wi \times Ki) + (Ws \times Ks)$	
3	Valor presente o actual neto (VAN o VPN)	$VPN = \sum \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0$	
4	Valor económico agregado (EVA)	EVA anual= Flujo de efectivo del proyecto – (Costo de capital x Capital invertido)	
5	Tasa interna de retorno (TIR)	Funcion TIR automatica excel	
6	Periodo de recuperación	Método flujos descontados	
7	Razón beneficio costo (RBC)	$RBC = \frac{\sum vp \text{ Ingresos netos}}{\text{Inversión inicial}}$	

Anexo # 11 Guía de entrevista dirigida al inversionista.

GUIA DE ENTREVISTA ABIERTA A INVERSIONISTA	
Fecha:	_____ / _____ / _____
Hora de inicio:	_____ : _____ Hora final: _____ : _____
Objetivo:	Conocer el rendimiento minimo esperado por el inversionista

Preguntas
<p>¿Cuál es el rendimiento minimo que espera obtener del proyecto?</p>
<p>¿Quién estara a cargo del negocio?</p>
<p>¿En el manejo negocio incluire a familiares?</p>
<p>¿Comó visualiza su proyecto?</p>
<p>¿Desea tener un servicio complementario al alquiler de cuartos?</p>
<p>¿Implementara alguna politica de alquiler?</p>

Anexos # 12

Cuartos 2 (No tiene nombre).



Anexos # 13

Cuarto 3 (No tiene nombre).



Anexos # 14

Cuarto 4 (no tiene nombre).



Anexos # 15

Cuartos el pelón.



Anexos # 16

Casa mokorón.



Anexo #17

Tabla 4

Cantidad de becas aprobadas en el año 2020 por parte de la UNAN-Managua en las distintas facultades.

No.	Facultad	Becas internas especiales		becas internas Completas		Alojamiento		Total
		2do Sem	1er Sem	2do Sem	1er Sem	2do Sem	1er Sem	
1	Ciencias Médicas	109	138	77	121	96	68	609
2	Ciencias Económicas	45	45	50	68	18	11	237
3	Ciencias e Ingenierías	49	60	148	150	60	11	478
4	Educación e Idiomas	43	43	75	107	40	54	362
5	Humanidades y Ciencias Jurídicas	73	73	80	80	21	37	364
6	Instituto Polisal	120	130	106	110	24	27	517
	TOTAL	439	489	536	636	259	208	2567

Fuente: Informe proporcionado por el departamento de beca

Anexos # 19

Tabla 9

Rangos para el pago de impuestos según ingresos

Estratos	Ingresos Mensuales Córdoba		Tarifa mensual rangos
	Desde C\$	Hasta C\$	Córdobas C\$
1	0.01	10,000.00	Exento
2	10,000.01	20,000.00	200.00 - 500.00
3	20,000.01	40,000.00	700.00 - 1,000.00
4	40,000.01	60,000.00	1,200.00 - 2,100.00
5	60,000.01	80,000.00	2,400.00 - 3,600.00
6	80,000.01	100,000.00	4,000.00 - 5,500.00

Fuente: Ley de concertación tributaria.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

ESCRITURA PUBLICA NUMERO 70547.- (Setenta mil, quinientos cuarenta y siete).- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.- En la ciudad de Managua, a las 16 hora del día 01 del mes de enero del año 2021.- Ante mí; Cesar José Lacayo Lopez, Abogado y Notario Pública de la República de Nicaragua, de este domicilio, debidamente autorizada por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia con número de carné 202150; comparecen la señora: Maria Félix Martínez Cédula de Identidad No.041-160882-10001L mayor de edad, soltera, con profesión de Ingeniera y de este domicilio y la señora Melissa Dayana Baltodano, Cédula de Identidad No. 401-270892-1008K, mayor de edad, soltera y con profesión de financiera, de este domicilio, quienes a mi juicio tienen la capacidad, legal y civil necesaria para contratar y obligarse y en especial para la celebración de este acto en el cual proceden en sus propios nombres y representación.

CLAUSULAS

UNO. La primera compareciente dice: (RELACION DE DOMINIO). - Que es dueño (a) legítimo (a) en dominio y posesión de un bien Inmueble ubicado en esta ciudad de Managua en la colonia Miguel Bonilla y con una medida de ____frente por _____ de fondo la cual se encuentra inscrita en el correspondiente Registro Público de la Propiedad Inmueble de Managua reservándose dicha propietaria el derecho a la publicidad de sus datos. - Sigue expresando la señora arrendadora Sra. Melissa Baltodano

DOS: Que por medio del presente instrumento público da en arriendo su propiedad de la cual es dueño (a) legítimo (a) y actual en sus mismas calidades la señora María Félix Martínez, Cédula de Identidad No.041-160882-10001L, mayor de edad a partir del día ____ de _____ del año _____, que el valor de dicho arriendo será de \$208 (DOSCIENOS CINCUENTA DOLARES MENSUALES), que el canon del alquiler será cancelado todos los uno o primero de cada mes que debe ser pagado por adelantado. Que este contrato se registrá por las siguientes Normativas. Expresan las partes.

TRES: Se extenderá el contrato por 5 años.

CUATRO: En el terreno se construirá un complejo de habitaciones, las cuales serán alquiladas.

CINCO: Después de los cinco años de arrendamiento, tiene la opción de compra el arrendatario por la cantidad de \$150,000 (CIENTO OCHENTA MIL DÓLARES) si este lo dispusiera. El arrendador no podrá pactar la venta sin que el arrendatario se dé la primera opción de compra.

SEIS: En caso que el arrendador quiera cancelar el contrato antes del tiempo pactado tendrá que remunerar al arrendatario por todo lo inmueble construido o si este no lo cede la opción de compra pactada anteriormente, al haber hecho la construcción de buena fe, tendrá que indemnizar los las mejoras que no puedan ser removidas.

SIETE: Ambas comparecientes aceptan todas y cada una de las cláusulas descritas en este instrumento público. Así se expresaron las comparecientes bien instruidas por Mí; Notaria, acerca del valor, objeto, alcance y trascendencia legal de este acto de las cláusulas generales que aseguran su validez; de las especiales que envuelven, renunciaciones, y estipulaciones implícitas y explícitas y de las que en concreto se han hecho.- Leída por mí, Notario, toda esta escritura íntegramente a las comparecientes la cual, la encuentran conforme, aprueban, ratifican y firman junto conmigo Notario, que doy fe de todo lo relacionado.- (f) _____.- (f) _____.- (f) _____ (Notario).--

PASO ANTE MI: DEL REVERSO DEL FOLIO NUMERO XXXXXX AL REVERSO DEL FOLIO XXXXXX, DE MI PROTOCOLO NUMERO XXXX QUE LLEVO EN EL PRESENTE AÑO Y A SOLICITUD DEL SEÑOR (A) _____, LIBRO ESTE PRIMER TESTIMONIO EN DOS HOJAS UTILES DE PAPEL DE LEY QUE FIRMO, SELLO Y RUBRICO EN LA CIUDAD DE MANAGUA, A LAS XXXX Y XXXX MINUTOS DE LA _____ DEL DÍA ____ DE ____ DEL AÑO _____.-

Arrendador
No. De Céd.

Arrendatario
No. De Céd.

Notario
No. De Céd.

Anexo #20

Tabla 12

Detalle del desgaste de los muebles de las habitaciones Jazmín individual y compartida.

Artículos de habitación	Precio	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Mensual
Desgaste por camas	\$ 80.00	5	\$ 16.00	\$ 1.33
Desgaste por colchonetas	\$ 60.00	2.5	\$ 24.00	\$ 2.00
Desgaste por ropero	\$ 80.00	5	\$ 16.00	\$ 1.33
Desgaste por mesa	\$ 40.00	5	\$ 8.00	\$ 0.67
Desgaste por silla	\$ 35.00	5	\$ 7.00	\$ 0.58
Desgaste por inodoro y lavamanos	\$ 110.00	5	\$ 22.00	\$ 1.83
Desgaste por duchas	\$ 5.70	5	\$ 1.14	\$ 0.10
Desgaste total por cuarto indiv.				\$ 7.85
Desgaste total por cuarto doble				\$ 9.85

Fuente: Autoría propia.

Tabla 13

Detalle del desgaste de los muebles de las áreas.

	Precio	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Mensual	Costo por habitación
Desgaste de área de cocina					
Cocina	\$ 285.72	5	\$ 57.14	\$ 4.76	\$ 0.48
Refrigeradora	\$ 517.00	5	\$ 103.40	\$ 8.62	\$ 0.86
Comedor	\$ 114.26	5	\$ 22.85	\$ 1.90	\$ 0.19
Pantri y grifo	\$ 120.00	5	\$ 24.00	\$ 2.00	\$ 0.20
Desgaste de área de estudio					
Mesa de estudio	\$ 160.00	5	\$ 32.00	\$ 2.67	0.27
Sillas	\$ 140.00	5	\$ 28.00	\$ 2.33	0.23
Desgaste de área de estar					
Juego de sofá	\$ 128.57	5	\$ 25.71	\$ 2.14	0.21
Desgaste de área de lavado					
Lavadero	\$ 71.42	5	\$ 14.28	\$ 1.19	\$ 0.12
Desgaste de equipo de patio					
Tanque de Agua	\$ 100.00	5	\$ 20.00	\$ 1.67	\$ 0.17

Fuente: Autoría propia.

Tabla 14

Detalle del desgaste de la infraestructura.

	Precio	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Mensual	Costo por habitación
Infraestructura					
Desgaste del edificio	\$ 11,942.00	20	\$ 597.10	\$ 49.76	\$ 4.98

Fuente: Autoría propia.

Anexo #21

Plano de la estructura de habitaciones Jazmín.



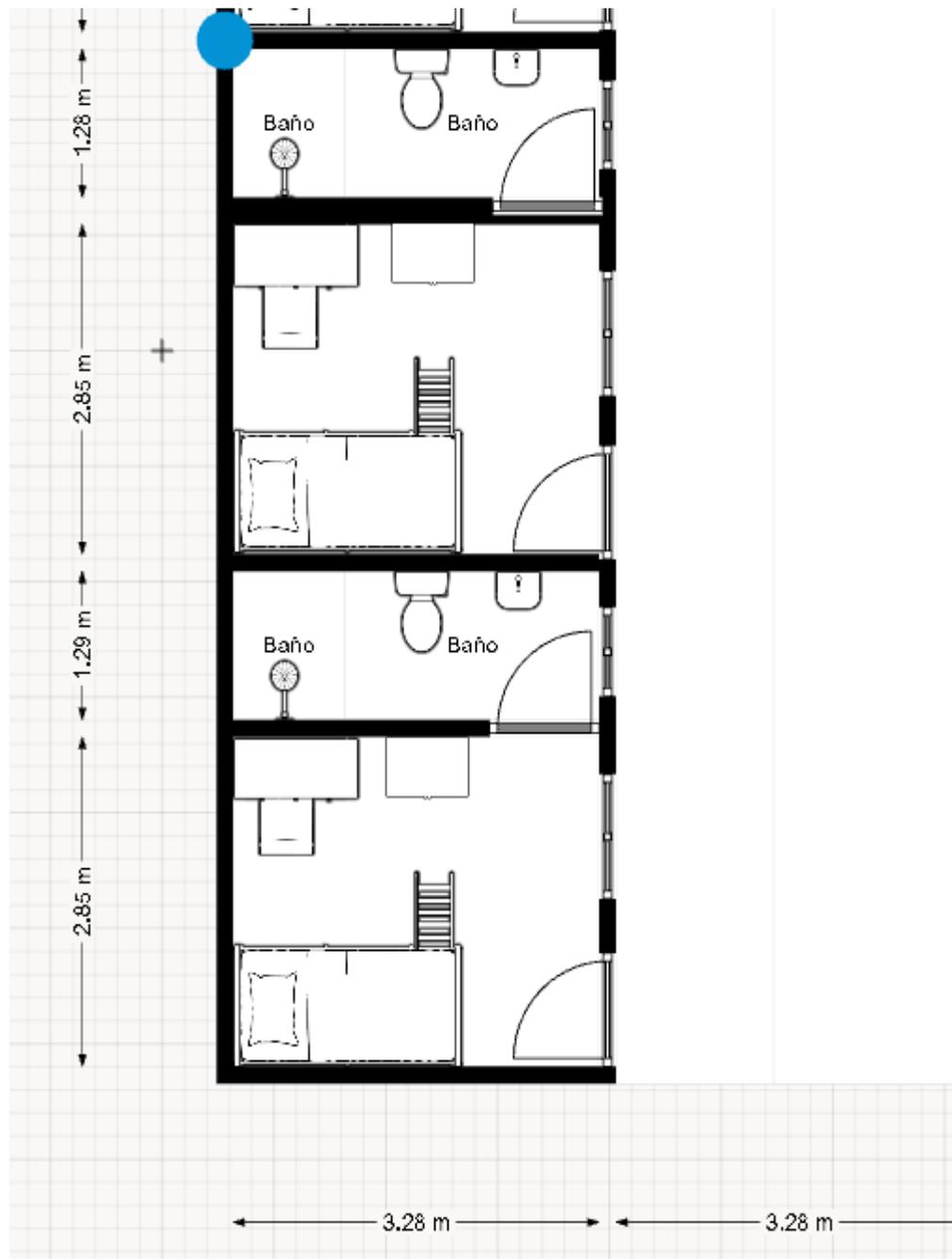
Fuente: Autoría propia.



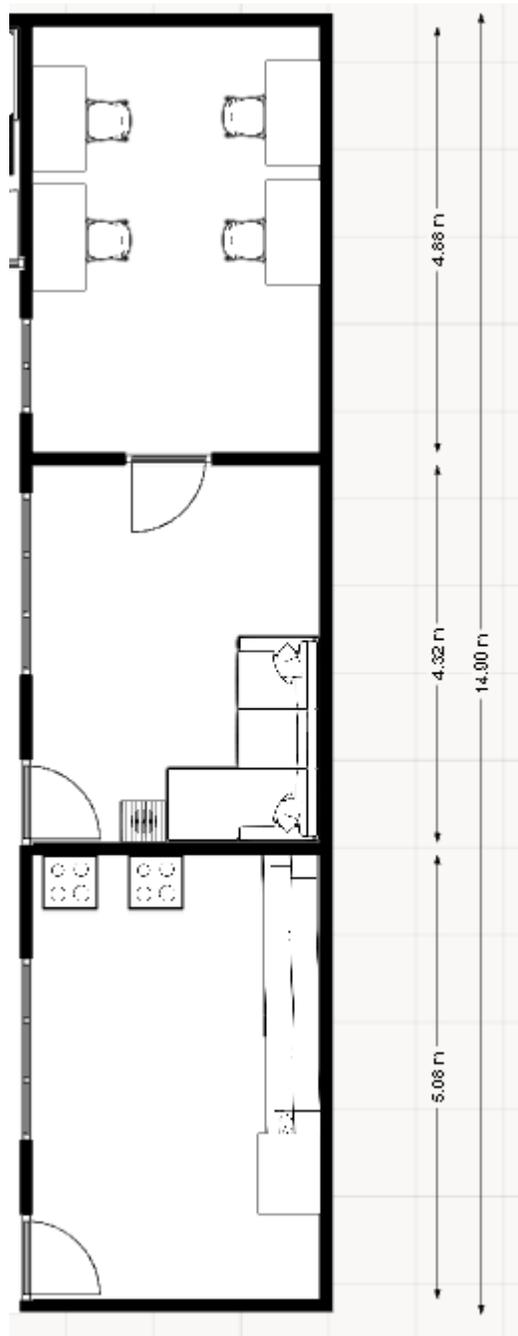
Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



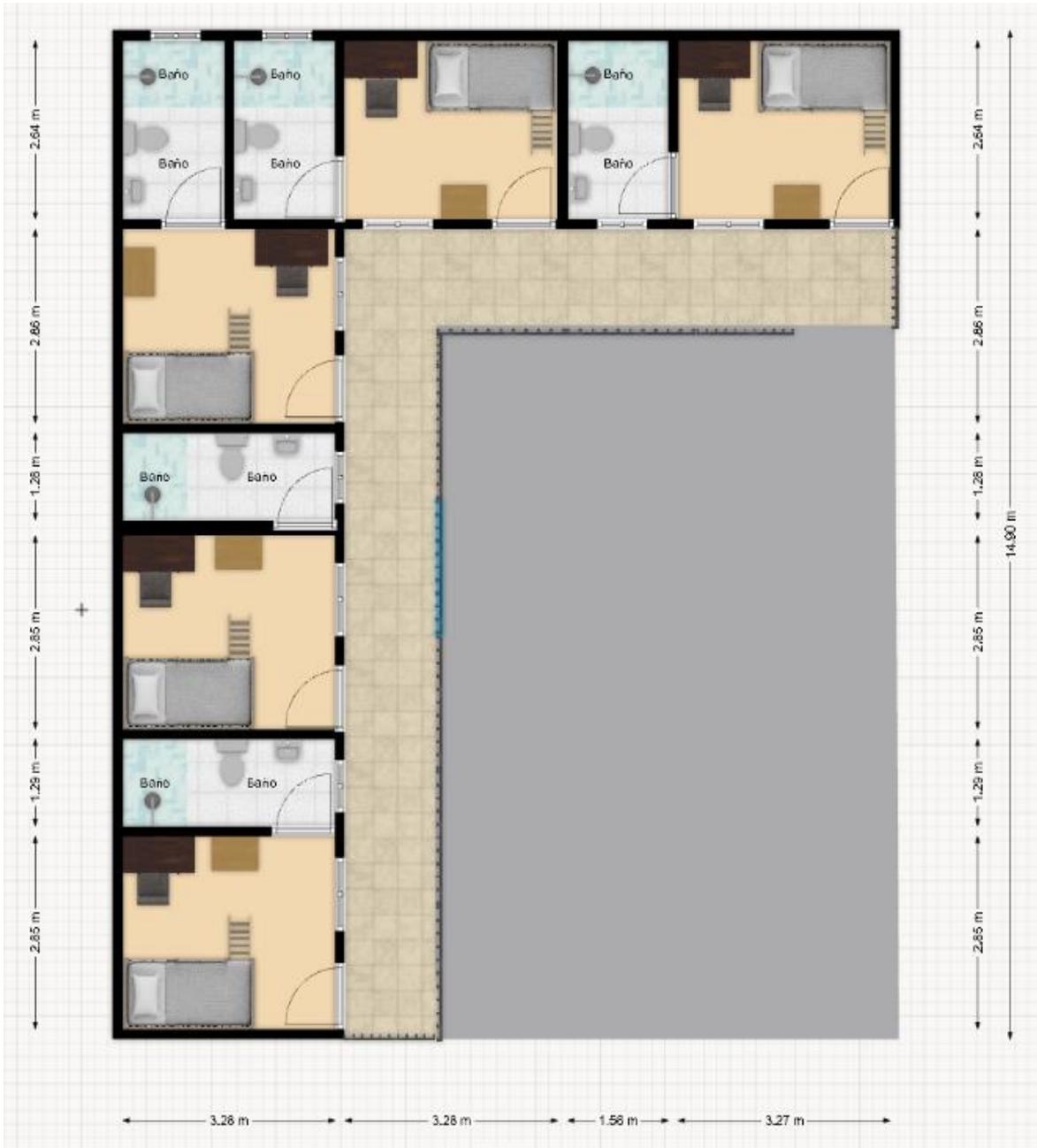
Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.



Fuente: Autoría propia.