



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**PREFACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE ALQUILER  
DE SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO PARA  
UNIVERSITARIOS EN TEGUCIGALPA**

**SUSTENTADO POR:**

**HILDA YANETH AGUILAR BETANCO**

**JORGE RICARDO ROMERO LANZA**

**PREVIA INVESTIDURA DE  
MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

**TEGUCIGALPA M.D.C, HONDURAS, C.A.**

**NOVIEMBRE 2014**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**LUIS ORLANDO ZELAYA**

**SECRETARIO GENERAL**

**JOSÉ LÉSTER LÓPEZ**

**VICERRECTOR ACADÉMICO**

**MARLON BREVÉ REYES**

**DECANO DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**DESIREE TEJADA**

**PRE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE  
SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO PARA UNIVERSITARIOS  
EN TEGUCIGALPA**

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

**ASESOR METODOLÓGICO**

**JORGE AMADOR**

**ASESOR TEMÁTICO**

**CINTHIA CANO**

**MIEMBROS DE LA TERNA**

**IVONNE LÓPEZ**

**REYNA FIALLOS**

**RAÚL ALFREDO RAMÍREZ**

## **DERECHOS DE AUTOR**

© Copyright 2014

HILDA YANETH AGUILAR BETANCO

JORGE RICARDO ROMERO LANZA

Todos los derechos son reservados



## FACULTAD DE POSTGRADO

### PRE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO PARA UNIVERSITARIOS EN TEGUCIGALPA

#### AUTORES:

**Hilda Yaneth Aguilar Betanco y Jorge Ricardo Romero Lanza**

#### Resumen

El trabajo consistió en realizar un estudio de pre factibilidad para la constitución de una empresa de alquiler de salas de trabajo académico dirigido a estudiantes universitarios en Tegucigalpa, con el objetivo de proporcionar a los docentes un espacio de trabajo equipado con los recursos didácticos mínimos que necesitan para poder desarrollar sus actividades académicas, fomentando el estudio individual y la sinergia en los trabajos colectivos, todo esto en instalaciones adecuadas que propicien un ambiente agradable. La investigación se planteó desde un enfoque mixto por lo cual se analizó la parte cuantitativa con una técnica de encuesta para conocer la demanda y un grupo focal para conocer sus aspectos cualitativos. Para su análisis financiero el proyecto tomo en cuenta únicamente el porcentaje de la población que la propuesta de diseño de las instalaciones puede cubrir, concluyendo que el retorno de la inversión a largo plazo, por lo que se recomienda evaluar el proyecto con una propuesta de diseño que tenga mayor capacidad instalada para obtener un panorama financiero más atractivo que el presente.

**Palabras claves:** capacidad instalada, diseño ingenieril, pre factibilidad, periodo de retorno de la inversión, recursos didácticos.



## **PRE-FEASIBILITY OF ACADEMICALS WORKROOMS RENTAL COMPANY IN TEGUCIGALPA**

**By:**

**Hilda Yaneth Aguilar Betanco y Jorge Ricardo Romero Lanza**

The work consisted to do a pre-feasibility study for constitution of an academics workrooms rental Company for university students in Tegucigalpa, with the objective of offering the costumers work spaces, equipped with the minimum didactic resources to do their academics works, encouraging the individual study and the synergy in the collective works, all these in the appropriate workrooms that develop a nice atmosphere. The investigation was made from a mix view, and for that was analyzed the quantitative part with a technique of survey to know the demand of the services, and a focus group to know the qualitative part. For the finances analysis of the project, only was count the percentage of the population that the proposed design of the installations can cover, concluding that the return of the investment is a long term period of time, that's for is recommended to evaluate the project with a bigger design of the installations, with more installed capacity, to obtain a more attractive view project.

Key words: installed capacity, engineering design, pre-feasibility, return of the investment period, didactical resources.

## **DEDICATORIA**

Con mucho amor, admiración y respeto dedicamos nuestro proyecto de tesis a nuestros padres, madres y hermanas, que sin lugar a duda han culminado con nosotros esta etapa profesional de nuestras vidas, puesto que siempre estuvieron cerca de nosotros para brindarnos su invaluable ayuda, sus orientaciones, su paciencia y sus palabras de aliento para seguir adelante.

Este apoyo incondicional que recibimos, para nosotros representa la mejor herencia que nos pudieron regalar, el ejemplo de cada uno de ustedes nos inspira a ser mejores y querer llegar más alto de donde estamos, ahora más que nunca no existen dudas ni titubeos en nosotros para seguir subiendo peldaños y lograr nuevas metas profesionales para tener éxito, porque sabemos que para eso hemos sido educados.

## **AGRADECIMIENTOS**

Primeramente a Nuestro Padre Celestial por la vida y todas las bendiciones brindadas y a nuestras familias por el esfuerzo que ellos también realizaron para que nosotros alcanzáramos esta importante meta brindándonos su apoyo y ejemplo permanente digno de admirar y seguir.

También agradecemos a nuestros maestros y asesores que en este andar por la vida, influyeron con sus lecciones y experiencias en formarnos como profesionales de bien y preparados para los retos laborales que se puedan presentar en la vida, especialmente a nuestros asesores metodológico y asesor académico por las instrucciones brindadas que permitieron llegar hasta donde hoy estamos y que nos abrirá puertas aún futuro mejor.

## INDICE DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	2
1.2.1 ORIGEN DE LAS BIBLIOTECAS EN EL MUNDO .....	2
1.2.2 INFRAESTRUCTURA DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO...	3
1.2.3 ORIGEN DEL TRABAJO GRUPAL .....	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA .....	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROBLEMA .....	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL .....	5
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	6
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>8</b>
2.1 CONCEPTUALIZACIÓN.....	8
2.2 LA UNIVERSIDAD EN LA ACTUALIDAD .....	9
2.2.1 CENTROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE HONDURAS .....	10
2.3 HORAS DE ESTUDIO QUE DEDICAN LOS UNIVERSITARIOS FUERA DEL AULA DE CLASES .....	11
2.3.1 UNIDADES VALORATIVAS O CRÉDITOS EDUCATIVOS.....	11
2.3.2 TRABAJO GRUPAL EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR.....	13
2.3.3 ESTUDIO INDIVIDUAL REALIZADO POR LOS UNIVERSITARIOS..	15
2.4 TENDENCIAS EN LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO GRUPAL .....	16
2.4.1 SALAS DE TRABAJO ACADEMICO EN BIBLIOTECAS .....	16
2.4.1.1 CARACTERÍSTICAS DIDÁCTICAS E INGENIERILES DE LAS SALAS TRABAJO ACADEMICO GRUPAL .....	17
2.4.1.2 SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO INDIVIDUAL.....	18

2.4.2	<i>LUGARES DE ESTUDIO FUERA DE LAS BIBLIOTECAS</i> .....	19
2.5	<b>DISEÑO Y RECURSOS ADECUADOS PARA LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO</b> .....	20
2.5.1	<i>ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA LA UBICACIÓN</i> .....	20
2.5.2	<i>INFRAESTRUCTURA</i> .....	21
2.5.2.1	ASPECTOS QUE SE DEBEN CONSIDERAR EN LAS INSTALACIONES FÍSICAS. ....	21
2.5.2.2	NORMAS PARA EL DISEÑO DE SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO.....	22
2.5.2.3	FACTORES AMBIENTALES A CONSIDERAR.....	25
2.5.3	<i>RECURSOS DIDÁCTICOS</i> .....	26
2.6	<b>REQUISITOS LEGALES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO</b> .....	27
2.6.1	<i>CREACIÓN DE LA EMPRESA</i> .....	28
2.6.1.1	TIPO DE EMPRESA A CREAR.....	28
2.6.1.2	FORMA JURÍDICA A ADOPTAR .....	29
2.6.1.3	TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA.....	31
2.6.2	<i>OBTENCIÓN DE LICENCIAS Y REGISTROS PARA EMPEZAR LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA</i> .....	32
	<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA</b> .....	<b>35</b>
3.1	<b>CONGRUENCIA METODOLÓGICA</b> .....	35
3.1.1	<i>MATRIZ METODOLÓGICA</i> .....	35
3.1.2	<i>DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES</i> .....	37
3.2	<b>ENFOQUE Y MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	43
3.3	<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	43
3.3.1	<i>POBLACIÓN</i> .....	44
3.3.2	<i>MUESTRA</i> .....	45
3.3.3	<i>UNIDAD DE ANÁLISIS</i> .....	46
3.4.1	<i>PROCEDIMIENTOS</i> .....	50
3.4	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b> .....	51
3.4.1	<i>FUENTES PRIMARIAS</i> .....	51
3.4.2	<i>FUENTES SECUNDARIAS</i> .....	51

3.4.3 LIMITACIONES .....	52
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....</b>	<b>53</b>
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	53
4.2 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.....	54
4.3 PROPIEDAD INTELECTUAL .....	55
4.4 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO .....	56
4.4.1 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	57
4.4.2 PLAN DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS .....	58
4.5 ESTUDIO DE MERCADO.....	64
4.5.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA .....	64
4.5.1.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA EN DONDE SE PROPONE OPERAR.....	64
4.5.1.2 TENDENCIAS DE LA DEMANDA.....	65
4.5.1.3 PRINCIPALES FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS TENDENCIAS.....	66
4.5.1.4 DESCRIPCION DE LA COMPETENCIA.....	67
4.5.1.5 PRINCIPALES BARRERAS DE ENTRADA.....	68
4.5.1.6 DESCRIPCIÓN DE LA SINGULARIDAD DE LA PROPUESTA.....	68
4.5.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	69
4.5.3 ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO .....	72
4.5.3.1 PREFERENCIAS CUALITATIVAS DEL MERCADO.....	79
4.5.4 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS .....	81
4.5.4.1 ALIANZAS ESTRATÉGICAS .....	83
4.5.4.2 PRESUPUESTO DE MERCADO PARA LOS PRIMEROS 5 AÑOS .....	84
4.6 ESTUDIO DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES .....	85
4.6.1 DISEÑO DEL SERVICIO.....	85
4.6.1.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS QUE CONSTITUYEN EL SERVICIO .....	85
4.6.2 INSTALACIONES DE SERVICIOS.....	86

4.6.2.1 EQUIPO REQUERIDO MÍNIMO PARA LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO.....	88
4.6.3 PLANIFICACIÓN DEL SERVICIO BRINDADO .....	91
4.6.4 PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL .....	92
4.6.4 FACTORES AMBIENTALES.....	98
4.7 ESTUDIO FINANCIERO.....	98
4.7.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO .....	98
4.7.2 BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS (PROYECTADO)	
99	
4.7.2.1 ESTADO DE RESULTADO.....	99
4.7.2.2 BALANCE GENERAL .....	100
4.7.3 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO.....	101
4.7.4 REQUERIMIENTOS DE CAPITAL Y ESTRATEGIA FINANCIERA...	104
4.7.4.1 VALOR ACTUAL NETO .....	104
4.7.4.2 TASA INTERNA DE RETORNO .....	105
4.7.4.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	106
4.7.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	106
4.7.5.1 ESCENARIO ESPERADO .....	107
4.7.5.2 ESCENARIO PESIMISTA .....	109
4.7.5.3 ESCENARIO OPTIMISTA.....	110
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>113</b>
5.1 CONCLUSIONES .....	113
5.2 RECOMENDACIONES .....	114
<b>CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....</b>	<b>116</b>
6.1 PLAN DE ACCIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA .....	116
6.2 INTRODUCCIÓN .....	116
6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN .....	117
6.3.1 PRIMERA ETAPA.....	117

6.3.2 SEGUNDA ETAPA: .....	118
6.3.3 TERCERA ETAPA.....	118
6.3.4 CUARTA ETAPA .....	120
6.3.5 QUINTA ETAPA .....	120
6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN.....	122
BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS .....	131

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1. CENTROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN HONDURAS.....	10
TABLA 2. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.....	28
TABLA 3. FORMAS JURÍDICAS DE ACUERDO AL CÓDIGO DE COMERCIO DE HONDURAS.....	29
TABLA 4. FORMAS JURÍDICAS DE ACUERDO A LEYES ESPECIALES DE HONDURAS .....	30
TABLA 5. MATRIZ METODOLÓGICA.....	36
TABLA 6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN .....	38
TABLA 7. CENTROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN TEGUCIGALPA.....	44
TABLA 8. MATRÍCULA DE ESTUDIANTES EN LOS CENTROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN TEGUCIGALPA .....	46
TABLA 9. CÁLCULO TAMAÑO DE LA MUESTRA .....	48
TABLA 10. SERVICIOS OFRECIDOS EN LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO .....	53
TABLA 11. ESCALAS DE AFECTACIÓN DEL PROYECTO .....	59
TABLA 12. DEFINICIÓN DE LA PROBABILIDAD DE RIESGOS DEL PROYECTO.....	60
TABLA 13. MATRIZ DE PROBABILIDAD E IMPACTO DEL PROYECTO.....	60
TABLA 14. RESPUESTA PREFERENTE POR TIPO DE RIESGO DEL PROYECTO .....	61
TABLA 15. ANÁLISIS CUALITATIVO DE RIESGOS DEL PROYECTO.....	62
TABLA 16. ACCIONES A TOMAR POR RIESGO DEL PROYECTO .....	63
TABLA 17. EQUIPO MÍNIMO REQUERIDO PARA LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO.....	88

TABLA 18. CAPACIDAD INSTALADA DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA .....	90
TABLA 19. COSTOS OPERACIONALES DE LA EMPRESA .....	90
TABLA 20. FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA LOS PRIMEROS AÑOS DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA.....	99
TABLA 21. ESTADOS DE RESULTADOS .....	100
TABLA 22: BALANCE GENERAL PARA LOS PRIMEROS SEIS AÑOS.....	101
TABLA 23 : PUNTO DE EQUILIBRIO PARA LOS PRIMEROS DIEZ AÑOS.....	103
TABLA 24: COSTOS DEL PROYECTO .....	104
TABLA 25: PROYECCIÓN DEL VALOR ACTUAL NETO EN LOS PRIMEROS SEIS AÑOS .....	105
TABLA 26: PROYECCIÓN DE TASA INTERNA DE RETORNO PARA LOS PRIMEROS 6 AÑOS.....	105
TABLA 27: PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	106
TABLA 28: ESTADOS DE RESULTADOS DEL ESCENARIO ESPERADO PARA LOS PRIMEROS CINCO AÑOS.....	107
TABLA 29: VALOR ACTUAL NETO, ESCENARIO ESPERADO.....	108
TABLA 30: TASA INTERNA DE RETORNO, ESCENARIO ESPERADO .....	108
TABLA 31: PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN ESCENARIO ESPERADO .....	108
TABLA 32: ESTADO DE RESULTADO, ESCENARIO PESIMISTA .....	109
TABLA 33. VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO - ESCENARIO PESIMISTA .....	110
TABLA 34: ESTADO DE RESULTADO, ESCENARIO OPTIMISTA.....	111
TABLA 35: CALCULO VALOR NETO, ESCENARIO OPTIMISTA .....	111
TABLA 36: TASA INTERNA DE RETORNO, ESCENARIO OPTIMISTA.....	111
TABLA 43: PERÍODO DE RETORNO, ESCENARIO OPTIMISTA .....	112
TABLA 38. RESPONSABLES DE LAS ACTIVIDADES - PLAN DE ACCIÓN.....	117
TABLA 39. PLAN DE ACCIÓN – ETAPA 1: FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	117
TABLA 40. PLAN DE ACCIÓN - ETAPA 2: ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO.....	118
TABLA 41. PLAN DE ACCIÓN - ETAPA 3: ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO DE LAS INSTALACIONES .....	119
TABLA 42. PLAN DE ACCIÓN - ETAPA 4: ASPECTOS DE RECURSO HUMANO .....	120
TABLA 43. PLAN DE ACCIÓN - ETAPA 5: MERCADEO Y PUBLICIDAD.....	121
TABLA 44. DETALLE COSTOS PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD DEL PROYECTO.....	122

TABLA 45. PROYECCIÓN COSTOS POR PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD DE LOS PRIMEROS SEIS AÑOS DE OPERACIÓN DEL NEGOCIO.....	122
TABLA 46. PLAN DE ACCIÓN - CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	123

## **INDICE DE FIGURAS**

FIGURA 1. TRÁMITES PARA CONSTITUIR LEGALMENTE UNA EMPRESA .....	31
FIGURA 2. DIAGRAMA DE REQUISITOS PARA EMPEZAR LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA.....	33
FIGURA 3. ESQUEMA DE LAS VARIABLES DE INVESTIGACIÓN .....	37
FIGURA 4. DEFINICIÓN MODELO DE NEGOCIO .....	55
FIGURA 5. CINCO FUERZAS DE PORTER .....	56
FIGURA 6. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA .....	98

## **INDICE DE ILUSTRACIONES**

ILUSTRACIÓN 1. EJEMPLO TENDENCIA SALA DE TRABAJO GRUPAL ABIERTA .....	18
ILUSTRACIÓN 2. EJEMPLO TENDENCIA SALA DE TRABAJO GRUPAL CERRADA.....	18
ILUSTRACIÓN 3. EJEMPLO SALA DE TRABAJO INDIVIDUAL.....	19
ILUSTRACIÓN 4. UNIVERSITARIA ESTUDIANDO EN UN CAFÉ .....	20
ILUSTRACIÓN 5. USO DE LUGARES PARA REALIZAR TRABAJO ACADÉMICO FUERA DE LAS INSTALACIONES UNIVERSITARIAS.....	65
ILUSTRACIÓN 6. RESPUESTA PREGUNTA ENCUESTA - LUGARES UTILIZADOS PARA REALIZAR TRABAJOS ACADÉMICOS .....	66
ILUSTRACIÓN 7. ASPECTOS QUE SON CONSIDERADOS POR LOS ESTUDIANTES AL SELECCIONAR EL SITIO DE TRABAJO ACADÉMICO QUE UTILIZARÁN.....	67
ILUSTRACIÓN 8. ACEPTACIÓN DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO GRUPAL POR PARTE DE LOS ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE TEGUCIGALPA.....	73
ILUSTRACIÓN 9. FORMAS DE TRABAJO ACADÉMICO REALIZADO POR LOS ESTUDIANTES.....	74
ILUSTRACIÓN 10. JORNADA DE TRABAJO UTILIZADA POR LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE TEGUCIGALPA .....	75

ILUSTRACIÓN 11. DÍAS EN LOS QUE LOS ESTUDIANTES PREFIEREN REALIZAR SUS TRABAJOS ACADÉMICOS UNIVERSITARIOS .....	75
ILUSTRACIÓN 12. UBICACIÓN DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA .....	76
ILUSTRACIÓN 13. ACEPTACIÓN DE LOS ESPACIOS DE TRABAJO ACADÉMICO GRUPAL E INDIVIDUAL A UN PRECIO ESTABLECIDO .....	78
ILUSTRACIÓN 14. JORNADAS PREFERIDAS POR LOS ALUMNOS INTERESADOS EN EL USO DE LAS SALAS PARA TRABAJO ACADÉMICO.....	78
ILUSTRACIÓN 15. DÍAS PREFERIDOS POR LOS ALUMNOS ACEPTAN LA IDEA DE PROYECTO .....	79
ILUSTRACIÓN 16. FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA .....	87
ILUSTRACIÓN 17: PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO DEL PROYECTO .....	103

## **INDICE DE ILUSTRACIONES**

ANEXO 1. PLANOS PROPUESTA DE LAS INSTALACIONES DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA .....	131
ANEXO 2. ENCUESTA DE MERCADO PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS....	132
ANEXO 3. GRUPO FOCAL .....	136

## **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

En este capítulo, se desarrolla los planteamientos elementales que esta investigación contiene, tales como: una visión general e introductoria del planteamiento del problema, antecedentes, enunciado del problema, preguntas de investigación, justificación y objetivos, que sirven como guía para el resto del estudio.

### **1.1 INTRODUCCIÓN**

Este proyecto constituye la presentación del estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa para el alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa. Este proyecto surge para solventar la necesidad que presentan estos estudiantes para poder encontrar un espacio que cuente con las características pedagógicas e ingenieriles adecuadas, en un lugar de fácil acceso con diversos horarios y con servicios complementarios, necesarios para desarrollar sus trabajos académicos.

El documento se encuentra estructurado de la forma detallada a continuación: La justificación y los objetivos del trabajo, en los cuales se define el porqué de la selección del tema de estudio y de elaboración del proyecto, así como los propósitos que con esto se persiguen.

El marco teórico y conceptual, que como parte del documento es un elemento importante y orientador, puesto que introduce de manera precisa a la comprensión de los diferentes conceptos, normas didácticas e ingenieriles que se deben aplicar en esta clase de servicios. Así mismo se presentan la descripción y los resultados de la investigación realizada a potenciales usuarios y usuarias de las salas d trabajo académico este estudio de mercado permite poseer mayores datos en la parte cuantitativa y cualitativa del proyecto que a la vez darán datos necesarios para el análisis financiero que determinara si el proyecto es rentable para el inversionista.

Debido al enfoque del proyecto, la metodología utilizada para su desarrollo se basa en el análisis del estudio de mercado, financiero, legal e ingenieril y didáctico, con el fin de obtener en el futuro próximo la suficiente información para su puesta en marcha.

En el apartado, de conclusiones y recomendaciones, se establecen, parámetros concluyentes sobre la realidad de los servicios y sobre el proyecto presentado, así mismo recomendaciones que permitan incidir en la realidad concluida.

Finalmente el documento incluye un detalle de las fuentes de información consultadas para la elaboración del trabajo, y los anexos, que incluyen materiales que amplían algunos tópicos abordados en diferentes capítulos.

## 1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

### 1.2.1 ORIGEN DE LAS BIBLIOTECAS EN EL MUNDO

Las salas de trabajo académico para el desarrollo de actividades académicas, tanto individual como grupal, se crearon en las bibliotecas, por tal razón se considera necesario conocer los orígenes de las bibliotecas y la evolución constante que han tenido que pasar para brindar los servicios necesarios a toda las persona con deseos de ampliar sus conocimientos, ya que al analizar las bibliotecas de la antigüedad se encuentra que principalmente se enfocaban en poseer instalaciones en donde se almacenaran archivos relacionados a actividades religiosas, económicas y administrativas, permitiendo su acceso únicamente a las personas ligadas con estas actividades («Secretaría de Industria y comercio de Honduras», 2014).

A partir de la época helenística surgen nuevas bibliotecas que permiten el acceso general a los archivos y libros, desligando complemente los vínculos religiosos; el mejor ejemplo a citar es el de la biblioteca de Alejandría en Egipto, que tuvo una considerable cantidad de papiros relacionados a la literatura y ciencia griega, de esta iniciativa surgieron nuevas bibliotecas a nivel mundial con enfoques académicos, entre ellas está

la Biblioteca de Sorbona en París. También es importante mencionar las bibliotecas de las universidades de Cambridge y Oxford en Inglaterra (Martínez, 2007).

En América la primera biblioteca se fundó en Santo Domingo, República Dominicana, seguida por la biblioteca de San Marcos, en Lima Perú y la biblioteca de la Universidad Nacional Autónoma de México. Aproximadamente un siglo después nace la biblioteca de los Jesuitas de Quebec y la biblioteca de la Universidad de Harvard en Massachusetts en Estados Unidos de Norte América. Cabe mencionar que en Honduras la primera fue la Biblioteca Nacional de Honduras Juan Ramón Molina, fundada en 1880 durante el gobierno del Dr. Marco Aurelio Soto («Secretaría de Industria y comercio de Honduras», 2014).

### 1.2.2 INFRAESTRUCTURA DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO

A raíz del surgimiento de las bibliotecas académicas dentro de cada universidad, surgió también la necesidad de nuevos espacios dentro de ellas, que le permitieran desarrollar más actividades académicas, creando no solo áreas para el alojamiento de materiales bibliográficos, sino también espacios llamados salas de trabajo académico individual y/o grupal; a su vez se crearon salas para exposiciones y salas de instrucción con computadoras, entre otras, reconociendo la necesidad de espacios para la recepción, fotocopiado o cualquier otra área que supliera las necesidades de los usuarios, buscando siempre que estas estuviesen diseñadas para ser organizadas, confortables y seguras; al mismo tiempo que acondicionadas con la correcta iluminación, materiales y/o herramientas que permitan el desarrollo de actividades grupales o individuales de estudio («Biblioteca y Archivo de la UAM. Biblioteca Politécnica», 2014).

### 1.2.3 ORIGEN DEL TRABAJO GRUPAL

El aprendizaje conocido como colaborativo o grupal se origina como una tendencia pedagógica a partir del siglo XVI, en el occidente, a iniciativa de pedagogos y retóricos como ser, Saint Simón, Robert Owen, Carlos Fourier y Charles Gide, que lo consideraron

una oportunidad para aprender del aprendizaje entre iguales, observando la ventaja del mismo como herramienta importante para la inclusión de los educandos la adquisición de competencias de trabajo en grupo como parte de las diversas técnicas académicas utilizadas para la superación del individuo mediante el aprendizaje.

Johan Amos Comenius en el siglo XII introduce contundentemente la enseñanza basada en grupos, su pensamiento consistía en considerar a la educación como un proceso fundamental en la vida del ser humano, que no solo formara parte de una pequeña etapa en el individuo, sino que esta influirá a lo largo de toda su vida. Otros siglos importante de mencionar fueron los XVIII donde la educación inglesa introduce el concepto de trabajo en equipo, y el XIX en el que Estados Unidos reconoce el trabajo colaborativo no solo como una estrategia o herramienta del aprendizaje, sino como un método aplicable en la escuela Lancasteriana, culminando con la aparición del movimiento masivo escolar (Coordinación de actualización docente, 2014).

A partir de estos siglos fue fundamental el estudio grupal en la educación para identificar la facilidad de la integración de los estudiantes en los procesos grupales, que les brindara las competencias académicas o de carácter colaborativo, desarrollando habilidades de comunicación, cooperación, paciencia, tolerancia, compromiso, responsabilidad, organización y liderazgo.

### 1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

#### 1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Actualmente los estudiantes de nivel superior en la ciudad de Tegucigalpa, carecen de un área de estudio externo a sus centros de educación superior que les permita desarrollar actividades académicas grupales e individuales, que proporcione los recursos didácticos mínimos y que al mismo tiempo brinde una ubicación estratégica, un ambiente atractivo y seguro para sus usuarios.

Desde años atrás, los estudiantes han adoptado como área de trabajo grupal establecimientos que en realidad su función es ajena a la educación, como ser restaurantes, cafés, hoteles, centros comerciales, entre otros; por lo cual se ha observado la necesidad de realizar un estudio de pre factibilidad de una empresa de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa.

### 1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la oportunidad de crear una empresa de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa, desde el punto de vista de mercado, financiero didáctico y legal?

### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

A continuación se enuncian las preguntas de investigación del presente estudio:

- ¿Cuál es la demanda existente en el mercado para el proyecto de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa?
- ¿Qué aspectos ingenieriles y recursos didácticos establecen las normas pedagógicas para este tipo de proyecto?
- ¿Cuál es el comportamiento financiero del proyecto?
- ¿Cuáles son los requisitos legales que se deben cumplir para la realización del proyecto?
- ¿Cuál es el plan de acción a implementar para ejecutar el proyecto?

## 1.4 OBJETIVOS DEL PROBLEMA

### 1.4.1 OBJETIVO GENERAL

El Presente estudio tiene como objetivo general el siguiente: Determinar la oportunidad de constitución de Alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa, es desarrollable desde el punto de vista didáctico, legal, de mercado y financiero.

## 1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Con el propósito de alcanzar el objetivo planteado anteriormente se formulan los siguientes objetivos específicos:

- Identificar la demanda potencial del alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa, mediante un estudio de mercado.
- Establecer los recursos didácticos e ingenieriles pedagógicos que deben poseer las instalaciones donde se prestará el servicio de alquiler de salas de trabajo académico en Tegucigalpa.
- Analizar el comportamiento financiero del proyecto para los primeros cinco años de operación, mediante un estudio financiero.
- Describir los requisitos legales que deben de cumplirse para poder crear la empresa de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa.
- Establecer un plan de acción para poder ejecutar el proyecto.

## 1.5 JUSTIFICACIÓN

Este proyecto innovador nace de la inquietud personal de sus autores que a medida fue concretándose al conocer de forma informal las opiniones de más estudiantes que presentaban las mismas necesidades de encontrar fuera de sus centros de estudio, un espacio para reunirse a desarrollar sus trabajos académicos grupales o individuales, en espacios que cuenten con los recursos didácticos y las consideraciones ingenieriles requeridas para este tipo de actividad, ya que muchos alumnos desean reunirse en lugares con ubicación estratégica, con disponibilidad de diferentes horarios y diferentes cuenten con los recursos didácticos necesarios, esto motiva a los autores a realizar los análisis de mercado, financieros y las consideraciones didácticas e ingenieriles y legales para su ejecución.

Teniendo como objetivo determinar mediante un estudio de pre factibilidad, si es rentable la creación de una empresa para el alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa, analizando el mercado meta, sus preferencias, la

aceptación del proyecto, esto permitirá crear un negocio innovador de servicios de alquiler de salas de trabajo académico grupal e individual en la capital de Honduras y que solvente las necesidades que presentan los estudiantes universitarios de esta ciudad y que a su vez brindara a los futuros inversionista, los datos necesarios para determinar si la creación de las salas de trabajo académico universitario sería un medio factible para satisfacer las necesidades del cliente y obtener rentabilidad en la creación de este tipo de negocio.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Este capítulo muestra la información documental reunida para la elaboración del diseño metodológico de la investigación, brindando un conocimiento más amplio y claro de los conceptos y teorías que le dan significado a la investigación.

### 2.1 CONCEPTUALIZACIÓN

Salas de trabajo académico: son espacios acondicionados con equipo y recursos didácticos necesarios para que los estudiantes pueden desarrollar sus trabajos grupales estudiantiles, pueden ser para estudio grupal donde se establece el número máximo de estudiantes que pueden estar dentro de ellas acorde a la capacidad de la misma; a su vez están las salas de trabajo académico individual donde la característica principal es que estos espacios no se permite hablar en voz alta, fomentando el silencio para la concentración.

Trabajo en grupo: "Es un conjunto de dos o más personas que interactúan con interdependencia para alcanzar objetivos comunes. Pueden formarse, a partir de la estructura de la organización, para lograr un objetivo en particular o por deseos personales de satisfacer determinadas necesidades" («Universidad Nacional Autónoma de Honduras», 2014).

Recursos Didácticos: Para (Grisolía, 2013) los Recursos Didácticos son: Todos aquellos medios empleados por el docente para apoyar, complementar, acompañar o evaluar el proceso educativo que dirige u orienta. Los Recursos Didácticos abarcan una amplísima variedad de técnicas, estrategias, instrumentos, materiales, que van desde la pizarra y el marcador hasta los videos y el uso de Internet.

## 2.2 LA UNIVERSIDAD EN LA ACTUALIDAD

Honduras en la actualidad enfrenta condiciones precarias al igual que otros países de Centro América y del resto del mundo, en donde se viven momentos de cambios sin precedentes, es así que en los últimos años se han podido observar cambios sociales, tecnológicos, educativos y económicos a diferencia de lo que relata la historia de la humanidad. Por eso la educación superior del país juega un papel importante, ya que es la fuente para proporcionar profesionales que contribuirán a mejorar la economía del país, sea desempeñándose como empleados de una empresa o como los dueños de ellas, por tal razón se hace énfasis en la calidad de la educación que se imparte a los alumnos universitarios.

En Honduras existen centros de educación superior, tanto públicos como privados, en donde tienen un aumento importante de alumnos cada año, razón por la que han surgido nuevas instituciones de enseñanza superior, en busca de brindarles una oportunidad a los estudiantes egresados de diversificado, de encontrar una carrera acorde a sus necesidades, expectativas o habilidades y así poder optar a una mejor calidad de vida, todas estas universidades son regidas por la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, quien en el Artículo 160 de la Constitución de la República se le otorga la exclusividad de organizar, dirigir y desarrollar la educación superior del país, la cual se esfuerza por mantener un control de la calidad de la educación superior en el país (Consejo Universitario UNAH, Junta de Dirección Universitaria UNAH, & Rectoría UNAH, 2011).

Para la creación nuevas universidades o para la aprobación de nuevas carreras, estas deben pasar por un proceso muy minuciosa para tener la aprobación del Consejo de Educación Superior, integrado por doce miembros donde seis pertenecen a la UNAH y tres representantes de las universidades estatales del país y tres de las universidades privadas, donde previo a ellos se han hecho otro tipo de procesos para adquirir los dictámenes necesarios para la aprobación, los cuales revisan las condiciones académicas, científicas, técnicas en los componentes teóricos, contenidos prácticos, planes y programas de estudio para brindarle la mejor calidad a los estudiantes,

solicitando para el desarrollo de las asignaturas objetivos, contenidos, metodología y evaluación.

Se espera que la educación superior se adecue a los requerimientos de un entorno que exige cada vez más la valoración del conocimiento y la adaptación al campo laboral, por tal razón es necesario incorporar en los pensum de estudios, una modalidad educativa más acorde a las necesidades reales del entorno, donde la educación tenga mayor presencia no solo con los contenidos institucionales y pedagógicos, sino también en la evaluación de los resultados que se tenga en base al desempeño que demuestren los individuos una vez que hayan concluido su formación en el sistema educativo y que a su vez le permita la demostrar sus conocimientos, competencias, y capacidad de desenvolverse en concordancia al actual contexto social.

## 2.2.1 CENTROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR DE HONDURAS

La tabla 1, mostrada a continuación, muestra los Centros de Educación Superior de Honduras, actualmente existen veinte Centros de Educación Superior de los cuales seis son de naturaleza pública y catorce de carácter privado, otorgando a los graduados de nivel medio la oportunidad de formarse en distintas áreas del conocimiento.

**Tabla 1. Centros de Educación Superior en Honduras**

Centro de Educación Superior	Año de aprobación	Naturaleza
Universidad Nacional Autónoma de Honduras	1847	Oficial
Escuela Agrícola Panamericana El Zamorano	1988	Privada
Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán	1989	Oficial
Universidad José Cecilio del Valle	1978	Privada
Universidad de San Pedro Sula	1978	Privada
Universidad Nacional de Agricultura	1994	Oficial
Escuela Nacional de Ciencias Forestales	1994	Oficial
Universidad Nacional de la Policía de Honduras	1996	Oficial
Centro de Diseño, Arquitectura y Construcción	1996	Privado
Universidad Cristiana Evangélica Nuevo Milenio	2001	Privado
Universidad Católica de Honduras Nuestra Reina de la Paz	1992	Privado
Universidad Tecnológica de Honduras	1992	Privado
Universidad de Defensa de Honduras	2005	Oficial
Seminario Mayor Nuestra Señora de Suyapa	1986	Privado
Universidad Politécnica de Ingeniería de Honduras	2007	Privado
Universidad Politécnica de Honduras	2005	Privado

## Continuación Tabla 1

Instituto Superior Tecnológico Jesús de Nazareth	2004	Privado
Universidad Metropolitana de Honduras	2002	Privada
Universidad Tecnológica Centroamericana	1986	Privada
Universidad Cristiana de Honduras	2004	Privada

Fuente: Construcción propia, Datos brindados por la Dirección de Educación Superior de Honduras, 2012)

### Estadísticas de población Universitaria de Honduras.

“En 2012 el sistema de educación superior registró una matrícula 174,034 estudiantes, de los cuales 71,019 ingresaron a la UNAH, lo cual, representa un 41 % de la población universitaria en Honduras, según datos de la Dirección de Educación Superior (DES). En contraste en 2012, las Universidades estatales, excluyendo a la Máxima Casa de Estudios, registraron un ingreso de 33,192 estudiantes que representa un 19 % de la matrícula general en el ámbito nacional.

Mientras que las Universidades privadas registraron una matrícula de 69,823 estudiantes que representa un 40% de las inscripciones en el sistema de educación superior hondureño. Los datos también revelan que en el 2012, se obtuvo una cifra de 138, 186 estudiante de reingreso y 35, 848 nuevos alumnos universitarios, que entraron al sistema de educación universitaria en Honduras” (Alvarenga, 2014).

Estas catorce instituciones cada día se ven en la necesidad de ampliar sus instalaciones debido a que la demanda es creciente, diferenciándose unas de otras con la oferta académica que brindan, algunas de ellas enfocándose específicamente en ciertas áreas del conocimiento, por ejemplo enfocándose al área de las ingenierías o en de la arquitectura específicamente y las demás ofertando una variedad de carreras tradicionales y generando carreras acorde a las necesidades del mercado laboral tanto a nivel local, como nacional e internacional.

## 2.3 HORAS DE ESTUDIO QUE DEDICAN LOS UNIVERSITARIOS FUERA DEL AULA DE CLASES

### 2.3.1 UNIDADES VALORATIVAS O CRÉDITOS EDUCATIVOS

Los centros de educación superior de Tegucigalpa como las del resto del país y del mundo establecen en sus asignaturas los conocidos créditos académicos, llamados

comúnmente unidades valorativas, donde representa el número de hora de trabajo que el estudiante debe realizar para aprobar la asignatura, por ejemplo el artículo número nueve del reglamento académico de la Universidad tecnológica Centroamericana define la Unidad Valorativa o Crédito Académico como el indicador que mide el grado de profundidad e intensidad con que se imparte un curso y es proporcional al tiempo que en cada período se le dedica a dicho proceso de aprendizaje.” (Universidad Tecnológica Centroamericana, 2014).

El crédito debe reflejar el trabajo necesario para una formación académica integral mediante un aprendizaje adecuado que permita desarrollar en el alumno habilidades, actitudes, relaciones y conocimientos que le permitan con éxito desarrollar las responsabilidades profesionales de la carrera de su elección y lo habiliten para la vida.

Para explicar o entender más claramente la importancia de los créditos educativos se amplía la definición involucrando todos los componentes que se evalúan en las unidades valorativas que posee una asignatura ya que no solo es el tiempo de trabajo que se le debe asignar a una asignatura conocido como trabajo autónomo del alumno, fuera de las horas de clase sino también se debe reflejar el trabajo necesario para una formación académica integral del estudiante donde el alumno desarrolle habilidades, actitudes, relaciones y conocimientos necesarios para desenvolverse en un campo labora de manera exitosa.

Además se entiende, según (Ramírez & Castro, 2010, p. 1) que las unidades valorativas:

“Se centran en el aprendizaje y su base es la carga de trabajo del estudiante necesario para la consecución de aprendizajes en las categorías de conocimientos, habilidades, actitudes y relaciones. Los créditos se traducen en lecciones magistrales, trabajo personal en bibliotecas o en casa, talleres, ciclos de conferencias, ciclos de cine, exposiciones y muestras diversas, concursos, seminarios, premios, integración a clubes, periodos de prácticas, trabajo de campo, programa emprendedor, de formación temprana de investigadores y de tutorías, así como los exámenes u otros posibles métodos de evaluación; prácticas profesionales, estancias en empresas, servicio social, etc.; incluso otros no considerados en esta lista pero que van a incidir en la formación profesional y humana del estudiante”.

Los estudiantes universitarios al momento de matricular una asignatura algunas veces, no entienden el compromiso que conlleva, porque la mayoría de ellos relaciona las unidades valorativas con el número de horas que deberán presentarse a clases únicamente, entendiendo que solo ese tiempo es el que deberán dedicar a tal asignatura y es allí donde se presentan los índices de reprobación, en cambio el que entiende bien el concepto de unidades valorativas, comprende que debe dedicar el tiempo necesario para desarrollar las competencias específicas que se trazaron en los objetivos de la asignatura, realizando trabajos tanto dentro como fuera del aula ya sea individual o grupalmente.

### 2.3.2 TRABAJO GRUPAL EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR

A raíz del surgimiento del constructivismo, es muy común escuchar que los centros de enseñanza están actualizando sus métodos de enseñanza, donde los docentes buscan motivar al estudiante para que exista mayor interacción entre maestro y compañeros, actividad que en el pasado no se realizaba, es por eso que muchas instituciones educativas han visto la necesidad de brindarle a los estudiantes no solo los contenidos específicos de las asignaturas, sino fomentar también las habilidades y competencias que pueden incorporar en su vida social y profesional, utilizando el trabajo colaborativo o grupal como una fuente de enseñanza que los incorporará en su futuro campo profesional y social.

“La definición de grupo más integradora que se ha encontrado ha sido la aportada por Schäfers (1984) para el que grupo es un determinado número de individuos que, para lograr un objetivo común, se implican durante cierto tiempo en un proceso de comunicación e interacción y desarrollan un sentimiento de solidaridad. Necesitan un sistema de normas comunes, una distribución de tareas, en consonancia con los roles de cada miembro del grupo” (Poblete Ruiz & García Olalla, 2014).

Expuesta la definición anterior podemos decir que los grupos se forman para lograr metas en común donde el éxito de un estudiante, puede ser el éxito o el logro del otro, a través del intercambio de conocimientos y el trabajo conjunto.

Este tipo de trabajo grupal ayudara a que los estudiantes puedan relacionarse entre ellos mismos, conociéndose un poco más esto se podrá al escuchar las ideas y pensamientos de otros y brindando sus puntos de vistas a un nivel grupal, generando decisiones en común acuerdo, entiendo que con la variedad de pensamientos que existirán en el grupo, pueden existir desacuerdos puesto que el trabajo en grupo no se trata solo de escuchas lo que dicen los demás sino exponer también sus puntos de vista y defenderlos con argumentos válidos o aceptando los argumentos de los demás en búsqueda de los mejores resultados.

Comúnmente se cree que el formar grupos de trabajo solo sirve para facilitar o reducir el trabajo individual, esto es un error, puesto que lo que se trata es potenciar a un más ese trabajo individual en un entorno social, buscando cumplir objetivos previamente trazados en busca de obtener resultados positivos ya que esta metodología busca a que los integrantes tengan una meta en común con tareas interdependientes que involucre la colaboración y participación de todos para obtener mayores conocimientos y mejores resultados de manera sustancial (Sancho, Apocada, Barbandiarán, San José, & Zubimendi, 2014).

Los grupos de trabajo deben cumplir con cierta característica como ser la composición del grupo, donde no es necesario que los integrantes de un grupo tengan necesidades, conocimientos y personalidades muy similares, la homogeneidad puede ser positiva muchas veces, pero también puede ser contraproducente porque puede correr el riesgo de realizarse o verse en un entorno monótono y con pocas posibilidades de ampliar sus conocimientos por igualdad de sus conocimientos, a veces es más recomendable formar grupos heterogéneos que no presentan las similitudes en los aspectos antes mencionados, pero que puede poseer como ventaja el poder diversificar más su aprendizaje al no tener estas características comunes, desarrollando a su vez cualidades importantes en el trabajo grupal (Gómez Mujica & Acosta Rodríguez, 2003).

Otra característica de los grupos de trabajo son las normas que se deben establecer por los miembros del grupo con la finalidad de prevenir situaciones que puedan incomodar a algún integrante del grupo. Para evitar situaciones de confusión en

el grupo también es necesario que exista la siguiente característica, las funciones, puesto que establecerá el comportamiento real que deben tener los integrantes del grupo; otra característica esencial es el estado en el grupo, el cual establece el nivel jerárquico que posee cada integrante del grupo y como última característica debemos hablar de la importancia de la cohesión, la cual representa la fuerza integradora fomentando la solidaridad y el sentido de pertenencia al grupo (Universidad Viña del Mar, 2013).

Pero para que el trabajo en grupo tenga éxito es necesario que sus integrantes compartan sus dudas, realicen comentarios al resto del grupo, quienes poseen objetivos educacionales comunes o iguales en relación a las tareas a desarrollar presentados previamente por el docente, pero con esto no significa que todo se vaya a lograr, puesto que también existen desafíos en este tipo de trabajo grupal ya que a veces surgen diferencias para que los integrantes lleguen a un común acuerdo en el desarrollo de las asignaciones o en la toma de decisiones.

### 2.3.3 ESTUDIO INDIVIDUAL REALIZADO POR LOS UNIVERSITARIOS

Según («Revista Ciencias Pedagógicas», 2013) el estudio individual:

“Es un proceso consciente que realiza el estudiante bajo la dirección del profesor para apropiarse e interactuar con los contenidos de la enseñanza haciendo de este un proceso activo, reflexivo y regulado por el estudiante. Es un proceso de apropiación de conocimientos, habilidades, hábitos, actividad creadora y valores.”

Para todos ser humano adquirir conocimiento le brindará una riqueza intelectual para desenvolverse en cualquier campo de su vida, sea profesional, social, educativa entre otras, pero para ello deberá dedicarle el tiempo necesario. El tiempo es un factor esencial en todas las acciones humanas, las personas necesitan tiempo, y específicamente dentro del campo del aprendizaje, éste toma un papel muy relevante, a la hora de aprender, el estudiante necesita tiempo suficiente para la realización de actividades que, se supone, le permitirán aprender.

Toda plan de estudio presenta asignaturas donde exige el trabajo autónomo del estudiante, el cual involucra tiempo de estudio individual para desarrollar sus trabajos académicos o para analizar y practicar los contenidos aprendidos, para cada asignatura el tiempo de estudio puede variar de acuerdo a la dificultad de la cada materia, las habilidades que posea el estudiantes, la motivación que tenga a esa asignatura, el conocimiento que haya adquirido durante la clases y la calidad de la enseñanza que se le ha brindado.

Por tal razón es necesario que el estudiante en su estudio individual se plantee que objetivos desea alcanzar, metas que desea obtener y definir las técnicas, métodos o herramientas que utilizara para lograrlo, este tipo de estudio requiere un compromiso propio donde el estudiante deberá buscar activamente los conocimientos que desea adquirir sin estar dentro de un salón de clases o bajo las directrices de un docente, en la actualidad los estudiantes para cursar una clase deben dedicarle tiempo presencial a la asignatura, tiempo de estudio grupal, pero muy importante el tiempo individual para cursar con éxito sus asignaturas.

## 2.4 TENDENCIAS EN LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO GRUPAL

Como se menciona anteriormente en el documento, las salas de trabajo académico tienen sus antecedentes en las universidades y en las bibliotecas, así como en otros sitios que los estudiantes han ido seleccionando para realizar sus actividades académicas. A través del tiempo estas salas de trabajo académico, tanto las grupales como las individuales, han ido cambiando en infraestructura y diseño, así como en servicios para que los estudiantes se sientan más cómodos, seguros y enfocados en su trabajo.

### 2.4.1 SALAS DE TRABAJO ACADEMICO EN BIBLIOTECAS

Las bibliotecas en las universidades se han vuelto parte importante de la educación de los alumnos, ya que son los centros de recursos de aprendizaje e investigación que estos tienen más a su alcance. Pero los espacios tradicionales han

tenido que ir cambiando e integrándose con otros que han surgido debido a los avances tecnológicos y necesidades de los usuarios, por ejemplo salas de trabajo grupal, sala de recursos multimedia, espacios de fotocopiado o salones de recursos electrónicos (Gavilán, 2009).

#### 2.4.1.1 CARACTERÍSTICAS DIDÁCTICAS E INGENIERILES DE LAS SALAS TRABAJO ACADEMICO GRUPAL

Las salas de trabajo académico grupales o salas de trabajo grupal, como son llamadas en algunas bibliotecas, pueden ser espacios cerrados o abiertos; las salas cerradas por lo general son de forma rectangular, espacio frontal de vidrio que permite mayor iluminación y al mismo tiempo le permite al bibliotecario poder ver lo que los estudiantes hacen dentro de la sala, cuentan con un pizarrón, una mesa en el centro del área, normalmente de forma circular, con capacidad de cuatro a ocho personas. Por otra parte están salas abiertas, que son salones amplios en donde se colocan mesas grandes, que pueden ser de forma circular o rectangular, con separación de entre un metro a dos metros entre ellas, y cada una con capacidad de cuatro a ocho personas. Por lo general, los colores que se utilizan para las paredes o divisiones en estos salones son de color blanco, para mayor luminosidad del área, así como la utilización de lámparas de luz blanca.



### **Ilustración 1. Ejemplo tendencia Sala de trabajo grupal abierta**

Fuente: («Sala de Estudio Grupal», 2014)



### **Ilustración 2. Ejemplo tendencia Sala de trabajo grupal cerrada**

Fuente: («Campus @ Escuela de Postgrado, Economía y Negocios – Universidad de Chile», 2014)

#### **2.4.1.2 SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO INDIVIDUAL**

La tendencia en las salas de trabajo individual es utilizar cubículos, pueden ser de madera, vidrio o plástico forrado de tela, ubicadas en filas. Estos cubículos cuentan con tomacorriente para conectar una computadora u otro aparato electrónico, y suficiente espacio para que los usuarios puedan utilizar una computadora portátil, abrir sus libros o cuadernos y/o escribir cómodamente.



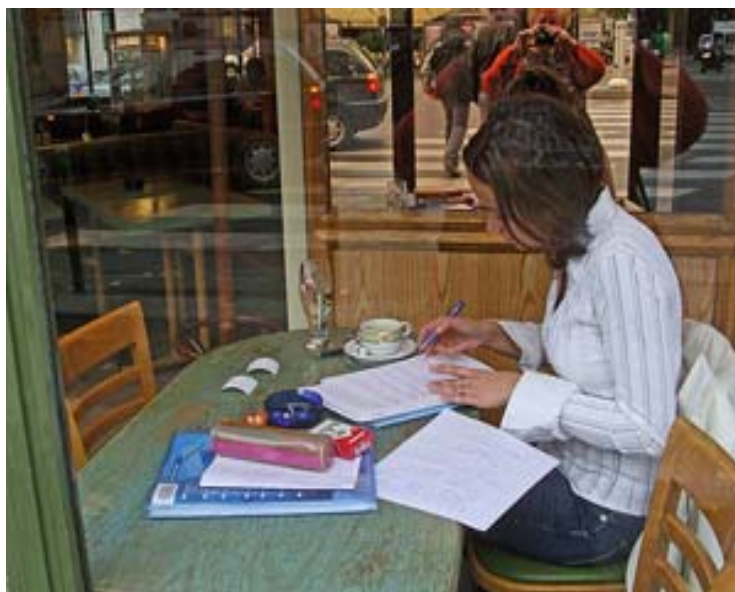
### **Ilustración 3. Ejemplo sala de trabajo individual**

Fuente: («Sala de estudio individual | ITESM Campus Querétaro», 2014)

#### **2.4.2 LUGARES DE ESTUDIO FUERA DE LAS BIBLIOTECAS**

Fuera del campus universitario o fuera de las bibliotecas los estudiantes tienden a reunirse en lugares como casas, cafés, centros comerciales, parques o cualquier lugar que cumpla con ciertas características, por ejemplo seguridad, internet inalámbrico, espacios cómodos entre otros.

En Tegucigalpa, por lo general, los lugares más utilizados son los cafés, ya que estos cuentan con internet inalámbrico, están ubicados en lugares céntricos y tienen horarios de atención amplios, así como de ofrecer servicios de reposterías y café, la cual es una bebida de alto consumo por parte de los estudiantes debido a su cafeína y los efectos excitantes que genera.



#### **Ilustración 4. Universitaria estudiando en un café**

Fuente: («Cafeína y estudio», 2010)

### **2.5 DISEÑO Y RECURSOS ADECUADOS PARA LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO.**

#### **2.5.1 ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA LA UBICACIÓN**

Es importante tener analizado un lugar estratégico para la ubicación del alquiler de salas de trabajo académico grupal e individual, puesto que se tomara a consideración la accesibilidad del lugar para que puedan llegar estudiantes de los distintos centros de educación superior y zonas de la capital, por eso es recomendable una sitio céntrica, segura y que cuente con el espacio adecuado para la construcción del número de salas grupales e individuales que pretende realizar el proyecto, también se pretende encontrar un local donde pueda tener un amplio estacionamiento para los estudiantes que tengan vehículo propio.

Además, hay que tener presente, los relacionados a los desastres naturales puesto que sus instalaciones deben estar ubicadas en una zona segura, libre de deslizamiento, inundaciones y que cuente con las medidas antisísmicas necesarias.

Las zonas aledañas es otro factor que se debe tener en cuenta ya que los estudiantes buscan zonas de circulación tranquila, lejos de disturbios sociales que les permita tener tranquilidad dentro de las salas de trabajo académico.

Por tal razón en el estudio de mercado se establecen las posibles zonas que cumplen con los requisitos mínimos antes mencionados para la localización del proyecto, del cual se escogerá la que mayor aceptación haya tenido por el mercado estudiado.

## 2.5.2 INFRAESTRUCTURA

### 2.5.2.1 ASPECTOS QUE SE DEBEN CONSIDERAR EN LAS INSTALACIONES FÍSICAS.

(Gavilán, 2009) Las salas de trabajo académico educativo grupal e individual están interrelacionada con la parte arquitectónica (que involucra los aspectos estéticos y ambientales) y con los criterios didácticos, para analizar esta parte se toma en cuenta los diez mandamientos de Faulkner-Brown como ser:

- Flexible: donde su espacio se pueda cambiar con facilidad, adecuándose a las necesidades.
- Funcional: debe contar con un espacio que funcione adecuadamente y que sea atractivo para los usuarios y que pueda contar con el soporte y dure mucho
- Compacto: debe caracterizarse por su gran capacidad y por el aprovechamiento óptimo del espacio.
- Accesible: donde le permita a más de una persona tener acceso a las instalaciones, brindando la oportunidad de ser considerado como punto de reunión.
- Ampliable (Extensible): que sus instalaciones cuenten con un espacio extra para futuras ampliaciones
- Variado en su oferta de espacios: está relacionada con la flexibilidad del espacio y con el principio de ampliación ya que la consideración de estos permitirá crear nuevas áreas o espacios que se adecuen a la demanda de los estudiantes.

- Organizado: el espacio debe contar con áreas organizadas para facilitar el uso de las mismas, las áreas o espacios estén bien distribuidos y sean amplios, para que provoque un ambiente agradable y cómodo.
- Confortable: Donde le permite tener los recursos y equipo necesario para desarrollar sus actividades académicas con espacios de gran calidad que inspire a las personas.
- Seguro: que brinde las medidas de seguridad adecuadas para los usuarios, equipos y mobiliarios.
- Constante: que brinde el servicio con horarios apropiados y establecidos para sus uso con regularidad.
- Económico: Para tener un espacio adecuado con las características propias para el aprendizaje, no es necesario invertir grandes sumas de dinero, pero tampoco se trata de escatimar los materiales y el equipo necesario, aquí se deben considerar todos los costos tanto de infraestructura, personal, equipo y todo lo que conlleve el funcionamiento de las mismas.(Martins, 2009).

#### 2.5.2.2 NORMAS PARA EL DISEÑO DE SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO

Establecer normas para las biblioteca nace en Estados Unidos, esparciéndose por los demás países, estas especifican los requerimientos y especificaciones que se deben tomar en consideración al diseñar las instalaciones dedicadas a brinda un espacio para estudio académico tanto para trabajo individual como grupal, por tal razón se dan a conocer las que están acorde a las necesidades del proyecto presentadas por la revista general de información y documentación de la UNAM:

Principales Normas para locales: Las normas a cumplir en la definición de locales resultan de considerar las funciones a realizar en el mismo, los muebles y equipos a utilizar, los espacios necesarios para el trabajo y circulación de las personas, el desplazamiento de los objetos requeridos y La posibilidad de conexión remota en todas las áreas de trabajo, excluyendo las de circulación.

- Normas para locales de lectura: Deberán albergar a una cantidad variable de lectores, pero sin crear condiciones perturbadoras.
  - Espacio por lector: 2,3 metros cuadrados, en sitio individual
  - Espacio para lector en mesa cuádruple: 1,8 metros cuadrados.
  - Proporción de espacios más recomendada:
    - 50 % en sitios individuales de mesas colectivas
    - 40 % en carel (cubículos para estudio individual)
    - 10 % en sillones informales
- Norma para local de lectura individual aislada: Se dispondrán mesas para lectura individual aislada separadas o de a pares dispuestas en la vecindad de estantería, para facilitar el acceso al material y contribuir al aislamiento acústico. Deberá contar con alguna ventana.
- Norma para local de lectura individual: Albergará un buen número de mesas para lectura individual dispuestas en grupos, preferiblemente en sentido alternado.
- Norma para local de lectura colectiva: Deberá albergar varias mesas de 4 a 6 lectores, separadas entre sí, por espacios suficientes que permitan una cómoda circulación. Deberá estar cercano a la entrada, para que el movimiento de usuarios no perturbe a los que están en zonas reposadas. En general, se destinan a los usuarios externos.
- Normas para el vestíbulo: El vestíbulo se considera el eje de la distribución interior, debe estar cubierto y contar con piso lavable y no resbaladizo, para permitir la comodidad de las personas antes de ingresar al interior de la biblioteca. Además de la entrada controlada generalmente angosta, deberá tener una especial para personas incapacitadas o entrada para paquetes voluminosos. Los vidrios grandes deben contar con indicaciones visibles, para prevenir accidentes.
- Normas para espacio no asignado: Es todo el sector del local que no esté destinado a realizar una función específica, estos espacios son calculados en proporción a los espacios llenos y de acuerdo con la circulación esperada, se recomienda considerar un 15% para espacios no asignados en proporción a los espacios llenos.
- Señalización: Se debe contar con una excelente señalización que tiene por objeto orientar visualmente al usuario hacia el servicio, luego a las diferentes dependencias

y una vez en ellas, proporcionar una idea de su organización interna. Se desea con ello reducir la incertidumbre en el usuario y hacer más eficiente el funcionamiento del servicio.

- Normas de Pasillo Primario: Es un espacio Alargado que se extiende a través de todo el local, brindando accesos desde la zona de entrada y permitiendo la circulación en ambos sentidos.
- Aplicación de las normas para especificar los requerimientos: La determinación numérica de necesidades recién considerada, obviamente tiene en cuenta el tipo de solución que se maneja para satisfacer a cada una de éstas, para indicar la cantidad precisa de unidades que se van a requerir y hacerlo de la manera más explícita y particular posible se considera: la siguiente ecuación:

$$\text{Requerimiento} = \frac{\text{Necesidad Estimada (60 Usuarios)}}{\text{Capacidad Unitaria Normal } 6 \left( \frac{\text{usuarios}}{\text{mesa}} \right)} = 10 \text{ (mesas)}$$

$$\text{Requerimiento} = \frac{60 \text{ (usuarios)} / 6 \text{ (usuarios/mesa)} = 10 \text{ (mesas)}}{60 \text{ (usuarios)} / 20 \text{ (usuarios/sanitario)} = 3 \text{ (sanitarios)}}$$

La fórmula anterior permite a los inversionistas tener el número exacto de mobiliario que será necesario tener al momento de iniciar el negocio, esto además permitirá conocer la capacidad instalada que tendrá el local, que facilitara realizar de antemano el diseño acorde a las necesidades del mercado meta y la capacidad financiera de os inversionistas, evitando caer en costos innecesarios o en fallas en las compras del equipo y en el diseño del local, como muestra la formula anterior se debe utilizar las proyecciones de ventas esperadas y la capacidad del mobiliario.

Formula y datos proporcionados por (Peña, 2014).

### 2.5.2.3 FACTORES AMBIENTALES A CONSIDERAR

Los factores más relevantes a considerar podemos citar:

- Seguridad: Al hablar de seguridad no se refiere únicamente la del robo de bienes, ya que como locales de alquiler de espacios también se expone a que haya daño a las instalaciones o equipos, para el control de los materiales y equipos, es recomendable emplear espejos falsos y circuitos cerrados de televisión.

Para que la seguridad sea lo más eficaz posible, se debe procurar una entrada y salida única hacia y desde el local, de modo que el área de control sea fácilmente vigilable. No obstante, conviene no olvidar las normas de seguridad vigentes, como las salidas de incendio

- Iluminación: Se recomienda tener la mejor iluminación posible, sin caer en la exageración de entrada de luz solar como aspecto para ahorrar energía eléctrica, puesto que esto podría resultar una desventaja, ya que puede causar daño al equipo o molestias a los usuarios, por tal razón es recomendable construir amplios ventanales de tipo horizontal (a partir de dos metros desde el suelo) y que siempre se pudiesen abrir y cerrar desde dentro, para este tipo de instalaciones es recomendable capturar la mayor cantidad de luz natural y utilizando la luz artificial como complemento de las áreas donde la luz natural no puede llegar.

En este aspecto la calidad es más importante que la intensidad de la luz, también es recomendable colocar luz de emergencia, en caso de interrupción del fluido eléctrico.

- Sonido: se deben considerar los sonidos dependientes de la localización o ubicación del local, de las tuberías, aire acondicionado, ascensores, pasillo entre otros, para evitar el sonido interno del local se pueden utilizar algunos artificios, como el uso de moquetas (sin olvidar que tenga un carácter ignífugo y anti alergénico) que no deben estar directamente pegadas al suelo, sino sobre una base de goma. También, las áreas de trabajo interno del personal, como el procesamiento técnico, deben estar insonorizadas de modo que el ruido no llegue a los usuarios.

- Temperatura: La temperatura ideal ha de estar en torno a los 20-22° C en áreas de asiento, mientras que en áreas de trabajo activo puede ser de 2 o 3° C inferior. Así, una de las primeras cuestiones que hay que resolver es la del aislamiento del edificio, que ha de estar bien resuelta en la fase de construcción, con el uso de ventanas dobles y cortinas, si ello es posible. Además, la entrada principal no ha de dar directamente a las salas de trabajo académico y trabajo, sino que ha de haber un vestíbulo que actúe de cortafríos, y del calor externo.
- Decoración Interior: la interacción que se produce entre el ánimo del personal y de los usuarios y el entorno en que éstos desarrollan sus actividades.
  - Mobiliario actualizado con las medidas ergonómicas necesarias.
  - El tono e intensidad de los muros, mobiliario y suelo.
  - Ubicación de mobiliario, las formas más comunes se encuentra la circular y la rectangular, dándole mayor énfasis a la rectangular por presentar mayor adaptabilidad, ya que al circular aunque es muy estética, esta presenta espacios donde el mobiliario no se puede adaptar con facilidad.
  - Los suelos deben ser llanos y uniformes, para la estabilidad de los muebles, se debe considerar el peso que deberá resistir.(Martins, 2009, p. 395).

### 2.5.3 RECURSOS DIDÁCTICOS

Las salas de trabajo deben contar con capacidad de materiales y equipos que faciliten el proceso de aprendizaje, necesarios para el desarrollo de los trabajos académicos que desean realizar, por tal razón es necesario dar a conocer los materiales y equipos mínimos que debe contar las salas de trabajo académico grupal e individual y en si todas las instalaciones del proyecto.

En las salas de trabajo grupal, que son utilizadas para llevar a cabo reuniones con fines académicos, los salones deben contar con una pizarra de formica, mesa y sillas ergonómicas acorde a la capacidad del espacio de la sala, deben tener instalaciones eléctricas para conectar computadoras y acceso al servicio de Internet inalámbrico, adecuada iluminación , ventilación, equipo para desarrollar presentaciones como ser un

Data Show, rota folio , cubículos grupales con espacio cerrado anti ruido y con paredes de vidrio para mayor iluminación, y los demás elementos que se presenten aceptación en el análisis del estudio de mercado.

A nivel individual, los recursos esenciales son el escritorio con su respectiva silla, y una adecuada iluminación ya sea artificial o natural, considerando también la creación de espacios cerrados y abiertos para la lectura individual.

En cuanto al mobiliario, las mesas se presentan de diferentes clases: cuadradas, rectangulares, redondas o modulares según la edad del lector, el espacio y las diferentes actividades. Las dimensiones son:

Mesa rectangular (adultos): 1.50 de largo x 0.90 de ancho x 0.75 de alto

Mesa circular: 1.50 de diámetro x 0.75 de alto

Mesa cuadrada (para 06 personas): 90 cm x 90 cm

Las sillas se ajustaran a la altura y tamaño de las mesas para facilitar la comodidad del usuario, pueden ser de madera o metal o acolchonadas. En promedio las medidas de las sillas para:

Adultos: 0.82 de alto x 0.45 de ancho

Jóvenes y Adultos: 0.32 a 0.30 de alto x 0.35 de ancho

.(Rodríguez, 2014, p. 2).

Otro de los recursos que los estudiantes necesitan para facilitar sus horas de trabajo grupal e individual, es el servicio de fotocopiado o de impresiones y el de encuadernado, con disponibilidad de ofrecer venta de papelería para realizar trabajos de los cuales disponen poco tiempo y necesitan los servicios antes mencionados.

## 2.6 REQUISITOS LEGALES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Para crear una empresa se necesita cumplir con una serie de requisitos legales, tanto para ser constituida como para su puesta en operación. Estos requisitos están

definidos por las leyes y reglamentos del país en la que se creará la empresa, en este caso en la República de Honduras.

Es importante destacar que los procedimientos a realizar para la creación de la empresa y la obtención de licencias y registros para empezar a operar, deben de ser llevadas a cabo por un profesional del derecho, en concepto de apoderado legal.

## 2.6.1 CREACIÓN DE LA EMPRESA

### 2.6.1.1 TIPO DE EMPRESA A CREAR

Antes de comenzar el proceso legal para constituir una empresa es necesario que establezca lo siguiente: el tipo de empresa que se creará y el tipo de personaría jurídica que se adoptará.

Mediante el Acuerdo Ejecutivo No.010 – 2004 del 18 de mayo del 2004, se creó la política de competitividad de las MIPYMES, la cual clasifica a las empresas según el número de empleados, valor de las ventas mensuales promedio, inversión promedio de activos, registros contables que utilizan y el uso de tecnología que realizan. En la Tabla 3 se describe la clasificación de las MIPYMES.

**Tabla 2. Clasificación de las empresas**

Clasificación	Número de empleados fijos	Ventas mensuales promedio	Inversión promedio en activos fijos	Rentabilidad	Tecnología	Controles administrativos contables
Microempresa	1 – 10	\$3,125.00	\$2,400.00	Baja	Trabajo manual y tecnología simple	No cuenta
Pequeña empresa	11 – 25	\$9,375.00	\$25,000.00	Media	Tecnología simple y sofisticada	Cuenta
Mediana empresa	26 – 150	\$154,000.00	\$25,000.00 a \$20,000.00	Alta	Tecnología especializada	Cuenta

(Fuente: Construcción propia con datos de CONAMIPYMES)

### 2.6.1.2 FORMA JURÍDICA A ADOPTAR

La forma jurídica que se adoptará dependerá del número socios, que pueden ser personas naturales u personas jurídicas, y el grado de responsabilidad que estas tendrán en la empresa, así como el capital inicial y el tamaño. Es importante destacar que cada una de los tipos de personería o forma jurídica tiene ventajas.

**Tabla 3. Formas jurídicas de acuerdo al código de comercio de Honduras**

Tipo	Definición	Número de Socios	Capital	Responsabilidad
Comerciante individual	Es toda persona que tiene capacidad legal para ejercer el comercio, haciendo de éste su ocupación principal. Es titular de una empresa mercantil	Uno	No menor a L.5,000.00	Ilimitada
Sociedad en nombre colectivo	Existe bajo una razón social, que formará con el nombre de uno o más socios	Dos o más	El código de comercio no establece capital mínimo, ni máximo	Ilimitada. Todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitado y solidariamente. Pero, entre sí, pueden acordar que la responsabilidad de alguno o algunos de ellos se limita a una parte o cuota determinada.
Sociedad de Responsabilidad Limitada	Existe bajo una razón seguida de las palabras "sociedad de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S. De R.L."	Máximo de 25	No menor a L. 5,000.00	Limitada al capital aportado. Los socios sólo están obligados a pagar sus aportaciones.
Sociedad anónima	Existe bajo una denominación o razón social, y su capital inicial está dividido en acciones. La denominación irá seguida de las palabras "sociedad anónima", o de su abreviatura "s.a."	Mínimo 2	No menor a l. 25,000.00	Limitada al capital aportado. Los socios limitan su responsabilidad a pagar las acciones que han suscrito.
Sociedad en Comandita por Acciones	Existe bajo una razón social que se formará con los nombres de uno o más socios, seguidos de las palabras "y compañía". Se le agregarán las palabras "sociedad en	Mínimo 2	No menor a L. 25,000.00	Ilimitada, los socios comanditados que responden subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que sólo están obligados al pago de sus acciones.

	comandita” o su abreviatura “S. En C.”.			
Sociedad de Capital Variable	Se regirá por las disposiciones que correspondan al tipo de sociedad de que se trate. A la razón social o denominación se le añadirán siempre las palabras “de capital variable”, o su abreviatura “de C. V.”.		Según la sociedad de que se trate	Disposiciones que correspondan a la especie de sociedad de que se trate.

(Fuente: Construcción propia con datos de CONAMIPYMES)

**Tabla 4. Formas jurídicas de acuerdo a leyes especiales de Honduras**

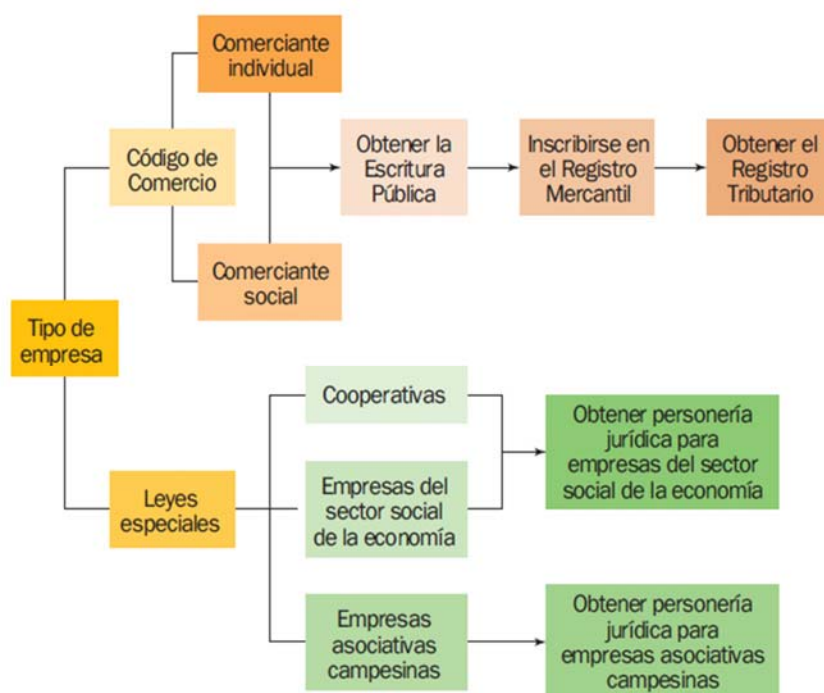
Tipo	Definición	Número de Socios	Capital	Responsabilidad
Empresa Asociativa Campesina	Asociación en el área rural, en la que se realizan actividades colectivas. Todos los socios y las socias tienen derecho al uso, propiedad y goce de los beneficios que se logren. En este tipo de empresa, las personas beneficiarias de la reforma agraria acuerdan aportar su trabajo, industria, servicios y otros bienes, así como comercializar e industrializar sus productos y repartirse, en forma proporcional a sus aportes, las utilidades o pérdidas que resulten de cada ejercicio fiscal.	Mínimo 5	Aportación de trabajo de los socios; aportación monetaria o en especie que hagan los socios; el capital de reserva y capitalización; donaciones, herencias y legados que la empresa acepte.	Limitada, solidaria y colectiva, de acuerdo al reglamento interno, estatutos y reglamentos de las empresas campesinas.
Sociedad Cooperativa	Realiza sus actividades exclusivamente en favor de sus socios; actúa bajo una denominación social y su capital, que es variable, está dividido en participaciones iguales. La denominación social siempre irá seguida de las palabras “sociedad cooperativa limitada”, o “sociedad cooperativa suplementada”, o de sus respectivas siglas: S.C.L o S.C.S.	Mínimo 20	El capital social estará formado por las aportaciones de las personas asociadas; no será menor de 25 mil lempiras y deberá estar suscrito en su totalidad.	Limitada al capital aportado. Los socios limitarán su responsabilidad por las operaciones sociales al monto de su participación
Empresa del sector social de la Economía	Son tiendas comunitarias de abastecimiento y consumo, tiendas populares de abastecimiento, cooperativas sindicales, cajas de ahorro y crédito en sus diferentes modalidades, asociaciones de productores, cajas comunales, empresas de servicios múltiples,	Mínimo 10	No menor a L.1,000.00	Limitada, solidaria y colectiva.

	empresas de economía social que surjan en las centrales de trabajadores, centrales campesinas, organizaciones gremiales y organizaciones de desarrollo.			
--	---	--	--	--

(Fuente: Construcción propia con datos de CONAMIPYMES)

### 2.6.1.3 TRÁMITES PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA

Una vez que se ha determinado el tipo y la forma jurídica que tendrá la empresa, se procede a realizar una serie de trámites para poder constituirse legalmente, los cuales se pueden apreciar en la figura 1 a continuación:



**Figura 1. Trámites para constituir legalmente una empresa**

Fuente:(Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME), 2008).

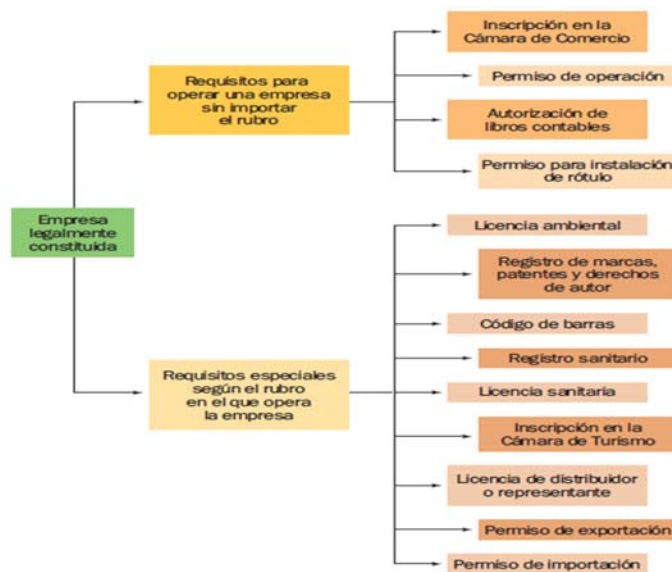
Obtener la escritura pública: Para (Lagos Durán, 2010) una escritura pública es un instrumento notarial que contiene una o más declaraciones de las personas intervinientes en un acto o contrato, emitidas ante notario con el lleno de los requisitos legales propios y específicos de cada acto, para su incorporación al protocolo. El proceso tiene de tres mil a cinco mil lempiras, dependiendo del tipo de sociedad y los honorarios al apoderado legal, los cuales dependen del arancel del Colegio de abogados; y tendrá un tiempo promedio de 20 días hábiles.

Inscripción en el registro mercantil: El apoderado legal de la empresa deberá realizar el registro, tal como lo establece el código de comercio en su artículo No.384 (Congreso Nacional de Honduras, 2014a), de la escritura de constitución en el Registro Mercantil. Este trámite se realiza en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, si el proceso se ha realizado en Francisco Morazán, o en el Instituto de la Propiedad para el resto del país. Tiempo promedio es de dos días hábiles.

Registro Tributario Nacional (RTN):El Registro Tributario Nacional es el identificador único de los contribuyentes sometidos al régimen tributario cuya inscripción es obligatoria (Dirección Ejecutiva de Ingresos, 2014). Este trámite puede ser realizado por el empresario o el apoderado legal de la empresa en las oficinas de la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI); el tiempo promedio es de tres días hábiles y no tiene costo.

## 2.6.2 OBTENCIÓN DE LICENCIAS Y REGISTROS PARA EMPEZAR LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA

Culminado el proceso de creación de la empresa se proceden a realizar los trámites para poder empezar a funcionar como empresa. Ver figura 2



**Figura 2. Diagrama de requisitos para empezar las operaciones de la empresa**

Fuente: (Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME), 2008).

Registro y afiliación en la Cámara de Comercio: El apoderado legal de la empresa deberá realizar el registro, tal como lo establece el código de comercio en su artículo No.384 (Congreso Nacional de Honduras, 2014a), de toda sociedad mercantil y/o comerciante en la Cámara de Comercio e Industria correspondiente al municipio en el cuál funcionará la empresa. Este trámite se realiza en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, si el proceso se ha realizado en Francisco Morazán, o en el Instituto de la Propiedad para el resto del país. Tiempo promedio es de 2 días hábiles, y el costo dependerá al capital inicial de la empresa, según lo establece la Ley de Cámaras de Comercio e Industrias de honduras, bajo el decreto No. 57-88 emitido el 28/04/2014 (Congreso Nacional de Honduras, 2014b).

Obtención del Permiso de operación: El plan de arbitrios de la ciudad de Tegucigalpa establece que el permiso de operación es necesario para el funcionamiento de los negocios, establecimientos comerciales e instituciones sin fines de lucro que se establezcan en la ciudad, así como para los trabajadores independientes (Alcaldía Municipal de Tegucigalpa, 2013). El trámite se realizará por el apoderado legal en las oficinas de la alcaldía municipal de Tegucigalpa o en la alcaldía

donde funcionará la empresa; el tiempo promedio de trámite es de dos (2) días hábiles y el costo dependerá del monto declarado por ventas del año de la empresa y está establecido en el artículo 98 del Plan de Arbitrios de Tegucigalpa (Alcaldía Municipal de Tegucigalpa, 2013).

Autorización de libros Contables: Según el código de Comercio de Honduras, en su artículo No.433 (Congreso Nacional de Honduras, 2014a), las empresas deben tener libros contables, empastados y aprobados por la alcaldía municipal en donde funcionará la empresa.

Permiso para instalar rótulos: La gerencia de desarrollo urbano de la alcaldía es quien corresponde para autorizar la solicitud de instalación de rótulos, así como brindar los lineamientos que se deben de seguir para la obtención del mismo. El proceso será realizado por el apoderado legal y conlleva un tiempo promedio de 10 días hábiles, con un costo que dependerá del tipo de material con el que se construirá el rótulo.

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

Este capítulo presenta la metodología de investigación a utilizar, la cual abarca el tipo de enfoque, diseño, instrumentos y fuentes de información.

### **3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA**

#### **3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA**

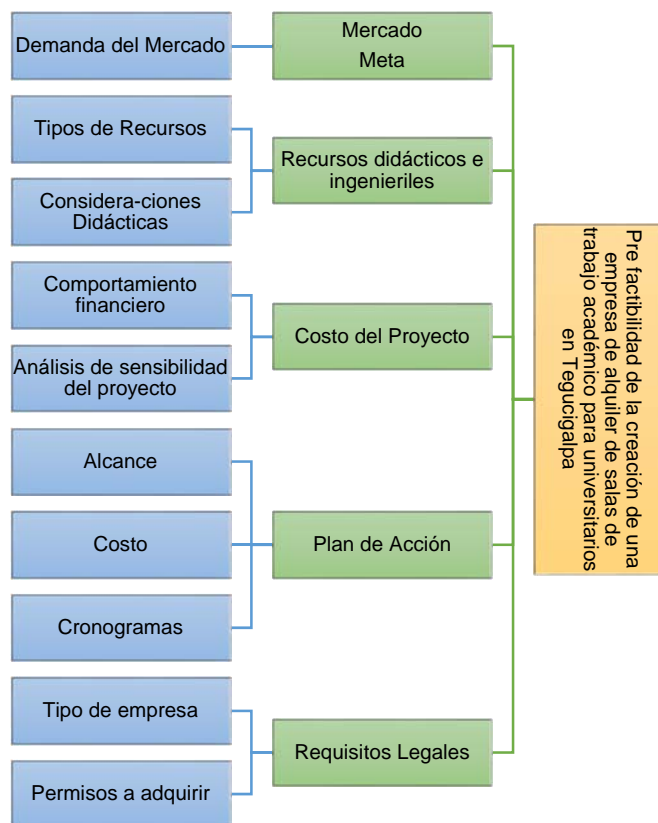
La matriz metodológica es un instrumento que brinda una visión de la consolidación de los elementos claves de todo el proceso de investigación garantizando la coherencia y congruencia de los elementos del diseño de investigación, valorando la viabilidad del título con el planteamiento del problema a investigar, y su relación con las preguntas, los objetivos, y las variables de investigación seleccionadas. Lo antes descrito es de gran importancia ya que permite la revisión de los elementos esenciales para definir si hay que realizar ajustes o simplemente verificar la eficiencia y eficacia con que se ha elaborado el proyecto.

**Tabla 5. Matriz Metodológica**

Titulo	Problema	Pregunta de investigación	Objetivo		Variable
			General	Específico	
Pre factibilidad de una empresa de alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa	Carencia de una sitio de alquiler de salas de trabajo académico para estudiantes universitarios en Tegucigalpa	¿Cuál es la demanda existente en el mercado para el proyecto de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa?	Determinar la oportunidad de constitución de una empresa de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa, desde el punto de vista técnico, financiero, de mercado y legal.	Identificar la demanda potencial del alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en Tegucigalpa, mediante un estudio de mercado.	Mercado meta
		¿Qué aspectos ingenieriles y recursos didácticos establecen las normas pedagógicas para este tipo de proyecto?		Establecer los recursos didácticos e ingenieriles que debe poseer las instalaciones donde se prestará el servicio de alquiler de salas de trabajo académico en Tegucigalpa, a través de la realización de un estudio técnico	Recursos pedagógicos e ingenieriles
		¿Cuál es el comportamiento financiero del proyecto?		Analizar el comportamiento financiero del proyecto para los primeros cinco años de operación, mediante un estudio financiero.	Costo del proyecto
		¿Cuáles son los requisitos legales que se deben cumplir para la realización del proyecto?		Describir los requisitos legales que deben de cumplirse para poder crear la empresa de alquiler de salas de trabajo académicos para universitarios en Tegucigalpa.	Requisitos legales
		¿Cuál es el plan de acción a implementar para ejecutar el proyecto?		Establecer un plan de acción para poder ejecutar el proyecto.	Plan de acción del proyecto

### 3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

Las variables de la investigación se dividen en variable dependiente y variables independientes, para este proyecto se manejan cuatro variables independientes y una dependiente, las cuales son operacionalizadas y presentadas en la Figura 3, la cual a continuación se muestra:



**Figura 3. Esquema de las variables de investigación**

La operacionalización de las variables, que consiste en conceptualizar cada variable, determinar las dimensiones y los indicadores para cada una, se muestra a continuación en la tabla 6. Este cuadro permite conocer detalladamente la operacionalización de las variables y los otros elementos relacionados a esta metodología de investigación que servirán de base para elaborar de una manera lógica y compatible el instrumento para la recolección de datos, ya que de los indicadores se extraen las preguntas para formular el cuestionario a utilizar.

**Tabla 6. Operacionalización de las variables de investigación**

Variable	Definición		Dimensiones	Indicador	Pregunta	Ítem
	Conceptual	Operacional				
Mercado meta	Población o grupo de consumidores interesados en el servicio ofrecido	Aplicación de un instrumento que determine los aspectos predominantes para la aceptación del mercado	Demanda del mercado	Necesidad de lugares para reuniones académicas grupales	Fuera de las instalaciones universitarias ¿hace uso usted de otros lugares para realizar trabajos académicos grupales o individuales?	Sí
						No
				Oferta del mercado	¿Cuál de los siguientes lugares se reúne a realizar trabajos académicos fuera del campo universitario?	Casas particulares
						Repostería
						Comidas Rápidas
						Coffee Shop
						Otro(especifique)
Aspectos para preferir el producto	¿Qué nivel de importancia le da a los siguientes aspectos a la hora de seleccionar el sitio de trabajo académico?	Facilidad de acceso				
		Seguridad				
		Disponibilidad de recursos didácticos				
		Facilidad de horarios				
		Precios				
Tipos de sala de mayor preferencia	¿Cuándo usted realiza trabajos académicos, en su mayoría, de qué forma los hace?	Individual				
		Grupal				
Aceptación del precio sugerido para salas grupales	Al ofrecerse un alquiler de salas de trabajo académico grupal con las características detalladas anteriormente, con un precio de L.50.00 persona/hora. ¿Haría uso de este servicio?	Si				
		No				
Aceptación del precio sugerido para Cubículos individuales	Al ofrecerse un alquiler de cubículos de trabajo académico individuales con las características detalladas anteriormente, con un precio de L.30.00 persona/hora. ¿Haría uso de este servicio?	Si				
		No				

**Continuación Tabla 7**

Variable	Definición		Dimensiones	Indicador	Pregunta	Ítem
	Conceptual	Operacional				
Mercado Meta	Población o grupo de consumidores interesados en el servicio ofrecido	Aplicación de un instrumento que determine los aspectos predominantes para la aceptación del mercado	Demanda del mercado	Aceptación del producto	Al ofrecerse salas de trabajo académico grupales equipadas con mesa y sillas ergonómicas, pizarra y marcadores, aire acondicionado, data show, un tomacorriente por persona; cubículos individuales equipados con lámpara, tomacorriente, silla y escritorio ergonómico. Incluyendo en el servicio estacionamiento, seguridad privada, internet inalámbrico y aire acondicionado. Contando además con los servicios adicionales de venta de café y repostería, servicios de fotocopiado y papelería. ¿Está interesado en hacer uso de estas instalaciones?	Si
						No
				Preferencia de horarios	¿Cuál de las siguientes jornadas de atención es el que más prefiere	Matutina de 8:AM -2:PM:
						Nocturna de 5:PM- 11:PM
						Mixta De 8AM-11:PM
				Frecuencia de horarios semanales	Usualmente cuando se reúne para realizar trabajos académicos ¿Qué día prefiere realizarlo	Lunes a Viernes
						Viernes a Domingo
						Toda la semana
				Ubicación sugerida para la ubicación del proyecto	De las siguientes opciones de ubicación para el alquiler de salas de trabajo ¿Cuál es la que más le conviene?	Blvd Morazán
						Blvd Juan Pablo II
Blvd Toncontín						
Blvd Centroamérica						
						Blvd Suyapa

**Continuación Tabla 7**

Variable	Definición		Dimensiones	Indicador	Pregunta	Ítem
	Conceptual	Operacional				
Mercado meta	Población o grupo de consumidores interesados en el servicio ofrecido	Aplicación de un instrumento que determine los aspectos predominantes para la aceptación del mercado	Demanda del mercado	Aceptación del precio sugerido para salas grupales	Al ofrecerse un alquiler de salas de trabajo académico grupal con las características detalladas anteriormente, con un precio de 1.50.00 persona/hora. ¿Haría uso de este servicio?	Si  No
				Aceptación del precio sugerido para Cubículos individuales	Al ofrecerse un alquiler de cubículos de trabajo académico individuales con las características detalladas anteriormente, con un precio de L.30.00 persona/hora. ¿Haría uso de este servicio?	Si  No
Recursos didácticos e ingenieriles	Son todos los materiales, herramientas y/o equipo utilizado para crear las instalaciones adecuadas para el estudio	Elaboración de una lista de materiales, herramientas y/o equipo que se utilizará para la creación de las salas de trabajo académico	Tipo de Recursos	Recursos didácticos	¿Qué tipos de recursos didácticos son los necesarios para la prestación del servicio de alquiler de salas de trabajo académico?	Data Show y pantalla video proyector
						Pizarra, marcadores y borrador
						Internet inalámbrico
						Sillas ergonómicas
						Mesas adecuadas
				Recursos ingenieriles	¿Qué aspectos ingenieriles son necesarios considerar en el diseño?	Estacionamiento
						Instalaciones adecuadas
						Un tomacorriente por persona
						Iluminación
Instalaciones físicas del local	¿Cuáles son las áreas mínimas que debe contar el proyecto de alquiler de salas de trabajo académico grupal e individual?	Lobby				
		Salas de trabajo académico Grupal				
		Espacio de trabajo académico individual				
		Área de fotocopiado				
Espacio servicio adicional						

**Continuación Tabla 7**

Variable	Definición		Dimensiones	Indicador	Pregunta	Ítem
	Conceptual	Operacional				
Costo del Proyecto	Es el monto económico que representa el desarrollo del proyecto	Elaboración de un análisis financiero del proyecto	Comportamiento Financiero del proyecto	Monto total del Proyecto	¿Cuál es costo total del proyecto?	Costo de Materiales
						Costo de Personal
						Costos por Alquiler
					Costos por Adecuamiento del local	
			Análisis de sensibilidad del proyecto	¿Cuál es la viabilidad financiera del proyecto?	Periodo de retorno de la inversión	
					Tasa Interna de Retorno	
Plan de Acción del proyecto	Es el momento en que se determinan y se asignan las tareas, Se definen los plazos de tiempo y se calcula el uso de los recursos.	Se establece que se desea alcanzar, en cuánto tiempo, donde se realizara, recurso humano y financiero, necesarios para realizar el proyecto	Aspectos considerados para desarrollar el proyecto	Alcance	¿Qué se quiere alcanzar?	Creación de una empresa de alquiler de salas de trabajo académico universitario.
				Cronograma	¿Qué duración tendrá el proyecto?	Calendario de actividades a ejecutar del proyecto.
				Costos	¿Qué recursos son necesarios para desarrollar el proyecto?	Recursos financiero

**Continuación Tabla 7**

Variable	Definición		Dimensiones	Indicador	Pregunta	Ítem	
	Conceptual	Operacional					
Requisitos legales	Son todos los requisitos y procedimientos legales que se deben de cumplir para poder crear la empresa y luego poner en operación el negocio	Son el listado de los permisos y documentaria que se deben realizar y obtener para la creación y puesta en operación de la empresa	Entorno legal de la empresa	Tipo de empresa	¿Cuál es el tipo de empresa que pertenece el proyecto?	Microempresa	
				Forma jurídica		¿Qué forma Jurídica adoptara la empresa?	Pequeña empresa
							Mediana Empresa
							Grande empresa
					Comerciante individual		
					Sociedad en nombre colectivo		
					Sociedad de Responsabilidad Limitada		
					Sociedad Anónima		
					Sociedad en Comandita por Acciones		
				Sociedad de Capital Variable			
				Empresa Asociativa Campesina			
				Sociedad Cooperativa			
Empresa del Sector Social de la Economía							
Documentos y licencias	¿Cuáles son los documentos legales que establece la ley para este tipo de proyecto?	Escritura pública					
		Inscripción del registro Mercantil					
		Registro Tributario Nacional					
		Permiso de operación					
		Autorización de libros contables					
		Permiso de instalación de rotulo					
		Licencia Ambiental					
		Registro de marcas					
		Licencia Sanitaria					
		Inscripción en la cámara de comercio					
		Código de barras					
		Licencia de distribuidor o representante					

### 3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de la investigación tendrá un carácter mixto, ya que podemos observar su parte cuantitativa al aplicar mediciones numéricas precisas acerca del tema de estudio, presentando los resultados encontrados en cantidades como ser el porcentaje de personas interesadas y no interesadas en el proyecto el análisis de los datos demográficos, y los precios de mercado, entre otros.

La parte cualitativa se basará en el análisis no numéricos que presentaran los detalles subjetivos de la población meta, considerados principalmente los requerimientos mínimos que exige el mercado meta y los establecidos por las ciencias pedagógicas.

### 3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo no experimental, lo que significa que las variables a estudiar no serán controladas en un laboratorio, ni manipuladas, sino que serán observadas en su entorno natural para su respectivo análisis. A su vez esta permite una investigación sistemática, restringiendo la manipulación de las variables independientes, por lo cual están más apegadas a la realidad.

Para el desarrollo de la investigación se ha considerado un alcance descriptivo, porque se enfoca principalmente en recolectar la información relevante del mercado meta, midiendo las variables planteadas para proporcionar su descripción, para luego describir las situaciones que interesan en el análisis; sin embargo se reconoce que este proyecto es novedoso y poco estudiado en Honduras, por lo cual se considera que esta investigación preparará el terreno para futuras investigaciones, por lo cual inicia con una parte exploratoria.

En relación al número de ocasiones en que se miden las variables el estudio es transversal, ya que sólo serán medidas una vez. De acuerdo a la planificación en la

toma de datos se encuentra en prospectivo, ya que los datos con los que se trabaja son recolectados por los investigadores.

### 3.3.1 POBLACIÓN

Población es un agregado total de casos que cumple con una serie predeterminada de criterios, y la muestra es una parte o subconjunto de la población que mediante las técnicas estadísticas nos permiten inferir resultados a la población (Robledo Martín, 2004). En este caso la población a la cual está dirigido este estudio son los centros de educación superior públicos y privados en Tegucigalpa, las cuales se muestran en la tabla 8. Por lo cual se analiza el mercado meta, desde aspectos importantes como ser, la geografía y demografía.

- Geografía:
  - País: Honduras
  - Departamento: Francisco Morazán,
  - Ciudad: Tegucigalpa
  - Densidad: población urbana
- Demografía
  - Edad: estudiantes de 16 años en adelante.
  - Nacionalidad: cualquiera

**Tabla 7. Centros de Educación Superior en Tegucigalpa**

<b>Universidad</b>	<b>Tipo de Centro</b>
Universidad Nacional autónoma de Honduras	Pública
Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán	Pública
Universidad de Policía	Pública
Universidad de Defensa	Pública
Universidad José Cecilio del Valle	Privadas
Universidad Tecnológica Centroamericana	Privadas
Universidad Tecnológica de Honduras	Privadas
Universidad Católica de Honduras Nuestra Señora Reina de la Paz	Privadas
Centro de Diseño Arquitectura y Construcción	Privadas
Universidad Politécnica de Honduras	Privadas
Universidad Politécnica de Ingeniería	Privadas
Universidad Metropolitana	Privadas
Universidad Cristiana Nuevo Milenio.	Privadas

Fuente: Construcción propia, Datos de la Dirección de Educación Superior de Honduras, 2012)

### 3.3.2 MUESTRA

Para la selección de la muestra en los modelos de investigación cuantitativa se utiliza el modelo probabilístico: en este los elementos muestrales tienen la misma probabilidad de ser elegidos (Hernández Sampieri, Fernández Callado, & Baptista Lucio, 2010).

El tipo de muestreo será probabilístico estratificado, ya que se seleccionaran ciertos centros, dividiendo la población en grupos relativamente homogéneos, para después tomar una muestra al azar de cada estrato, considerando que los estratos más grandes tienen mayor probabilidad de ser representados, obteniendo estimaciones más precisas. A su vez este tipo de muestreo presenta mejor ventaja en la parte económica y de tiempo para el desarrollo del proyecto.

La muestra elegida para esta investigación serán los dos centros de educación superior públicos con mayor población estudiantil, la Universidad Nacional Autónoma de Honduras y la Universidad Pedagógica Francisco Morazán, también se tomaran en cuenta los dos centros privados con la mayor población estudiantil, la Universidad Tecnológica Centroamericana y la Universidad Católica de Honduras Nuestra Señora Reina de la Paz, ya que por restricciones de tiempo y recursos económicos no se pueden abarcar todos los centros que operan en Tegucigalpa. Dentro de estos centros se toman como zonas para aplicación de instrumento las bibliotecas, los salones de estudio dentro de edificios de facultad y/o cualquier otro lugar que los estudiantes utilicen como sitio de reunión para estudio.

En la Tabla 8 se muestra el número de estudiantes matriculados, en el año 2012, en cada centro de educación superior operando en Tegucigalpa, y el según datos estadísticos de la Dirección de Educación Superior (Dirección de Educación Superior, 2012).

La población estudiantil de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán, Universidad Católica de Honduras y la Universidad Tecnológica Centroamericana , sólo se consideran los estudiantes matriculados en modalidad presencial y en las instalaciones ubicadas en la ciudad de Tegucigalpa. Así mismo cabe mencionar que en la población de la Universidad Tecnológica Centroamericana, se incluye los campus de CEUTEC y UNITEC.

**Tabla 8. Matrícula de estudiantes en los Centros de educación superior en Tegucigalpa**

<b>Centros de Educación Superior</b>	<b>Tamaño de la Población</b>
Universidad Nacional autónoma de Honduras	42,987
Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán	8,786
Universidad José Cecilio del Valle	702
Universidad Tecnológica Centroamericana	12,948
Universidad Tecnológica de Honduras	3,550
Universidad Católica de Honduras Nuestra Señora Reina de la Paz	6,165
Centro de Diseño Arquitectura y Construcción	127
Universidad Politécnica de Honduras	268
Universidad Politécnica de Ingeniería	228
Universidad Metropolitana	2,092
Universidad Cristiana Nuevo Milenio.	274
Universidad de Policía	228
Universidad de Defensa	589
<b>Total de Estudiantes a nivel de Tegucigalpa</b>	<b>78,944</b>

(Fuente: Construcción propia, Datos obtenidos de Informe de Oferta y Demanda de Formación de Profesionales de la Educación Formal de Honduras, 2012)

### 3.3.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

De cada una de las universidades seleccionadas se tomara específicamente un porcentaje de estudiantes que tengan las siguientes características.

- Sexo: masculino y femenino
- Edad: mayores de diecisiete años
- Nivel de Educación: superior (pre grado)
- Horarios de Estudios: mañana, tarde o/y noche
- Carrera: Cualquiera
- Status Económico: Clase media alta y alta, con capacidad de pago para el servicio.

Para conocer el tamaño de la muestra se realiza la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra estratificada, que se presenta a continuación:

#### Cálculo de la muestra estratificada de una población finita

1. Primero se realiza el cálculo de la muestra probabilística para una población finita, utilizando el programa especializado STATS 2.0, trabajando bajo los siguientes criterios:
  - a. Tamaño de la población = 78944
  - b. Porcentaje de error máximo aceptable = 4%
  - c. Nivel de porcentaje estimado = 50%
  - d. Nivel de confianza = 95%

Bajo estos criterios y el cálculo del proyecto se obtiene un tamaño muestral de 592 individuos

2. Calcular el factor constante de Kish. Leslie Kish , matemático húngaro, estableció que en un número determinado de elementos muestrales con la forma  $n = \sum nh$ , la varianza de la media muestral puede reducirse al mínimo si el tamaño de la muestra para cada estrato es proporcional a la desviación estándar dentro del estrato, o sea  $fh = \frac{n}{N}$  donde fh es el factor constante de Kish, n el tamaño de la muestra probabilística de la población total, y N el tamaño de la población.

Para este caso se obtiene que el valor del factor constante de Kish es:

$$fh = \frac{592}{78944} = 0.00757$$

3. Para obtener el cálculo del tamaño de la muestra de cada estrato a analizar, se multiplica el factor de Kish por el tamaño de la población de cada estrato, dando como resultado en esta investigación lo siguiente:

Para los centros seleccionados, se obtienen los tamaños de muestra presentados en la Tabla 9.

**Tabla 9. Cálculo tamaño de la muestra**

Centros de educación superior	Tamaño de la Población	Factor de Kish	Muestra del estrato	Porcentaje de muestra por universidad
Universidad Nacional Autónoma de Honduras	42987	0.00757	359	61%
Universidad Pedagógica Francisco Morazán	8786	0.00757	73	12%
Universidad Tecnológica Centroamericana	12948	0.00757	108	18%
Universidad Católica de Honduras Nuestra Señora Reina de la Paz	6165	0.00757	52	9%
Total	70,886	-	592	100%

(Fuente: Construcción propia, Datos obtenidos de Informe de Oferta y Demanda de Formación de Profesionales de la Educación Formal de Honduras, 2012)

La Universidad Nacional Autónoma de Honduras, por ser el centro de educación superior con mayor número de estudiantes, tiene el mayor porcentaje de la muestra (61%), seguida de la Universidad Tecnológica Centroamericana (18%), la Universidad Pedagógica Francisco Morazán (12%) y con el menor porcentaje muestral la Universidad Católica de Honduras (9%).

Esto se obtiene realizando una regla de tres:

$$\frac{\text{Cantidad total de la muestra}}{\text{Sumatoria de alumnos de cada centro de estudio}} = \frac{\text{Muestra a obtener de cada centro de estudio}}{\text{Cantidad de estudiantes del centro de estudio}}$$

### 3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS

Las técnicas e instrumentos aplicados en esta investigación van de acuerdo al enfoque mixto de la misma, de forma que los indicadores de las variables puedan ser desarrolladas, y dar respuesta a los objetivos planteados.

Como técnica se utiliza la encuesta y como instrumento el cuestionario. La encuesta está diseñada para ser aplicada a la muestra universitaria de Tegucigalpa de 592 personas en total, el método de aplicación será personal, realizado por los investigadores sin ayuda de terceros, movilizándose a cada una de los centros seleccionadas como muestra y se le aplica el instrumento a los estudiantes de las diferentes carreras de los centros de educación superior seleccionados, de manera aleatoria, de forma que todos tengan la misma probabilidad de ser seleccionados.

En total la encuesta está formada por trece preguntas cerradas para su mejor tabulación y análisis; que permitirán observar la parte cuantitativa de la investigación enfocándose en conocer principalmente la necesidad, aceptación, preferencias del proyecto , por medio del mercado meta , estructurada de tal forma que contemple las partes cognitivas, interés y de preferencia del mercado, todo esto permitirá realizar, el análisis de mercado y financiero para evaluar la pre factibilidad del proyecto.

Para brindar un nivel de confianza más alto en los datos que se obtendrán se realizó primeramente una prueba piloto aplicándose por los investigadores. La prueba piloto se realiza en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, a un total de 26 estudiantes de las distintas carreras brindadas en este Centro de Educación Superior, seguido de ello se desarrolla la validación de expertos consultando a dos docentes especialistas en mercadología de la Universidad Tecnológica Centroamericana más las observaciones realizadas por los asesores temáticos y metodológicos., también se procede a realizar la visita de campo para conocer las tendencias de la competencia indirecta que puede tener el proyecto, finalizando con el grupo focal para conocer aspectos cualitativos del proyecto.

### 3.4.1 PROCEDIMIENTOS

El procedimiento realizado para la recolección de datos, a través de la aplicación del instrumento a la muestra probabilística determinada, es el siguiente:

- Primero: se procederá a la recolección de la información del mercado en estudio
- Segundo: elaboración del instrumento cualitativo para la recolección de datos.
- Tercero: validación de la encuesta a través de una prueba aplicada a un segmento del mercado meta.
- Cuarto: validación de la encuesta por medio de juicio de experto.
- Quinto: recolección de los datos a través de la aplicación del instrumento al mercado meta, el cual se realizara por medio de una encuesta estructurada con preguntas cerradas, las cuales permiten un mejor procesamiento de datos, sin ambigüedad, en su análisis.
- Sexto: redacción de un instrumento para el grupo focal.
- Séptimo: realización de un grupo focal desarrollado en el campus Ceutec Centroamérica con cuatro representantes de cada universidad.
- Octavo: Análisis de los resultados obtenidos.
- Décimo: Visita de campo en las instalaciones de la competencia mencionada por los alumnos encuestados.
- Décimo primero: Elaboración de una guía para el grupo focal que medirá las preguntas cualitativas de la investigación
- Décimo segundo: realización del grupo focal con estudiantes de las universidades con mayor demanda del proyecto.

### 3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

A continuación se presenta la lista de las fuentes tanto primarias como secundarias utilizadas para obtener datos indispensables para el desarrollo de la investigación.

#### 3.4.1 FUENTES PRIMARIAS

La información se recopilara directamente durante el desarrollo de la investigación por los investigadores, de la cual su primer recurso es la información que se obtendrá de la encuesta a la muestra identificada de la Universidad Católica, Universidad Tecnológica Centroamericana, Universidad Autónoma de Honduras, Universidad Pedagógica Francisco Morazán ubicadas en la ciudad de Tegucigalpa, la visita de campo realizada en las tiendas de Coffee shop, repostería la villa de France y restaurante de comidas rápidas y el grupo focal llevado cabo con la participación de dos estudiantes de la UNAH y dos de UNITEC, esto ayudaran a visualizar la demanda del mercado y los requerimientos que presentan obteniendo un enfoque más claro de la investigación.

#### 3.4.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las segundas fuentes utilizadas se basa en los datos obtenidos del libro de Metodología de la Investigación de Roberto Hernández de Sampieri (Hernández Sampieri et al., 2010) la cual nos brinda las directrices para la estructura de la investigación dándole un orden lógico, también obtuvo información de las oficinas de Dirección de Educación Superior, informes de la oficina de post grado de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, diferentes sitios web , revistas de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), presentados en la bibliografía del documento

### 3.4.3 LIMITACIONES

Entre las limitaciones más significativas de influencia en el desarrollo del proyecto podemos citar:

- La falta de documentos actualizados sobre datos de las instituciones de educación superior del país por parte de la Dirección de Educación superior como responsable de este nivel educativo.
- Falta de difusión de datos estadísticos de las distintas instituciones de educación superior.
- Limitación de tiempo por periodo de vacaciones en algunas instituciones privadas.

Sin embargo se considera que estas limitaciones no generan mayores implicaciones en el desarrollo de la investigación, puesto que se implementaron las estrategias necesarias para cumplir con los objetivos planteados.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo se detalla el servicio que se ofrece y la aceptación que tiene, estableciendo las estrategias de mercado y definiendo la estructura organizacional del proyecto para finalmente mostrar el comportamiento financiero del proyecto con su respectivo análisis de sensibilidad.

### 4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

La empresa de alquiler de salas de trabajo académico universitario, busca ofrecer un servicio personalizado, de espacios destinados exclusivamente a salas de trabajo académico y grupal, contando con personal altamente calificado que le permita al cliente, sentirse en un ambiente agradable, para ellos se dispondrá de un local apropiado a las características del proyecto ubicado en el Boulevard Morazán acorde a las preferencias del mercado.

El local será diseñado con salas de trabajo académico para grupos de cuatro, seis y ocho personas, y cubículos individuales; estas salas estarán equipadas con los recursos didácticos necesarios para desarrollar sus actividades de trabajo académico como ser pizarras con su respectivo marcador y borrador, retroproyector, pantalla para retro proyector, mesas adecuadas, sillas ergonómicas, mesas y con un diseño ingenieril que busca brindar comodidad, privacidad, amplitud, en las instalaciones, proporcionando el ambiente necesario para que los estudiantes universitarios puedan desarrollar sus trabajos académicos con éxito , además de las salas grupales también se proporcionara en alquiler cubículos de trabajo individual. Para describir mejor el servicio se presentan la siguiente tabla.

**Tabla 10. Servicios ofrecidos en las salas de trabajo académico universitario**

Servicio	Tipo de alquiler	Servicios incluidos	Horario
Sala de estudio grupal para cuatro personas	Por hora y media jornada	Servicio de internet inalámbrico	De Lunes a Domingo De 8:00 am - 11:00 pm
		Servicio de proyector con su pantalla	

## Continuación Tabla 11

Sala de estudio grupal para seis personas	Por hora y media jornada	Pizarra vitrificada con marcadores y borrador	De lunes a domingo de 8:00 am - 11:00 pm
Sala de estudio grupal para ocho personas		Suficientes conectores	
		Mesas amplias	
		Sillas ergonómicas	
		Aire acondicionado	
Cubículos de estudio individuales	Por hora y media jornada	Servicio de internet inalámbrico	De lunes a domingo de 8:00 am - 11:00 pm
		Conectores	
		Mesa amplia	
		Sillas ergonómicas	
		Aire acondicionado	
		Lámpara individual	
Estante para colocar libros u objetos personales			

Forma de adquisición del servicio: Para reservar una sala de trabajo académico grupal, deberá pagar el costo total de la sala grupal dividido entre el número de los integrantes, pagando un porcentaje al adicionar uno o dos puestos sin sobrepasar la capacidad de cada sala, el servicio se brindara por horas y por medias jornadas pudiendo hacer reservaciones con tiempo vía teléfono cancelando el cincuenta por ciento de las mismas.

### 4.2 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS

El modelo de negocio para la empresa de alquiler de salas de trabajo académico para universitarios en la ciudad de Tegucigalpa, es una estrategia que le permitirá al negocio producir y volverse rentable. Para esto se tendrá en cuenta la atención adecuada para conservar los clientes, el mercado potencial, los recursos, la estrategia de mercadeo y ventas la competencia y los servicios adicionales que establecerán una ventaja competitiva y las actividades que la empresa debe llevar a cabo.

Este modelo de negocio, va a permitir la planificación de clientes potenciales, la planificación de la competencia indirecta que existe en el mercado local, estrategias de mercado que va permitir posicionarse, por el ambiente agradable, el servicio, la eficiencia y eficacia de la empresa beneficios. También permitirá conocer el valor de la creación de esta empresa, quien presenta una propuesta de espacios académicos

acondicionadas con los recursos didácticos y la infraestructura adecuada, que no posee la competencia, que en este caso indirecta por que no pertenecen al mismo rubro de este negocio, también brindara una buena atención al cliente con dinamismo y rapidez. Otra ventaja será la ubicación accesible y los precios al alcance del mercado, también se ofrecerán servicio adicionales de fotocopiado y productos comestibles.

Estos aspectos antes enunciados, permitirán la distinción y diferenciación necesaria para lograr posicionamiento en el mercado con oportunidad de crecimiento, teniendo siempre presente los requerimientos permanentes de nuestros clientes.



**Figura 4. Definición modelo de negocio**

(Fuente: Construcción propia, 2014)

#### 4.3 PROPIEDAD INTELECTUAL

El artículo cuatro de la ley de registro de la propiedad intelectual especifica que:

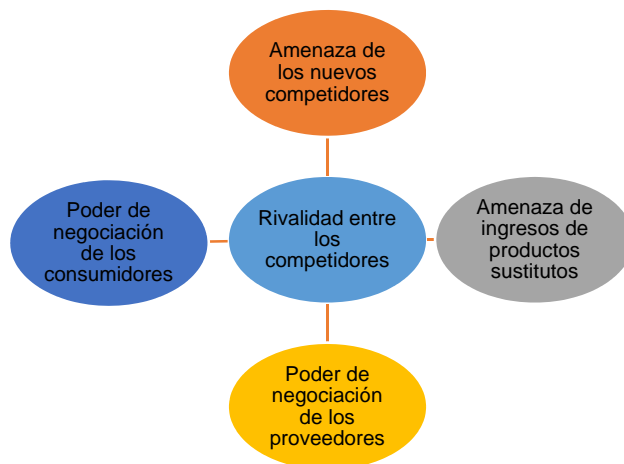
“Es invención toda creación humana que permita transformar la materia o la energía que existe en la naturaleza, para su aprovechamiento, a través de la satisfacción inmediata de una necesidad concreta. Una invención podrá ser producto o servicio” (Corte Suprema Justicia de Honduras, 2014).

En base al artículo mencionado podemos concluir que en nuestro proyecto, la ley de registro de la propiedad intelectual no aplica, ya que es un servicio lo que se pretende brindar al cliente.

#### 4.4 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO

Al momento de realizar un análisis de los factores críticos de riesgo del proyecto o negocio, se pueden utilizar varias herramientas cuyo uso dependerá exclusivamente de la información que la persona desee adquirir. Para este estudio de pre factibilidad, al tratarse de una empresa y un negocio nuevo, se utiliza el modelo de las cinco fuerzas de Porter.

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de análisis de negocios que creó el ingeniero Michael Porter en 1979. Este modelo permite conocer el grado de competencia que hay en una industria, al analizarse la rivalidad entre los competidores, la amenaza de entrada de nuevos competidores, la amenaza de ingreso de productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los consumidores, tomando cada uno de estos como fuerzas influyentes para el desarrollo del negocio en estudio (Elías, 2014).



**Figura 5. Cinco fuerzas de Porter**

#### 4.4.1 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

##### 1. Rivalidad entre los competidores:

La rivalidad entre los competidores es, generalmente, la fuerza más poderosa de todas, ya que hace referencia a la rivalidad que existe entre empresas que ofrecen los mismos productos o servicios.

En el caso del alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa se ha identificado que no hay empresas que, como negocio principal, brinden el mismo tipo de servicio, lo que significa una oportunidad de negocio, sin tomar en cuenta los mismos centros de educación superior; sin embargo se pueden encontrar empresas que los estudiantes universitarios han seleccionado como punto de reunión para desarrollar trabajos académicos. Algunos de estas empresas se dedican a rubros como la venta de café y reposterías (Coffee Shops) como Espresso Americano o Cafemanía, Reposterías como Vie de France, o incluso restaurantes como Dennys; y las estrategias competitivas que estas ponen en práctica van enfocadas a convertirse en las empresas líderes de sus rubros.

##### 2. Amenaza de nuevos competidores

Al ser una empresa con una idea innovadora de negocio, que busca introducirse en un mercado específico, tiene que superar primero barreras de entrada existentes, las cuales pueden ser:

- a. Necesidad de obtener tecnología especializada y gran necesidad de capital: las salas de trabajo académico universitario deben de contar con los recursos didácticos adecuados, cuyo nivel tecnológico debe ser alto, lo que significa un costo de capital inicial alto.
- b. Falta de experiencia: al ser una empresa innovadora, no hay modelos de negocios que pueden ser copiados o mejorados, por lo que existe el riesgo a enfrentarse a situaciones no enfrentadas con anterioridad.
- c. Altos aranceles: los costos por alquiler de espacios y el pago de empleados, se convierten en una de las barreras de entrada más difíciles de superar a la hora de introducirse al mercado.

Así mismo el mercado está abierto, la empresa de alquiler de salas de trabajo académico no está sólidamente establecida, por lo que pueden aparecer más empresas ofreciendo el mismo servicio.

### 3. Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Servicios alternativos a las salas de trabajo académico pueden ser los programas computacionales (softwares) que permitan a los estudiantes poder trabajar a través de internet con sus compañeros, sin la necesidad de estar reunidos en persona; así como la creación de nuevas empresas cuyos establecimientos puedan ser seleccionados por los estudiantes como puntos de reunión para realizar sus actividades académicas.

### 4. Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores hace referencia al poder o influencia que los proveedores de la industria tienen para poder aumentar los precios. En las salas de trabajo académico universitario se necesitarán proveedores de los recursos didácticos y proveedores de los servicios adicionales. En el mercado actual el número de empresas proveedoras potenciales para los recursos y servicios requeridos es amplio, por lo que el poder de negociación de los proveedores es bajo.

### 5. Poder de negociación de los consumidores

Hace referencia al poder con que cuentan los consumidores o compradores de la industria para obtener buenos precios y condiciones. En este caso los consumidores serán los estudiantes de educación superior de Tegucigalpa, tanto de centros de educación públicos como privados, por lo que el número de clientes potenciales es alto, además de ser un servicio innovador en el mercado, lo cual reduce el poder de negociación de los consumidores.

## 4.4.2 PLAN DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

El desarrollo del plan de administración de riesgos del proyecto toma como referencia los fundamentos presentados en la guía para la administración de proyectos PMBOK (Project Management Institute, 2008), en esta sección se han definido en primer lugar las escalas relativas para los riesgos negativos, en este se define el valor

del impacto en el proyecto que un cambio en el alcance, tiempo, costo y calidad puede tener. Luego se han definido los valores y clasificación de la probabilidad para la ocurrencia del riesgo. Una vez definido el impacto y la probabilidad de los riesgos, se realiza la matriz de probabilidad de impacto, la cual sirve de referencia para la clasificación de un riesgo u oportunidad que pueda ocurrir en el proyecto, y con esto saber el tipo de acción que se tomará.

En la tabla 11 observamos una escala ordinal relativa donde se presenta en forma simple los valores ordenados en un rango de términos cualitativos tales como, muy bajo, bajo, moderado, alto, muy alto, también se le establece una escala numérica que asigna valores en porcentajes a estos impactos; todo esto con el propósito de reflejar como la empresa puede evadir los riesgos de alto impacto o las oportunidades de alto impacto.

**Tabla 11. Escalas de afectación del proyecto**

Escalas de afectación del proyecto	Riesgos Negativos	Muy Bajo 5%	Bajo 15%	Moderado 25%	Alto 50%	Muy Alto 80%
		Afectación de las operaciones de la empresa casi insignificante	Afectación de las operaciones de la empresa a baja escala	Afectación de las operaciones de la empresa en un nivel moderado	Afectación de las operaciones de la empresa en un nivel alto	Afectación de las operaciones de la empresa en nivel crítico
Escalas de afectación del proyecto	Riesgos positivos	Muy Bajo 5%	Bajo 15%	Moderado 25%	Alto 50%	Muy Alto 80%
		Afectación positiva de las operaciones de la empresa casi insignificante	Afectación positiva de las operaciones de la empresa a baja escala	Afectación positiva de las operaciones de la empresa en un nivel moderado	Afectación positiva de las operaciones de la empresa en un nivel alto	Afectación positiva de las operaciones de la empresa en nivel crítico

(Fuente: Propia, Datos obtenidos de Guía de los fundamentos de la Dirección de Proyectos, 2010)

La escala de probabilidades seleccionada para este proyecto también utiliza una escala ordinal que representa los valores relativos de la probabilidad como ser:

- Improbable
- Relativamente probable
- Probable

- Improbable
- Muy improbable

Esta escala también tiene una asignación numérica específica de 0.1, 0.3, 0.5, 0.7, 0.9

**Tabla 12. Definición de la probabilidad de riesgos del proyecto**

Definición	Probabilidad
Improbable	0.1
Relativamente probable	0.3
Probable	0.5
Muy Probable	0.7
Casi certeza	0.9

(Fuente: Propia, Datos obtenido de Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos, 2010)

La Matriz de Probabilidad de Impacto permitirá analizar los eventos futuros, previamente identificados basados en las dimensiones de probabilidad e impacto, asignándole calificaciones al riesgo de tipo cualitativos a través de colores donde los riesgos altos se representan en una condición de color rojo, los riesgos moderados su condición se representa en color amarillo y por último los riesgos bajos su condición se representan en color verde otorgando también un valor numérico a cada una de las probabilidades e impactos del proyecto.

**Tabla 13. Matriz de probabilidad e impacto del proyecto**

Probabilidad	Amenazas					Oportunidades				
<b>0.90</b>	0.045	0.135	0.225	0.450	0.720	0.720	0.450	0.225	0.135	0.045
<b>0.70</b>	0.035	0.105	0.175	0.350	0.560	0.560	0.350	0.175	0.105	0.035
<b>0.50</b>	0.025	0.075	0.125	0.250	0.400	0.400	0.250	0.125	0.075	0.025
<b>0.30</b>	0.015	0.045	0.075	0.150	0.240	0.240	0.150	0.075	0.045	0.015
<b>0.10</b>	0.005	0.015	0.025	0.050	0.080	0.080	0.050	0.025	0.015	0.005
	<b>0.050</b>	<b>0.150</b>	<b>0.250</b>	<b>0.500</b>	<b>0.800</b>	<b>0.800</b>	<b>0.500</b>	<b>0.250</b>	<b>0.150</b>	<b>0.050</b>

(Fuente: Propia, datos obtenido de Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos, 2010)

La tabla 14 permite visualizar los riesgos en función de su prioridad para poder observar donde se debe invertir más recursos o presupuestos o revisar el cronograma del proyecto según se requiera, adaptándose a la importancia del riesgo, todo esto permitirá tomar las medidas necesarias para asegurar que las oportunidades ocurran o disminuir las amenazas.

**Tabla 14. Respuesta preferente por tipo de riesgo del proyecto**

	<b>Riesgo</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Respuesta</b>
	Riesgo Alto	Aceptar con plan de contingencia	Oportunidad Alta	Compartir o mejorar
	Riesgo Moderado	Mitigar o transferir	Oportunidad Moderada	Compartir o mejorar
	Riesgo Bajo	Evitar	Oportunidad Baja	Explotar

(Fuente: Propia, datos obtenido de Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos, 2010)

**Tabla 15. Análisis cualitativo de riesgos del proyecto**

Factor de Porter	Ítem	Impacto	Probabilidad	Clasificación	Etapas	Riesgo u Oportunidad
Rivalidad entre los competidores	Aumento del número de empresas que indirectamente ofrecen espacios para reunión de trabajo académico de los estudiantes	0.15	0.5	0.075	Ejecución/Operación	Riesgo
	Los centros de educación superior de Tegucigalpa mejoren sus espacios para trabajos académicos	0.05	0.1	0.005	Operación	Riesgo
Amenaza de Nuevos competidores	Recursos didácticos necesarios para las salas de trabajo académico universitario no estén disponibles en el mercado local	0.5	0.1	0.05	Ejecución	Riesgo
	Costos de los recursos didácticos necesarios para las salas de trabajo académico universitario sea alto	0.5	0.7	0.35	Ejecución	Riesgo
	Costos por pago de empleados alquiler sean altos	0.5	0.7	0.35	Operación	Riesgo
	Introducción de un competidor directo al mercado	0.5	0.3	0.15	Operación	Riesgo
Amenaza de ingresos de productos sustitutos	Creación de servicios sustitutos de las salas de trabajo académico universitario	0.15	0.3	0.045	Operación	Riesgo
Poder de negociación de los proveedores	Aumento de los precios por insumos de los proveedores	0.5	0.7	0.35	Operación	Riesgo
Poder de negociación de los consumidores	Poca demanda del servicio	0.8	0.3	0.24	Operación	Riesgo
	Los clientes demandan otros servicios adicionales	0.15	0.3	0.045	Operación	Riesgo

(Fuente: Propia, Datos obtenido de Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos, 2010)

El análisis cualitativo de los riesgos permitirá conocer la probabilidad de ocurrencia, permitiendo comparar el riesgo general del proyecto con otros proyectos, conociendo todos los escenarios que puede tener el proyecto, contribuye a su vez con la planificación de respuesta al riesgo, dependiendo de las necesidades del proyecto y de la empresa.

**Tabla 16. Acciones a tomar por riesgo del proyecto**

Riesgo	Clasificación	Acción
Aumento del número de empresas que indirectamente ofrecen espacios para reunión de trabajo académico de los estudiantes	0.075	Ofrecer un servicio diferenciado. Implementar promociones en los servicios prestados.
Los centros de educación superior de Tegucigalpa mejoren sus espacios para trabajos académicos	0.005	Aumentar la publicidad de los servicios ofrecidos.
Costos de los recursos didácticos necesarios para las salas de trabajo académico universitario sea alto	0.35	Identificar recursos sustitutos de menor costo. Contactar de manera directa, sin intermediarios, los fabricantes de los recursos y mejorar los precios de adquisición de los recursos.
Costos por pago de empleados alquiler sean altos	0.35	Optimizar el recurso humano de la empresa. Realizar empleos por hora, de acuerdo a ley. Optimizar el espacio físico de las instalaciones. Negociar reducción de costos de alquiler.
Introducción de un competidor directo al mercado	0.15	Aumentar calidad del servicio.
Creación de servicios sustitutos de las salas de trabajo académico universitario	0.045	Reducir los precios del servicio ofrecido. Aumentar la publicidad del servicio ofrecidos.
Poca demanda del servicio	0.24	Ofrecer beneficios adicionales a usuarios frecuentes.
Aumento de los precios por insumos de los proveedores	0.35	Realizar alianzas estratégicas con los proveedores. Buscar nuevos proveedores.
Los clientes demandan otros servicios adicionales	0.045	Mejorar los servicios adicionales ofrecidos. Analizar la inclusión de nuevos servicios adicionales.

(Fuente: Propia, Datos obtenido de Guía de los Fundamentos de la Dirección de Proyectos, 2010)

El cuadro de acciones a tomar en los riesgos permitirá clasificar cada darle su nivel de impacto según la valoración cualitativa y cuantitativa antes brindada y a cada una otorgarle las acciones necesarias para cada riesgo pudiendo ser para aprovechar las oportunidades encontradas o para prevenir, mitigar o corregir cada riesgo.

## 4.5 ESTUDIO DE MERCADO

### 4.5.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA

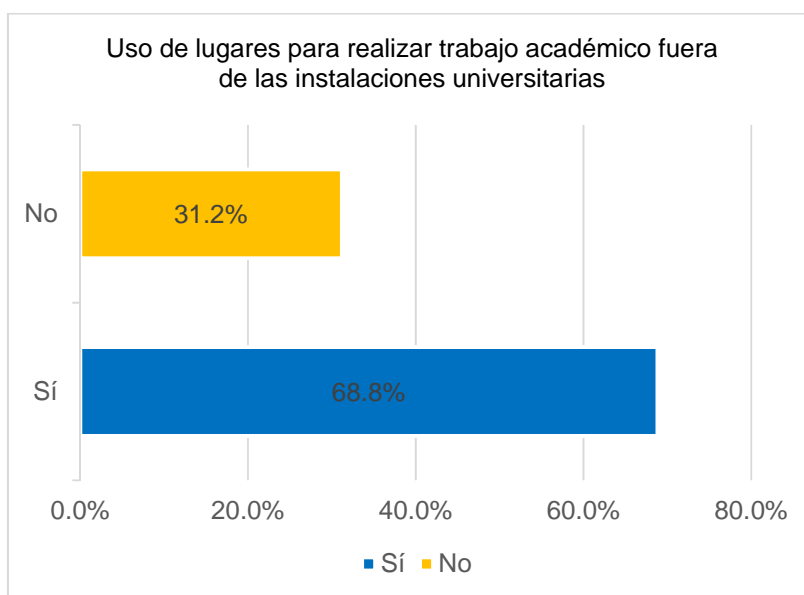
#### 4.5.1.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA EN DONDE SE PROPONE OPERAR

La competencia para este tipo de negocio es bien reducida, puesto que no existe específicamente un negocio con las mismas características que se pretenden desarrollar en este proyecto; se pueden considerar como competidores de este negocio en cierto grado los lugares donde vendan café y proporcionen un espacio para consumir los productos alimenticios con el servicio de internet inalámbrico gratuito, también se considera competencia los negocios de venta de comida rápida que brindan sin ningún costo los servicios de internet inalámbrico y permite la estadía de personas que llegan a reunirse para cuestiones de trabajo académico a cambio de consumir alguno de sus productos, no obstante sus instalaciones no son las adecuadas para este tipo de actividad por lo cual su uso es limitado y en algunos de ellos están estableciendo medidas para que el consumidor consuma más producto a cambio de estadía y servicio de internet gratuito.

El proyecto se desarrollará para el sector de servicios de Tegucigalpa el cual cuenta con un mercado actual y potencial de crecimiento enorme en este sector, por ello se ha convertido en una de las mayores tendencias comerciales en el país. Actualmente se están llevando a cabo iniciativas para explorar nuevas oportunidades y mercados, mejorando las políticas del sector y así ampliar las ofertas.

#### 4.5.1.2 TENDENCIAS DE LA DEMANDA

De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta de mercado, reflejados en la ilustración 5, el 68.8% de los estudiantes de educación superior utiliza otros lugares, fuera de las instalaciones de sus centros educativos, para realizar sus trabajos académicos, tanto grupales como individuales, esto significa que existe la necesidad de un espacio que cuente con las características didácticas necesarias para un buen desempeño



**Ilustración 5. Uso de lugares para realizar trabajo académico fuera de las instalaciones universitarias**

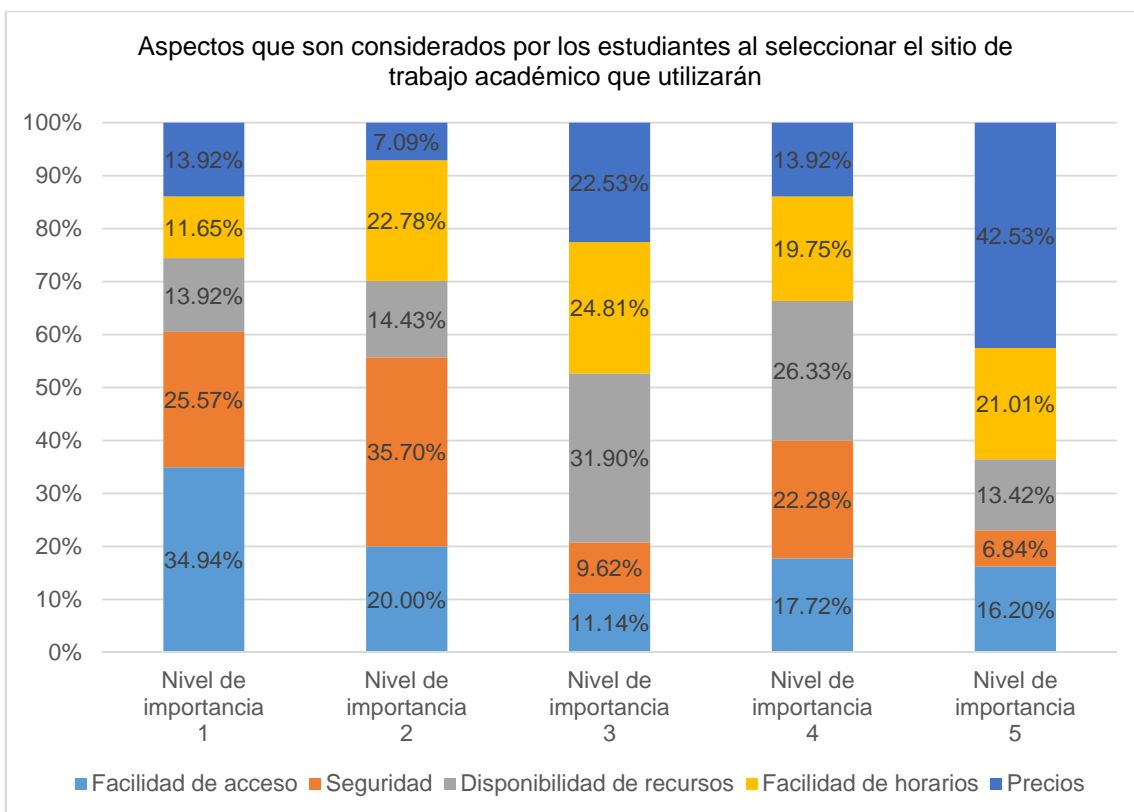
Las instalaciones que son utilizadas por este porcentaje de la población son: casas particulares, reposterías, restaurantes de comidas rápidas y Coffee Shops. Reflejados en la ilustración 6, se detallan los porcentajes de preferencia de los lugares que estas personas utilizan, siendo las más utilizadas las casas particulares, seguida de los coffee shops, luego los restaurantes de comidas rápidas y las reposterías.



**Ilustración 6. Respuesta pregunta encuesta - Lugares utilizados para realizar trabajos académicos**

#### 4.5.1.3 PRINCIPALES FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS TENDENCIAS

Como se puede observar en la ilustración 7, los usuarios eligen las instalaciones fuera del campus del su centro de educación, basándose en la seguridad, facilidad de horarios, facilidad de acceso, disponibilidad de recursos didácticos y precios; dándole mayor importancia a la facilidad del acceso, seguido por la seguridad, la disponibilidad de recursos didácticos, la facilidad de horarios y los precios, sucesivamente.



**Ilustración 7. Aspectos que son considerados por los estudiantes al seleccionar el sitio de trabajo académico que utilizarán**

#### 4.5.1.4 DESCRIPCION DE LA COMPETENCIA

Para este tipo de proyecto se considera como competencia los siguientes tipos de negocios, resaltando que esta será una competencia indirecta, ya que su rubro no es ofrecer el mismo tipo de servicio que las Salas de Trabajo Académico Universitario, los cuales se identifican luego de hacer el estudio de mercado:

- Negocios de comida rápida: Burger King, McDonald's, Pizza Hut, Little Caesar, Dennys.
- Coffee shops: Café Espresso Americano, Cafemanía
- Venta de reposterías: Villa de France, Dunking Donuts

Estos negocios de comida rápida, cafeterías o reposterías, permiten que los clientes puedan hacer uso de sus instalaciones para que consuman sus productos y

puedan tener acceso al servicio adicional de internet inalámbrico, gratuito en la mayoría de los casos, sin limitar el tiempo de permanencia, esto contribuye a atraer toda persona con necesidad de realizar trabajos fuera de sus Centros de estudio y trabajo.

#### 4.5.1.5 PRINCIPALES BARRERAS DE ENTRADA

Las barreras de entrada al mercado de servicio de alquiler de salas de trabajo académico están determinadas por:

- **Requerimientos de capital:** Para poder obtener la estructura física adecuada del local se requiere un respaldo financiero fuerte que cubra los gastos de arrendamiento, pago del personal, disponibilidad de dinero para gastos de adecuación ingenieril del local, compra de recursos didácticos necesarios, compra de materiales de oficina, pago de servicio de internet, disponibilidad económica para publicidad y promoción.
- **Acceso a proveedores de materias primas:** el éxito para el adecuado funcionamiento del negocio depende en gran medida de las facilidades que brinden los proveedores para adquirir los recursos.
- **Represalias de la competencia:** debido a lo innovador del negocio se identifica una competencia indirecta que no impacta al establecer precios y en las promociones a realizar.

#### 4.5.1.6 DESCRIPCIÓN DE LA SINGULARIDAD DE LA PROPUESTA

La principal ventaja de la creación de una empresa para el alquiler de salas de trabajo académico se basa en la innovación del servicio que ofrece ya que no hay competencia con las mismas características y las que son consideradas como competencia por algunos aspectos similares, no prestan el servicio completo que el mercado meta busca, además de tener las especificaciones que los estudiantes universitarios necesitan para desarrollar su trabajo académico como ser:

- Atención personalizada
- Precios accesibles

- Variedad de salas con capacidad de cuatro, seis y ocho estudiantes con opción de adicionar dos puestos más.
- Espacios con las medidas pedagógicas necesarias sin ruidos y distractores.
- Recursos didácticos actualizados
- Muebles con las especificaciones ergonómicas y pedagógicas necesarias
- Ambiente agradable y seguro
- Servicios adicionales de fotocopiado, encuadernado, impresiones,
- Venta de materiales escolares
- Venta de repostería y café amplios horarios.

Todo lo anterior permitirá que el usuario tenga el interés de realizar sus trabajos académicos ya que los lugares que actualmente están utilizando solo brindan un espacio y el servicio de internet donde no genera el ambiente adecuado para el desarrollo de sus actividades académicas por causas del ruido, las distracciones, los muebles inadecuados y la falta de recursos didácticos.

#### 4.5.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Definición del mercado meta: El mercado objetivo al que se van a dirigir los servicios de alquiler de salas para trabajo académico grupal e individual se determina considerando la necesidad de la población de alternativas para obtener un espacio acondicionado con las características pedagógicas necesarias para desarrollar sus trabajos colaborativos e individuales.

Descripción del perfil del cliente: El mercado se segmentará con los siguientes grupos de población

- Población Meta inicial: Estudiante de educación superior
- Grupo de edad: Mayores de 16 años
- Género: Hombre y mujeres
- Geográfico: Residentes en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras.

- Estatus económico: clase media alto, y clase alta, para hacer uso de los servicios ofrecidos en las salas de trabajo académico se requiere que el estudiante tenga la capacidad de pagar los precios establecidos por el uso de los servicios ofrecidos, los cuales son accesibles a la mayoría de la población estudiantil.

El proyecto está dirigido principalmente a estudiantes universitarios tanto hombres como mujeres de Tegucigalpa mayores de dieciséis años de los Centros de Educación Superior del sector público y privado, abarca los estudiantes todas las carreras de estos centros y a su vez se dará la oportunidad de utilizar estos servicios al público en general que presente la necesidad de tener un espacio para sus reuniones grupales de carácter académico o profesional. El precio estimado para el alquiler de estas salas va orientado al perfil establecido buscando que el cliente tenga capacidad de pago por el servicio ofrecido.

¿Cómo y porque compraría este servicio?

Una de las demandas insatisfechas del mercado son los servicios de trabajo académicos para estudiantes universitarios que se ven obligados por la oferta inexistente de este servicio a asistir a lugares que no están acondicionados para realizar con éxito sus reuniones grupales para desarrollar sus trabajos académicos

Por tal razón se desea crear una empresa que ponga a la disposición de los universitarios residentes en la ciudad de Tegucigalpa el alquiler de salas de trabajos académicos grupales de cuatro, seis y ocho personas, además cubículos de actividades académicas individuales con facilidad de horarios y a un costo alcanzable, de forma que estos únicamente pagan por el espacio que utilizan y por el tiempo que se les de uso sin costo por los recursos didácticos utilizados en las salas.

Es un negocio totalmente nuevo en Tegucigalpa, muy interesante y necesario para estudiantes que desarrollan sus actividades, más frecuentemente fuera de su centro de educación superior, al mismo tiempo que no tienen que buscar servicios adicionales como fotocopiado, venta de materiales escolares y venta de café y repostería, este tipo

de negocio además contara con una ubicación estratégica donde se pueda facilitar la movilización de los usuarios desde sus puntos de estudio brindando los recursos didácticos necesarios incluidos en el costo del servicio en un ambiente seguro que brinda comodidad.

¿Cuál es la necesidad a cubrir con la propuesta?

La Propuesta es una alternativa eficaz que ofrece cubrir las necesidades de espacios para que estudiantes puedan tener un lugar para desarrollar sus trabajos académicos grupales o individuales, equipados con los recursos didácticos necesarios en un ambiente específicamente para este fin, con los servicios de internet inalámbrico, fotocopiado, venta de papelería, venta de café y repostería.

La propuesta cubrirá un ahorro en los costos de los usuarios ya que el alquilar un lugar fijo para estudiar evita movilizaciones innecesarias para encontrar servicios complementarios para al momento de desarrollar sus tareas académicas, también se otorgaran precios accesibles al mercado considerando descuentos según contrate el alquiler por hora o media jornada en los días y que haya menor movimiento esto permitirá atraer mayor clientela.

La creación de estos espacios específicos para actividades académicas fomentara las relaciones entre compañeros al desarrollar sus trabajos grupales en un ambiente agradable con las comodidades necesarias y aun precio económico con la posibilidad de encontrar servicios complementarios adicionales necesarios permitiendo encontrar también la privacidad para trabajar a gusto contando con todos los materiales didácticos necesarios.

¿Qué tan grande es la oportunidad?

Partiendo que no hay competencia directa en el mercado, y un alto número de usuarios potenciales (34,195 para salas grupales y 18,850 para espacios individuales)

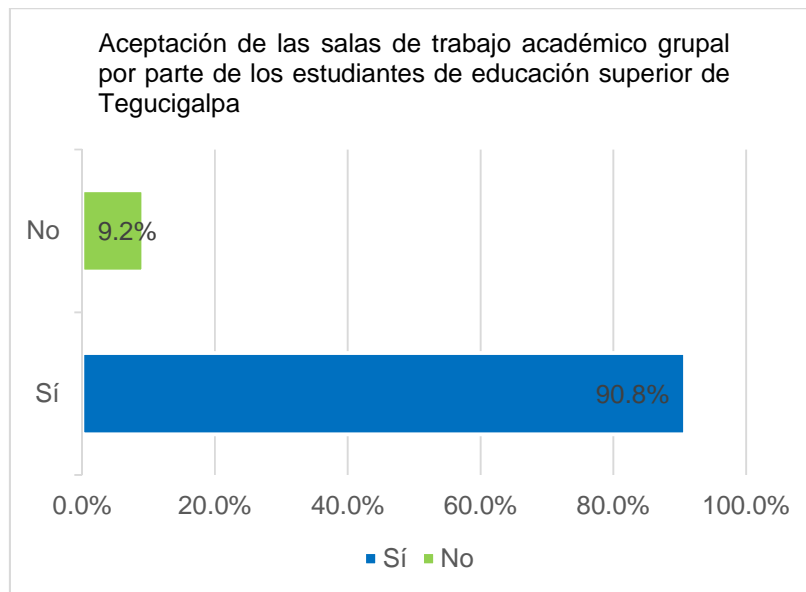
de educación superior de Tegucigalpa para hacer uso de los servicios, la oportunidad de negocio es grande.

¿Qué nivel de la demanda se puede cubrir en el proyecto?

Con el proyecto de alquiler de salas de trabajo académico en Tegucigalpa, con un solo local, se pretende cubrir el cuatro por ciento (4%) del total de la población de educación superior que está dispuesta a utilizar el servicio ofrecido, lo cual equivale a 1364 usuarios para las salas de trabajo grupal y 752 usuarios para los espacios de trabajo individual.

#### 4.5.3 ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO

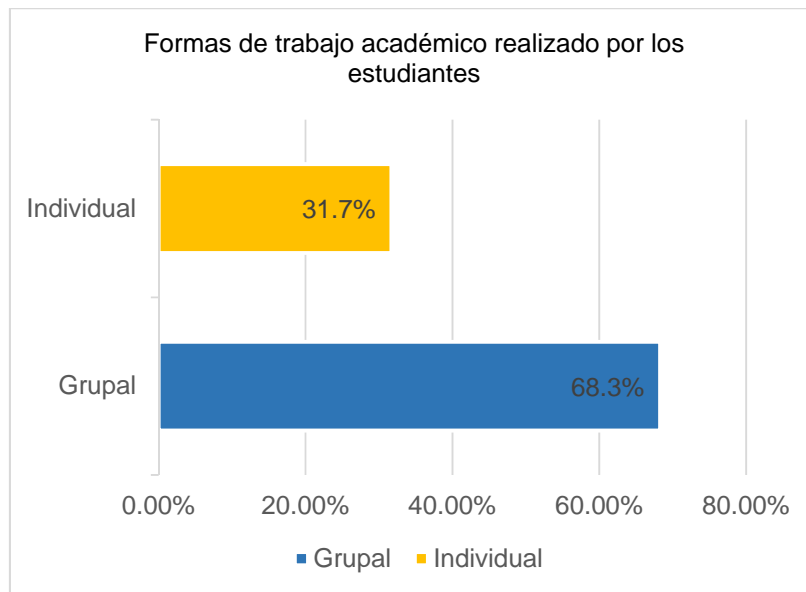
Al ofrecer al cliente del mercado meta la idea de negocio del servicio de salas de alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa, el cual cuenta con salas de trabajo académico grupales equipadas con mesa y sillas ergonómicas, pizarra y marcadores, aire acondicionado, data show, un tomacorriente por persona; cubículos individuales equipados con lámpara, tomacorriente, silla y escritorio ergonómico. Incluyendo en el servicio estacionamiento, seguridad privada, internet inalámbrico y aire acondicionado. Contando además con los servicios adicionales de venta de café y repostería, servicios de fotocopiado y papelería. Se obtiene que según la muestra representativa un 90.8% (71, 839 estudiantes) de la población total analizada (78,944), está interesado en hacer uso de estas instalaciones, por lo cual se consideran clientes potenciales, como se refleja en la ilustración 8,



**Ilustración 8. Aceptación de las salas de trabajo académico grupal por parte de los estudiantes de educación superior de Tegucigalpa**

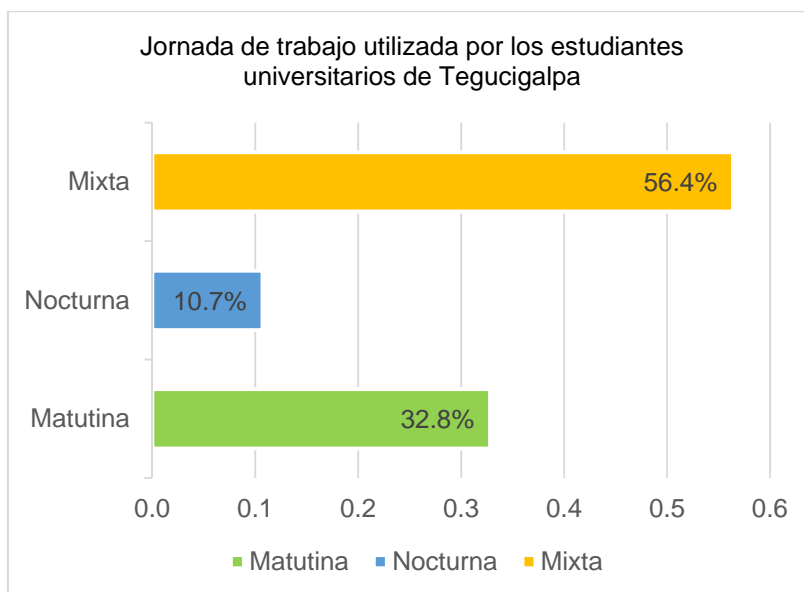
Al momento de realizar trabajos académicos, los estudiantes de educación superior los pueden realizar de dos maneras: grupal o individual. El conocer la forma en que más acostumbran a realizar el sus trabajos académicos permite determinar la forma en que están distribuidas las instalaciones de las salas de trabajo académico universitario, si predominan las salas de trabajo grupales o los espacios de trabajo individual.

El resultado, como se puede observar en la ilustración 9, es que un poco más de los dos tercios de la población, equivalente a 48,850 personas, realiza la mayor parte del tiempo sus trabajos académicos de manera grupal, y un equivalente a 22,988 personas de la población estudiantil, realiza sus trabajos de manera individual, lo que lleva a darle un mayor porcentaje de las instalaciones a las salas de trabajo académico grupal.

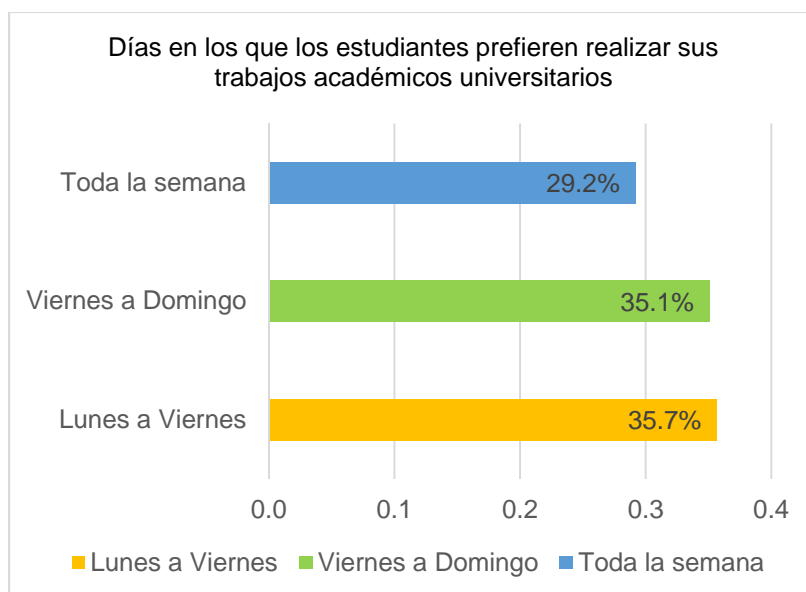


**Ilustración 9. Formas de trabajo académico realizado por los estudiantes.**

Los horarios de atención al público de las salas de trabajo académico universitario están definidos de acuerdo a los horarios de trabajo que los estudiantes tienen, que luego de haber hecho la consulta de mercado, se obtiene que en su mayoría (56.4%) los estudiantes no tienen una jornada de trabajo definida, sino que trabajan tanto en la jornada matutina como en la nocturna, dependiendo de la disponibilidad de tiempo que tengan, tal y como se ve reflejado en la ilustración 10. Así mismo los días de reunión de trabajo de los estudiantes determinan cuáles serán los días que las salas de trabajo académico estarán disponibles para su uso; el estudio de mercado refleja, ver ilustración 11, que los estudiantes realizan sus trabajos académicos durante toda la semana, ya sea un porcentaje de lunes a viernes, de viernes a domingo o sólo los fines de semana, lo que lleva a la determinación que las salas de trabajo académico en Tegucigalpa deben tener un horario de atención al cliente de lunes a domingo.

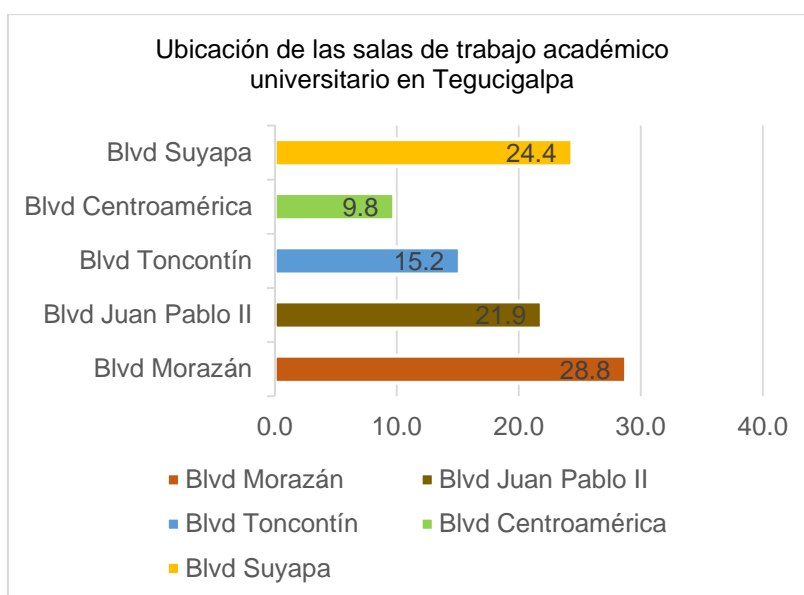


**Ilustración 10. Jornada de trabajo utilizada por los estudiantes universitarios de Tegucigalpa**



**Ilustración 11. Días en los que los estudiantes prefieren realizar sus trabajos académicos universitarios**

Las salas de trabajo académico universitario, de acuerdo a las preferencias del mercado (ver ilustración 12), están ubicadas en el Blvd. Morazán, ya que es la ubicación que la mayoría de la población en estudio prefiere, con un porcentaje de 28.8%, seguida por el Blvd. Suyapa y Blvd Juan Pablo II con 24.4% y 21.9% respectivamente, estas dos últimas ubicaciones mencionadas se encuentran aledañas al Blvd. Morazán, lo que lo convierte en el mejor sitio de ubicación del negocio.



### **Ilustración 12. Ubicación de las salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa**

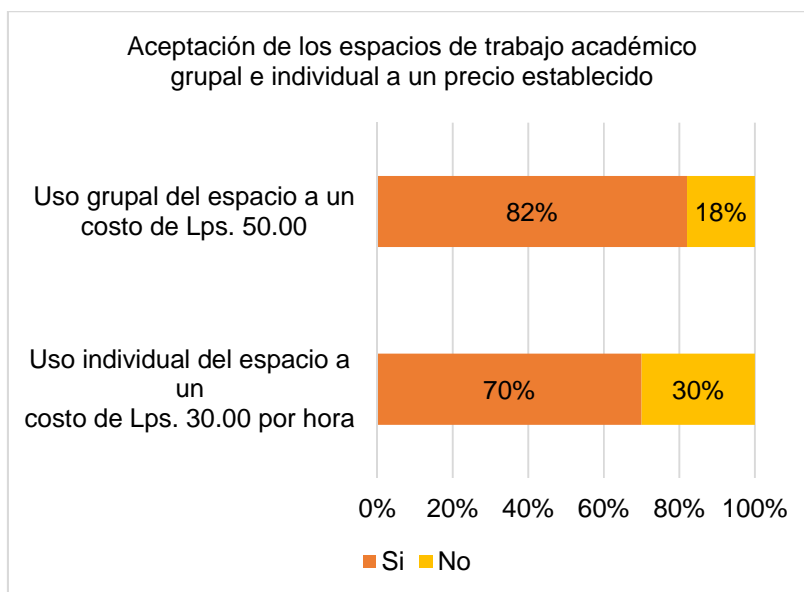
Luego se analiza la competencia indirecta que tienen las salas de trabajo académico con una visita de campo para establecer los posibles precios de venta del servicio que se ofrecerá , para esto es necesario realizar un pronóstico de ventas utilizando el método de, ventas de la competencia , que es el que aplica en este caso por ser un negocio nuevo donde no hay datos históricos que sirvan de referencia, este método consiste en calcular las ventas de la competencia, y tomar éstas como referencia para pronosticar las nuestras.

Para calcular las ventas de los negocios que se han identificado como competencia indirecta, se debe realizar la visita de campo, para observar el número de

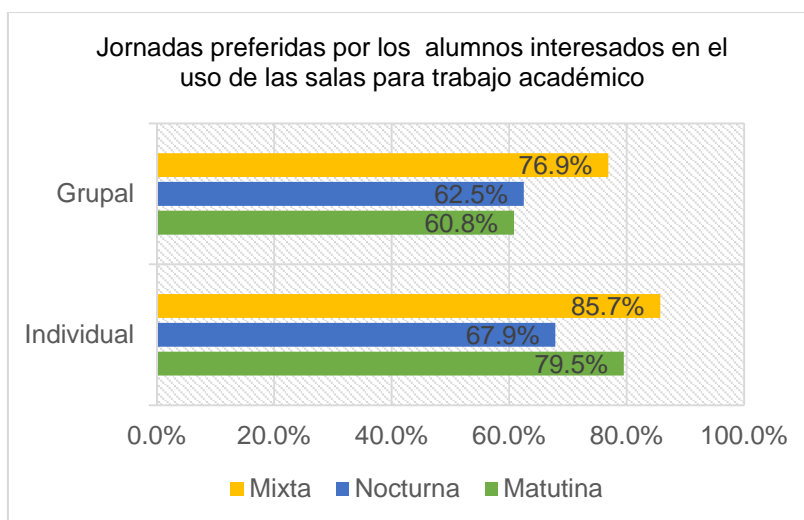
clientes que ingresan y utilizan los servicios asociadas al proyecto, los costos que tienen los usuarios por esos servicios, el tiempo promedio que utilizan los servicios, las restricciones que establecen los negocios para el uso de sus servicios y los días que son de mayor demanda, además de la técnica de observación se interrogó de forma informal a las personas que laboran en dichos negocios.

Con el promedio de clientes al día, y el gasto promedio que realizan cada uno, se estima el promedio de ventas diarias, para luego analizar un promedio de ventas mensuales, dicho monto será utilizado para establecer nuestro pronóstico de venta y el costo aproximado del servicio. También se toma en cuenta elementos claves como ser la capacidad financiera del proyecto, las temporadas y las aspiraciones de venta del mismo, en la encuesta piloto se investiga la frecuencia de uso por el servicio que tienen los usuarios.

A partir de este método, se determina el precio aproximado al que se alquilarán las salas de trabajo grupal y los espacios de trabajo individual en el negocio, estableciendo una cantidad de L.50.00 por persona para las salas de trabajo grupal y L.30.00 para los cubículos individuales, estos precios fueron consultados al mercado, obteniendo que un 70% de los encuestados sí están dispuestos a pagar L.50.00 por persona por hora utilizada en las salas de trabajo grupal, y un 82% del mercado está dispuesto a pagar L.30.00 por persona por hora utilizada en el espacio de trabajo académico individual. Ver ilustración 13. Lo que significa que al ofrecer los servicios a estos precios habrá una cantidad potencial de clientes, para utilizar las salas de trabajo académico grupal, de 34,195 personas, y 18,850 para los espacios de trabajo académico individual.



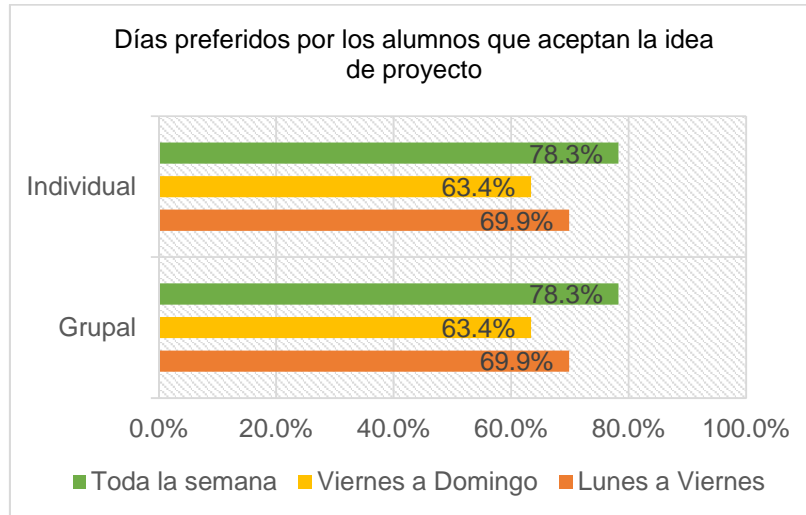
**Ilustración 13. Aceptación de los espacios de trabajo académico grupal e individual a un precio establecido**



**Ilustración 14. Jornadas preferidas por los alumnos interesados en el uso de las salas para trabajo académico**

Los estudiantes interesados en hacer uso de las salas grupales presentan un interés alto para hacer uso de las instalaciones en jornadas mixtas, esta incluye horarios diurnos, vespertinos y nocturnos, también se encontró la misma preferencia

para esta jornada en los usuarios de los cubículos individuales dando como resultado que el negocio de alquiler de salas de estudio deberá tener un horario amplio.



#### **Ilustración 15. Días preferidos por los alumnos aceptan la idea de proyecto**

Para brindar un mejor servicio se analizó los días en que los usuarios que aceptaron el proyecto de salas grupales e individuales harían uso de las instalaciones, encontrando como resultado que tanto los días de semana como los fines de semana tiene un alto porcentaje de aceptación, siendo la opción más aceptada el tener abierto toda la semanas y que es respaldado con el porcentaje alto obtenido en las otros opciones.

#### **4.5.3.1 PREFERENCIAS CUALITATIVAS DEL MERCADO**

Para conocer las preferencias cualitativas, se lleva a cabo un grupo focal realizado por los investigadores, en las instalaciones del campus Ceutec Centroamérica, por ser de mayor acceso para los entrevistados, integrado por cuatro estudiantes de cada universidad seleccionadas para la muestra, con el fin de conocer algunas de las características que prefieren los estudiantes para este tipo de negocios, obteniendo los siguientes resultados:

- El color de las salas debe de ser blanco, un color neutro, ya que este no distrae la vista y permite que las personas se concentren mejor
- El ambiente de las instalaciones se prefieren que sean hogareño, actual, pero que no sea despampanante, evitando lo más que se pueda los distractores.
- La pared frontal de las salas de trabajo grupal sea de vidrio, con puertas corrediza, para que haya más iluminación y puedan tener visibilidad de lo que pasa en la parte exterior.
- Los espacios de trabajo grupal deben de ser individuales, no ubicados en fila y pegados, sino que haya al menos un espacio entre ellos; porque así se evitan las distracciones y permite aislarse con mayor concentración.
- Los estilos de mesa para las salas grupales son:
  - Mesa circular para las salas de 4 personas
  - Mesa hexagonal para las salas de 6 personas
- El tipo de silla a utilizar es la metálica, acolchonada y apilable sin brazos. Porque es más fácil que las personas puedan moverla, en caso de ser necesario, y la parte acolchonada permite que el usuario esté más tiempo sentado sin sentir molestias.
- La pizarra debe de ser corrediza, de formica y color blanco. El hecho de que sea corrediza permite ahorrar espacio y poder escribir más sin tener que estar borrando.
- Los recursos tecnológicos:
  - Data Show es el preferido, ya que es el que más saben utilizar
  - Internet inalámbrico es esencial para poder mandar, recibir y buscar información.
  - Suficientes tomacorrientes, para poder conectar sus computadoras, celulares o cualquier dispositivo electrónico que utilicen.
- Servicios adicionales:
  - El servicio de fotocopiado, escaneo, impresiones, encuadernado, y venta de papelería es indispensable; ya que tener los servicios en las mismas instalaciones en el que se están realizando los trabajos académicos ahorraría tiempo de movilizarse a otro lugar.
  - Servicio de cafetería: es importante ya que las personas cuando están trabajando o estudiando, siempre les da hambre, y tener la facilidad de

comprar comida o bebidas, sin necesidad de salir de las instalaciones, es una gran ventaja. El tipo de comida que les gustaría se ofreciera es comida ligera, práctica de hacer y consumir, como snacks (nachos, tacos) o golosinas; también repostería, como pasteles o galletas dulces, ya que consideran que la comida con azúcar les da energía. El tipo de bebidas, prefieren derivados del café, como cappuccino, granita o mocaccino, ya que las personas al estudiar necesitan cafeína para mantenerse despiertos.

#### 4.5.4 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS

Estrategias de ventas:

- Ofrecer un servicio completo que contenga todos los recursos didácticos para desarrollar las actividades académicas en un ambiente seguro, cómodo, y aun precio accesible, brindando las características especificadas por la mayoría de los clientes con respecto a la estética y materiales didácticos de su preferencia en espacios adecuados a las normas pedagógicas establecidas.
- Ofrecer descuentos especiales a los clientes frecuentes o por el alquiler de las salas de trabajo por medias jornadas o jornadas completas.
- Ofrecer facilidad de horarios
- Ofrecer la opción de reservación vía teléfono o por internet
- Formas de pago en efectivo y mediante tarjetas de crédito o debito
- Ofrecer servicios adicionales de fotocopiado, venta de papelería y útiles escolares para facilitar la labor académica
- Ofrecer servicios adicionales de comida golosinas, repostería y venta de café para evitar movilización innecesaria en busca de alimentos durante su labor académica.

Estrategia de promoción:

- Manejo de clientes especiales: Los clientes especiales son aquellos que utilizan el servicio y con mayor frecuencia que otros clientes. Estos clientes reciben descuentos especiales

- Cubrimiento geográfico inicial y expansión: El cubrimiento inicial será en la ciudad de Tegucigalpa en el sector del Boulevard Morazán específicamente con aspiraciones de extender en el futuro próximo a los bulevares de mayor aceptación por parte del mercado como ser: El boulevard Juan Pablo II, Boulevard Centroamérica y Boulevard Toncontín los cuales son accesibles a las universidades de mayor volumen de estudiantes.

#### Estrategia de comunicación:

- Selección de medios: La selección de medios masivos se hace en base a la cobertura que tengan en la zona, al presupuesto que se tenga destinado y al tipo de promoción que se vaya a realizar.
- Medios masivos: La promoción de la apertura de la empresa de alquiler de salas de trabajo académico grupal e individual, los descuentos y lanzamiento de productos se realizará a través de la emisoras locales y medios de televisión de mayor aceptación en la población con una duración mínima de tres meses para dar a conocer el servicio y localización.
- Tácticas relacionadas con comunicaciones: La comunicación con los clientes es fundamental, es por esto que al personal se le darán capacitaciones una vez al mes sobre atención al cliente como estrategia de venta y permanencia en el mercado.

#### Estrategia de servicio:

- Para ser parte del mercado se requiere calidad en el servicio ofrecido, y que el servicio que se le ofrezca al cliente sea el adecuado, ágil rápido y donde la cordialidad y el buen trato son muy importante, por lo tanto la atención del cliente es un elemento sobresaliente para el reconocimiento y aceptación de la empresa.
- Para tener el interés del cliente se establece lo siguiente:
  - Proporcionar capacitaciones mensuales al personal de la empresa
  - Realización de encuestas periódicas de cómo ha sido el servicio
  - Brindar un espacio para quejas, reclamos, sugerencias.
- Analizando las políticas de servicio de la competencia: Por medio de una visita de campo se identificó que la competencia no establece ningún tipo de limitaciones

para la permanencia del cliente en sus instalaciones y la utilización de internet inalámbrico gratis, excepto en Café Manía que proporciona la clave de internet gratis con una duración aproximada de veinte minutos, haciendo que el cliente tenga que consumir nuevamente alguno de sus productos para gozar de otros minutos del internet.

Estrategia de precios de venta:

- Para fijar los precios se tienen en cuenta factores como:
- La calidad de los servicios
- Los recursos didácticos utilizados para brindar el servicio
- Los precios de la competencia
- Costos administrativos.

#### 4.5.4.1 ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Para este proyecto se identifican las siguientes alianzas estratégicas que permitirán completar los servicios adicionales que los usuarios de las salas de trabajo académica presentan según el estudio de mercado realizado, siendo estos negocios aliados totalmente económicamente independientes al del alquiler de salas, puesto que ellos serán responsables de adquirir sus propios insumos y equipos, teniendo sus propias utilidades, para la realización de esta alianza se establecerán derechos y obligaciones en un contrato, para mantener la armonía de negociación.

El beneficio de la alianza es cumplir con todas las necesidades del mercado, sin tener que optar a un financiamiento bancario. Brindar la oportunidad a la pequeña empresa de expandir sus productos a nuevos mercados proporcionando un espacio en alquiler para vender sus productos dentro de las instalaciones de la empresa de alquiler de salas de trabajo académico aun costo económico.

Las siguientes empresas son las consideradas para este tipo de alianza:

- Empresa Fotocopy-A2 Express que proveerá los servicios de fotocopias, encuadernados, impresiones, escaneo, venta de materiales académicos.

- Empresa Inversiones Romero Godoy S.R.L será la encargada de proveer el servicio adicional de cafetería y repostería.
- Estas empresas pagarán un alquiler del espacio por el monto de L.5, 000.00 cada una.

Las empresas asociadas tendrán derecho a:

- Utilizar el espacio asignado para la venta de los productos por los cuales fueron buscados.
- Promover sus servicios dentro del local
- Contratar su personal
- Realizar variaciones en sus productos siempre que sean derivados del producto o servicio original
- Establecer los precios de sus productos o servicios

Tendrán la responsabilidad de:

- Mantener limpio sus áreas de trabajo
- Fomentar la limpieza dentro de todo el local de salas de trabajo académico.
- Estos servicios adicionales serán ofrecidos dentro de las instalaciones de las salas de trabajo académico, debiendo pagar un alquiler por el local proporcionado.
- Proporcionar la información de las personas autorizadas para ingresar a su negocio.
- Tomar las medidas de higiene y seguridad establecidas legalmente.
- Tener sus Permisos de operación legalmente
- Brindar el descuento para discapacitados y tercera edad.

#### 4.5.4.2 PRESUPUESTO DE MERCADO PARA LOS PRIMEROS 5 AÑOS

La empresa establece que el cinco por ciento (5%) de las utilidades anuales será destinado para la publicidad la cual permitirá atraer clientela nueva, reconocimiento y posicionamiento ante el mercado y probabilidades de crecimiento.

## 4.6 ESTUDIO DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

### 4.6.1 DISEÑO DEL SERVICIO

Las instalaciones de las salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa están constituidas por las siguientes áreas, de las cuales deben de haber siempre al menos una unidad de cada una:

- Área de recepción
- Área de servicios adicionales (fotocopiado y cafetería)
- Espacios de trabajo académico individual
- Salas de trabajo académico grupal (como mínimo una sala para 4, 6 y 8 personas)
- Área de lectura libre
- Área de sanitarios (sanitarios de hombres y mujeres individuales).
- Área de almacenamiento
- Área de parqueo

#### 4.6.1.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS QUE CONSTITUYEN EL SERVICIO

Las instalaciones de las salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa están diseñados bajo criterios pedagógicos y constructivos, del tal forma que los usuarios puedan desarrollar sus trabajos académicos en las mejores condiciones posibles, estos criterios son los siguientes:

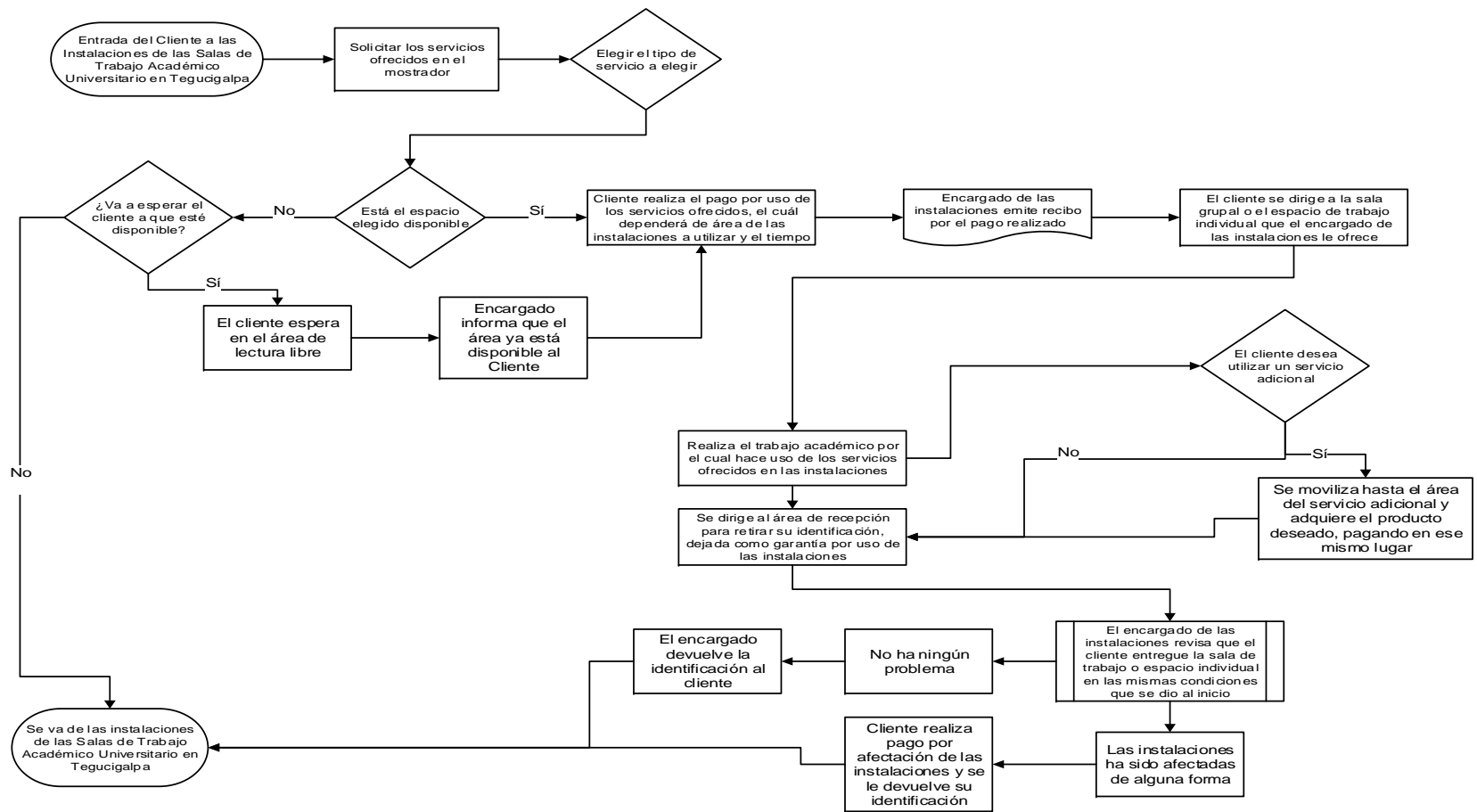
- Distribución de espacios:
  - El área por persona en las salas de trabajo grupal debe ser, como mínimo, de 2.3 m<sup>2</sup>.
  - El área por persona en los espacios de trabajo individual debe ser, como mínimo, de 1.8 m<sup>2</sup>.
  - Área de sanitarios, sanitario de hombres y mujeres por separado, con dimensiones mínimas de 2.5m largo x 1.5 m ancho.
  - Área de servicios adicionales 8 m<sup>2</sup> cada una.

- Área de recepción a la entrada de las instalaciones, con espacio de atención al cliente, área definida de 12 m<sup>2</sup>.
- Dimensiones del parqueo de cada automóvil de 3m de largo x 2.5m de ancho.
- Materiales de construcción
  - Las paredes perimetrales deben de ser sólidas y resistentes, preferiblemente de bloque de concreto o ladrillo
  - Paredes perímetro de sanitarios, áreas de servicios adicionales de bloque de concreto o ladrillo.
  - Paredes divisoras de los espacios de cada sala de trabajo grupal, pueden ser de bloque de concreto, ladrillo, o tabla yeso con material de relleno como aislante acústico.
  - Paredes principales de las salas de trabajo grupales deben de ser transparentes, preferiblemente de vidrio resistente, con puertas del mismo material y de forma de apertura corrediza.
  - Pisos puede ser de granito o cerámica, procurando un color claro (preferiblemente blanco).
  - Pintura de las paredes debe ser de un color claro (preferiblemente blanco) que permita mejor reflejo de la iluminación natural o artificial con la que cuenten las instalaciones.

Para ver el plano de la propuesta de distribución de las instalaciones de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa, ver anexos (planos 01).

#### 4.6.2 INSTALACIONES DE SERVICIOS

Los procesos involucrados en el servicio prestado en el alquiler de salas de trabajo académico universitario, giran alrededor del cliente o usuario, partiendo desde su ingreso a las instalaciones, hasta que sale de las mismas. A continuación en la ilustración 15 se muestra el flujograma de procesos:



**Ilustración 16. Flujograma de procesos de las Salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa**

Pensando siempre en la seguridad de los clientes y toda persona que se encuentre dentro de las instalaciones de las salas de trabajo académico, se ha realizado un plano de seguridad ocupacional, en el cuál se detalla la ruta a seguir en caso de emergencia y dónde estarán ubicados los extinguidores, en caso de haber algún incendio. (Ver anexos plano 02).

#### 4.6.2.1 EQUIPO REQUERIDO MÍNIMO PARA LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO

Este listado de equipo requerido, presentado en la tabla 18, es el que debe de tener las instalaciones que cuenten con el número de espacios de trabajo mínimo, en otras palabras, el número mínimo de salas de trabajo grupal, el número mínimo de espacios de trabajo individual y así sucesivamente, estos datos fueron extraídos de las páginas web de las empresas comerciales que tenían disponible y costos más bajos con buena calidad en los productos necesitados como ser: la Curacao, Office Depot, CHICO, Key Mart.

**Tabla 17. Equipo mínimo requerido para las salas de trabajo académico universitario**

Ítem	Equipo requerido	Unidades requeridas	Costo por unidad	Costo total
Sala de trabajo grupal 4 personas	Mesa circular diámetro 2 m	1	L.2,242.50	L.2,242.50
	Pizarra de formica, doble hoja 2 m x 1 m	1	L.12,670.00	L.12,670.00
	Aire acondicionado	1	L.7,800.00	L.7,800.00
	Data show	1	L.11,999.00	L.11,999.00
	Mesa para computadora 0.5 m x 0.5 m	1	L.428.71	L.428.71
	Sillas de metal, acolchonadas, apilables	4	L.735.20	L.2,940.80
	Marcadores de pizarra (negro, azul y rojo)	3	L.31.90	L.95.70
	Borrador de pizarra	1	L.40.00	L.40.00
	Basurero	1	L.148.90	L.148.90
Sala de trabajo grupal 6 personas	Mesa hexagonal de 1.45 m cada lado	1	L.5,539.00	L.5,539.00
	Pizarra de formica, doble hoja 2 m x 1 m	1	L.12,670.00	L.12,670.00
	Aire acondicionado	1	L.7,800.00	L.7,800.00
	Data show	1	L.11,999.00	L.11,999.00
	Mesa para computadora 0.5 m x 0.5 m	1	L.428.71	L.428.71

## Continuación Tabla 18

Sala de trabajo grupal 6 personas	Sillas de metal, acolchonadas, apilables	6	L.735.20	L.4,411.20
	Marcadores de pizarra (negro, azul y rojo)	3	L.31.90	L.95.70
	Borrador de pizarra	1	L.40.00	L.40.00
	Basurero	1	L.148.90	L.148.90
Sala de trabajo grupal 8 personas	Mesa rectangular de 5.36 m x 1.6 m	1	L.7,699.00	L.7,699.00
	Pizarra de formica, doble hoja 2 m x 1 m	1	L.12,670.00	L.12,670.00
	Aire acondicionado	1	L.7,800.00	L.7,800.00
	Data show	1	L.11,999.00	L.11,999.00
	Mesa para computadora 0.5 m x 0.5 m	1	L.428.71	L.428.71
	Sillas de metal, acolchonadas, apilables	8	L.735.20	L.5,881.60
	Marcadores de pizarra (negro, azul y rojo)	3	L.31.90	L.95.70
	Borrador de pizarra	1	L.40.00	L.40.00
Espacios de trabajo individual	Basurero	1	L.148.90	L.148.90
	Silla de metal, acolchonada, apilable	6	L.735.20	L.4,411.20
	Mesa metálica de 1 m x 0.5 m	6	L.1,005.00	L.6,030.00
Área de trabajo grupal abierto	Lámpara de halógeno	6	L.990.00	L.5,940.00
	Mesa rectangular de 1.5 m x 2 m	2	L.1,490.00	L.2,980.00
Área de espera/lectura libre	Sillas de metal, acolchonadas, apilables	8	L.735.20	L.5,881.60
	Sofás y coffee table	1	L.8,000.00	L.8,000.00
Área de recepción	Mostrador - escritorio de madera	1	L.8,700.00	L.8,700.00
Área de sanitarios	Inodoro	2	L.690.00	L.1,380.00
	Lavamanos	2	L.500.00	L.1,000.00
	Dispensador de papel	2	L.340.00	L.680.00
	Espejo de 1 m x 0.5 m	2	L.479.20	L.958.40
	Basurero	2	L.148.90	L.297.80
Espacio general	Extinguidores	3	L.215.35	L.646.05
	Lámpara led dobles	20	L.35.45	L.709.00
	Aire acondicionado	2	L.8,420.00	L.1,6840.00
	Basureros	2	L.148.90	L.297.80
	Silla ejecutiva	1	L.2,249.00	L.2,249.00
	Sillas con ruedas	3	L.1,609.00	L.4,827.00
	Escritorio oficina gerente	2	L.8,209.00	L.16,418.00
Archivero	1	L.3,190.00	L.3,190.00	
<b>Costo total</b>				<b>L.219,696.88</b>

(Fuente: construcción propia con datos obtenidos de empresas proveedoras Office Depot Curacao, Keymart, CHICO, Vidriería Segovia)

De acuerdo a la propuesta de diseño, la cual está acondicionada con el equipo y espacio de trabajo académico mínimo, la capacidad total instalada es 42 personas por hora, lo cual se muestra en detalle en la tabla 19:

**Tabla 18. Capacidad instalada de las salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa**

<b>Capacidad instalada de las salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa</b>	
Ítem	Capacidad
Sala de trabajo grupal	22
Espacios de trabajo individual	6
Área de trabajo grupal abierto	8
Área de espera / lectura libre	6
<b>Capacidad total</b>	<b>42</b>

(Fuente: Construcción propia, 2015)

Los salarios de pago al personal de la empresa de alquiler de salas de trabajo académico se basaran en la ley del país para estos casos, que determinan el monto a pagar según el número de empleados que tiene la empresa, que en este caso no hacienda a más de diez empleados por lo tanto el salario mínimo será de L.7323.32 presentando los siguientes sueldos para sus empleados en la tabla 20:

**Tabla 19. Costos operacionales de la empresa**

<b>Costos por operación</b>		
Concepto	Ítem	Costo / salario mensual
Empleados	Gerente administrativo	L.21,969.69
	Auxiliar administrativo	L.14,646.46
	Cajero 1	L.10,984.85
	Cajero 2	L.10,984.85
	Recepcionista 1	L.7,323.23
	Recepcionista 2	L.7,323.23
	Guardia 1	L.7,323.23
	Guardia 2	L.7,323.23
Empleados	Aseadora 1	L.7,323.23
	Aseadora 2	L.7,323.23
	<b>Subtotal</b>	<b>L.102,525.22</b>
Costos varios	Servicios públicos	L.15,000.00
	Papelería	L.7,000.00
	Limpieza y mantenimiento	L.1,000.00
	<b>Subtotal</b>	<b>L.23,000.00</b>
<b>Costos totales</b>		<b>L.125,525.22</b>

(Fuente: construcción propia, con datos obtenidos del Despacho de la Secretaría de Estado en los despachos de trabajo y seguridad social de Honduras)

#### 4.6.3 PLANIFICACIÓN DEL SERVICIO BRINDADO

La planificación del servicio brindado se divide en cinco aspectos importantes: Las especificaciones del servicio demandado por el mercado, el proceso de adquisición del servicio por parte del cliente, materiales, maquinarias y/o herramientas que se requieren; personal que brindará el servicio, Logística y tecnología, y la cantidad de producción del servicio.

Especificaciones del servicio demandado por el mercado:

- Salas de trabajo académico grupal, equipados con los recursos y diseño didáctico mínimos para poder realizar sus actividades académicas
- Espacios de trabajo académico individual, equipados con los recursos y diseño didáctico mínimos para poder realizar sus actividades académicas
- Inclusión, dentro de las instalaciones, la venta del servicio de fotocopiado y papelería, así como el servicio de cafetería.

Proceso de adquisición del servicio por parte del cliente, materiales, maquinarias y/o herramientas:

- La prestación del servicio de alquiler de salas de trabajo académico universitario consiste en que los estudiantes de educación superior, lo cuales son el mercado al cual está enfocada la idea, lleguen a las instalaciones del negocio, soliciten en el área de recepción, de acuerdo a sus necesidades, un espacio de trabajo académico, hagan la cancelación del costo por uso y se dispongan a hacer uso de las instalaciones. Una vez que el cliente termina de realizar su trabajo académico, abandona las instalaciones. En cualquier momento los clientes podrán adquirir cualquiera de los servicio adicionales que se ofrecerán, tanto como el de fotocopiado como el de cafetería.
- Los clientes deben de llevar con sus materiales de estudio o trabajo, incluyendo computadora si es que harán uso de los data show instalados en las salas de trabajo grupal.

- Los insumos que serán necesitados para la prestación de los servicios se presentan en la Tabla 18, en la sección 4.6.2. Agregando todo el material de papelería registro, material de limpieza y mantenimiento, y material de publicidad.

Personal encargado de brindar el servicio:

- El personal necesario para poder brindar el servicio de alquiler de salas de trabajo académico universitario se lista a continuación (el perfil y responsabilidades de cada uno se detallan en la sección 4.5.4):
  - Gerente General (1)
  - Asistente financiero (1)
  - Recepcionistas (2)
  - Encargados de caja registradora (2)
  - Personal auxiliar
    - Guardias de seguridad (2)
    - Aseadoras (2)

Para el sistema de inventarios y logística se utilizan programas computacionales (software) especializados en la realización de tablas de datos, manejo de inventarios, programación de actividades, calendarización, entre otros.

Como se menciona en el estudio de mercado, en la sección 4.5.2, el porcentaje de la demanda a satisfacer con el servicio de alquiler de salas de trabajo académico en Tegucigalpa es el cuatro por ciento.

#### 4.6.4 PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL

Este proyecto busca crear una empresa y conformarla por un equipo multidisciplinario de profesionales que velarán por el cumplimiento de los compromisos adquiridos tanto internos como externos en una organización funcional.

La estructura organizacional de la empresa, como se muestra en la figura 6, estará encabezada por:

1. La junta directiva: Está compuesta por los socios de la empresa, quienes tomaran las decisiones por voto democrático según sea la participación en acciones de cada uno de ellos.

2. Gerente general:

- Perfil profesional: Se requiere como grado mínimo una licenciatura en administración de empresas con experiencia mínima de tres años,
- Salario: inicialmente para este puesto un sueldo de tres salarios mínimo con beneficios de ley.
- Horario: de lunes a Sábado de 8:00 am a 5:00 pm
- Responsabilidades:

Se encarga de las siguientes actividades:

- Para asuntos financieros legales y de compra y venta deberá tener la aprobación de la junta directiva y se deberá informar al asistente contable.
- Definir la dirección estratégica de la compañía y sus políticas en conjunto a la junta directiva.
- Autorizar pagos de personal y de proveedores
- Planificar con la junta directiva el presupuesto anual de la empresa.
- Toma de decisiones administrativas, de financiamiento con previa autorización de la junta directiva.
- Buscar alianzas estratégicas con proveedores.
- Orientar la elaboración de políticas, objetivos corporativos, manuales de procesos, procedimientos y reglamentos necesarios para la empresa.
- Realizar actividades de integración y motivación con el equipo de trabajo.
- Seleccionar el talento humano dentro de la empresa.
- Elaborar el sueldo de los empleados.
- Supervisar el funcionamiento de las salas
- Establecer estrategia de mercadeo y ventas
- Atender los reclamos del personal de la compañía
- Mantiene el control de los archivos de órdenes de compras

- Dar seguimiento a las compras recibida y las que estén pendientes.
- Coordinar la adquisición de suministros necesarios para la empresa.
- Compra de artículos o servicio para satisfacer las necesidades.
- Lograr el mejor precio, con el fin de reducir costos.
- Establecer sistema de cotizaciones.
- Análisis y seguimiento de materiales.

### 3. Asistente financiero

- El perfil profesional: perito mercantil con experiencia mínima de tres años
- Salario: Se establecen dos salarios mínimo y beneficios de ley
- Horario: De Lunes a viernes de 8:00 am – 5:00 pm
- Es la persona encargada de asistir al gerente general en el área financiera y contable, responsable de generar, los presupuestos, balances, manejo de cuentas de la empresa. Además, todos los movimientos financieros, de liquidez o crédito (estos no podrán realizarse sin la autorización de la Junta Directiva y el gerente), también se encargará del área contable y de hacer las declaraciones y pagos de impuestos correspondientes.
- Actividades a realizar:
  - Elaborar el presupuesto anual de la compañía.
  - Desarrollar y controlar el presupuesto anual de la empresa.
  - Analizar el comportamiento de ingresos y gastos.
  - Elaborar proyecciones financieras.
  - Garantizar la liquidez de la empresa para el desarrollo de sus actividades
  - Entregar informes financieros al gerente general.
  - Verificar el pago de las deudas y obligaciones tributarias de la empresa.
  - Realizar auditoría interna, para verificar que los procedimientos y políticas establecidos por la compañía se estén aplicando de manera correcta.
  - Evaluar alternativas de inversión para el crecimiento de la empresa.
  - Liquidación de nómina.
  - Arqueo diario y recepción del efectivo recibido por parte de los clientes.
  - Elaboración de los informes de la recaudación y depósitos semanales.

- Realizar depósitos de los mismos en una institución bancarias.

#### 4. Encargado de caja registradora (cajero) 1 y 2

- Perfil profesional: Perito mercantil
- Sueldo: 1.5 salarios mínimos .y derechos de ley
- Horario:
  - Cajero 1:Lunes a domingo de 8:00 am a 5:00:pm
  - Cajero 2: Lunes a Domingo de 5:00 pm a 11:00 pm
- Persona encargada de caja y atención al cliente: encargada de brindar atención personalizada a los clientes que deseen el alquiler de algún servicio ofrecidos por la empresa, recibiendo el pago de los mismos.
- Algunas de las tareas asignadas son:
  - Recibir el cobro de los servicios solicitados por el cliente.
  - Recibir y entregar la identificación de la persona que reservo la sala, previo verificación del estado del equipo y recursos brindados en el alquiler.
  - Realizar arqueo cada día y junto con el asistente financiero
  - Brindar atención personalizada a los clientes.
  - Reportar el estado del equipo y materiales didácticos ofrecidos en las salas
  - Recibir y transmitir la información de los servicios que requiere el cliente; así mismo brindar apoyo durante el desarrollo del esquema completo de la prestación del servicio

#### 5. Recepcionista 1 y 2

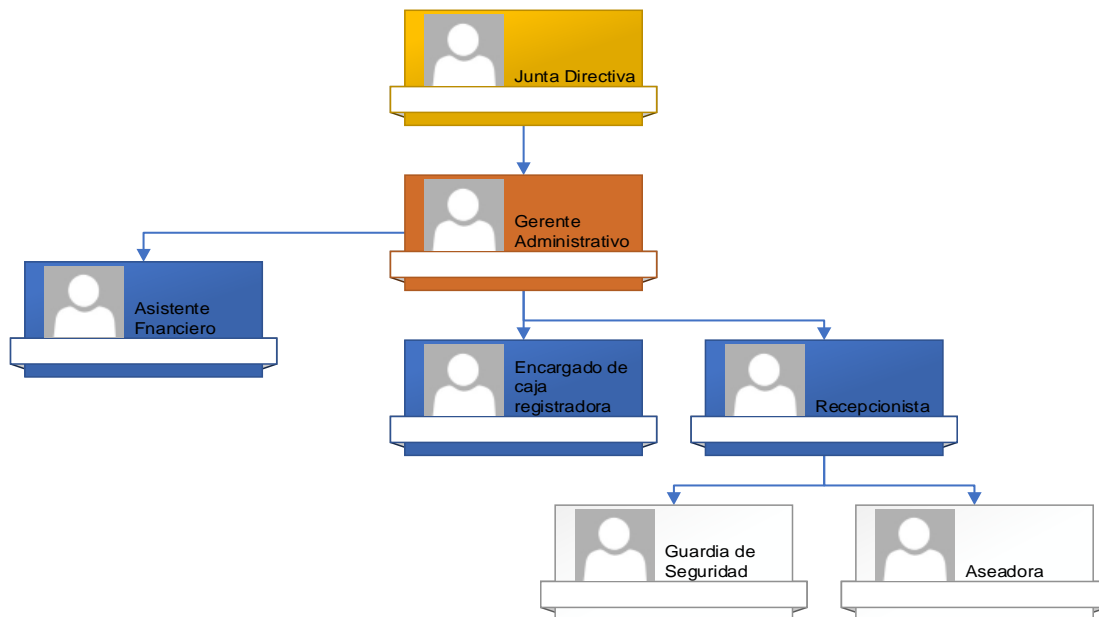
- Perfil profesional: Contador o Bachiller en computación con conocimientos de contabilidad y tres años de experiencia
- Salario: se establece salario Mínimo y los beneficios de ley.
- Horarios
  - Recepcionista 1: Lunes a domingo 8:00 a 5:00 pm
  - Recepcionista 2: Lunes a domingo 5:00 pm a 11:00 pm
- Actividades a realizar

- Llevar debidamente actualizado el formulario de contactos de clientes.
- Archivar y clasificar correspondencia recibida y enviada.
- Revisar diariamente el correo electrónico para dar respuesta oportuna a las solicitudes de los clientes.
- Atención de llamadas telefónicas, envió de faxes, correos electrónicos
- Entregar las salas con el equipo en buen estado
- Revisar que el equipo y los recursos brindados en las salas sean entregados en el mismo estado recibido.
- Brindar atención personalizada a los clientes.
- Recibir y transmitir la información de los servicios que requiere el cliente.

## 6. Personal auxiliar

- Guardias de seguridad (se contrataran dos guardias de seguridad, estableciendo las mismas actividades diferenciando únicamente los sueldos.
  - Perfil del puesto: Sexo masculino, nivel educativo como mínimo sexto grado de preferencia ciclo común, conocimiento de armas, cinco años de experiencia con referencias personales, no tener historial delictivo y pasar un test psicológico para medir su nivel de impulso ante situaciones de amenaza.
  - Salario: se establece el salario mínimo más beneficio de ley
  - Horarios:
    - Guardia 1: de Lunes a domingo de 6:am a 5:pm
    - Guardia 2: de Lunes a domingo de 5:pm a 6:am
  - Actividades:
    - Restringir el uso de personas en estado de ebriedad
    - Restringir el ingreso de armas al establecimiento
    - Restringir el acceso a las salas de trabajo académico a personas que ande encapuchadas, gafas, gorras.
    - Mantener el orden y la tranquilidad en situaciones de peleas.
    - Restringir el egreso de materiales o equipos de la empresa sin la autorización de la junta directiva.

- Ser sonriente y respetuoso con los clientes
  - Brindar indicaciones en el orden de los parqueos.
- Aseadora: en este puesto se contrataran dos personas con diferentes horarios.
  - Perfil del puesto: educación primaria, tres años de experiencia laboral, referencias laborales, no tener antecedentes penales.
  - Sueldo: Salario mínimo y beneficios de ley
  - Horarios:
    - Aseadora 1: Lunes a sábado de 8:00 am a 5:00 pm
    - Aseadora 2: Martes a domingo de 5:00 pm a 11 pm
  - Actividades:
    - Mantener limpio todas las salas de trabajo académico grupal e individual
    - Mantener limpio los equipos y muebles de las salas grupales e individuales
    - Mantener limpia las áreas abiertas de la empresa
    - Limpiar las oficinas administrativas y la recepción
    - Mantener limpios los servicios sanitarios, vidrios puertas y ventanas
    - Cambiar cuando sean necesario las bolsas de los depósitos de basura
    - Evitar acumulación de basura
    - Mantener limpios y ordenados sus materiales de trabajo
    - Ser amable con los clientes
    - Mantener la limpieza y el orden en la empresa, sin entrar a los negocios de servicios adicionales.



**Figura 6. Organigrama de la empresa**

#### 4.6.4 FACTORES AMBIENTALES

Para la realización del proyecto se arrendara un local ya construido con las dimensiones necesarias, por lo cual se identifica un impacto ambiental de categoría uno según lo establece el manual de evaluación y control ambiental, ya que el tipo de actividades que se realizan son de bajo impacto ambiental potencial

#### 4.7 ESTUDIO FINANCIERO

##### 4.7.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo de caja proyectado se construye a partir de los ingresos por ventas de productos o servicios, y por los egresos que tiene la empresa. En este caso los ingresos de la empresa se generan por el alquiler de los espacios de trabajo académico grupal y los espacios de trabajo académico universitario, y los ingresos por el alquiler de los espacios de los servicios adicionales, fotocopiado y cafetería, cada uno aportando la cantidad de L.5,000.00.

- Para el cálculo de los flujos de caja proyectado de los primeros cinco años de operación de la empresa son los siguientes:
- El proyecto inicia el primero de enero del 2015, abarcando una población del mercado meta del uno por ciento (1%), equivalente a 341 usuarios para los espacios de trabajo académico grupal y 188 usuarios para los espacios de trabajo académico individual.
- La cantidad de usuarios del servicio ofrecido va aumentando en un dos por ciento (2%) del valor de usuarios del mes anterior considerando la publicidad y menos horas ociosas. A partir del año 2 la cantidad de usuarios esperada a inicio de año será la misma cantidad con la que se cerró el año anterior.
- El número mínimo de horas que se espera que los usuarios utilicen al mes es de cuatro horas.

**Tabla 20. Flujo de caja proyectado para los primeros años de operación de la empresa**

Flujo de caja proyectado						
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>Ingresos Totales</b>	L.1346760.00	L.1667280.00	L.1946920.00	L.2562120.00	L.3177280	L.3943640.00
<b>Egresos Totales</b>	L.1882000.21	L.1984637.33	L.1984637.33	L.2213861.75	L.2341848	L.2479797.87
<b>Saldo de Efectivo</b>	L.-535240.21	L.-317357.33	L.-37717.33	L.348258.25	L.835431.68	L.1463842.13

#### 4.7.2 BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS (PROYECTADO)

##### 4.7.2.1 ESTADO DE RESULTADO

El estado de resultado es un resumen de los costos operativos incurridos por la empresa, y los ingresos obtenidos a final de cada periodo, en este caso cada fin de año. Como se puede observar en la tabla 21, los primeros tres años de operación de la empresa se obtienen utilidades negativas, lo que significa que los inversores deben de hacer aportaciones al capital para que la empresa siga en operación; pero a partir del cuarto año las utilidades son positivas, lo que significa que la empresa comienza a obtener ganancias por la prestación de los servicios.

Los supuestos utilizados para el desarrollo del balance de resultados son los siguientes:

- Depreciación del equipo:
  - La vida útil de todos los equipos utilizados es de cinco (5) años.
  - El valor de rescate de cada equipo es del 10% de su costo de adquisición.
  - Los equipos van depreciándose de manera constante y gradual, por lo que el método a utilizar para el cálculo de la misma es el método de depreciación en línea recta.

**Tabla 21. Estados de Resultados**

Estado de Resultado						
Concepto	Periodo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos por ventas y alquiler	L.1346760.0	L.1667280.0	L.2066920.0	L.2562120.0	L.3177280.0	L.3943640.0
Egresos por operación	L.1882000.2	L.1984637.3	L.2095035.4	L.2213861.8	L.2341848.3	L.2479797.9
<b>Utilidad de operación</b>	L.-535240.2	L.-317357.3	L.-28115.4	L.348258.2	L.835431.7	L.1463842.1
Depreciación y amortización del equipo	L.0.0	L.39540.0	L.39540.0	L.39540.0	L.39540.0	L.0.0
Costos de publicidad	L.111800.0	L.117390.0	L.123259.5	L.129422.5	L.135893.6	L.142688.3
<b>Utilidades antes de impuestos</b>	L.-647040.2	L.-474287.3	L.-190914.8	L.179295.8	L.659998.1	L.1321153.9
Impuestos sobre la renta	L.0.0	L.0.0	0.0	L.44823.9	L.164999.5	L.330288.5
<b>Utilidad Neta</b>	L.-647040.2	L.-474287.3	L.-190914.8	L.134471.8	L.494998.6	L.990865.4

#### 4.7.2.2 BALANCE GENERAL

El balance general de la empresa, el cual muestra los activos y pasivos para los primeros cinco años de operación, es el siguiente:

**Tabla 22: Balance general para los primeros seis años**

<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>
<b>Activos</b>						
<i>Activos Circulantes</i>						
Caja y Banco	L.1346760.0	L.1667280.0	L.2066920.0	L.2562120.0	L.3177280.0	L.3943640.0
<b>Total activos circulantes</b>	L.1346760.0	L.1667280.0	L.2066920.0	L.2562120.0	L.3177280.0	L.3943640.0
<i>Activos Fijos</i>						
Equipo de oficina y Equipo didáctico	L.219666.6	L.219666.6	L.219666.6	L.219666.6	L.219666.6	L.219666.6
Depreciación acumulada	L.0.0	L.39540.0	L.39540.0	L.39540.0	L.39540.0	L.0.0
<b>Total activos fijos</b>	L.219666.6	L.180126.6	L.180126.6	L.180126.6	L.180126.6	L.219666.6
<b>Total activos</b>	L.1566426.6	L.1847406.6	L.2247046.6	L.2742246.6	L.3357406.6	L.4163306.6
<b>Pasivos</b>						
<i>Pasivos circulantes</i>						
Salarios	L.1882000.2	L.1984637.3	L.2095035.4	L.2213861.8	L.2341848.3	L.2479797.9
Publicidad	L.111800.0	L.117390.0	L.123259.5	L.129422.5	L.135893.6	L.142688.3
<b>Total pasivos circulantes</b>	L.1993800.2	L.2102027.3	L.2218294.9	L.2343284.2	L.2477741.9	L.2622486.1
<i>Pasivos Fijos</i>						
Capital social	L.-427373.6	L.-254620.7	L.28751.7	L.398962.4	L.879664.7	L.1540820.4
<b>Total pasivos fijos</b>	L.-427373.6	L.-254620.7	L.28751.7	L.398962.4	L.879664.7	L.1540820.4
<b>Total pasivos</b>	L.1566426.6	L.1847406.6	L.2247046.6	L.2742246.6	L.3357406.6	L.4163306.6

#### 4.7.3 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el punto de equilibrio del proyecto, se necesita conocer cuáles son los costos fijos que se tienen por ofrecer el servicio, en este caso los costos fijos se obtienen de la sumatoria de los costos incurridos por el pago de salarios de empleados, alquiler de las instalaciones en donde se ubican las salas de trabajo académico y costos por adquisición de insumos; de igual forma se debe conocer cuáles son los ingresos por ventas, que serán los ingresos que se obtienen por la prestación de servicios de los espacios de trabajo académico y los ingresos provenientes del alquiler

de espacios a la empresa encargada del servicio de papelería y fotocopiado, y la empresa encargada de brindar el servicio de cafetería.

Cuando los valores de costos totales y los ingresos por ventas son iguales se alcanza el punto de equilibrio, en otras palabras se alcanza el punto de equilibrio cuando ofrecemos un número de horas de alquiler de salas de trabajo académico a sus respectivos precios, y al hacer la sumatoria de los ingresos obtenidos, igualamos los costos totales de operación de la empresa.

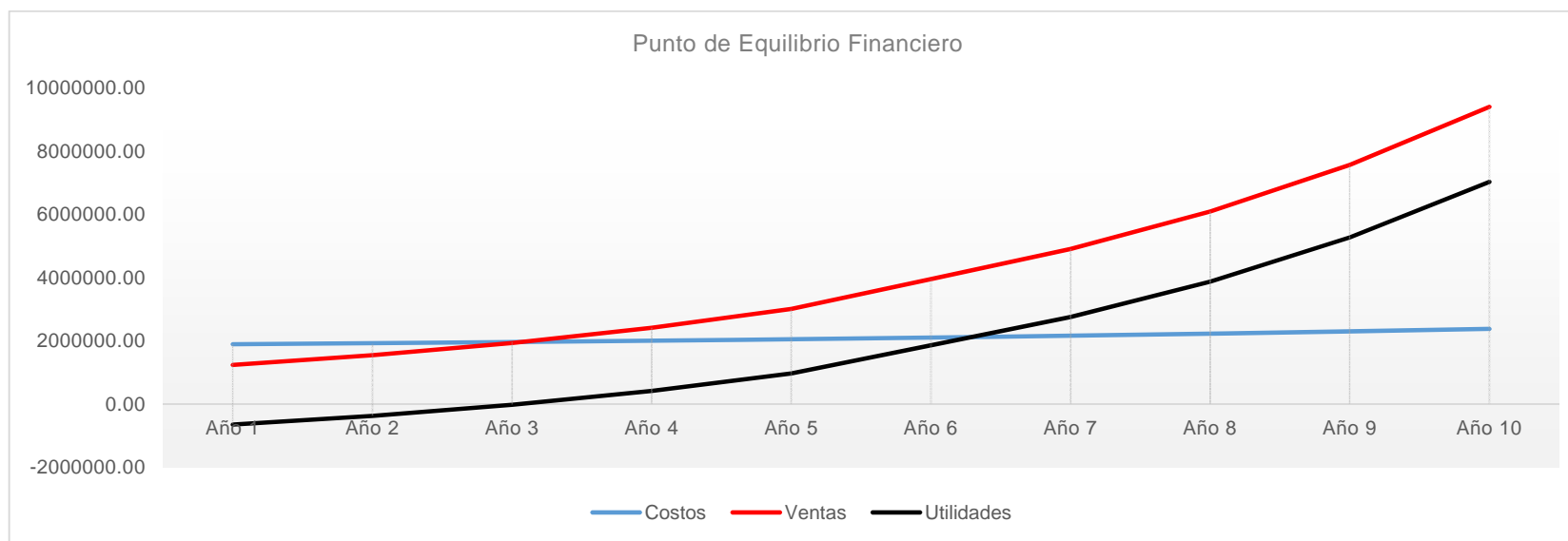
Como se explica en las secciones anteriores, en las salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa se manejan dos tipos de espacios a ofrecer (espacios grupales y espacios individuales), cada uno con precios diferentes (L.50.00 y L30.00 grupales e individuales, respectivamente), por lo que el punto de equilibrio se obtiene cuando se han vendido un número específico de horas de salas de trabajo grupal y espacios de trabajo individual.

Como se puede observar en la ilustración 16, obtenida a partir de los cálculos realizados en la tabla 23, el punto de equilibrio se obtiene durante las operaciones del año 4, precisamente el punto de equilibrio se obtiene en el mes de abril, al haber alcanzado una cantidad de usuarios que generan la contratación de servicios por 2,468 horas de espacios de trabajo grupal y 1,388 horas de espacios de trabajo individual; por lo tanto se concluye que el punto de equilibrio se logra al vender los servicios de 2,468 y 1,388 horas de alquiler de espacios de trabajo académico grupal e individual, respectivamente.

Tomando en cuenta que el local está diseñado con dos salas grupales para cuatro personas, una sala grupal para seis, una sala grupal para ocho, dos espacios grupales abiertos para cuatro personas y seis cubículos individuales, (las salas grupales tienen capacidad para agregar dos puestos más) y para el incremento de los costos se toma en consideración, impuestos y seguros, impuesto sobre instalaciones entre otros.

**Tabla 23 : Punto de equilibrio para los primeros diez años**

Análisis del punto de equilibrio financiero						
Datos Importantes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Costos Totales	L.1,882,000.2	L.1,984,637.3	L.2,095,035.4	L.2,213,861.8	L.2,341,848.3	L.2,479,797.9
Ingresos por ventas (incluyendo los ingresos por alquiler de áreas para servicios adicionales)	L.1,226,760.0	L.1,535,280.0	L.1,921,720.0	L.2,402,400.0	L.3,001,588.0	L.3,943,640.0
Ganancia Bruta	L.-655,240.2	L.-449,357.3	L.-173,315.4	L.188,538.2	L.659,739.7	L.1,463,842.1
Porcentaje de ganancia bruta	-0.534	-0.293	-0.090	0.078	0.220	0.371
Punto de Equilibrio	L.-3,523,536.2	L.-6,780,737.2	L.-23,229,744.0	L.28,209,562.7	L.10,654,602.1	L.6,680,659.0



**Ilustración 17: Punto de equilibrio financiero del proyecto**

#### 4.7.4 REQUERIMIENTOS DE CAPITAL Y ESTRATEGIA FINANCIERA

La empresa inicia operaciones el primero de enero del año 2015, para poder hacer realidad esto tiene un costo de L.366,981.60, que son la sumatoria de los costos incurridos por la compra del equipo, alquiler del local, acondicionamiento del local y un costo por actividades varias y/o imprevistos, esto reflejado en la tabla 24.

**Tabla 24: Costos del proyecto**

Costos de puesta en marcha de la propuesta	
Concepto	Costo
Alquiler de local	L.30,000.00
Depósito alquiler de local	L.30,000.00
Equipo oficina y didáctico	L.219,666.58
Acondicionamiento del local	L.233,864.82
Costos legales	L.11,300.00
<b>Sub total</b>	<b>L.524,831.40</b>
Costos varios y/o imprevistos (3%)	L.15,744.94
<b>Total</b>	<b>L.540,576.34</b>

Se tiene previsto que los fondos sean en totalidad aportados por los inversionistas, sin realizar endeudamiento por conceptos de préstamos o financiamientos. Con esto se obtiene que el ratio de endeudamiento es del 100%.

##### 4.7.4.1 VALOR ACTUAL NETO

El cálculo del valor actual neto (VAN) del proyecto nos permite evaluar el proyecto a largo plazo, en este caso la evaluación es en los primeros 6 años de operación de la empresa, determinando si la inversión inicial del proyecto, durante un periodo específico de tiempo a una tasa de descuento fijada, se verá maximizada, reducida o no se verá afectada.

La tasa de descuento utilizada para la evaluación del proyecto, es la tasa de certificación de inversión primaria establecida por el Banco Central de Honduras (BCH) para el período del 10 de septiembre al 16 de septiembre del 2014, cuyo valor es del ocho por ciento (8%).

**Tabla 25: Proyección del Valor Actual Neto en los primeros seis años**

<b>Cálculo Valor Actual Neto a los 6 primeros años</b>		
<b>Tasa de Descuento</b>		8%
<b>Inversión inicial</b>		L.-540576.3
<b>Flujos de efectivos netos</b>	Año 1	L.-599111.3
	Año 2	L.-406624.9
	Año 3	L.-151554.4
	Año 4	L.98840.8
	Año 5	L.336887.7
	Año 6	L.624413.3
<b>VAN</b>		<b>L.-637725.1</b>

Al calcular el VAN del proyecto, a una tasa de descuento del 8%, para un periodo de 6 años se obtiene que el valor de L.-637,725.10. Lo que significa que el negocio, en los primeros seis años de operación, no maximiza la inversión de capital, al contrario la reduce, esto al compararlo con otro proyecto cuya tasa de inversión sea 8%.

#### 4.7.4.2 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de descuento que el proyecto tiene cuando el valor actual neto (VAN) es cero. Este valor es tomado como un indicador de rentabilidad, y se compara con la tasa de inversión que se obtiene si se invirtiese en un proyecto similar.

**Tabla 26: Proyección de Tasa Interna de Retorno para los primeros 6 años**

<b>Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto</b>		
<b>Inversión Inicial</b>		L.-540576.3
<b>Utilidad Neta</b>	Año 1	L.-647040.2
	Año 2	L.-474287.3
	Año 3	L.-190914.8
	Año 4	L.134471.8
	Año 5	L.494998.6
	Año 6	L.990865.4
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>		<b>-3%</b>

La tasa interna de retorno que se obtiene del proyecto, en un periodo de 6 años, es del -3%, al compararla con la tasa de inversión que ofrece el Banco Central de Honduras por la compra de bonos, entre las fechas 10 de septiembre y 16 de septiembre del 2014, que es del 8%, se concluye que el proyecto es no es conveniente para los inversionistas, ya que es mejor invertir en bonos del Banco Central de Honduras y ganar 11% más de interés sobre el monto invertido

#### 4.7.4.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El período de recuperación de la inversión es la cantidad de tiempo que toma para recuperar la inversión del proyecto y a partir de la cual se comenzarán a obtener ganancias del mismo.

**Tabla 27: Periodo de recuperación de la inversión**

Año	Flujo de efectivo	Flujo de efectivo acumulado
0	-540576.34	-540576.34
1	-647040.21	-1187616.55
2	-474287.32	-1661903.86
3	-190914.84	-1852818.70
4	134471.84	-1718346.86
5	494998.57	-1223348.29
6	990865.39	-232482.90
<b>Periodo de recuperación (años)</b>		<b>0.00</b>

Como se observa en la tabla 27, la inversión inicial en los primero 6 años de operación no se recupera, por lo tanto el período de recuperación es 0.

#### 4.7.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Los principales factores que pueden afectar el proyecto, en el aspecto financiero, son los costos. El análisis de sensibilidad plantea tres escenarios: pesimista, moderado y optimista. Presentando para cada uno el comportamiento que tendrá el proyecto de acuerdo al valor.

#### 4.7.5.1 ESCENARIO ESPERADO

El escenario esperado se desarrolla bajo las siguientes condiciones:

- Los costos de operación de la siguiente manera:
  - Costos por salarios anuales de L.1,435,353.08, el primer año (2015) y aumento anual del 5.6%
  - Costos varios de operación L.276,000.00
- Los costos por adquisición de equipo son de L.219,666.58
- Costo por alquiler de local L30,000.00
- El incremento de usuarios de las instalaciones, de manera mensual, es del dos por ciento (2%)
- El número de horas que cada estudiante hace uso del servicio de manera mensual es de 4.

Bajo estas condiciones se obtienen los siguientes resultados:

**Tabla 28: Estados de Resultados del escenario esperado para los primeros cinco años**

Estado de Resultado						
Concepto	Periodo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos por ventas y alquiler	L.1346760.0	L.1667280.0	L.2066920.0	L.2562120.0	L.3177280.0	L.3943640.0
Egresos por operación	L.1882000.2	L.1984637.3	L.2095035.4	L.2213861.8	L.2341848.3	L.2479797.9
<b>Utilidad de operación</b>	L.-535240.2	L.-317357.3	L.-28115.4	L.348258.2	L.835431.7	L.1463842.1
Depreciación y amortización del equipo	L.0.0	L.39540.0	L.39540.0	L.39540.0	L.39540.0	L.0.0
Costos de publicidad	L.111800.0	L.117390.0	L.123259.5	L.129422.5	L.135893.6	L.142688.3
<b>Utilidades antes de impuestos</b>	L.-647040.2	L.-474287.3	L.-190914.8	L.179295.8	L.659998.1	L.1321153.9
Impuestos sobre la renta	L.0.0	L.0.0	0.0	L.44823.9	L.164999.5	L.330288.5
<b>Utilidad Neta</b>	L.-647040.2	L.-474287.3	L.-190914.8	L.134471.8	L.494998.6	L.990865.4

**Tabla 29: Valor Actual Neto, escenario esperado**

<b>Cálculo Valor Actual Neto a los 6 primeros años</b>		
<b>Tasa de Descuento</b>		8%
<b>Inversión inicial</b>		L.-540576.3
<b>Flujos de efectivos netos</b>	Año 1	L.-599111.3
	Año 2	L.-406624.9
	Año 3	L.-151554.4
	Año 4	L.98840.8
	Año 5	L.336887.7
	Año 6	L.624413.3
<b>VAN</b>		<b>L.-637725.1</b>

**Tabla 30: Tasa Interna de Retorno, escenario esperado**

<b>Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto</b>		
<b>Inversión Inicial</b>		L.-540576.3
<b>Utilidad Neta</b>	Año 1	L.-647040.2
	Año 2	L.-474287.3
	Año 3	L.-190914.8
	Año 4	L.134471.8
	Año 5	L.494998.6
	Año 6	L.990865.4
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>		-3%

**Tabla 31: Periodo de recuperación de la inversión escenario esperado**

<b>Año</b>	<b>Flujo de efectivo</b>	<b>Flujo de efectivo acumulado</b>
0	-540576.34	-540576.34
1	-647040.21	-1187616.55
2	-474287.32	-1661903.86
3	-190914.84	-1852818.70
4	134471.84	-1718346.86
5	494998.57	-1223348.29
6	990865.39	-232482.90
<b>Periodo de recuperación (años)</b>		<b>0.00</b>

De acuerdo a los estados de resultados de las operaciones anuales de la empresa, el valor actual neto de la inversión, para los próximos seis años es de L.-637,725.10; la tasa interna de retorno es de -3%, y el período de retorno es 0 año.

Cada uno de estos valores nos plantea que a un período de seis años, bajo las condiciones esperadas, el proyecto no es atractivo para invertir en él.

#### 4.7.5.2 ESCENARIO PESIMISTA

El escenario pesimista se desarrolla bajo las siguientes condiciones:

- Los costos de realización de las actividades para la ejecución de las obras de acondicionamiento del local aumentan en un 20%
- Los costos de los equipos aumentan en un 20%
- Los costos por salarios de personal aumentan 10% cada año
- El incremento de usuarios de las instalaciones, de manera mensual, es del tres por ciento (3%)
- El número de horas que cada estudiante hace uso del servicio de manera mensual es de 2.

**Tabla 32: Estado de resultado, escenario pesimista**

Estado de Resultado						
Concepto	Periodo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos por ventas y alquiler	L.769,380.0	L.1,030,640.0	L.1,392,740.0	L.1,893,580.0	L.2,587,020.0	L.3,546,220.0
Egresos por operación	L.1,882,000.2	L.2,038,770.6	L.2,211,746.8	L.2,402,676.3	L.2,613,218.3	L.284,5621.1
<b>Utilidad de operación</b>	L.-1,112,620.2	L.-1,008,130.6	L.-819,006.8	L.-509,096.3	L.-26,198.3	L.700,598.9
Depreciación y amortización del equipo	L.0.0	L.47,448.0	L.47,448.0	L.47,448.0	L.47,448.0	L.0.0
Costos de publicidad	L.2,000.0	L.2,000.0	L.2,000.0	L.-25,454.8	L.-1,309.9	L.35,029.9
<b>Utilidades antes de impuestos</b>	L.-1,114,620.2	L.-1,057,578.6	L.-868,454.8	L.-531,089.5	L.-72,336.3	L.665,568.9
Impuestos sobre la renta	L.0.0	L.0.0	L.-217,113.7	L.-132,772.4	L.-18,084.1	L.166,392.2
<b>Utilidad Neta</b>	L.-1,114,620.2	L.-1,057,578.6	L.-651,341.1	L.-39,8317.1	L.-54,252.2	L.499,176.7

**Tabla 33. Valor actual neto financiero - escenario pesimista**

Cálculo Valor Actual Neto a los 6 primero años		
Tasa de Descuento		8%
Inversión inicial		L.-634,003.8
Flujos de efectivos netos	Año 1	L.-1,032,055.7
	Año 2	L.-906,703.2
	Año 3	L.-517,055.5
	Año 4	L.-292,775.0
	Año 5	L.-36,923.2
	Año 6	L.314,566.0
<b>VAN</b>		<b>L.-3,104,950.5</b>

Bajo estas condiciones se obtiene el estado resultado de la tabla 32, a simple vista se puede ver que la utilidad neta obtenida en los primeros cinco años es negativa, y sólo en el año seis es positiva, lo que significa que durante el tiempo de operación analizado, la empresa sólo generará pérdidas y por lo tanto no hay periodo de recuperación de la inversión, el valor actual neto es negativo y la tasa interna de retorno no existe. Por lo que se concluye que en un escenario negativo como el que se ha planteado, la empresa no es rentable y no se debe invertir en la misma.

#### 4.7.5.3 ESCENARIO OPTIMISTA

El escenario optimista se desarrolla bajo las siguientes condiciones:

- Los costos de realización de las actividades para la ejecución de las obras de acondicionamiento del local se reducen en un 10%
- Los costos de los equipos se reducen en un 10%
- La tendencia de aumento del salario mínimo del país se mantenga constante
- El incremento de usuarios de las instalaciones, de manera mensual, es del tres por ciento (3%)
- El número de horas que cada estudiante hace uso del servicio de manera mensual es de 5

Bajo estas condiciones se obtienen los siguientes resultados:

**Tabla 34: Estado de Resultado, escenario optimista**

Estado de Resultado						
Concepto	Periodo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingresos por ventas y alquiler	L.1743450.0	L.2396600.0	L.3301850.0	L.4553950.0	L.6287550.0	L.8685550.0
Egresos por operación	L.1882000.2	L.1984637.3	L.2095035.4	L.2213861.8	L.2341848.3	L.2479797.9
<b>Utilidad de operación</b>	L.-138550.2	L.411962.7	L.1206814.6	L.2340088.2	L.3945701.7	L.6205752.1
Depreciación y amortización del equipo	L.0.0	L.35586.0	L.35586.0	L.35586.0	L.35586.0	L.0.0
Costos de publicidad	L.111800	L.117390	L.123259.5	L.129422.5	L.135893.6	L.142688.3
<b>Utilidades antes de impuestos</b>	L.-250350.2	L.258986.7	L.1047969.2	L.2175079.8	L.3774222.1	L.6063063.9
Impuestos sobre la renta	L.0.0	L.0.0	L.261992.3	L.543769.9	L.943555.5	L.1515766.0
<b>Utilidad Neta</b>	L.-250350.2	L.258986.7	L.785976.9	L.1631309.8	L.2830666.6	L.4547297.9

**Tabla 35: Calculo Valor Neto, escenario optimista**

Cálculo Valor Actual Neto a los 6 primeros años		
Tasa de Descuento		8%
Inversión inicial		L.-493862.6
Flujos de efectivos netos	Año 1	L.-231805.7
	Año 2	L.222039.3
	Año 3	L.623933.8
	Año 4	L.1199061.4
	Año 5	L.1926504.1
	Año 6	L.2865569.0
<b>VAN</b>		<b>L.6111439.3</b>

**Tabla 36: Tasa Interna de Retorno, escenario optimista**

Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto		
Inversión Inicial		L.-493862.6
Utilidad Neta	Año 1	L.-250350.2
	Año 2	L.258986.7
	Año 3	L.785976.9
	Año 4	L.1631309.8
	Año 5	L.2830666.6
	Año 6	L.4547297.9
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>		<b>81%</b>

**Tabla 37: Período de Retorno, escenario optimista**

<b>Año</b>	<b>Flujo de efectivo</b>	<b>Flujo de efectivo acumulado</b>
0	-493862.60	L.-493862.60
1	-250350.21	L.-744212.81
2	258986.68	L.-485226.13
3	785976.87	L.300750.74
4	1631309.84	L.1932060.57
5	2830666.57	L.4762727.15
6	4547297.89	L.9310025.04
<b>Periodo de recuperación (años)</b>		<b>3.73</b>

El período de recuperación de la inversión bajo estas condiciones es 3.73 años, o sea en tres años y nueve meses.

Bajo las condiciones óptimas, pero con una probabilidad muy baja de ser real, la inversión en el proyecto tiene un valor actual neto, luego de seis años de operación de la empresa, de L.6,111,439.30 y una tasa interna de retorno de 81%. Estas son condiciones más que favorables y atractivas para los inversionistas, por lo que se concluye que en condiciones óptimas el proyecto debe de ser ejecutado.

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

Los datos obtenidos en el capítulo anterior establecen los fundamentos de este capítulo que proporcionara de forma breve y concisa las conclusiones y recomendaciones que se encontró en el estudio de pre factibilidad del proyecto.

### **5.1 CONCLUSIONES**

1. Para conocer los clientes potenciales del proyecto se tomaron en cuenta el número de estudiantes interesados en hacer uso de las instalaciones que representa el 90.8% equivalente a 71, 839 estudiantes de la población total analizada (78,944), también se consideran clientes potenciales los estudiantes que estaban dispuestos a pagar los precios establecidos para cada sala, obteniendo que 34,195 están dispuestos a pagar L. 50.00 por las salas grupales y 18,850 están dispuestos a pagar L.30.00 por los espacios individuales(ese costo equivale a una hora por persona, para ambos casos).
2. Se identificaron los recursos didácticos de mayor importancia para los espacios de trabajo académico universitario, como ser el tipo de mesa, silla, proyector, pizarra y luz a utilizar.
3. De acuerdo la capacidad instalada el proyecto solo puede cubrir un cuatro por ciento de la demanda encontrada, por lo que presenta un escenario financiero no favorable, el cual puede ser analizado con un diseño de instalaciones que cuente con mayor capacidad para satisfacer mayor demanda existente.
4. El comportamiento financiero esperado para el proyecto, en los primeros seis años de operación refleja un valor actual neto (VAN) de L.-637,725.10, una tasa interna de retorno (TIR) de -3% y un período de retorno de 0, bajo estas condiciones no es factible invertir en este.
5. En el marco teórico se presentaron los requisitos legales indispensables para realizar la constitución de la empresa de alquiler de salas de trabajo académico grupal e individual, concluyendo que los que se deben realizar primeramente por cuestión de tiempo la tramitación de la escritura pública, la inscripción en el registro

mercantil, la obtención del registro tributario, obtención de los permisos de operación y la autorización de los libros contables.

6. Para la ejecución del plan de acción se detectaron cinco etapas necesarias que tendrá una duración aproximada de 62 días laborales y a un costo de L.379,750.20

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. Con la propuesta de diseño realizada para iniciar el proyecto, solo se puede abarcar un cuatro por ciento (4%) de la población que acepta el proyecto, esto para los investigadores representa el porcentaje mínimo de la capacidad de las instalaciones.
2. Se debe evaluar el proyecto estableciendo una propuesta del diseño de las instalaciones con mayor capacidad instalada, y poder así brindar los servicios a un porcentaje mayor del mercado existente.
3. Al considerar expandirse, se recomienda adquirir locales ubicados en los bulevares Suyapa y Juan Pablo II, ya que estos cuentan con un alto porcentaje (24.4% y 21.9%, respectivamente) de población que prefiere que los servicios estén instalados en estas zonas.
4. Se puede analizar el proyecto desde otros escenarios en cuanto al precio que estarían dispuestos a pagar por las salas de estudio, tomando en cuenta la clase social a que se desee dirigir el proyecto.
5. Es de gran importancia que los equipos utilizados y las instalaciones estén apegados a las especificaciones didácticas para los espacios de trabajo académico; pero también hay que tomar en cuenta los gustos de los usuarios, para poder ofrecer un servicio que cumpla con las necesidades de los mismos.
6. El análisis financiero del valor actual neto y la tasa interna de retorno de la inversión, fueron realizados utilizando una tasa de descuento del 8% que utiliza el Banco Central de Honduras. Si se desea obtener otros comportamientos financieros, utilizando otras tasas de descuento, se deben realizar con las tasas de interés a plazo fijo de los diferentes bancos del mercado hondureño.

7. El gobierno de la República de Honduras, para el período 2014 – 2018, está trabajando para poder reducir los requisitos y acortar los tiempos requeridos para crear y poner en operación pequeñas empresas, por lo que se recomienda revisar los requisitos legales para la constitución y operación de la empresa, antes de hacer una tramitación legal, con el fin de evitar costos o procedimientos innecesarios en ese momento.
8. Se puede evaluar el proyecto estableciendo otras funciones en las instalaciones en las temporadas bajas de estudiantes, como prestar las salas de estudio a oficinistas individuales entre otros.

## **CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD**

### **6.1 PLAN DE ACCIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA DE ALQUILER DE SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA**

#### **6.2 INTRODUCCIÓN**

La explicación de este plan comienza con una de las principales preguntas que se debe de hacer para saber si logrará los objetivos planteados, esta es ¿Por qué es importante desarrollarlo?; así mismo busca responder las siguientes interrogantes:

- ¿Qué aspectos legales se deben considerar para la constitución de la empresa?
- ¿Cuánto tiempo se necesita para desarrollar el proyecto?
- ¿Cuáles son los recursos humanos que se necesitan para la ejecución del plan?
- ¿Quiénes son los responsables?

El plan de acción para la creación de la empresa y su puesta en marcha en el mercado, de la empresa de alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa, está comprendido por cinco etapas:

- Etapa 1: Financiamiento del proyecto
- Etapa 2: Aspectos legales del proyecto
- Etapa 3: Actividades de acondicionamiento de las instalaciones
- Etapa 4: aspectos de recurso humano
- Etapa 5: Mercadeo y publicidad

Cada etapa está dividida en actividades, las cuales se deben realizar bajo la dirección de una persona, con tiempo y costo definido.

Este plan de acción finaliza cuando la empresa inicia sus operaciones, luego de este punto, el plan de acción es otro, el cual debe de ser definido en un estudio de factibilidad posterior al presente.

### 6.3 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

Toda actividad realizada en el proceso de creación de la empresa y apertura de las instalaciones, debe de tener una persona encargada de la misma. Para esto, en la tabla 38, se define el concepto de las personas de estas personas:

**Tabla 38. Responsables de las actividades - plan de acción**

Concepto	Descripción
Dueños de la empresa	Persona inversionista del proyecto, quienes reciben las utilidades o cargan con las pérdidas que se obtienen
Representante legal	Es la persona que representa a la empresa, y por ende a los inversionistas, en las acciones legales que afectan a la empresa. Es uno de los inversionistas
Encargado de remodelación	Persona encargada de realizar los trabajos ingenieriles/arquitectónicos para el acondicionamiento de las instalaciones para crear los espacios de trabajo académico
Encargado de compras	Persona encargada de realizar las compras de los equipos necesarios en las salas de trabajo académico. Es uno de los inversionistas
Encargado de recurso humano	Persona encargada de la selección del personal que será contratado para realizar los trabajos durante la operación de la empresa
Encargado de publicidad y promoción del servicio	Persona encargada de realizar y/o supervisar las actividades de mercadeo y promoción de los servicios ofrecidos por la empresa

#### 6.3.1 PRIMERA ETAPA

La primera etapa del proyecto consiste en las actividades a realizar para poder determinar la manera en que el proyecto será financiado, dichos procesos serán realizados por los dueños del proyecto.

**Tabla 39. Plan de acción – Etapa 1: Financiamiento del proyecto**

No.	Ítem	Responsable	Tiempo (días hábiles)	Costo
1	Definición del porcentaje de participación en la empresa de cada socio	Dueños de la empresa	1	L.0.00
2	Aportación de capital	Dueños de la empresa	1	L.0.00
3	Definición del representante legal de la empresa	Dueños de la empresa	1	L.0.00
4	Elección del abogado/notario encargado del proceso legal de creación de la empresa	Dueños de la empresa	2	L.0.00

### 6.3.2 SEGUNDA ETAPA:

En esta etapa se abordaran los requisitos legales que se deben realizar para la creación de la empresa de alquiler de salas de trabajo académico universitario en Tegucigalpa. Los costos y tiempos de cada actividad a realizar son tomados del manual de "Requisitos para crear y operar una empresa en Honduras", elaborado por el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Honduras, para el 2013. Los costos se manejan en rangos, incluyendo los costos del notario y/o el abogado.

**Tabla 40. Plan de acción - Etapa 2: Aspectos legales del proyecto**

<b>Creación de la empresa</b>				
<b>No.</b>	<b>Ítem</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo (días hábiles)</b>	<b>Costo</b>
1	Elegir la forma jurídica a adoptar	Dueños de la empresa	2	L.0.00
2	Obtener la escritura pública	Representante Legal	20	L.5000.00 a L.6000.00
3	Inscripción en el registro mercantil	Representante Legal	1	L.30.00 a L.50.00
4	Obtención del Registro Tributario Nacional (RTN)	Representante Legal	3	L.0.00
<b>Para operación de la empresa</b>				
5	Inscripción en la cámara de comercio	Representante Legal	1	L.590.00 a L.3000.00
6	Obtención de los permisos de operación	Representante Legal	2	L.250.00 a L.600.00
7	Autorización de los libros contables	Representante Legal	10	L.3000.00 a L4000.00
8	Obtención de permisos para la instalación de rótulos	Representante Legal	10	L.1000 a 2000.00

### 6.3.3 TERCERA ETAPA

En esta etapa define las actividades que se deben ejecutar para el acondicionamiento de las instalaciones para las salas de trabajo académico, incluyendo las remodelación y compra e instalación del equipo, antes de su apertura. Para el trabajo de acondicionamiento del local, se ha definido la contratación de un profesional de la ingeniería civil o arquitectura, para ser el responsable de realizar el diseño de las instalaciones y la supervisión de las obras, para este trabajo se tiene estipulado un costo de L.40,000.00 el cuál es distribuido, de acuerdo a la duración, en todas las

actividades a supervisar. El encargado de compras se ha definido que será uno de los inversionistas dueño del proyecto, no genera un costo para el proyecto de mano de obra, así como tampoco lo genera la actividad de cotizaciones de equipos.

**Tabla 41. Plan de acción - Etapa 3: Actividades de acondicionamiento de las instalaciones**

No.	Ítem	Responsable	Tiempo (días hábiles)	Tiempo Globales	Costo
1	Selección del lugar/instalaciones de la empresa	Representante Legal	3	3	L.0.00
2	Medición de las instalaciones	Encargado de remodelación	1	1	L.952.38
3	Diseño de la remodelación/acondicionamiento del local seleccionado conforme a especificaciones	Encargado de remodelación	10	10	L.9,523.81
4	Cotización y selección de equipo didáctico y mobiliario	Encargado de compras	10	10	L.0.00
5	Compra de equipo didáctico y mobiliario	Encargado de compras	5	5	L.145,885.38
6	Limpieza del sitio	Encargado de remodelación	1	1	L.1,200.38
7	Levantamiento de paredes internas	Encargado de remodelación	10	12	L.91,548.61
8	Repello y pulido de paredes	Encargado de remodelación	2		
9	Instalaciones de accesorios sanitarios	Encargado de remodelación	3	3	L.7,907.14
10	Pintado de paredes	Encargado de remodelación	4	4	L.10,009.52
11	Instalación de tubería eléctrica	Encargado de remodelación	4	6	L.17,353.29
12	Instalación de cableado	Encargado de remodelación	1		
13	Instalación de accesorios eléctricos	Encargado de remodelación	1		
14	Instalación de puertas y ventanas	Encargado de remodelación	2	2	L.6,904.76
15	Instalación divisiones y puertas de vidrio	Encargado de remodelación	3	3	L.22,857.14
16	Instalación de equipo didáctico	Encargado de remodelación	1	1	L.1,302.38
17	Limpieza de las instalaciones	Encargado de remodelación	1	1	L.1,200.38
18	Instalación de mobiliarios y accesorios	Encargado de remodelación	2	2	L.2,604.76
19	Instalación de rótulos y señalización	Encargado de remodelación	2	2	L.2,604.76
20	Limpieza final de las instalaciones	Encargado de remodelación	1	1	L.1,200.38

### 6.3.4 CUARTA ETAPA

En esta etapa se presenta la planificación del reclutamiento que está basada en ocho pasos para lograr el éxito del mismo. La persona encargada de realizar estas actividades, es la encargada de recursos humanos, cuyo costo se ha definido en L.30,000.00 el cuál se ha distribuido, de acuerdo a la duración, en todas las actividades a ejecutar. El costo por publicación del el anuncio de personal requerido se realizará en un periódico de circulación nacional, en tamaño pequeño, el cual tiene un promedio de costo de L.500.00

**Tabla 42. Plan de acción - Etapa 4: Aspectos de recurso humano**

No.	Ítem	Responsable	Tiempo (días hábiles)	Costo
1	Publicación de anuncio de personal requerido	Encargado de recurso humano	7	L.9,500.00
2	Recibimiento de hojas de vida de posibles candidatos a los cargos definidos	Encargado de recurso humano	14	L.15,000.00
3	Precalificación de hojas de vida	Encargado de recurso humano	2	L.2,142.86
4	Entrevista con personas que pasaron precalificación	Encargado de recurso humano	3	L.3,214.29
5	Selección de personas candidatas a los cargos	Encargado de recurso humano	2	L.2,142.86
6	Presentación de ofertas a los candidatos	Encargado de recurso humano	1	L.1,071.43
7	Firma de contratos de trabajo a las personas seleccionadas	Encargado de recurso humano	1	L.1,071.43
8	Capacitación del personal contratado	Encargado de recurso humano	5	L.5,357.14
<b>Total</b>			<b>35</b>	<b>L.33,500.00</b>

### 6.3.5 QUINTA ETAPA

La quinta etapa consiste en definir cuáles son las estrategias de marketing para poder atraer clientes, previo inicios de operaciones de la empresa. Los costos por publicación de publicidad son L.0.00 ya que como medios principales para realizar publicidad será a través de bases de datos de correos electrónicos de estudiantes y redes sociales, las cuales son gratuitas. Los costos presentados para las actividades es el costo incurrido en la contratación del encargado de publicidad, lo cual ha sido

estipulado el pago de un valor de L.6955.11 (salario mínimo para una empresa de servicios al año 2014), distribuido en las actividades de acuerdo a la duración de cada una.

**Tabla 43. Plan de acción - Etapa 5: Mercadeo y publicidad**

No.	Ítem	Responsable	Tiempo (días hábiles)	Costo
1	Diseño de estrategias y tácticas de publicidad	Encargado de publicidad	2	L.244.04
2	Definir medios de comunicación a utilizar	Encargado de publicidad	5	L.610.10
3	Publicación a través del medio de comunicación seleccionado	Encargado de publicidad	50	L.6,100.97

## PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Forma en que se manejará la promoción y publicidad del servicio los primeros seis años de operación de la empresa. Los costos y estimaciones presentados a continuación fueron obtenidos a través de la información brindada por la empresa Copy – A2 S. de R.L. ubicada en las instalaciones de Ceutec Centroamérica, de la ciudad de Tegucigalpa

1. La promoción de los servicios ofrecidos, especialmente para este tipo de empresas, se realizará mayormente a través de redes sociales como Facebook, twitter, Instagram o google plus; ya que son medios altamente utilizados por los estudiantes y el costo de la publicidad es cero, ya que son páginas de internet gratuitas.
2. También se utilizará medios físicos, como ser volantes, afiches y rótulos publicitarios. Estos requieren un mayor costo de inversión, como los que se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 44. Detalle costos promoción y publicidad del proyecto**

Ítem	Costo Unitario	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Hojas volantes, tamaño 1/4 papel carta, impresión a blanco y negro	L.0.25	1000 hojas en cada una de las 13 universidades en Tegucigalpa	L.3250.00	L.39000.00
Afiches publicitarios, impresión a color, tamaño tabloide	L.10.00	20 afiches, actualizados cada 3 meses, en las 13 universidades en Tegucigalpa	L.10400.00	L.10400.00
Personas encargadas de repartir los afiches y colocar los afiches publicitarios	L.200.00	Serán dos personas contratadas al día, el tiempo requerido por universidad al mes es de un día	L.5200.00	L.62400.00
<b>TOTAL</b>				L.111800.00

3. Así mismo se estima que de acuerdo a la información obtenida en una empresa de impresión y fotocopiado, la tendencia del aumento de precios es del 5%, por lo que se debe considerar para los primeros seis años del proyecto, quedando de la siguiente forma:

**Tabla 45. Proyección costos por promoción y publicidad de los primeros seis años de operación del negocio**

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
L.111800.00	L.117390.00	L.123259.50	L.129422.50	L.135893.60	L.142688.30

#### 6.4 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Para la mejor comprensión de las actividades y de los tiempos que llevara cada una de ellas se presenta el cronograma del proyecto, enlistando las fechas de inicio y de finalización de las mismas, y duración total de las mismas.

**Tabla 46. Plan de acción - Cronograma de actividades**

<b>Actividad</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fin</b>	<b>Duración</b>
<b>Inicio</b>	<b>Lun 06/10/14</b>	<b>Vier 12/12/14</b>	<b>50 Días</b>
<b>Etapa 1</b>	<b>Lun 06/10/14</b>	<b>Vier 10/10/14</b>	<b>5 Días</b>
Definición del porcentaje de participación en la empresa de cada socio	Lun 06/10/14	Lun 06/10/14	1 Día
Aportación de capital	Mar 07/10/14	Mar 07/10/14	1 Día
Definición del representante legal de la empresa	Mie 08/10/14	Mie 08/10/14	1 Día
Elección del abogado/notario encargado del proceso legal de creación de la empresa	Jue 09/10/14	Vier 10/10/14	2 Días
<b>Etapa 2 – Legales</b>	<b>Lun 06/10/14</b>	<b>Vier 31/10/14</b>	<b>20 Días</b>
<b>Creación de la empresa</b>	<b>Lun 06/10/14</b>	<b>Mar 14/10/14</b>	<b>7 Días</b>
Elegir la forma jurídica a adoptar	Lun 06/10/14	Mar 07/10/14	2 Días
Obtener la escritura pública	Mie 08/10/14	Mie 08/10/14	1 Día
Inscripción en el registro mercantil	Jue 09/10/14	Jue 09/10/14	1 Día
Obtención del Registro Tributario Nacional (RTN)	Vier 10/10/14	Mar 14/10/14	3 Días
<b>Para operación de la empresa</b>	<b>Mie 15/10/14</b>	<b>Vier 31/10/14</b>	<b>13 Días</b>
Inscripción en la cámara de comercio	Mie 15/10/14	Mie 15/10/14	1 Día
Obtención de los permisos de operación	Jue 16/10/14	Vier 17/10/14	2 Días
Autorización de los libros contables	Lun 20/10/14	Vier 31/10/14	10 Días
Obtención de permisos para la instalación de rótulos	Lun 20/10/14	Vier 31/10/14	10 Días
<b>Etapa 3 - Acondicionamiento del local</b>	<b>Mie 15/10/14</b>	<b>Jue 11/12/14</b>	<b>42 Días</b>
Selección del lugar/instalaciones de la empresa	Mie 15/10/14	Vier 17/10/14	3 Días
<b>Actividad</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fin</b>	<b>Duración</b>
Medición de las instalaciones	Lun 20/10/14	Lun 20/10/14	1 Día
Diseño de la remodelación/acondicionamiento del local seleccionado conforme a especificaciones	Mar 21/10/14	Lun 03/11/14	10 Días
Cotización y selección de equipo didáctico y mobiliario	Mar 21/10/14	Lun 03/11/14	10 Días
Compra de equipo didáctico y mobiliario	Mar 04/11/14	Lun 10/11/14	5 Días
Limpieza del sitio	Mar 04/11/14	Mar 04/11/14	1 Día
Levantamiento de paredes internas	Mie 05/11/14	Mar 18/11/14	10 Días
Repello y pulido de paredes	Mie 19/11/14	Jue 20/11/14	2 Días
Instalaciones de accesorios sanitarios	Mie 05/11/14	Vier 07/11/14	3 Días
Pintado de paredes	Vier 21/11/14	Mie 26/11/14	4 Días
Instalación de tubería eléctrica	Jue 27/11/14	Mar 02/12/14	4 Días
Instalación de cableado	Mie 03/12/14	Mie 03/12/14	1 Día
Instalación de accesorios eléctricos	Jue 04/12/14	Jue 04/12/14	1 Día
Instalación de puertas y ventanas	Jue 27/11/14	Vier 28/11/14	2 Días
Instalación divisiones y puertas de vidrio	Jue 27/11/14	Lun 01/12/14	3 Días
Instalación de equipo didáctico	Vier 05/12/14	Vier 05/12/14	1 Día
Limpieza de las instalaciones	Lun 08/12/14	Lun 08/12/14	1 Día
Instalación de mobiliarios y accesorios	Mar 09/12/14	Mie 10/12/14	2 Días
Instalación de rótulos y señalización	Vier 05/12/14	Lun 08/12/14	2 Días
Limpieza final de las instalaciones	Jue 11/12/14	Jue 11/12/14	1 Día
<b>Etapa 4 - Selección, contratación y preparación recurso humano</b>	<b>Lun 03/11/14</b>	<b>Vier 12/12/14</b>	<b>30 Días</b>
Publicación de anuncio de personal requerido	Lun 03/11/14	Vier 12/12/14	30 Días
Recibimiento de hojas de vida de posibles candidatos a los cargos definidos	Lun 03/11/14	Mar 11/11/14	7 Días
Precalificación de hojas de vida	Mie 12/11/14	Lun 01/12/14	14 Días

### Continuación Tabla 46

Entrevista con personas que pasaron precalificación	Mar 02/12/14	Mie 03/12/14	2 Días
Selección de personas candidatas a los cargos	Jue 04/12/14	Lun 08/12/14	3 Días
Presentación de ofertas a los candidatos	Mar 09/12/14	Mie 10/12/14	2 Días
Firma de contratos de trabajo a las personas seleccionadas	Jue 11/12/14	Jue 11/12/14	1 Día
Capacitación del personal contratado	Vier 12/12/14	Vier 12/12/14	1 Día
Etapa 5	Mie 15/10/14	Vier 24/10/14	8 Días
Diseño de estrategias y tácticas de publicidad	Mie 15/10/14	Mar 21/10/14	5 Días
Definir medios de comunicación a utilizar	Mie 22/10/14	Mie 22/10/14	1 Día
Publicación a través del medio de comunicación seleccionado	Jue 23/10/14	Vier 24/10/14	2 Días

## BIBLIOGRAFÍA

Alcaldía Municipal de Tegucigalpa. (2013). Plan de arbitrios alcaldía municipal de Tegucigalpa.

Alvarenga, C. (2014, abril 17). UNAH tiene el 41% de la población universitaria en el ámbito nacional. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.presencia.unah.edu.hn/academia/articulo/unah-tiene-el-41-de-la-poblacion-universitaria-en-el-ambito-nacional>

Biblioteca y Archivo de la UAM. Biblioteca Politécnica. (2014, abril 1). Recuperado 8 de mayo de 2014, a partir de <http://biblioteca.uam.es/politecnica/espacios.html#vest%C3%ADbulo>

Cafeína y estudio. (2010). Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.cafeina.com.es/caffeina-estudio/>

Campus @ Escuela de Postgrado, Economía y Negocios – Universidad de Chile. (2014, agosto 16). Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.postgradouchile.cl/campus>

Congreso Nacional de Honduras. (2014a, agosto 16). Código de Comercio.

Congreso Nacional de Honduras. (2014b, agosto 16). Ley Cámaras de Comercio e Industrias de Honduras. Recuperado 17 de mayo de 2014, a partir de <http://www.honduraslegal.com/legislacion/legi042.htm>

Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMIPYME). (2008, febrero). Requisitos para constituir y operar una empresa en Honduras.

Comunica. Recuperado a partir de <http://www.sic.gob.hn/difomipyme/leyes/Guia%20Requisitos%20para%20Operar%20una%20Empresa%20en%20Honduras%5B1%5D..pdf>

Consejo Universitario UNAH, Junta de Dirección Universitaria UNAH, & Rectoría UNAH. (2011). *Circular SEDP 009 - 2014* (circular) (p. Circular SEDP 009-2014). Tegucigalpa. Recuperado a partir de <http://www2.unah.edu.hn/?art=1456>

Coordinación de actualización docente. (2014, agosto 16). ¿Qué es un Recurso Didáctico? | Pedagogía. Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.pedagogia.es/recursos-didacticos/>

Corte Suprema Justicia de Honduras. (2014). *Ley de Propiedad Industrial. Decreto No.12-99*. Tegucigalpa, Honduras.

Dirección de Educación Superior. (2012). *Boletín Estadístico de educación superior 2012*.

Dirección Ejecutiva de Ingresos. (2014). Dirección Ejecutiva de Ingresos - Preguntas frecuentes.

Elias, A. (2014, septiembre 4). El modelo de las cinco fuerzas de Porter. Recuperado 5 de septiembre de 2014, a partir de <http://www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/>

Gavilán, C. M. (2009, marzo 18). Planificación de edificios de biblioteca: instalaciones y equipamientos, preservación y conservación de materiales.

Gómez Mujica, A., & Acosta Rodríguez, H. (2003). Revista cubana de los profesionales de la información y la comunicación en salud. *Acerca del trabajo en grupos o equipo*, 11(No.6). Recuperado a partir de [http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol11\\_6\\_03/aci10603.htm](http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol11_6_03/aci10603.htm)

Grisolía, M. (2013). Recursos Didácticos. Recuperado 14 de mayo de 2014, a partir de <http://webdelprofesor.ula.ve/humanidades/marygri/recursos.php>

Hernández Sampieri, R., Fernández Callado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (5ta ed.). McGraw Hill.

Lagos Durán, Y. (2010, junio 12). Escritura pública | Gerencie.com. Recuperado a partir de <http://www.gerencie.com/escritura-publica.html>

Martínez, C. (2007). Revista Medica de Honduras. *XL aniversario de la Biblioteca Médica Nacional*, p. 158.

Martins, L. N. (2009, marzo). *Modelos para el diseño y la evaluación de los espacios Universitarios: Las nuevas bibliotecas como servicios educativos* (Tesis doctoral). Universidad de les Illes Balears, España.

Peña, C. N. (2014, agosto 16). Revista General de Información y Documentación. *Definición de espacios arquitectónicos para bibliotecas académicas*, 10(No.2 - 2000), 135 - 165.

Poblete Ruiz, M., & García Olalla, A. (2014, agosto 16). Análisis y evaluación del trabajo en equipo en alumnado universitario. Propuesta de un modelo de evaluación de desarrollo del equipo. Recuperado 16 de mayo de 2014, a partir de

<http://paginaspersonales.deusto.es/mpoblete2/ANALISIS%20Y%20EVALUACION%20DEL%20TRABAJO%20EN%20EQUIPO.htm>

Project Management Institute. (2008). *Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK)* (Cuarta.).

Ramírez, A., & Castro, R. (2010). *Guía orientada para establecer el sistema de créditos en la Universidad Autónoma del Carmen* (p. 1). México.

Revista Ciencias Pedagógicas. (2013), ISSN 1607 - 5888. Recuperado a partir de <http://www.cienciaspedagogicas.rimed.cu/>

Robledo Martín, J. (2004). *Población de estudio y muestreo en la investigación epistemológica*.

Rodríguez, G. (2014, agosto 16). Propuesta para el diseño de una biblioteca escolar. Recuperado 17 de mayo de 2014, a partir de <http://www.monografias.com/trabajos63/biblioteca-escolar/biblioteca-escolar2.shtml>

Sala de Estudio Grupal. (2014, agosto 16). Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://www.uprm.edu/library/tourvirtual/level1/sala-grupal.html>

Sala de estudio individual | ITESM Campus Querétaro. (2014, agosto 16). Recuperado 10 de mayo de 2014, a partir de <http://biblioteca.campusqueretaro.net/sala-de-estudio-individual/>

Sancho, J., Apocada, P., Barbandiarán, M., San José, M., & Zubimendi, J. (2014, agosto 16). La formación de trabajo en equipo del alumnado universitario con el aprendizaje cooperativo.

Secretaría de Industria y comercio de Honduras. (2014, agosto 16). Recuperado 8 de mayo de 2014, a partir de <http://sichonduras.hn/>

Universidad Tecnológica Centroamerica. (2014). Reglamento académico.

Universidad Viña del Mar. (2013). Aprendizaje colaborativo en la formación universitaria de pregrado, 2(No.4), 109 - 142.

## REFERENCIAS

Aizcobe, J. M. (2009). *Estudio Para la Seguridad y Salud en la Construcción*. Navarra: Instituto Navaro de Salud Laboral.

Biblioteca Nacional de Honduras. (s.f.). *Sistema de Informacion Cultural*. Obtenido de PRIMER ARCHIVO DE INFORMACIÓN SIC/HONDURAS: <http://sichonduras.hn>

Collection, D. (2014). IBMSPSS Stastics V22.

Equilibrio, P. d. (Marzo de 2008). *Excel total*. Obtenido de <http://exceltotal.com/punto-de-equilibrio-en-excel/>

Escudero, J. (23 de Noviembre de 2011). *Emprendedores.es*. Obtenido de El modelo Canvas: <http://www.emprendedores.es/gestion/modelo/modelo-3>

Financiera, E. (s.f.). *Finanzas corporativas, tasa interna de retorno*. Obtenido de <http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>

Futuro, P. (2006-2013). *Asesoría y consultoría para PYMES*. Obtenido de PYMES FUTURO: <http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

Heller, J. P. (2014). *Manual para la redacción de tesis de post grado*. Tegucigalpa: Universidad Tecnológica Centroamericana.

Landivar, U. R. (s.f.). *Guía de Entrevista cualitativa*.

PMBOK, G. d. (2004). *Guía de los fundamentos de la dirección de proyecto*. EE.UU.

Rada, G. (2007). *Unidad de análisis*. Obtenido de <http://escuela.med.puc.cl/recursos/recepidem/introductorios6.htm>

Roberto, M. P. (2013). *Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle*. Obtenido de Matriz operacional de la Variable y matriz de consistencia .

Romero, S. (2001). *La arquitectura de las Bibliotecas*. Barcelona: Universidad de Catalunya.

Sampiere, H. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

## **ANEXOS**

### **ANEXO 1. PLANOS PROPUESTA DE LAS INSTALACIONES DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA**

PLANO 01 – DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS DE LAS INSTALACIONES DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA

PLANO 02 – SEGURIDAD OCUPACIONAL, RUTA DE EMERGENCIA Y UBICACIÓN DE LOS EXTINGUIDORES DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA

PLANO 03 – ILUMINACIÓN DE LAS INSTALACIONES DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA

PLANO 04 – CONEXIONES ELÉCTRICAS DE LAS INSTALACIONES DE LAS SALAS DE TRABAJO ACADÉMICO UNIVERSITARIO EN TEGUCIGALPA

## ANEXO 2. ENCUESTA DE MERCADO PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS



Estimado compañeros:

Somos alumnos de la Universidad Tecnológica Centroamericana, de la maestría de Admón. de Proyectos; deseamos conocer el interés y los criterios de aceptación que presentan los universitarios, para la creación de una empresa que brinde el servicio de alquiler de salas para trabajos académicos en grupos o cubículos individuales en Tegucigalpa. Por favor contesten de forma clara, precisa y con la mayor sinceridad posible.

1. Fuera de las instalaciones universitarias ¿Hace uso usted de otros lugares para realizar trabajos académicos grupales o individuales?

**Marque con una X una sola opción, si su respuesta es No, pase a la pregunta 4.**

- Sí  
 No

2. ¿Cuál de los siguientes lugares se reúne a realizar trabajos académicos fuera del campo universitario?

**Marque con una X una**

- Casas Particulares  
 Reposterías  
 Comidas Rápidas  
 Coffee Shop  
 Otro (especifique): \_\_\_\_\_

3. ¿Qué nivel de importancia le da a los siguientes aspectos a la hora de seleccionar el sitio de trabajo académico?

**Marque dentro del recuadro el nivel de importancia que le otorga a cada aspecto, siendo 1 el más importante y 5 el de menos importante**

<b>Aspecto</b>	<b>Nivel de Importancia</b>
Facilidad de acceso	
Seguridad	
Disponibilidad de recursos didácticos	
Facilidad de horarios	
Precios	

4. ¿Cuándo usted realiza trabajos académicos, en su mayoría, de qué forma los hace?

Grupal

Individual

5. Al ofrecerse salas de trabajo académico grupales equipadas con mesa y sillas ergonómicas, pizarra y marcadores, aire acondicionado, data show, un tomacorriente por persona; cubículos individuales equipados con lámpara, tomacorriente, silla y escritorio ergonómico. Incluyendo en el servicio estacionamiento, seguridad privada, internet inalámbrico y aire acondicionado. Contando además con los servicios adicionales de venta de café y repostería, servicios de fotocopiado y papelería.

¿Está interesado en hacer uso de estas instalaciones?

**Marque con una X una sola opción, si su respuesta es NO, PASE A GENERALIDADES**

Sí

No

6. ¿Cuál de las siguientes jornadas de atención es el que más prefiere?

**Marque con una X una sola opción**

Matutina

Nocturna

Mixta

7. Usualmente cuando se reúne para realizar trabajos académicos ¿Qué día prefiere realizarlo?

**Marque con una X una sola opción**

- Lunes a Viernes
- Viernes a Domingo
- Toda la semana

8. De las siguientes opciones de ubicación para el alquiler de salas de trabajo ¿Cuál es la que más le conviene?

**Marque con una X una sola opción**

- Blvd Morazán
- Blvd Juan Pablo II
- Blvd Toncontín
- Blvd Centroamérica
- Blvd Suyapa

9. Al ofrecerse un alquiler de salas de trabajo académico grupal con las características detalladas anteriormente, con un precio de L.50.00 persona/hora. ¿haría uso de este servicio?

- Sí
- No

10. Al ofrecerse un alquiler de cubículos de trabajo académico individuales con las características detalladas anteriormente, con un precio de L.30.00 persona/hora. ¿haría uso de este servicio?

- Sí
- No

## Generalidades

Centro de Educación Superior en el cual está matriculado

**Marque con una X una sola opción**

- UNITEC
- UNICAH
- UNAH
- UPNFM

Género

**Marque con una X una sola opción**

- Masculino
- Femenino

Edad

**Marque con una X una sola opción**

- Menos de 17 años
- De 18 a 22 años
- De 23 a 28 años
- Más de 28 años

¡Gracias por su colaboración!

## Anexo 3. Grupo Focal

### Percepción del Diseño

**Esta guía fue elaborada por los estudiantes Jorge Romero e Hilda Aguilar quienes presentan el tema de tesis actual, quienes tuvieron la participación de cuatro estudiantes de cada universidad seleccionada en la muestra.**

1. ¿Qué color considera adecuado para el interior de las salas de estudio grupal e individual?
2. ¿Por qué elegiría este color?
3. ¿Considera que la decoración de las salas de estudio se debe basar en un tema en especial?
4. ¿Qué aspectos estéticos impactantes le gustaría que hubieran en este tipo de negocio?
5. ¿De los siguientes diseños de pared ¿Cuál considera el más adecuado para las salas grupales?

Paredes frontales de vidrio con puertas corredizas



Paredes de tabla yeso con puertas y ventanas transparentes



Paredes y puertas de vidrio



6. De los siguientes diseños ¿Cuál considera el más adecuado para las fachadas de los cubículos individuales?



## Recursos Didácticos

7. De los siguientes diseños de mesas ¿Qué forma considera se ajusta para el desarrollo de las reuniones grupales?

Hexagon



Circular



Triangula



Rectangu



8. De los siguientes tipos de sillas ergonómicas ¿Cuál le brinda mayor confort para realizar las actividades académicas?

Sillas con ruedas



Sillas fijas de metal



Sillas plásticas

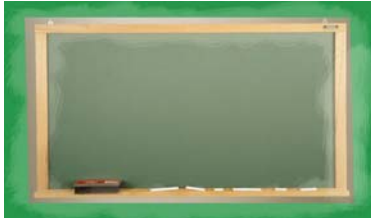


Sillas de madera

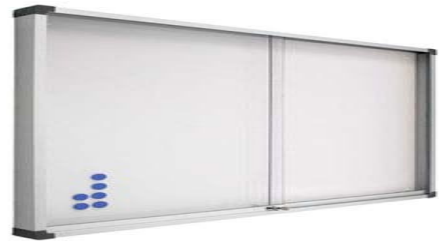


9. ¿Qué tipo de pizarra es el más utilizado por los estudiantes para el desarrollo de las actividades económicas?

Cemento y



Corrediza



Digital



Formica



¿Entre las opciones de luz amarilla y blanca ¿Cuál es de su preferencia para estudiar?

Luz blanca



Luz amarilla



10. ¿Qué tipo de equipo tecnológico considera necesario que exista en las salas de estudio grupal? Por ejemplo data show, retroproyector, televisor u otro.

### **Servicios adicionales**

11. Además del fotocopiado ¿Le gustaría que se incluyera venta de útiles escolares, servicio de impresiones, escaneo, encuaderno o algún otro que considere importante?
12. ¿Cuál considera es la comida más buscada por los alumnos cuando están reunidos realizando sus trabajos?
  - a) Venta de comida formal completa
  - b) Venta de comida ligera (golosinas)
  - c) Repostería
13. En el área de cafetería ¿Qué tipo de bebidas calientes derivadas del café le gustaría que se vendiera?
14. En el área de cafetería ¿Qué tipo de bebidas frías derivadas del café le gustaría que se vendiera?
15. En el área de cafetería ¿Qué otro tipo de bebidas calientes?
16. En el área de cafetería ¿Qué otro tipo de bebidas frías?