



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**PREFACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN
SERVICIOS DE TABLA YESO.**

SUSTENTADO POR:

**CAMILA VICTORIA HERNÁNDEZ BARDALES
ALLAN RICARDO MEJÍA CANALES**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

OCTUBRE, 2025

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA

ROSALPINA RODRÍGUEZ

SECRETARIO GENERAL / PRORRECTOR

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL

JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA

DECANA FACULTAD DE POSTGRADO

ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS

**PREFACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN
SERVICIOS DE TABLA YESO.**

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

ASESOR

MARIO ALBERTO GALLO SANDOVAL

MIEMBROS DE LA TERNA:

**ANDREA CACERES SALGADO
DORIS JEANETH HERNÁNDEZ
HENRÍQUEZ
MANUEL ALEJANDRO EL VIR OSORIO**

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2023
Camila Victoria Hernández Bardales
Allan Ricardo Mejía Canales

Todos los derechos son reservados.



FACULTAD DE POSTGRADO

PREFACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN SERVICIOS DE TABLA YESO.

**Camila Victoria Hernández
Bardales
Allan Ricardo Mejía Canales**

Resumen

Este estudio de prefactibilidad analiza la creación de una empresa especializada en instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, con el propósito de evaluar su viabilidad técnica, comercial y financiera. El análisis de mercado, mediante encuestas y entrevistas, confirmó una demanda creciente en proyectos comerciales, residenciales verticales y de oficinas, siendo los servicios más utilizados la instalación de paredes, cielos y detalles arquitectónicos. Se identificó un consumidor que prioriza calidad en acabados, cumplimiento de plazos y asesoría técnica. En el aspecto técnico, la operación requiere infraestructura adecuada, equipo especializado y personal capacitado bajo normas, resaltando la profesionalización y estandarización de procesos. El análisis financiero mostró aceptación de precios competitivos en acabados básicos y superiores en acabados detallados, confirmando rentabilidad siempre que se optimicen costos y se ofrezcan esquemas de pago flexibles. Se concluye que el proyecto es factible y con potencial para consolidarse como una opción competitiva y sostenible en el mercado.

Palabras claves: Estudio de prefactibilidad, tabla yeso, viabilidad técnica, viabilidad financiera, mercado de la construcción.



GRADUATE SCHOOL

PREFACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN SERVICIOS DE TABLA YESO.

**Camila Victoria Hernández
Bardales
Allan Ricardo Mejía Canales**

Abstract

This pre-feasibility study analyzes the creation of a company specialized in drywall installation services in Tegucigalpa, with the purpose of evaluating its technical, commercial, and financial viability. The market analysis, conducted through surveys and interviews, confirmed a growing demand in commercial projects, vertical residential buildings, and office spaces, with the most frequently requested services being wall, ceiling, and architectural detail installations. Consumers were found to prioritize quality finishes, on-time delivery, and technical advice. From the technical perspective, the operation requires adequate infrastructure, specialized equipment, and trained personnel under national and international standards, highlighting the importance of professionalization and process standardization. The financial analysis showed acceptance of competitive prices for basic finishes and higher prices for detailed finishes, confirming profitability as long as costs are optimized and flexible payment schemes are offered. It is concluded that the project is feasible and has the potential to be consolidated as a competitive and sustainable option in the market.

Keywords: Pre-feasibility study, drywall, technical feasibility, financial feasibility, construction market.

DEDICATORIA

Este logro se lo dedico con todo mi amor y gratitud a mis padres, José Hernández y Glenda Bardales, quienes han sido el pilar más importante en mi vida. Gracias por su esfuerzo incansable, por sus sacrificios silenciosos y por brindarme siempre su apoyo incondicional. Sus enseñanzas, valores y ejemplo de perseverancia me han guiado y motivado a alcanzar cada meta. Esta tesis no solo representa mi esfuerzo personal, sino también el fruto de todo lo que ustedes sembraron en mí con amor, paciencia y dedicación. A ustedes, papá y mamá, dedico este triunfo, con la certeza de que sin su respaldo este camino no habría sido posible.

- Camila Victoria Hernández Bardales

Dedico este logro a mi madre, Mercedes Canales, por ser mi mayor ejemplo de esfuerzo y dedicación. Gracias por tu amor, tus consejos y tu apoyo incondicional en cada etapa de mi vida, pues esta tesis también te pertenece, ya que detrás de este logro están tus sacrificios, tu fe en mí y la motivación que siempre me has brindado para seguir adelante. Tus palabras de aliento y tus enseñanzas han sido la guía que me dio fuerzas en los momentos más difíciles, y este triunfo representa también el fruto de tu entrega y amor incondicional.

- Allan Ricardo Mejía Canales

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a Dios, por brindarme la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para culminar esta tesis. A mi compañero de tesis, Allan Mejía, por su dedicación y apoyo constante durante cada etapa del proceso. A mi asesor de clase, Mario Gallo, por sus valiosas orientaciones y el acompañamiento académico que enriquecieron este trabajo. Extiendo también mi gratitud a mis colegas arquitectos y compañeros ingenieros, cuyo respaldo y aportes fueron fundamentales para la realización de este proyecto. A mis amigos, por su ayuda, apoyo y motivación a lo largo de este camino. De manera especial, agradezco a mi pareja, Gabriel Enamorado, por su comprensión, paciencia y aliento incondicional, siendo un pilar esencial en esta etapa.

- Camila Victoria Hernández Bardales

Agradezco a Dios, por darme la fortaleza y la sabiduría necesarias para culminar esta tesis. A mi compañera de tesis, Camila Hernández, por el apoyo y el trabajo compartido durante este proceso. A mi asesor, Mario Gallo, por sus valiosas orientaciones que guiaron este proyecto. A mis amigos y colegas, por su apoyo y motivación en los momentos más desafiantes. De manera especial, a mi esposa, Tesla Barahona, por su amor, paciencia y aliento incondicional, que fueron fundamentales para alcanzar esta meta.

- Allan Ricardo Mejía Canales

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTO	viii
ÍNDICE DE CONTENIDO	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	14
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.1 INTRODUCCIÓN	17
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	18
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	20
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	20
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	21
1.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO	22
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	22
1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	22
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	23
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	24
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	24
2.2 CONCEPTUALIZACIÓN.....	49
2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO.....	52
2.3.1 BASES TEÓRICAS.....	52
2.3.2 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS	60
2.3.3 INSTRUMENTOS UTILIZADOS.....	63
2.4 MARCO LEGAL.....	64
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	67
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	67
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA	67
3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO.....	68
3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	68
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	75
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	78

3.3.1	POBLACIÓN.....	79
3.3.2	MUESTRA	79
3.3.3	TÉCNICAS DE MUESTREO	82
3.4	TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS.....	83
3.4.1	TÉCNICAS.....	83
3.4.2	INSTRUMENTOS.....	85
3.4.3	PROCEDIMIENTOS APLICADOS	85
3.5	FUENTES DE INFORMACIÓN	87
3.5.1	FUENTES PRIMARIAS	87
3.5.2	FUENTES SECUNDARIAS.....	87
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS		89
4.1	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS.....	91
4.1.1.1	RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRESAS CONSTRUCTORAS REGISTRADAS EN LA CÁMARA HONDUREÑA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.....	91
4.1.1.2	RESULTADOS DE LA ENCUESTA A PROFESIONALES (ARQUITECTOS E INGENIEROS CIVILES).....	107
4.1.1.3	RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A CONSULTORES INGENIEROS Y ARQUITECTOS.....	127
4.1.1.4	RESULTADOS de Benchmarking.....	130
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		132
5.1	CONCLUSIONES	132
5.2	RECOMENDACIONES.....	134
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....		135
6.1	NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	135
6.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	135
6.3	ALCANCE DE LA PROPUESTA.....	136
6.4	DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO A DETALLE DE LA PROPUESTA.....	137
6.4.1	¿QUE SE HARA Y COMO SE HARA?.....	137
6.4.2	DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS	139
ESTUDIO DE MERCADO		139

ESTUDIO TÉCNICO	170
ESTUDIO FINANCIERO.....	197
6.5 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION	209
8.5 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA 210	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	211
ANEXOS	214
ANEXO 1. RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRESAS CONSTRUCTORAS REGISTRADAS EN LA CÁMARA HONDUREÑA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.....	214
ANEXO 2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA A PROFESIONALES (ARQUITECTOS E INGENIEROS CIVILES)	222
ANEXO 3. PAUTA DE INSTAGRAM 01	231
ANEXO 4. PAUTA DE INSTAGRAM 02	232
ANEXO 5. ALQUILER DE CASA.....	233
ANEXO 6. COTIZACIONES EQUIPO Y HERRAMIENTAS.....	233
ANEXO 7. COTIZACIÓN DE FLOTA VEHICULAR	234
ANEXO 8. COTIZACIONES MOBILIARIO.....	234
ANEXO 9. COTIZACIONES DE MATERIALES	235
ANEXO 10. COTIZACIONES DE SOFTWARE.....	236
ANEXO 11. COTIZACIONES DE EPP	238

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de congruencia	67
Tabla 2. Operacionalización de las variables independientes (Entorno del mercado)	69
Tabla 3. Operacionalización de las variables independientes (Factibilidad Técnica)	72
Tabla 4. Operacionalización de las variables independientes (Viabilidad Financiera)	75
Tabla 5. Resumen de entrevistas.....	128
Tabla 6. Benchmarking.....	130
Tabla 7. Precios de competidores	145
Tabla 8. Demanda anual objetivo	150
Tabla 9. Precios de servicios.....	156
Tabla 10. Pauta digital mínima.	163
Tabla 11. Pauta digital máxima.	163
Tabla 12. Calendario de contenido.	164
Tabla 13. Presupuesto de marketing	168
Tabla 14. Indicadores de marketing.....	169
Tabla 15. Tabla de área sugeridas.....	174
Tabla 16. Formato de ficha de proceso para ventas.....	176
Tabla 17. Formato de ficha de proceso para obra típica.....	177
Tabla 18. Estimaciones de equipos y herramientas.	178
Tabla 19. Flota estimada para operación de servicios de tabla yeso	179
Tabla 20. Listado de licencias de software estimadas para la operación de la empresa.	180
Tabla 21. Estimaciones de equipo de oficina requerido	181
Tabla 22. Servicios básicos requeridos en instalaciones físicas	181
Tabla 23. Costos de materiales e insumos	182
Tabla 24. Resumen de organigrama.....	184
Tabla 25. Formato de descripción de puesto gerente general.	185
Tabla 26. Formato de descripción de puesto Ingeniero Residente	186
Tabla 27. Formato de descripción de puesto Asesor comercial.....	187
Tabla 28. Formato de descripción de puesto líder de cuadrilla	188
Tabla 29. Formato de descripción de puesto técnico instalador	189
Tabla 30. Formato de descripción de puesto ayudante de obra	190

Tabla 31. Formato de descripción de puesto asistente administrativo.....	191
Tabla 32. Formato de descripción de puesto conserje / conductor de camión	192
Tabla 33. Costos de medidas de control	194
Tabla 34. Costos de programas de capacitaciones.....	195
Tabla 35. Costos de plan de contingencias	195
Tabla 36. Indicadores técnicos.....	196
Tabla 37. Inversión inicial	197
Tabla 38. Capital de trabajo.....	198
Tabla 39. Gastos operativos para 3 meses.....	199
Tabla 40. Inversión inicial de materiales	199
Tabla 41. Capital para ejecución del plan de marketing inicial.....	199
Tabla 42. Capital para la ejecución del plan de seguridad industrial.....	200
Tabla 43. Resumen de capital de trabajo requerido para la operación continua de la empresa de servicios de tabla yeso.	200
Tabla 44. Gastos legales.	200
Tabla 45. Resumen de inversión total requerido.	201
Tabla 46. Tabla resumen de financiamiento.	201
Tabla 47. Tabla de detalles de préstamo.....	202
Tabla 48. Costos de operación	202
Tabla 49. Costos de variables.	203
Tabla 50. Costos administrativos.....	203
Tabla 51. Demanda anual	204
Tabla 52. Estado de resultados.....	204
Tabla 53. Balance general.....	205
Tabla 54. Punto de equilibrio.....	206
Tabla 55. Tabla de rentabilidad.	206
Tabla 56. Análisis de sensibilidad por precio de venta.....	207
Tabla 57. Análisis de sensibilidad por volumen de ventas.	207
Tabla 58. Tabla de política de crédito y cobro.....	208
Tabla 59. Diagrama de Gantt.....	209
Tabla 60. Concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta	210

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Proyección del gasto global en construcción.....	25
Figura 2. Crecimiento acumulado de productividad (2000-2022).....	26
Figura 3. Vacantes en construcción en Estados Unidos.	27
Figura 4. Proyecciones de reducción de fuerza laborar en construcción.	28
Figura 5. Sistemas constructivos.....	30
Figura 6. Porcentaje de uso de la tabla yeso en China.....	34
Figura 7. Proyección de venta de tabla yeso en Europa	35
Figura 8. Proyección de venta de tabla yeso en América Latina	36
Figura 9. Inversión privada en construcción en Tegucigalpa (2024).....	38
Figura 10. Participación de Tegucigalpa en Obras Privada (2023)	39
Figura 11. Variación del crecimiento de construcción (2024).....	40
Figura 12. Distribución del empleo en construcción (2023).....	42
Figura 13. Sistemas constructivos comunes en Honduras	44
Figura 14. Distribución estimada del uso de tabla yeso en Tegucigalpa	46
Figura 15. Diagrama de variable.....	68
Figura 16. Resumen de enfoque, alcance y diseño de la investigación.	77
Figura 17. Numero de muestra de empresas constructoras registradas en la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO).	81
Figura 18. Numero de muestra de ingenieros y arquitectos.....	82
Figura 19. Frecuencia de contratación de servicios de instalación de tabla yeso.	91
Figura 20. Probabilidad de contratar una empresa de servicios de tabla yeso.....	92
Figura 21. Cantidad de empresas de brindan el servicio de instalación de tabla yeso.	93
Figura 22. Accesibilidad de encontrar empresas confiables para la instalación de tabla yeso.	94
Figura 23. Principales limitantes para contratar una empresa de servicios de tabla yeso.	95
Figura 24. Preferencia de canales de información.	96
Figura 25. Formato publicitario más útil.	97
Figura 26. Nivel de satisfacción con proveedores.	98
Figura 27. Principales factores para toma de decisión al elegir una empresa de instalación de tabla yeso.	99

Figura 28. Factores más relevantes para evaluar calidad de una empresa de instalación de tabla yeso.	100
Figura 29. Valor agregado esperado.	101
Figura 30. Tipos de acabados en tabla yeso.	102
Figura 31. Importancia sobre normas técnicas de construcción.	103
Figura 32. Nivel de exigencia para cumplimiento de normativas de seguridad industrial.	104
Figura 33. Rango de precios esperado.	105
Figura 34. Forma de pago.	106
Figura 35. Uso del sistema de tabla yeso en proyectos de construcción.	107
Figura 36. Subcontratación de servicios especializados.	108
Figura 37. Principales limitantes para contratación.	109
Figura 38. Área de construcción (metros cuadrados) en tabla yeso.	110
Figura 39. Probabilidad de contratar una empresa de servicios de tabla yeso.	111
Figura 40. Cantidad de empresas de brindan el servicio de instalación de tabla yeso.	112
Figura 41. Accesibilidad de empresas confiables.	113
Figura 42. Nivel de satisfacción con proveedores.	114
Figura 43. Principales factores para toma de decisión al elegir una empresa de instalación de tabla yeso.	115
Figura 44. Factores más relevantes para evaluar calidad de una empresa de instalación de tabla yeso.	116
Figura 45. Valor agregado esperado.	117
Figura 46. Tipos de acabados.	118
Figura 47. Importancia sobre normas técnicas de construcción.	119
Figura 48. Problemas técnicos o de calidad.	120
Figura 49. Tipos de problemas técnicos o de calidad.	121
Figura 50. Tipos de certificaciones o respaldo técnico esperado.	122
Figura 51. Nivel de exigencia con cumplimiento de normas de seguridad industrial.	123
Figura 52. Aspectos de valor en términos logísticos.	124
Figura 53. Recursos técnicos más relevantes.	125
Figura 54. Rango de precios esperado.	126
Figura 55. Logo y eslogan de la empresa	139

Figura 56. Imagen de paredes de tabla yeso.	142
Figura 57. Imagen de cielo de tabla yeso.....	143
Figura 58. Imagen de detalles en tabla yeso con cinta led escondida.....	144
Figura 59. Imagen de detalles en tabla yeso.	144
Figura 60. Publico meta 1.	148
Figura 61. Publico meta 2.	149
Figura 62. Logo y eslogan Instal Pro.....	151
Figura 63. Paleta de colores de la marca.....	152
Figura 64. Portada de catálogo de servicios.....	152
Figura 65. Introducción de catálogo de servicios.	153
Figura 66. Servicios de catálogo de servicios.	153
Figura 67. Proyectos, catálogo de servicios.....	154
Figura 68. Proyectos, catálogos de servicios.	154
Figura 69. Pagina final de catálogo de servicios.....	155
Figura 70. Tarjeta de presentación 1, parte frontal.	157
Figura 71. Tarjeta de presentación 1, parte posterior.....	158
Figura 72. Tarjeta de presentación 2, parte frontal.	158
Figura 73. Tarjeta de presentación 2, parte posterior.....	159
Figura 74. Imagen de publicidad expo construye 2025.	160
Figura 75. Conferencias expo construye 2021.....	160
Figura 76. Banner de presentación.....	161
Figura 77. Presentación en redes sociales.....	162
Figura 78. Cotización de servicio.	166
Figura 79. Ubicación en mapa de casa sugerida para instalación física.	173
Figura 80. Plano y distribución sugerida para instalación física de las oficinas.....	174
Figura 81. Organigrama empresa de servicios de tabla yeso.....	183
Figura 82. Payback.....	207

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

El presente estudio contiene la investigación realizada para la creación de una empresa especializada en la instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, cuyo objetivo es establecer si es factible desarrollar una propuesta formal y profesional en un mercado donde este sistema ha tenido un crecimiento sostenido, especialmente en proyectos comerciales, residenciales verticales y de oficinas. La iniciativa busca ofrecer un servicio estructurado que supere las limitaciones actuales de informalidad, falta de estandarización de procesos y escasa capacitación técnica, con el propósito de consolidar un modelo empresarial que garantice calidad, cumplimiento y confianza a los clientes. Esta visión implica la incorporación de infraestructura adecuada, herramientas modernas, personal calificado y procesos logísticos eficientes, lo cual permitiría posicionarse como un referente en acabados interiores y a la vez generar nuevas oportunidades de empleo y crecimiento en el sector.

La investigación se desarrolló mediante estudios específicos, entre ellos el de mercado, indispensable para conocer las preferencias y exigencias de los clientes potenciales y así definir la orientación de los servicios a ofrecer; el estudio técnico, necesario para precisar los recursos, procesos y estándares que aseguren la correcta ejecución de los proyectos; y el estudio financiero, que constituye la base para determinar la viabilidad económica del proyecto, evaluando costos, precios y márgenes de rentabilidad. Todo este análisis se integra con el propósito de demostrar la factibilidad de la empresa y aportar una propuesta competitiva, confiable y sostenible en el tiempo.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Desde tiempos anteriores a Cristo, se utilizaban mezclas de barro y arcilla como una forma primitiva de yeso para revestir paredes y techos, aunque su aplicación era lenta. En el siglo XVI, en Europa, se popularizó el uso del yeso de cal con cabello de animal sobre listones de madera, un proceso que requería días para fraguar. Fue hasta 1916 que, en Estados Unidos, la empresa United States Gypsum Company que introdujo el primer panel moderno de tabla yeso, una solución más económica y de instalación rápida, cuyo uso se generalizó en la década de 1930. Durante la Segunda Guerra Mundial, la escasez de materiales y mano de obra impulsó aún más su adopción, y para 1950, alrededor del 50 % de las viviendas nuevas en EE. UU. ya lo utilizaban. En Europa, su adopción fue más gradual, pero desde mediados del siglo XX comenzó a utilizarse en interiores y hoy es parte habitual de los métodos constructivos. En China, su uso fue limitado hasta la década del 2000, pero políticas gubernamentales como la prohibición de ladrillos tradicionales entre 2006 y 2010 incrementaron la demanda, especialmente en edificaciones comerciales e institucionales.

En Honduras, el uso de tabla yeso se ha vuelto cada vez más común en proyectos de vivienda y comercio, lo que refleja una tendencia hacia la modernización del sector construcción. Esta transformación está vinculada a la adopción de materiales innovadores y a la implementación de regulaciones técnicas orientadas a garantizar la calidad estructural de los proyectos.

Desde principios de los 2000, el uso de tabla yeso en Honduras ha hecho presencia en el sector de la construcción, como una solución rápida y estética, para proyectos residenciales y comerciales, su instalación se popularizó gracias a la versatilidad, eficiencia, limpieza y bajo desperdicio, consolidándose en la construcción.

La evolución de la construcción en el transcurso de los años se ha dado, debido a diversos factores, comenzando con los niveles de exigencias de los usuarios, en cuanto a estética, calidad y

tiempos de entrega, buscando soluciones integrales que a la vez le permitan cambios a futuro por los cambios constantes de modas, tendencias y estilos.

Por otra parte, la demanda de construcciones verticales ha marcado un antes y un después, aproximadamente a finales del 2010, en ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula, donde la empresa privada ha sido participe y su mayor objetivo ha sido la reducción de tiempos de entregas, siendo esto un factor clave para la implementación de materiales de construcción secos, como lo es la tabla yeso (E&N, 2024).

En 2022, la construcción privada en Honduras mostró un crecimiento significativo del 8.0 %, impulsado principalmente por el aumento de obras residenciales, según datos del Banco Central de Honduras (Hondudiario, 2023). Ese mismo año, la demanda habitacional se disparó como consecuencia, en parte, de la destrucción causada por tormentas tropicales, lo que generó la necesidad de nuevas viviendas en zonas urbanas. Además, de acuerdo con un artículo de 2022, se identificó una tendencia creciente en la construcción de edificaciones verticales residenciales y comerciales en Tegucigalpa, San Pedro Sula y Roatán, donde se comenzó a utilizar de manera más frecuente la tabla yeso por su ventaja en términos de costo-beneficio, facilitando decisiones empresariales basadas en objetivos específicos y cronogramas definidos (Intelligence, 2024). En el tercer trimestre del 2024, se construyeron aproximadamente 78,600m² en proyectos de vivienda vertical, siendo una cifra significativa en el sector de la construcción. Esta tendencia urbana hacia edificios altos ha aumentado el uso de la tabla yeso por su eficiencia en obras modernas. (Construir, 2025).

Luego de la pandemia del COVID-19, en 2020, Honduras ha experimentado una recuperación sólida, mostrando un crecimiento en los años 2023 y 2024, el país construyó más de 2.3 millones de metros cuadrados, representando cerca de 10,000 proyectos nuevos, siendo de uso

residencial, comercial y mixto. Esta aceleración implica instalaciones más rápidas y efectivas. (Realty, 2024)

Así como los materiales de construcción han cambiado con el tiempo, también lo ha hecho la mano de obra. En el pasado, no era común trabajar con tabla yeso, ya que lo habitual era construir con sistemas tradicionales como la obra gris, usando bloque, cemento, arena y grava. Con la implementación del sistema de tabla yeso, quienes se dedican a instalarlo suelen ser contratistas independientes o trabajadores informales. Muchos de ellos aprendieron el oficio de manera empírica, o porque tuvieron la oportunidad de trabajar en el extranjero. En general, no se identifican empresas formalmente establecidas que se destaquen en este servicio.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

El aumento en la necesidad de construcciones ágiles, eficaces y asequibles en Tegucigalpa ha fomentado el interés por la utilización de materiales contemporáneos como la tabla yeso, que brinda beneficios notables en cuanto a rapidez de instalación, adaptabilidad y costos disminuidos en relación con los procedimientos de construcción convencionales. Este material ha sido ampliamente utilizado en naciones desarrolladas, no obstante, en Honduras su implementación todavía se enfrenta con retos significativos que restringen su uso en el sector de la construcción.

Una de las principales barreras para la expansión del uso de tabla yeso en Tegucigalpa es la limitada disponibilidad de instaladores con experiencia, lo que dificulta la ejecución eficiente de los proyectos y genera incertidumbre sobre la calidad y durabilidad de las estructuras construidas con este sistema. La escasez de mano de obra calificada provoca retrasos, incrementa los costos de ejecución y, en algunos casos, conduce a resultados poco satisfactorios que afectan

la percepción del material en el mercado. Esta combinación de factores reduce la confianza de los clientes, frena su adopción en el sector de la construcción y limita el potencial de crecimiento de este sistema constructivo.

Otro factor determinante, es la falta de conocimiento técnico acerca de las ventajas y el uso adecuado de la tabla yeso. Numerosos expertos del sector todavía muestran oposición a su puesta en marcha, debido a la carencia de formación y la falta de regulaciones claras que controlen su uso en construcciones de gran magnitud. Esta laguna de conocimiento puede afectar de manera adversa la demanda y restringir el desarrollo de una compañía centrada en este sector.

En este contexto, se presenta la necesidad de llevar a cabo un estudio exhaustivo que posibilite valorar la viabilidad de crear una empresa enfocada en la instalación de tabla yeso en Tegucigalpa para 2025

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Dado el aumento en la necesidad de soluciones constructivas eficaces en Tegucigalpa y los retos vinculados a la disponibilidad y especialización en la utilización de tabla yeso, se presenta la necesidad de evaluar la factibilidad de una compañía que brinde tanto el abastecimiento como la instalación de este material. Para ello, es crucial examinar los factores de mercado, técnicos y financieros que posibiliten establecer si hay un ambiente favorable para su puesta en marcha y sostenibilidad en 2025.

¿Cuál es la factibilidad para una empresa dedicada a la prestación de servicios de instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras, en 2025, desde el punto de vista del mercado, técnico y financiero?

1.3.3 Preguntas de investigación

¿Cuál es la demanda actual del servicio de instalación de tabla yeso en Tegucigalpa y cuáles son los factores que influyen en su crecimiento potencial?

¿Cuáles son los requerimientos técnicos y logísticos necesarios para la prestación eficiente del servicio de instalación de tabla yeso?

¿Cuál es la inversión inicial requerida y el retorno de inversión esperado para la empresa de instalación de tabla yeso?

1.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la factibilidad de establecer una empresa dedicada al suministro e instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras, mediante el análisis del entorno de mercado, los requerimientos técnicos y logísticos, y la viabilidad financiera, con el propósito de determinar la viabilidad de implementación.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Elaborar un estudio de mercado que permita identificar la demanda actual, el perfil del consumidor y las estrategias de marketing más adecuadas para el posicionamiento y comercialización de una nueva marca de tabla yeso en Tegucigalpa.
2. Desarrollar un estudio técnico que permita definir los requerimientos de infraestructura, logística, maquinaria, equipos y talento humano necesarios para la operación eficiente de una nueva empresa dedicada al suministro e instalación de tabla yeso.
3. Realizar un estudio financiero que permita evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto de creación de una empresa de suministro e instalación de tabla yeso.

1.5 JUSTIFICACIÓN

La realización de este estudio es fundamental, porque permite valorar con bases sólidas la factibilidad de crear una empresa que brinde el servicio especializado de instalación de tabla yeso en Tegucigalpa. Desde el punto de vista económico, la propuesta representa una oportunidad para generar empleo formal, diversificar la oferta de servicios en el sector construcción y ofrecer soluciones competitivas a constructoras, desarrolladores y clientes particulares. Desde lo técnico, puede impulsar una transformación gradual hacia prácticas constructivas más eficientes y ligeras.

Además, el estudio ofrece un beneficio directo para inversionistas, emprendedores y entidades financieras, al proporcionar datos claros sobre el mercado, los requerimientos operativos y la rentabilidad del proyecto, así como el potencial de generar retornos atractivos y sostenibles en el tiempo. Su utilidad no se limita al caso específico analizado, sino que puede convertirse en una referencia para otras ciudades o sectores interesados en modernizar sus procesos constructivos y optimizar sus recursos.

Finalmente, este trabajo también tiene un valor académico, al aportar conocimiento útil sobre innovación en construcción, uso de materiales alternativos y modelos de negocio aplicables en contextos emergentes. Por todo lo anterior, la investigación no solo está justificada, sino que es necesaria y oportuna para impulsar una evolución concreta en el sector construcción de Honduras.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.

2.1.1 ANALISIS DEL MACROENTORNO

2.1.1.1 PANORAMA GLOBAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

La industria de la construcción cumple un rol esencial en el desarrollo económico y social a nivel global. No solo responde a necesidades críticas como la edificación de viviendas, hospitales, oficinas e infraestructura, sino que también desempeña un papel clave en la transición hacia un modelo más sostenible. A través del diseño y ejecución de proyectos enfocados en energías renovables, tecnologías de bajo carbono, infraestructura eficiente e intervenciones como el aislamiento térmico en edificaciones, este sector puede contribuir significativamente al cumplimiento del objetivo de cero emisiones netas para 2050 (McKinsey&Company, 2024)

En este contexto, se proyecta que la industria de la construcción experimente una expansión considerable en las próximas décadas. Actualmente representa alrededor del 7% del producto bruto mundial, consolidándose como una de las industrias más relevantes a nivel global. Según proyecciones en precios constantes, el gasto global en construcción pasaría de 13 billones de dólares en 2023 a 22 billones en 2040, lo que representaría un crecimiento aproximado del 70% (McKinsey & Company, 2024). Si bien esta proyección no iguala el ritmo acelerado que China ha mantenido en las últimas dos décadas, sí plantea un desafío significativo para el resto del mundo.

PROYECCION DEL GASTO GLOBAL EN CONSTRUCCION

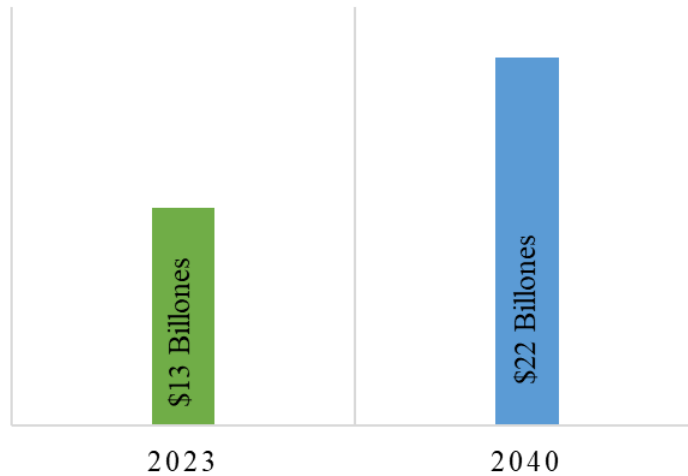


Figura 1. Proyección del gasto global en construcción.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

No obstante, el crecimiento proyectado se ve limitado por un obstáculo estructural clave, el estancamiento en la productividad. A pesar de su tamaño e importancia estratégica, la industria enfrenta una amenaza latente de déficit en la ejecución de proyectos si no se logra mejorar su eficiencia operativa en el corto y mediano plazo (McKinsey&Company, 2024). Ingenieros, constructores y desarrolladores ya enfrentan dificultades para atender las actuales carteras de proyectos, en gran parte debido a la escasez de mano de obra calificada, especialmente en roles como gerencia de obra, técnicos especializados e instaladores de sistemas constructivos modernos.

Frente a este panorama, incrementar la productividad se vuelve indispensable para ejecutar más proyectos sin aumentar proporcionalmente el personal. Además, una mayor eficiencia permitiría generar márgenes financieros que posibiliten mejores salarios, así como inversiones en tecnología, innovación y formación, todos ellos elementos clave para modernizar el sector.

Sin embargo, los datos históricos reflejan una evolución limitada. A nivel global, entre

2000 y 2022, la productividad del sector construcción creció apenas un 10 % acumulado (0.4 % anual), en contraste con el 50 % (2 % anual) de la economía general y el 90 % (3 % anual) del sector manufacturero. Peor aún, entre 2020 y 2022, la productividad en construcción retrocedió un 8 %, acentuando la urgencia de adoptar prácticas más eficaces (McKinsey&Company, 2024).

Este bajo rendimiento ha contribuido directamente al encarecimiento de los costos a nivel mundial. Se estima que la industria ha sumado entre un 1 % y 3 % anual a la inflación del sector. Entre 2015 y 2023, los costos de construcción aumentaron un 36 % en Europa y un 52 % en EE.UU., siendo este último especialmente afectado en el segmento no residencial, con tasas de crecimiento de dos dígitos durante 2022 (McKinsey&Company, 2024)

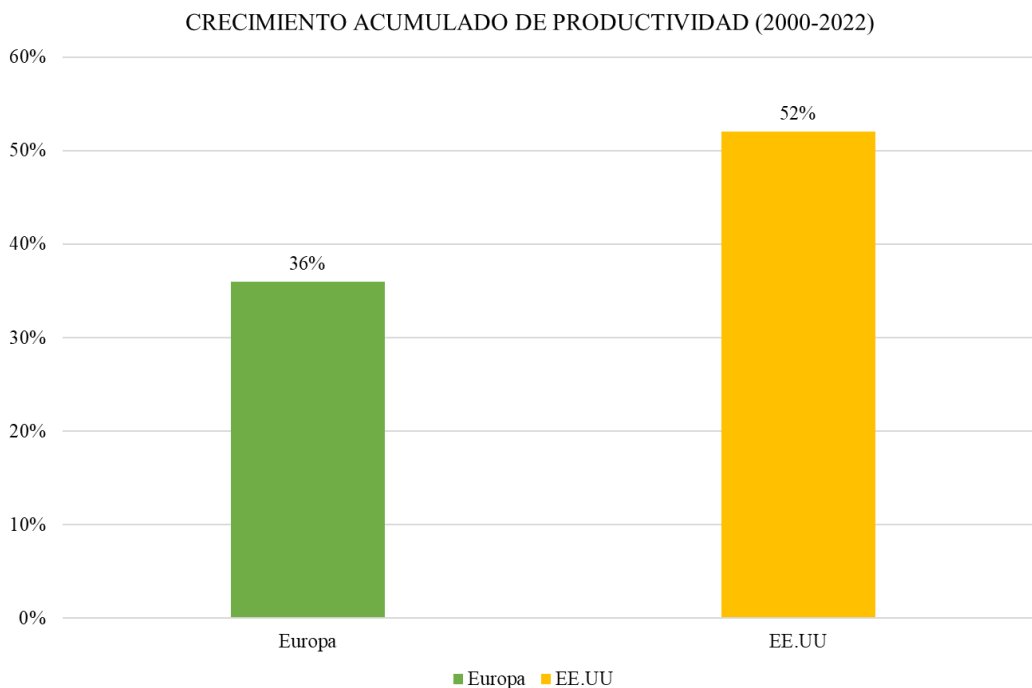


Figura 2. Crecimiento acumulado de productividad (2000-2022)

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Aumentar la fuerza laboral podría parecer una solución lógica, pero se vuelve poco viable ante realidades estructurales como el envejecimiento poblacional, la competencia por el talento y la reducción de la duración de las trayectorias laborales. En 2020, el sector empleaba alrededor del 8 % de la fuerza laboral mundial. En Estados Unidos, las vacantes en construcción pasaron de 200,000 en 2017 a 380,000 en 2023. A esto se suman jubilaciones aceleradas y la pérdida de experiencia en las nuevas generaciones.

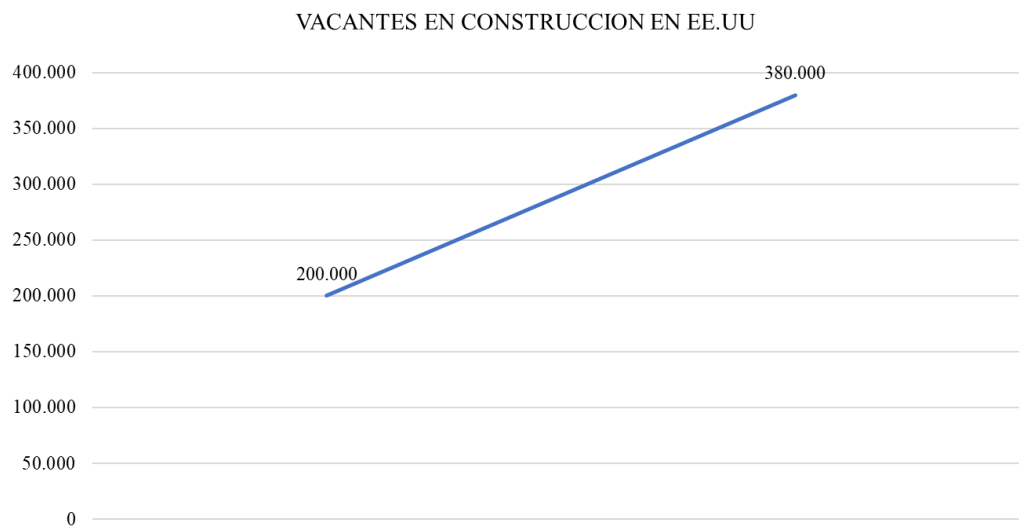


Figura 3. Vacantes en construcción en Estados Unidos.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El Foro Económico Mundial identificó los oficios vinculados a la construcción entre los que presentan mayor escasez de talento técnico en la Unión Europea. La estructura etaria también anticipa una pérdida de capacidades técnicas: en Estados Unidos, se estima que el 41 % de la fuerza laboral previa a 2020 se jubilará en 2031; en el Reino Unido, cerca del 25 % del sector se retirará en los próximos 15 años. China, por su parte, enfrenta proyecciones de estancamiento o reducción de su fuerza laboral hacia 2040 (McKinsey&Company, 2024)

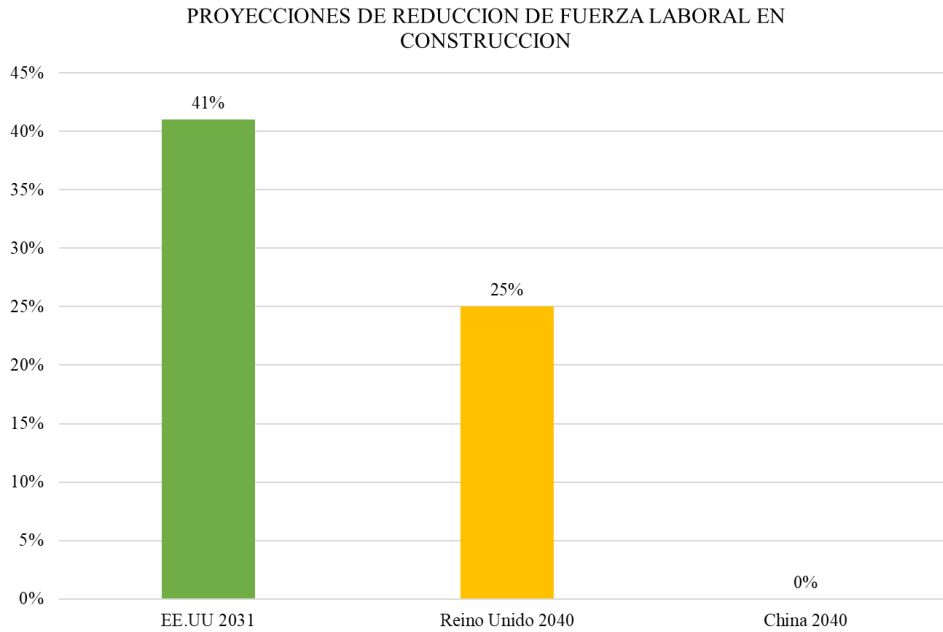


Figura 4. Proyecciones de reducción de fuerza laborar en construcción.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Aunque algunos países han incrementado la participación del empleo en construcción, esto ha sido posible solo mediante políticas activas de migración internacional (como en Australia) o por migración interna campo-ciudad (como en China e India). Sin reformas estructurales, la combinación de escasez de mano de obra y baja productividad podría derivar en un déficit acumulado de hasta 40 billones de dólares en producción global hacia 2040 (McKinsey&Company, 2024)

A pesar de los esfuerzos de transformación, la productividad sigue sin mostrar mejoras significativas. Un análisis de McKinsey (2017) identificó causas persistentes: falta de estandarización en el diseño, fricciones entre diseño y construcción, y una inclinación hacia soluciones personalizadas que obstaculizan la adopción de sistemas modulares e industrializados (McKinsey&Company, 2024).

Además, la adopción tecnológica ha sido lenta y centrada en el control más que en la eficiencia. Aunque entre 2020 y 2022 aumentó el interés en herramientas digitales para arquitectura, ingeniería y construcción, este cambio aún no se traduce ampliamente en mejoras en productividad (McKinsey&Company, 2024).

Un factor clave es que muchas empresas priorizan cumplir con las fechas de entrega más que optimizar procesos. Esta lógica, impulsada por penalizaciones contractuales y dependencia entre fases del proyecto, genera una cultura donde se recurre a mano de obra adicional para cumplir plazos, en lugar de abordar ineficiencias de fondo.

Superar estos desafíos requiere intervenciones sistémicas: optimizar flujos de trabajo, reducir cuellos de botella, gestionar la variabilidad y equilibrar las cargas laborales. Estas tareas son especialmente complejas en proyectos de gran escala con múltiples oficios interdependientes. En este contexto, las empresas constructoras y los desarrolladores deben establecer un rumbo claro hacia la mejora continua, integrando tecnología, estandarización y formación como ejes para elevar la productividad sin sacrificar la calidad ni los plazos.

2.1.1.2 SISTEMAS CONSTRUCTIVOS.

La industria de la construcción ha experimentado transformaciones significativas en las últimas décadas, impulsadas por la necesidad de ejecutar proyectos más complejos de forma eficiente, sostenible y con menores costos. En este contexto, se han consolidado diversos sistemas constructivos modernos, adaptados a las exigencias de distintos mercados, tipos de obra y niveles de desarrollo. (KPMG, 2023).

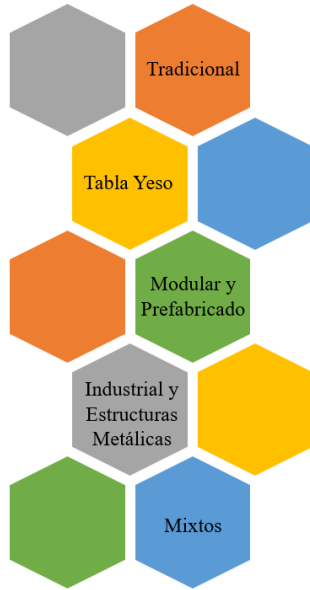


Figura 5. Sistemas constructivos.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2.1.1.2.1 Construcción tradicional o húmeda

Este método utiliza materiales como cemento, bloque o concreto fresco directamente en obra. Aunque sigue siendo predominante en muchas regiones en desarrollo, debido a la amplia disponibilidad de materiales y mano de obra local, también presenta limitaciones importantes. Se caracteriza por procesos intensivos en tiempo y recursos, mayor generación de residuos y sensibilidad a las condiciones climáticas. Se desconoce con exactitud en qué países sigue siendo la opción predominante, aunque en Latinoamérica —como Honduras, Guatemala o Bolivia— se mantiene como el método más común.

Entre sus principales ventajas se encuentran la familiaridad técnica, la adaptabilidad estructural y la facilidad de acceso a materiales locales. Sin embargo, sus desventajas incluyen largos tiempos de ejecución, mayor desperdicio de materiales, consumo intensivo de agua y menor eficiencia energética.

2.1.1.2.2 Construcción en seco (tabla yeso)

Este sistema emplea paneles de yeso montados sobre perfiles metálicos, eliminando el uso de mezclas húmedas. Su principal ventaja radica en la rapidez de instalación, la limpieza del proceso constructivo, la adaptabilidad a interiores, el bajo desperdicio y la facilidad de mantenimiento y remodelación. En 2023, el mercado global de construcción en seco fue valorado entre USD 88 mil millones y USD 127 mil millones, con una tasa de crecimiento anual proyectada (CAGR) de entre 4.9 % y 5.2 % hasta 2033 (Research, 2024)

La región Asia-Pacífico lidera el mercado, con China e India como principales impulsores de demanda (Global Growth Insights). En América del Norte, países como Estados Unidos y Canadá lo aplican ampliamente en proyectos residenciales, comerciales y de infraestructura social. Su expansión se debe a su capacidad para reducir tiempos de obra hasta en un 30–50 % respecto a métodos tradicionales. (Research, 2024)

2.1.1.2.3 Construcción modular y prefabricada

Este sistema se basa en la fabricación de módulos estructurales completos en plantas industriales para luego ensamblarlos en obra. De acuerdo con McKinsey, este método puede reducir tiempos de ejecución en un 30–50 %, generar hasta un 60 % menos de residuos, y representar un ahorro de hasta USD 22 mil millones anuales en EE. UU. y Europa para 2030.

Es ampliamente adoptado en países como Reino Unido, Suecia, Noruega, China, India, Estados Unidos y Canadá, especialmente en proyectos de vivienda masiva, oficinas, hospitales y hoteles. Los beneficios incluyen mayor calidad de acabado, precisión en montaje, mayor seguridad laboral y eficiencia en los tiempos. (Company, 2017)

2.1.1.2.4 Sistemas industrializados y estructuras metálicas

Estos sistemas utilizan componentes prefabricados de acero galvanizado, aluminio estructural u otros materiales metálicos, y son comunes en proyectos donde se requiere durabilidad, escalabilidad y precisión técnica, como hospitales, escuelas, puentes o centros logísticos. La industria global del prefabricado metálico fue valorada en USD 153.7 mil millones en 2023 y se espera que crezca con un CAGR del 4.9 % hasta 2032.

Estos sistemas mejoran la cadena de valor, reducen tiempos de ejecución y responden a la creciente demanda de infraestructura sostenible. Países como Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Emiratos Árabes Unidos y Australia son líderes en su aplicación. (Dataintel, 2023) (GmbH, 2025) (TMT, 2024)

2.1.1.2.5 Sistemas mixtos

Los sistemas híbridos combinan elementos tradicionales (como concreto colado en sitio o mampostería) con componentes industrializados como paneles de tabla yeso o estructuras prefabricadas. Esta combinación permite obtener lo mejor de ambos métodos: la solidez de las estructuras tradicionales y la eficiencia de los procesos industrializados.

Según el Concrete Centre del Reino Unido, estos sistemas maximizan el desempeño estructural y reducen tiempos de obra. Se aplican en edificios sostenibles de varios niveles, con resultados exitosos en países como Reino Unido (edificios institucionales), Países Bajos (estructuras madera-concreto), Australia y Chile (vivienda pública con interiores de Tabla yeso). (Burridge, 2021) (Constructions, 2024)

2.1.1.3 SISTEMA DE TABLA YESO

La adopción del sistema de construcción en seco, particularmente el uso de tabla yeso, ha transformado el panorama global de la industria de la edificación, priorizando la eficiencia, sostenibilidad y velocidad de ejecución. Este sistema consiste en placas de yeso laminado instaladas sobre estructuras metálicas, lo que permite levantar paredes, cielos falsos y divisiones interiores con menor tiempo y menor generación de residuos que los sistemas húmedos tradicionales (Mordor Intelligence Inc., 2025).

2.1.1.3.1 Asia-Pacífico

Esta región ha liderado en la adopción masiva de la tabla yeso en las últimas décadas, especialmente en países como China, India y Japón, impulsados por la urbanización acelerada y el crecimiento poblacional. En China, el crecimiento del mercado de tabla yeso ha sido impulsado por proyectos de vivienda masiva y urbanismo vertical. En India, este sistema ha sido adoptado en desarrollos residenciales de mediana escala y en oficinas, debido a la necesidad de tiempos cortos de entrega y reducción de costos laborales. En 2023, la región concentraba más del 32 % del mercado global de tabla yeso y proyecta crecimientos de hasta 14 % anual hacia 2030. India muestra una tasa compuesta esperada de 14.6 %, mientras China aporta la mayor parte del volumen regional, respaldando una expansión sostenida del sistema en el contexto residencial y comercial (Technology, 2025) (Grand View Research, 2024)

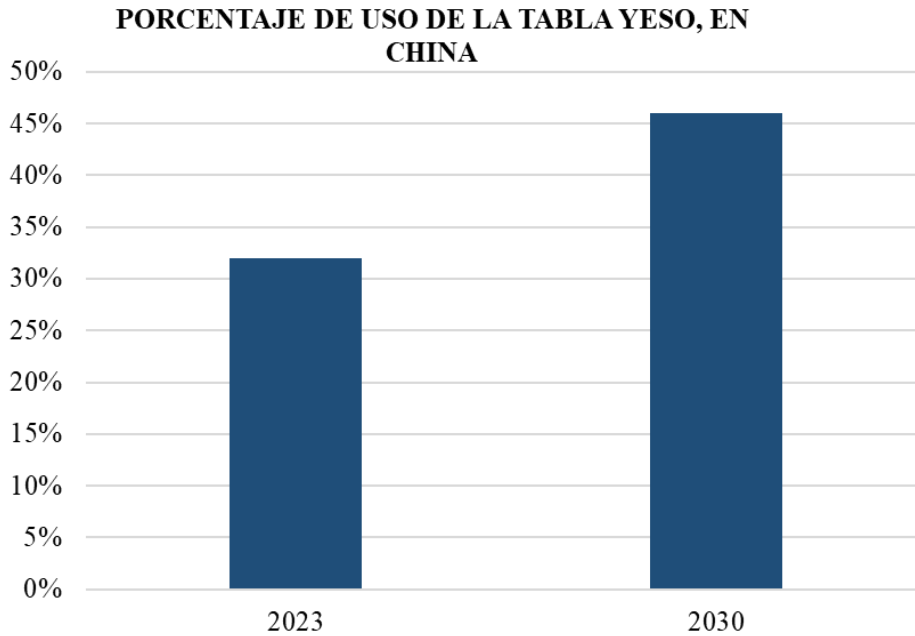


Figura 6. Porcentaje de uso de la tabla yeso en China

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2.1.1.3.2 América del Norte

En Estados Unidos y Canadá, la tabla yeso es el material estándar para paredes interiores. Más del 95 % de las viviendas y edificios comerciales utilizan este sistema, debido a su bajo costo, facilidad de instalación y eficiencia térmica. Desde mediados del siglo XX, su uso ha sido dominante, desplazando métodos tradicionales como el estuco o la mampostería interior. Aunque no se contó con cifras exactas del consumo, se sabe que más del 95 % de las edificaciones nuevas usan paneles de yeso para interiores, especialmente en renovaciones y construcción ligera, demandada por normativas de eficiencia. La infraestructura técnica y disponibilidad de mano de obra especializada facilitan su uso extensivo en proyectos residenciales e institucionales (Data Bridge Market Research, 2023) (Grand View Research, 2024).

2.1.1.3.3 Europa

Europa ha promovido activamente la construcción con materiales sostenibles y prefabricados, siendo la tabla yeso una pieza clave en reformas urbanas y nuevas edificaciones. Países como Alemania, Francia y el Reino Unido han adoptado sistemas ligeros por su eficiencia energética, limpieza y versatilidad. En Francia, por ejemplo, la regulación térmica incentivó el uso de soluciones livianas como la tabla yeso para mejorar la eficiencia energética de los edificios. En 2022, el mercado europeo de paneles yeso alcanzó unos USD 11,465 millones, con proyecciones de crecer a USD 16,757 millones para 2028, lo que implica una tasa de crecimiento anual cercana al 6.5 %. Los países con mayor consumo incluyen Alemania, Reino Unido, Francia e Italia, donde el sistema se emplea tanto en vivienda nueva como en proyectos de renovación (Growth Market Reports, 2022) (Grand View Research, 2024)

PROYECCION DE VENTA EN EUROPA

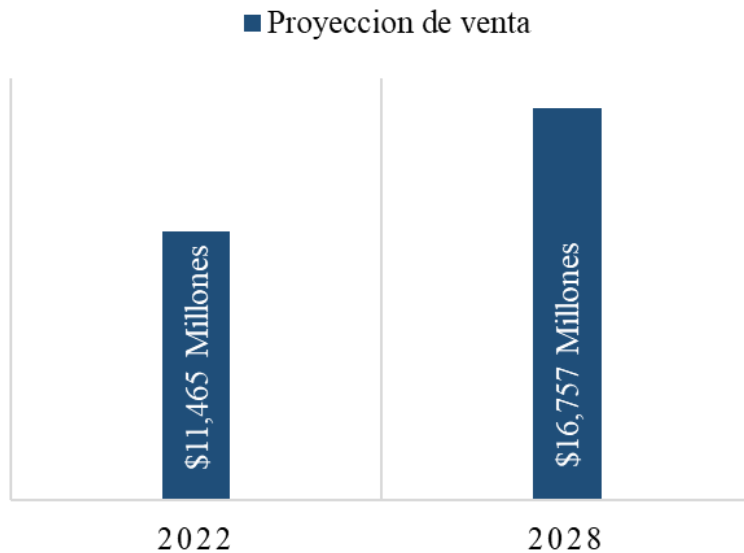


Figura 7. Proyección de venta de tabla yeso en Europa

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2.1.1.3.4 América Latina

Aunque con un ritmo más lento, países como Brasil, México, Chile y Colombia han mostrado avances en la implementación del sistema de tabla yeso, especialmente en proyectos residenciales y remodelaciones. En muchos países de la región, su uso se ha vuelto popular en centros comerciales, oficinas corporativas y viviendas de nivel medio, principalmente por su rapidez de instalación y su capacidad de adaptación a diseños modernos. En Sud y Centroamérica, el mercado de yeso (incluyendo productos sintéticos usados para paneles) fue valorado en USD 115.3 millones en 2022 y se proyecta alcanzar USD 151.5 millones para 2030, con una tasa de crecimiento compuesta del 3.5 %. Esto evidencia que la tabla yeso se ha posicionado como una alternativa preferida en zonas con dinámicas urbanizadoras y demandas por eficiencia constructiva, mientras regiones en desarrollo comienzan a consolidar su adopción, especialmente en renovaciones y proyectos nuevos de mediana escala (Bonafide Research, 2024) (MarketMagnet Dynamics, 2025)

PROYECCION DE VENTAS EN AMERICA LATINA

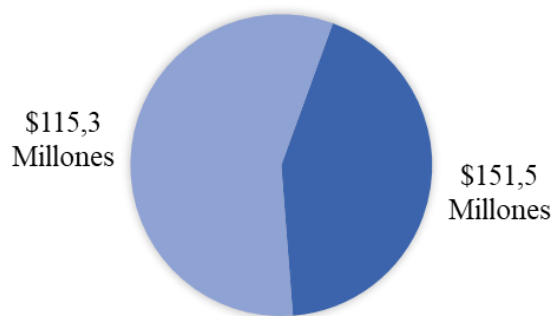


Figura 8. Proyección de venta de tabla yeso en América Latina

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2.1.2 ANALISIS DEL MICROENTORNO

2.1.2.1 Panorama de la construcción en Honduras

El comportamiento del sector construcción en Honduras está estrechamente vinculado a las condiciones macroeconómicas nacionales, que inciden directamente en la ejecución de proyectos y en la demanda de materiales y servicios especializados, como la instalación de sistemas de tabla yeso. Según el Banco Central de Honduras (BCH), la inflación interanual se ubicó en 4.55 % en septiembre de 2025, luego de haber sido 4.16 % en agosto, (Economics., 2025, octubre) con una inflación acumulada de 3.57 % hasta agosto del mismo año (HRN., Inflación acumulada hasta agosto 2025 en Honduras registra 3.57 %, según BCH, 2025, Septiembre). Aunque estos valores reflejan una moderación en el alza de precios, continúan afectando los costos de producción en la industria de la construcción, especialmente en materiales importados como paneles de yeso, perfiles metálicos, tornillos y compuestos de acabado. Dichos incrementos repercuten en la estructura de precios de los servicios y en los márgenes de rentabilidad de las empresas del rubro.

En cuanto a la actividad del sector, los indicadores muestran un panorama mixto. Por un lado, la inversión privada acumulada en construcción alcanzó L 5,482.9 millones al 31 de julio de 2024, lo que representó un crecimiento interanual de 29.19 %, impulsado principalmente por proyectos residenciales y comerciales (Prensa, 2024). Sin embargo, el subsector industrial experimentó una contracción significativa, al registrar una reducción del 87.9 % en el área construida durante el primer trimestre de 2025, pasando de 46.2 mil m² en el mismo período de 2024 a apenas 6.4 mil m² (Mundo, 2025, Julio). Estas cifras evidencian un entorno económico caracterizado por contrastes: mientras algunos segmentos del mercado mantienen dinamismo, otros reflejan desaceleración, lo que genera un escenario de incertidumbre para la planificación y

ejecución de nuevas obras.

Pese a estas condiciones macroeconómicas variables, la construcción en Honduras ha mostrado una marcada recuperación tras la pandemia, con indicadores positivos tanto en superficie como en valor de las obras privadas. Según la Encuesta Trimestral de Obras Privadas Techadas del Banco Central de Honduras, en 2023 se construyeron 2,353.8 mil m², lo que representa un aumento del 7.8 % respecto al año anterior, impulsado por proyectos residenciales, comerciales, industriales y de servicios. Este período también reflejó una recuperación en la inversión privada: entre 2021 y 2023, el rubro alcanzó 20,081.1 millones de lempiras, con un incremento interanual del 11.83 % solo en el 2023, donde se destinaron aproximadamente 7,806.9 millones de lempiras a obras privadas (La Prensa, Rodríguez, 2024). De las 5,524 obras ejecutadas en 2023, el uso residencial lideró con 955,575 m² construidos, equivalentes a alrededor de 7,806 millones de lempiras en inversión (El Heraldó, Rodríguez, 2024). En términos de empleo, la construcción representó aproximadamente el 8.3 % del empleo formal en Honduras, con cerca de 300,000 personas laborando en este sector en 2023 (Construir, Arévalo, 2024).

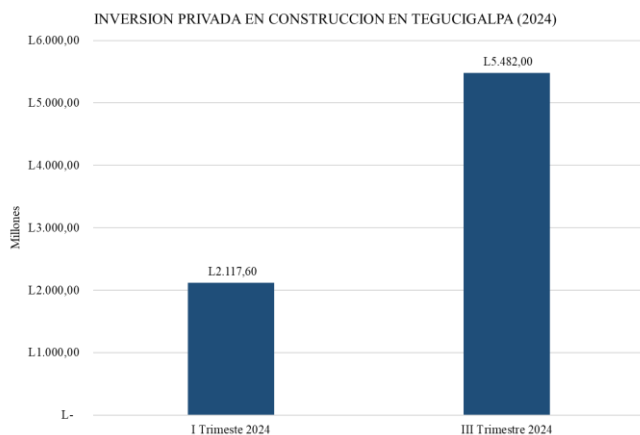


Figura 9. Inversión privada en construcción en Tegucigalpa (2024)

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

En la capital de Honduras, Tegucigalpa (Distrito Central), el sector de la construcción privada se mantiene como un motor clave de actividad económica. En 2023, esta ciudad fue protagonista en el desarrollo de numerosos proyectos residenciales, comerciales, industriales y de servicios, lo cual contribuyó al crecimiento global del sector en el país, que alcanzó un 7.8 % en superficie edificada (equivalente a 2,353,800 m²) (Construir, Arévalo, 2024). Durante el primer trimestre de 2024 específicamente, Tegucigalpa concentró una parte significativa de los 2,662 proyectos privados iniciados, con una inversión total de L 2,117.6 millones, superando los inicios de 2023 tanto en cantidad como en valor (Banco Central de Honduras) (La Prensa, Rodríguez, 2024). Para julio de ese año, el Distrito Central ya acumula más de L 5,482 millones invertidos, donde el residencial representa más del 54 % de las obras, destacando el dinamismo en edificaciones verticales como torres de apartamentos (El Heraldo, Rodríguez, 2024).

El liderazgo de Tegucigalpa en inversión y construcción cobra importancia considerando que concentra una parte sustancial de las 5,524 obras realizadas en 2023, con un área construida de casi 1 millón de m² y un aporte de más del 72 % del empleo sectorial privado (Construir, Arévalo, 2024).

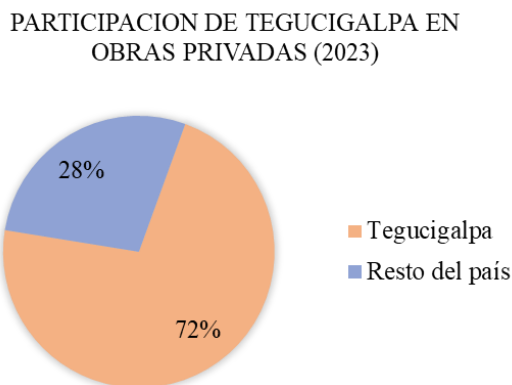


Figura 10. Participación de Tegucigalpa en Obras Privada (2023)

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Pese a la expansión, la construcción residencial sufrió una desaceleración del 10.4 % en 2024, aunque sus sectores comercial e industrial compensaron parcialmente con un crecimiento marginal del 0.3 % en la edificación total (Mesa Editorial, 2024). Varias iniciativas han impulsado este crecimiento local. Por ejemplo, los programas de financiamiento del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (Banhprovi) han canalizado créditos hipotecarios accesibles (tasas cercanas al 4 %, plazos de 30 años), lo cual facilitó la ejecución de proyectos residenciales y verticales en la ciudad (El Heraldó, Rodríguez, 2024). Otro motor clave ha sido el incremento de remesas familiares, que para 2022 y 2023 crecieron entre el 30 % y 34 %, alimentando la construcción de mejoras en vivienda y nuevas residencias (El Heraldó, Zapata, 2024).

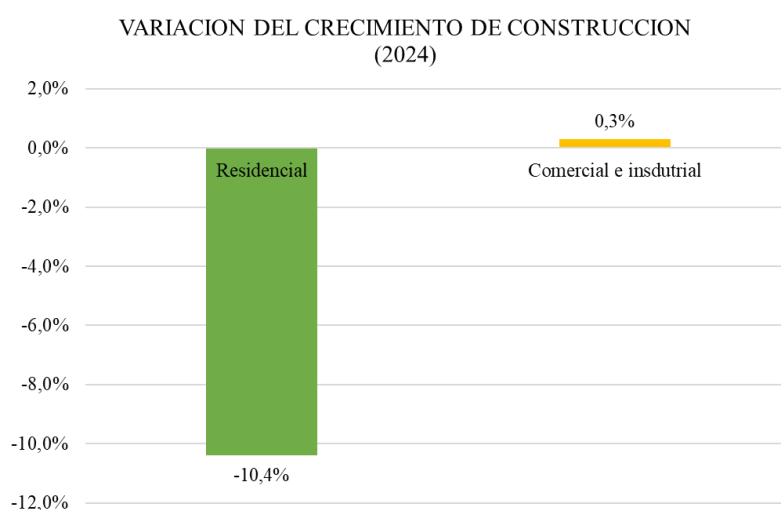


Figura 11. Variación del crecimiento de construcción (2024)

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Por otro lado, la presencia de capital extranjero y financiamiento externo ha permitido el desarrollo de infraestructura estratégica y proyectos industriales. Instituciones como el BCIE y aportes de Europa han facilitado la activación de iniciativas constructivas clave para el desarrollo del país. Asimismo, el boom de edificaciones verticales en la capital —particularmente torres de

apartamentos y edificios corporativos en Distrito Central— respondió a una demanda urbana creciente y a una política permisiva de licencias municipales. Tendencias detectadas en el tercer trimestre 2024 muestran un incremento del 10.6 % en construcción privada, con viviendas representando el 54.6 % del área edificada (El Herald, Rodríguez, 2024).

En la capital, si bien no hay cifras desagregadas ciudad por ciudad, el Distrito Central concentra la mayoría de los empleos, dada la elevada actividad constructiva residencial y comercial. La creciente demanda de vivienda vertical y oficinas ha incrementado la necesidad de mano de obra técnica, generando oportunidades en construcción e ingeniería local. Tegucigalpa destaca como epicentro del crecimiento de la construcción en Honduras, con una inversión concentrada en proyectos verticales residenciales, comerciales e industriales. El dinamismo responde a financiamiento accesible, expansión urbana, permisos municipales activos y demanda por edificaciones modernas. Sin embargo, algunos segmentos como vivienda social han mostrado señales de desaceleración, lo que pone en evidencia la dependencia de flujos económicos y decisiones institucionales para mantener el ritmo constructivo.

A nivel nacional, el crecimiento reciente ha sido impulsado por programas de financiamiento como el Fondo BCH BANHPROVI, que ofreció créditos a tasas preferenciales (alrededor del 4 % a 30 años) para viviendas sociales y de clase media, lo cual permitió acelerar múltiples proyectos residenciales (Radio América, 2023). Según la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), se proyectó la edificación de 31,000 viviendas en 2023, facilitadas también por el aumento de las remesas familiares (Radio América, 2023). No obstante, el sector enfrenta obstáculos serios: la CHICO ha reportado una deuda gubernamental superior a 2,400 millones de lempiras en obras públicas ya finalizadas, lo cual pone en riesgo la ejecución de nuevos proyectos y la continuidad del empleo especializado (ICN, Digital, 2024).

En términos macroeconómicos, la construcción se mantiene como uno de los principales motores del crecimiento económico del país, aportando directamente cerca del 7 % al PIB. El dinamismo proviene en gran medida del sector privado, que representa aproximadamente el 72 % de la inversión total en edificación (El Herald, Rodríguez, 2024). La economía nacional creció entre un 3.5 % y 4.0 % anual en 2023–2024, apuntalada en parte por la construcción privada, inversión pública en infraestructura y flujos constantes de remesas (Redacción TU NOTA, 2025).

En cuanto al mercado laboral, la construcción empleó a 293,190 personas en 2023, equivalentes al 8.3 % del total del empleo nacional, según el Banco Central. Del total, un 70.8 % trabajaba en el sector privado, y un 18.4 % eran trabajadores por cuenta propia (Dirección General de Salarios, 2024) (Zafra Cloud, 2025). Este dato representó un crecimiento del 2.5 % respecto a 2022, después de una caída del 2.7 % registrada el año anterior (Dirección General de Salarios, 2024).

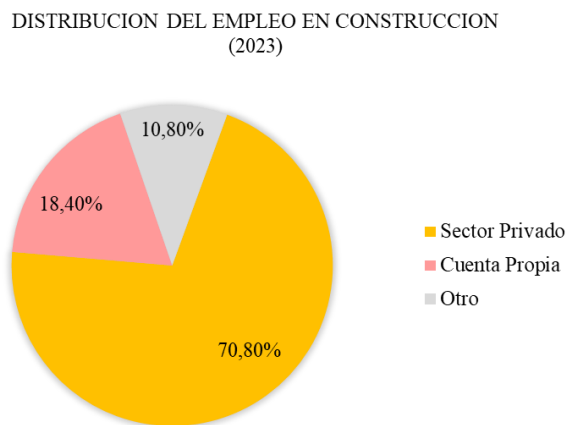


Figura 12. Distribución del empleo en construcción (2023)

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Sin embargo, el déficit de mano de obra representa uno de los principales retos actuales.

Según la CHICO, entre el 35 % y 40 % de la fuerza laboral del sector ha migrado, lo que equivale a entre 80,000 y 150,000 trabajadores perdidos, incluyendo técnicos y profesionales calificados (Proceso Digital, 2023). Esta situación ha generado presiones significativas sobre los costos laborales, con aumentos de entre un 5 % y 15 %, especialmente en obras especializadas (Once Noticias, 2025). La escasez de personal calificado ha tenido consecuencias directas sobre la calidad y productividad de los proyectos. La CHICO ha advertido que, de no tomarse medidas urgentes, esta situación podría comprometer tanto la ejecución de obras en curso como la viabilidad de nuevos emprendimientos, ya que muchas empresas se ven obligadas a incrementar salarios para retener talento, generando riesgos de paralización, sobre todo en el sector residencial (MNTV, 2025).

En términos de innovación y tecnología, el panorama sigue siendo limitado. Aunque se reconoce la necesidad de mejorar la productividad mediante nuevas técnicas constructivas y formación continua, no existen programas de capacitación ni estrategias claras del sector público o privado orientadas a la implementación de métodos modernos como prefabricación, construcción modular o uso intensivo de herramientas digitales como BIM. Si bien algunos talleres locales y contratistas han comenzado a adoptar soluciones tecnológicas básicas, estos esfuerzos son aún muy incipientes para cerrar la brecha estructural existente.

En conclusión, el panorama laboral y técnico de la construcción hondureña plantea un desafío considerable. Aunque es un sector clave para la economía nacional, enfrenta una crisis de mano de obra que compromete su sostenibilidad a mediano plazo. La migración, la informalidad y la falta de innovación reducen la capacidad de respuesta del sector ante las demandas del mercado. Sin una estrategia integral que fomente la formación técnica, la adopción tecnológica y el fortalecimiento institucional, el potencial de la industria continuará limitado.

2.1.2.2 Sistemas constructivos en Honduras



Figura 13. Sistemas constructivos comunes en Honduras

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

En Honduras, los sistemas constructivos predominantes siguen siendo los tradicionales, como el uso del bloque de concreto, la cerámica y el aluzinc. Estos materiales son ampliamente utilizados tanto por empresas como por particulares para edificaciones residenciales, comerciales e industriales en ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula (El Heraldó, Rodríguez, 2024) (La Presa, 2024). La utilización del bloque se explica principalmente por su disponibilidad local, bajo costo y resistencia estructural en condiciones sísmicas o climáticas adversas.

A pesar de su arraigo, han comenzado a incorporarse métodos modernos como los sistemas de construcción modular y prefabricada. Empresas como Karmod están introduciendo viviendas y estructuras modulares en Honduras, destacadas por su eficiencia en tiempos de construcción, ahorro de costos y sostenibilidad (Karmod Prefabricated Building Technologies Ltd., 2023). Estas soluciones se han empleado especialmente en vivienda social, campamentos temporales, oficinas o proyectos rurales donde la rapidez y la adaptabilidad del diseño son prioritarias.

Complementariamente, el uso del sistema de tabla yeso ha ido creciendo paulatinamente,

especialmente para interiores y remodelaciones en zonas urbanas. Aunque todavía no domina el sector en Honduras, su aplicación en tabiques y cielos falsos se ha vuelto más común en proyectos residenciales de clase media, oficinas administrativas y espacios comerciales gracias a su limpieza en obra, rapidez de instalación y menor generación de residuos.

Este avance de métodos constructivos modernos refleja un cambio gradual en ciudades como Tegucigalpa, donde desarrollos de mediana escala han comenzado a alternar la obra tradicional con alternativas prefabricadas o en seco. Aunque el mercado tradicional aún es dominante, los beneficios operativos de sistemas como la tabla yeso —incluyendo una reducción de hasta 30% en plazos y costos en comparación con la mampostería húmeda tradicional— estimulan su adopción, sobre todo en remodelaciones o ampliaciones urbanas (Todo Lámina CIA, 2025) (Constructivo, Pareja López, 2025).

En el ámbito de la construcción vertical y de alta demanda estructural, firmas como Postensa S.A. han impulsado el uso de losas postensadas de concreto, especialmente en edificios de altura como Torre Metrópolis, Torre Acqua o Torre Sky, ubicadas en zonas residenciales de alto perfil de Tegucigalpa. Esta tecnología permite cubrir mayores claros con menor cantidad de material, optimizando el diseño estructural y reduciendo el uso de columnas intermedias. En esta misma línea de transformación urbana, Celaque ha ganado relevancia en los últimos años por su participación activa en la construcción de proyectos verticales de alta gama, no solo en el tradicional corredor del Boulevard Morazán, sino también en zonas estratégicas como el Anillo Periférico, el Boulevard Suyapa, Boulevard Kuwait y Boulevard Fuerzas Armadas. Su apuesta por la verticalización, el diseño contemporáneo y la implementación de soluciones estructurales eficientes la han posicionado como una de las desarrolladoras inmobiliarias más influyentes de la capital hondureña.

Estas innovaciones, sin embargo, aún no se han generalizado. La mayoría de los proyectos grandes como torres corporativas o edificios desde cero siguen empleando estructuras de hormigón armado o mampostería tradicional, especialmente en desarrollos como las Torres Metrópolis o Torre Sky en Tegucigalpa, construidas íntegramente en concreto y emblemas del crecimiento urbano en Honduras.

En resumen, mientras el sistema tradicional basado en bloque sigue siendo el pilar de la construcción en Honduras, existe una tendencia creciente a incorporar soluciones modernas como la construcción modular, casas contenedor y tabla yeso, principalmente en ciudades. Estas alternativas ofrecen ventajas en rapidez, sostenibilidad y adaptabilidad, aunque su adopción sigue limitada a proyectos específicos y nichos en evolución.

2.1.2.3 SISTEMA DE TABLA YESO EN HONDURAS

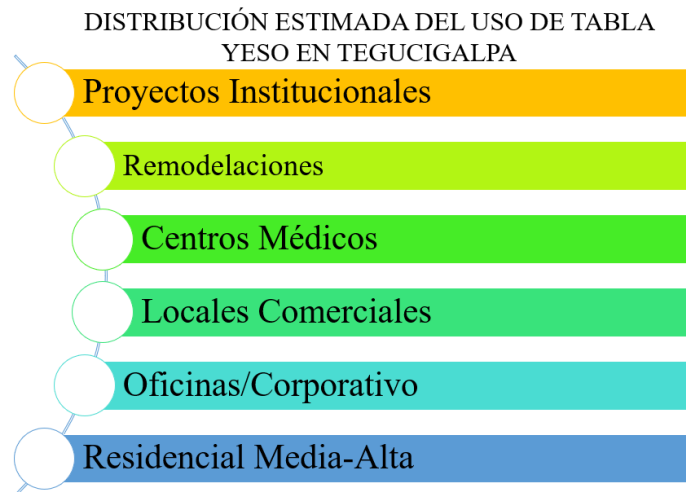


Figura 14. Distribución estimada del uso de tabla yeso en Tegucigalpa

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

En Honduras, el uso de la tabla yeso ha tenido un crecimiento gradual durante los últimos años, especialmente en el contexto de proyectos de remodelación, oficinas, locales comerciales y viviendas de nivel medio. Aunque aún no es un método dominante, se ha consolidado como una alternativa viable en entornos urbanos como Tegucigalpa y San Pedro Sula, reflejando una evolución tecnológica en el sector. Las placas de yeso se utilizan para tabiques, cielos falsos decorativos, entrepisos y elementos de diseño interior más ágiles, limpios y versátiles.

En particular, en Tegucigalpa, este sistema ha ganado terreno progresivamente, especialmente en proyectos comerciales, oficinas corporativas, centros médicos y viviendas de gama media y alta. Este sistema, que se basa en el montaje de placas de yeso laminado sobre estructuras metálicas, ha sido impulsado por la necesidad de reducir tiempos de ejecución, mejorar acabados y permitir remodelaciones más ágiles en espacios urbanos densos.

El sistema tomó fuerza a partir de la entrada de proveedores nacionales como Polaris Internacional, que comenzaron a comercializar sistemas completos de tabla yeso, cielos falsos y accesorios en Tegucigalpa en 1993, expandiendo su alcance a otras ciudades hondureñas (Sitio web, Polaris Internacional). A esta oferta se sumó, en 2008, la empresa alemana Knauf, que inauguró su oficina en Choloma, Cortés, promoviendo sistemas yeso con estándares europeos. Esta presencia reforzó la confianza del mercado en productos de calidad y facilitó el acceso técnico a materiales especializados en el país (Sitio web, Knauf de Honduras, S.A. de C.V.).

El desarrollo del sistema de tabla yeso ha estado acompañado por la consolidación de diversos actores clave en la cadena de suministro y ejecución. Además de Polaris y Knauf, el mercado local cuenta con ferreterías y contratistas especializados que han dinamizado la ejecución de proyectos con este sistema. Empresas como Detalles D' Construcción se han posicionado como referentes en la instalación profesional de tabla yeso, atendiendo tanto obras residenciales como

desarrollos comerciales en la capital.

Su adopción ha sido impulsada por diversos factores técnicos y contextuales que lo posicionan como una alternativa eficiente frente a la mampostería tradicional. Entre las principales causas de su crecimiento destaca la reducción en los tiempos de obra. En una ciudad como Tegucigalpa, con retos de movilidad, altos costos logísticos y presión por entregar proyectos en plazos más cortos, la tabla yeso representa una solución ideal gracias a su instalación rápida y limpia. Esta eficiencia ha sido particularmente valorada en desarrollos urbanos donde la planificación y ejecución ágil son prioritarias (Sitio web, Knauf de Honduras, S.A. de C.V.).

Asimismo, la flexibilidad que ofrece este sistema para el diseño interior ha resultado clave para su expansión. La demanda creciente por espacios abiertos, modulares y estéticamente cuidados ha llevado a arquitectos, diseñadores y desarrolladores a incorporar la tabla yeso como una herramienta versátil para adaptarse a las necesidades contemporáneas de habitabilidad y funcionalidad.

Además, su bajo impacto ambiental ha cobrado relevancia en contextos donde la sostenibilidad es un criterio diferenciador. El menor uso de agua durante la instalación, la reducción significativa de residuos y su compatibilidad con estrategias de eficiencia energética lo convierten en un sistema alineado con las prácticas constructivas responsables, especialmente en proyectos con aspiraciones a certificaciones ambientales o sensibilidad por el entorno urbano.

Aunque los datos cuantitativos de consumo no están disponibles públicamente, su uso continúa en aumento en remodelaciones de interiores y estructuras comerciales urbanas, donde se valoran características como la limpieza de la obra, instalación rápida y soporte para diseños modernos. Por ejemplo, pequeños estudios de arquitectura y contratistas informales han reportado que el precio de la tabla yeso en Honduras ronda entre L 400 y L 650 por m², incluyendo instalación

y acabados básicos.

Por último, el crecimiento sostenido del uso de este sistema ha generado también una demanda creciente por técnicos especializados en su instalación. No obstante, la mayoría de estos trabajadores han sido formados de manera empírica, mediante la experiencia práctica en obra. Si bien algunas ferreterías han comenzado a ofrecer programas de capacitación básica, aún no existen centros técnicos formales de formación certificada a gran escala en Tegucigalpa, lo cual representa un reto importante para garantizar estándares de calidad, eficiencia y seguridad en la ejecución de proyectos.

En resumen, el sistema de tabla yeso en Honduras se posiciona como una tecnología emergente con creciente presencia en entornos urbanos modernos. Su evolución responde a la apertura técnica del país, la llegada de marcas internacionales como Polaris y Knauf, la expansión de distribuidores especializados y la demanda creciente por construcciones más rápidas, limpias y estéticas. Aunque actualmente representa un nicho, tiene el potencial de expandirse significativamente si se promueve como parte integral del desarrollo constructivo urbano.

2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

2.2.1.1 Construcción

Proviene del latín “constructio”, derivada del verbo “construere”, que significa juntar o edificar. Históricamente, se utilizaba para describir la acción de levantar estructuras físicas, pero con el tiempo su significado se ha ampliado para incluir aspectos técnicos, logísticos y económicos. En la actualidad, se entiende como el proceso integral de diseñar, planificar y ejecutar edificaciones u obras civiles, abarcando desde la etapa conceptual hasta la finalización funcional de una estructura.

2.2.1.2 Sistema constructivo

El término “sistema” tiene raíz griega en “*systema*” (conjunto organizado), mientras que “constructivo” deriva del latín “*constructio*”. Tradicionalmente se usaba para referirse al método general de construcción, pero hoy abarca un enfoque más integral. En su acepción moderna, representa un conjunto coordinado de elementos, materiales y técnicas constructivas que determinan la forma en que una edificación es planificada, estructurada y ejecutada.

2.2.1.3 Tabla yeso

El término tabla yeso proviene de la combinación de las palabras españolas tabla (del latín *tabula*, que significa tablón plano) y yeso (del latín *gypsum*, derivado del griego *gypsos*, que se refiere a la piedra caliza cocida). Su uso comenzó a consolidarse en América Latina a mediados del siglo XX como adaptación del sistema tabla yeso desarrollado en Estados Unidos desde 1916, en respuesta a la necesidad de métodos más rápidos y limpios para construir interiores. Actualmente, la tabla yeso se define como un sistema de construcción en seco que emplea placas de yeso laminado atornilladas a estructuras metálicas, permitiendo la creación eficiente de muros, cielos falsos y divisiones internas, con ventajas en tiempo, limpieza y sostenibilidad frente a los sistemas tradicionales.

2.2.1.4 Innovación constructiva

“Innovación” viene del latín *innovare* (renovar) y “constructiva” se asocia al verbo “*construere*”. En sus inicios se relacionaba con el cambio técnico durante la Revolución Industrial, pero en el ámbito de la construcción ha evolucionado hacia el uso de tecnología, sostenibilidad y procesos inteligentes. Actualmente, se entiende como la implementación de nuevas técnicas, materiales o procesos que mejoran la calidad, eficiencia y sostenibilidad del proceso edificatorio.

2.2.1.5 Mano de obra especializada

Este término combina “mano” (del latín manus) y “obra” (opera), refiriéndose al trabajo físico, mientras que “especializada” proviene de species, indicando tipo o categoría. Desde el oficio artesanal, ha evolucionado hacia un enfoque técnico con formación profesional. Actualmente, se define como el conjunto de trabajadores capacitados técnicamente para realizar tareas específicas dentro de un proceso productivo, como la instalación de sistemas de tabla yeso o técnicas de construcción avanzada.

2.2.1.6 Costo-beneficio

Este concepto surge de la unión de “costo”, que proviene del latín constare (tener un precio), y “beneficio”, de “beneficium” (bien o favor). A partir del siglo XX, se consolidó como una herramienta clave en el análisis económico y la toma de decisiones. Hoy se define como una relación cuantitativa que compara los costos incurridos frente a los beneficios esperados, utilizada para evaluar la viabilidad y eficiencia de un proyecto o inversión.

2.2.1.7 Productividad

Proviene del latín “productivitas”, a partir de “producere”, que significa generar o llevar adelante. Se consolidó como término clave en la economía industrial durante el siglo XIX, evaluando la relación entre recursos y producción. En el presente, se define como la capacidad de generar más bienes o servicios utilizando la menor cantidad de recursos posibles, y en construcción se refiere a la eficiencia en tiempo, materiales, costos y mano de obra.

2.2.1.8 Oferta

Derivado del latín “offerre”, que significa presentar o poner a disposición, el término “oferta” inicialmente se usaba en contextos generales de entrega voluntaria. Con la evolución del pensamiento económico, pasó a ser un concepto técnico que representa la cantidad de bienes o

servicios que los productores están dispuestos a vender a diferentes precios. En el presente, se refiere específicamente a la disposición de producción y venta en un mercado durante un periodo determinado.

2.2.1.9 Demanda

La palabra “demanda” proviene del latín *demandare*, que se traduce como encargar o solicitar. En la Edad Media, se utilizaba para describir una petición formal, y con el tiempo el término fue adoptado por la economía para representar la voluntad de compra de los consumidores. Actualmente, se entiende como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir a determinados precios, reflejando su poder adquisitivo y preferencias.

2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO

2.3.1 BASES TEÓRICAS

2.3.1.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso técnico y analítico que permite recopilar, interpretar y utilizar datos sobre el entorno comercial con el objetivo de comprender las necesidades del consumidor, identificar oportunidades, evaluar a la competencia y mitigar riesgos en la toma de decisiones estratégicas. Este instrumento es fundamental en la planificación empresarial, ya que facilita la creación de productos o servicios alineados con las preferencias del público objetivo, además de anticipar tendencias y adaptarse a entornos cambiantes. Su origen conceptual se vincula al auge del marketing científico en los Estados Unidos a comienzos del siglo XX, cuando empresas como Nielsen (fundada en 1923) y Gallup (1935) comenzaron a aplicar metodologías estadísticas y encuestas sistemáticas para analizar el comportamiento del consumidor en masa. Este momento histórico marcó la transición de decisiones basadas en la intuición a decisiones respaldadas por

datos empíricos.

Con el paso del tiempo, el estudio de mercado evolucionó desde métodos rudimentarios como entrevistas exploratorias hacia modelos sofisticados de análisis de datos, alimentados por el desarrollo de las ciencias del comportamiento, la estadística aplicada y la tecnología digital. Durante los años 1980, autores como David Aaker, V. Kumar y George S. Day profundizaron el enfoque científico del estudio de mercado en su obra *Marketing Research*, en la que introdujeron un marco metodológico basado en la combinación de teoría organizacional y práctica operativa, además de enfatizar el papel de la inteligencia competitiva y la segmentación precisa del mercado. Su enfoque macro- micro- macro ha sido adoptado por empresas de todo el mundo para tomar decisiones basadas en evidencia, tanto a nivel estratégico como táctico.

Actualmente, el estudio de mercado se concibe como una herramienta transversal que no solo permite identificar oportunidades comerciales, sino también optimizar la comunicación con los clientes, validar propuestas de valor, mejorar la distribución, fijar precios competitivos y prever el rendimiento de nuevos lanzamientos. Su aplicación abarca desde pequeñas empresas hasta multinacionales, desde estudios de percepción de marca hasta evaluaciones de factibilidad de nuevos negocios. Según Philip Kotler, una de las autoridades más influyentes en marketing moderno, el estudio de mercado es “el análisis sistemático del problema, la construcción de modelos y la búsqueda de datos para la toma de decisiones en marketing”

El proceso de estudio de mercado se estructura en varias fases:

- Definición del problema y objetivos: establecer lo que se necesita saber.
- Diseño de la investigación: método cualitativo o cuantitativo, población y muestra.
- Recolección de datos: aplicar instrumentos según el diseño.

- Análisis e interpretación: mediante estadística descriptiva o análisis cualitativo.
- Informe y toma de decisiones: presentación de hallazgos y recomendaciones estratégicas

Entre las herramientas comúnmente utilizadas en este proceso se encuentran cuestionarios, encuestas estructuradas (presenciales o digitales), grupos focales, entrevistas en profundidad, observación directa, análisis de datos secundarios, benchmarking y plataformas tecnológicas como Google Trends, SurveyMonkey, sistemas CRM, Power BI o Tableau. Estas herramientas permiten integrar datos cuantitativos y cualitativos de forma eficiente, facilitando decisiones bien fundamentadas para posicionar productos o servicios en el mercado.

Gracias a esta combinación entre rigor metodológico y adaptabilidad práctica, el estudio de mercado se ha consolidado como un pilar de la planificación empresarial moderna, y un factor indispensable en entornos competitivos, como el de la construcción y suministro de tabla yeso, donde conocer la demanda local, las preferencias de diseño, la competencia y la sensibilidad al precio puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una propuesta de negocio.

2.3.1.2 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene su origen en el desarrollo de las ciencias aplicadas y de la ingeniería industrial, particularmente desde la Revolución Industrial en los siglos XVIII y XIX, cuando las actividades de producción empezaron a requerir una planificación más rigurosa, eficiente y racional (Chain & Chain, 2014). A medida que las empresas crecían y la competencia aumentaba, se hizo necesario contar con análisis detallados sobre los aspectos operativos de un proyecto o empresa: cómo producir, con qué recursos, en qué cantidad y en qué condiciones técnicas.

En el siglo XX, con el auge de la administración científica propuesta por Frederick Taylor (Urbina, 2013) y la consolidación de las metodologías de análisis de procesos, el estudio técnico comenzó a formar parte esencial de los estudios de factibilidad económica y de proyectos de inversión. Se convirtió en un componente clave para garantizar que una idea de negocio fuera no solo rentable, sino también viable desde el punto de vista de la producción, la tecnología y la logística.

Actualmente, el estudio técnico se ha profesionalizado y estandarizado, integrando criterios de eficiencia energética, sostenibilidad, automatización, innovación tecnológica y análisis de riesgos operativos. Forma parte esencial del análisis de viabilidad de proyectos industriales, agrícolas, comerciales o de servicios, tanto en el sector privado como en el público

El estudio técnico tiene como objetivo principal determinar la factibilidad operativa y tecnológica de un proyecto (Chain & Chain, 2014). Para ello, analiza aspectos como el tamaño óptimo del proyecto, la localización, los requerimientos de infraestructura, tecnología, insumos, procesos de producción, personal técnico, maquinaria y cronograma de ejecución.

a) Determinación del tamaño del proyecto: Este componente define la capacidad de producción o nivel de servicio del proyecto, considerando la demanda proyectada, disponibilidad de insumos, capacidad financiera y tecnología disponible. El tamaño influye directamente en la inversión inicial, los costos operativos y el retorno esperado.

b) Estudio de localización: Analiza y selecciona la mejor ubicación para la ejecución del proyecto, ya sea una planta industrial, un centro logístico o un local de servicios. Se evalúan criterios como acceso a mercados, cercanía a proveedores, disponibilidad de servicios básicos, infraestructura vial, costos de transporte y factores sociales o ambientales.

c) Ingeniería del proyecto: Este apartado define cómo se va a producir el bien o servicio. Incluye el diagrama de procesos, la descripción de las etapas productivas, selección de maquinaria y equipos, distribución en planta (layout), diseño de instalaciones y requerimientos de mantenimiento. También se consideran normas técnicas y regulaciones que deben cumplirse.

d) Requerimientos de recursos técnicos: Se identifican y cuantifican los recursos necesarios para operar: materias primas, materiales auxiliares, mano de obra directa e indirecta, energía, agua, combustibles, servicios tecnológicos, etc. También se analizan los proveedores disponibles y los costos asociados.

e) Estimación de costos técnicos: Se calculan los costos de inversión en activos fijos (maquinaria, instalaciones, equipos de transporte) y los costos operativos (insumos, mantenimiento, personal técnico). Esta información es esencial para alimentar el análisis financiero del proyecto.

f) Cronograma de ejecución: Detalla las etapas para la puesta en marcha del proyecto: estudios preliminares, adquisición de terrenos, construcción, instalación de maquinaria, pruebas operativas y arranque. Se utilizan herramientas como el diagrama de Gantt o el método del camino crítico (CPM) (Urbina, 2013).

g) Evaluación de impacto técnico y ambiental: En muchos proyectos se incorpora el análisis de sostenibilidad, eficiencia energética, manejo de residuos y cumplimiento con normativas ambientales, que pueden influir directamente en la viabilidad técnica.

El estudio técnico es un componente esencial dentro de cualquier evaluación de proyectos, ya que permite establecer las condiciones necesarias para que un bien o servicio pueda producirse de forma eficiente, segura y rentable. Su origen se remonta al desarrollo de la ingeniería y la

administración científica, y hoy en día integra análisis tecnológicos, logísticos, operativos y medioambientales. Su correcta elaboración no solo reduce el riesgo de fallos en la ejecución del proyecto (Gitman & Zutter, 2012), sino que contribuye directamente a su sostenibilidad y éxito a largo plazo.

2.3.1.3 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene su origen en la necesidad de prever los resultados económicos de una inversión antes de su ejecución. Aunque la preocupación por las finanzas existe desde las primeras formas de comercio en la antigüedad, el análisis financiero como herramienta de evaluación de proyectos comenzó a estructurarse formalmente durante la Revolución Industrial (Chain & Chain, 2014), cuando el crecimiento de las empresas, la especialización de la contabilidad y el desarrollo del crédito exigieron una mayor planificación económica.

En el siglo XX, con el surgimiento de la administración financiera como disciplina académica y profesional, se consolidaron metodologías para evaluar la viabilidad financiera de los proyectos de inversión, tomando en cuenta el flujo de caja, los costos de capital, las tasas de descuento y los riesgos asociados. Herramientas como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) (Ross, Westerfield, & Jordan, 2018) y el análisis de sensibilidad comenzaron a utilizarse de forma sistemática en la toma de decisiones empresariales e institucionales.

Hoy en día, el estudio financiero forma parte indispensable de cualquier estudio de factibilidad o plan de negocio, y se ha complementado con herramientas digitales, modelación financiera y análisis de escenarios, lo que permite evaluar con mayor precisión el comportamiento económico futuro de un proyecto en diversos contextos

El estudio financiero es una de las últimas etapas dentro de un estudio de factibilidad, ya que requiere insumos generados en los análisis de mercado, técnico, legal y organizacional. Su objetivo es determinar si un proyecto es económicamente viable, cuánto se necesita invertir, en qué plazos se recupera la inversión y qué beneficios financieros se pueden esperar.

a) Determinación de la inversión inicial: Este componente contempla todos los gastos necesarios para poner en marcha el proyecto. Incluye la inversión en activos fijos (terrenos, maquinaria, infraestructura), capital de trabajo, gastos preoperativos (Chain & Chain, 2014) y otros desembolsos iniciales.

b) Estimación de costos y gastos operativos: Se identifican los costos fijos y variables que el proyecto enfrentará durante su operación. Entre ellos se incluyen materias primas, mano de obra, servicios públicos (Ross, Westerfield, & Jordan, 2018), mantenimiento, alquileres, seguros y otros gastos administrativos.

c) Proyecciones de ingresos: Se basa en el estudio de mercado y establece los ingresos esperados por la venta de productos o servicios, considerando volúmenes de venta, precios proyectados y periodos de operación. Generalmente se elaboran proyecciones a cinco o más años.

d) Elaboración de estados financieros proyectados: Con los datos anteriores, se construyen los estados financieros básicos proyectados:

- Estado de resultados: para estimar la rentabilidad del proyecto.
- Balance general: para conocer la situación financiera futura.
- Estado de flujos de efectivo: para evaluar la liquidez y el comportamiento del capital.

e) Análisis de indicadores financieros: Se calculan indicadores que permiten juzgar si el

proyecto es rentable y recuperable (Ross, Westerfield, & Jordan, 2018):

- Valor Actual Neto (VAN): indica el valor presente de los beneficios netos.
- Tasa Interna de Retorno (TIR): muestra la rentabilidad porcentual del proyecto.
- Período de recuperación: tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial.
- Relación beneficio/costo: relación entre ingresos y egresos esperados.

f) Análisis de sensibilidad y escenarios: Consiste en probar cómo varían los resultados del proyecto ante cambios en variables críticas como los precios de venta, costos (Gitman & Zutter, 2012), tasa de interés o volumen de ventas. Esto permite anticipar el impacto de la incertidumbre y los riesgos financieros.

g) Fuentes y estructura de financiamiento: El estudio financiero también incluye el análisis de cómo se financiará el proyecto (capital propio, préstamos, subsidios, etc.) y cómo se estructurarán los pagos (Chain & Chain, 2014), tasas de interés y plazos. Esto tiene un efecto directo en la rentabilidad neta y en la sostenibilidad del flujo de caja.

El estudio financiero tiene aplicaciones prácticas tanto en el sector privado como en el público, y resulta indispensable para la toma de decisiones informadas, responsables y estratégicas.

a) Evaluación de viabilidad económica: Su aplicación principal es determinar si un proyecto es financieramente rentable, cuánto capital requiere, qué nivel de riesgo implica y si es sostenible en el tiempo (Ross, Westerfield, & Jordan, 2018). Ningún proyecto debe ejecutarse sin antes analizar su rentabilidad proyectada.

b) Toma de decisiones de inversión: Tanto inversionistas como instituciones financieras utilizan el estudio financiero para decidir si otorgan capital o crédito a un proyecto (Gitman &

Zutter, 2012). Este documento les permite analizar la seguridad y retorno potencial de su inversión.

c) Planificación financiera empresarial: En empresas existentes, el estudio financiero puede ser utilizado para evaluar ampliaciones, nuevas líneas de negocio o reestructuraciones internas. Sirve también como base para la elaboración de presupuestos anuales y control de gestión.

d) Gestión de riesgos y escenarios: Gracias al análisis de sensibilidad, el estudio financiero ayuda a identificar los factores más vulnerables del proyecto, permitiendo diseñar planes de contingencia o ajustes estratégicos que mitiguen el impacto de variaciones en el entorno económico.

e) Sustento técnico en estudios integrales: En estudios de prefactibilidad o factibilidad, el componente financiero resume y valida los resultados de los estudios de mercado, técnico y organizacional (Chain & Chain, 2014), traduciendo todos los insumos en términos cuantificables y comparables para facilitar la decisión final.

2.3.2 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS

Tema: Estudio de Prefactibilidad - Proyecto de negocio planta productora de bloques para la desarrolladora Inversiones Celaque

Año: 2025

Universidad: Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC)

Autores: José Luis Ayllón Fonseca y Sergio René Chinchilla Regalado

Programa: Maestría en Administración de Proyectos

Resumen: Inversiones Celaque, una desarrolladora de proyectos inmobiliarios en

Tegucigalpa, enfrenta problemas recurrentes de suministro y costos elevados de bloques de concreto, un insumo esencial para sus construcciones. La creciente demanda del mercado ha provocado retrasos en los tiempos de entrega y aumento en los precios por parte de proveedores externos. Esto ha generado sobrecostos y posibles incumplimientos en los cronogramas de sus proyectos.

Ante esta situación, se formula el siguiente problema:

¿Es factible técnica, comercial y financieramente la creación de una planta productora de bloques de concreto para satisfacer la demanda interna de Inversiones Celaque y comercializar el excedente en el mercado local?

El estudio, basado en una metodología cuantitativa con análisis descriptivo y diseño no experimental, recopiló datos mediante encuestas y análisis de información interna de la empresa. Los hallazgos revelan una alta demanda histórica por parte de Inversiones Celaque, que consumió más de 2.4 millones de bloques entre 2020 y 2024, destacando el uso predominante del bloque de 6". Asimismo, se identificó un incremento progresivo en los costos de compra por unidad y volumen, lo cual ha impactado negativamente los presupuestos de obra. El análisis del mercado evidenció que los proveedores actuales no satisfacen plenamente los estándares requeridos de calidad, precio y tiempos de entrega. Finalmente, las proyecciones técnicas y financieras indicaron que el proyecto cuenta con un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) favorable, confirmando su rentabilidad y sostenibilidad.

El estudio demuestra que la implementación de una planta productora de bloques para Inversiones Celaque es viable desde las perspectivas técnica, financiera y de mercado. Esta inversión estratégica permitirá a la empresa abastecer su alta demanda interna de bloques con mayor eficiencia, reducir significativamente sus costos de materiales, evitar retrasos en la

ejecución de proyectos y mejorar su posición competitiva en el sector de la construcción. Además, abrirá la oportunidad de ingresar al mercado como proveedor de bloques, generando nuevos ingresos y acelerando el retorno de inversión, todo esto en un contexto de crecimiento sostenido del rubro de la construcción en Tegucigalpa.

**Título completo: Sistema Drywall para Edificaciones de Vivienda de Interés Social:
Propuesta Constructiva Sostenible**

Año: 2020

Universidad: Universidad Nacional de Ingeniería – Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Artes (Perú)

Autor(a): Karla María del Carmen Quesquén Alcántara

El estudio parte del problema de déficit cualitativo y cuantitativo de vivienda de interés social en el Perú, específicamente en la zona norte de Lima. Las viviendas de este sector se caracterizan por ser autoconstruidas, inseguras, con baja calidad constructiva y sin criterios técnicos ni de sostenibilidad. En ese contexto, surge la necesidad de proponer un sistema constructivo alternativo, eficiente y de bajo costo, que permita mejorar la calidad de vida de los habitantes. Se plantea entonces la pregunta:

¿El sistema de tabla yeso puede constituirse en una alternativa viable y sostenible para la construcción de viviendas de interés social en zonas vulnerables de Lima?

El análisis del sistema de tabla yeso como alternativa constructiva evidenció resultados altamente positivos, destacando una reducción significativa en los tiempos de construcción, con ahorros de hasta un 40% en comparación con métodos tradicionales como la albañilería confinada.

Asimismo, se constató una disminución del peso estructural de las edificaciones, lo cual favorece su desempeño sísmico y permite su aplicación en terrenos de baja capacidad portante. El sistema también generó un ahorro económico notable, al requerir menor consumo de materiales pesados y facilitar el transporte e instalación de los componentes. A esto se suma una mayor eficiencia energética y confort térmico, gracias a sus propiedades de aislamiento. Finalmente, se verificó su viabilidad técnica en zonas urbanas de crecimiento informal, donde aspectos como el espacio limitado, la velocidad de ejecución y el bajo costo resultan determinantes. Estos hallazgos fueron respaldados por comparaciones técnicas, simulaciones constructivas, análisis de costos y estudios de casos aplicados en contextos reales.

La tesis concluye que el sistema de tabla yeso representa una solución constructiva adecuada, sostenible y de bajo costo para viviendas de interés social en Lima y contextos similares en América Latina. Se destaca su facilidad de montaje, adaptabilidad a espacios reducidos, rapidez de ejecución, y su alineación con criterios de sostenibilidad ambiental y estructural. Asimismo, se propone su integración como política de vivienda con enfoque técnico en zonas de autoconstrucción informal, siempre que se garantice la capacitación adecuada de la mano de obra y se estandaricen los procesos técnicos.

2.3.3 INSTRUMENTOS UTILIZADOS

Tema: Estudio de Prefactibilidad - Proyecto de negocio planta productora de bloques para la desarrolladora Inversiones Celaque

Año: 2025

Universidad: Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC)

Autores: José Luis Ayllón Fonseca y Sergio René Chinchilla Regalado

Programa: Maestría en Administración de Proyectos

Para la recolección de datos, el estudio empleó una encuesta estructurada y el análisis de bases de datos internas de Inversiones Celaque. La encuesta fue aplicada en formato digital a potenciales clientes del proyecto dentro del sector construcción en Tegucigalpa, con un tamaño de muestra determinado para una población finita y un nivel de confianza estadísticamente válido. Estuvo compuesta por preguntas cerradas con opción múltiple y escalas de valoración, y tuvo como objetivo conocer hábitos de consumo, frecuencia de compra, tipos de bloques más demandados, criterios de selección de proveedor y percepciones sobre calidad, precio y tiempos de entrega. Por otro lado, el análisis de las bases de datos internas incluyó información sobre el consumo histórico de bloques entre 2020 y 2024, costos de adquisición, proveedores, tipos de bloque y cronogramas de obra. Este análisis cuantitativo-descriptivo permitió evaluar la demanda interna, proyectar el consumo futuro y estimar el ahorro que representaría producir internamente, apoyándose en herramientas como tablas dinámicas y Excel.

2.4 MARCO LEGAL

2.4.1.1 Constitución legal de la empresa

Es el proceso legal para crear oficialmente tu empresa, ya sea como persona natural o como sociedad mercantil.

Pasos:

- **Elaborar Escritura Pública de Constitución:** Documento legal redactado por un notario que establece el nombre de la empresa, su objeto (a qué se dedicará), datos

del dueño o socios, y capital inicial.

- Registrar la empresa en la CCIT: Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa. Ahí se inscribe tu empresa y se obtiene tu matrícula mercantil.
- Obtener el RTN en el SAR: El Registro Tributario Nacional (RTN) es tu identificación fiscal ante el Estado.

2.4.1.2 Permiso de operación municipal -AMDC

Es la autorización oficial para que la empresa opere dentro del municipio del Distrito Central (Tegucigalpa/Comayagüela). Es de carácter obligatorio.

Pasos clave:

- Se tramita en la Ventanilla Única de la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC).
- Se debe presentar el RTN de la empresa y del propietario, contrato de arrendamiento o escritura del local, croquis de ubicación, fotocopia de tu identidad y la matrícula mercantil

Con este permiso se otorga la Licencia de Funcionamiento y el Registro Tributario Municipal, para poder realizar pagos de impuestos locales.

2.4.1.3 Afiliación al IHSS y RAP

Es el proceso para registrar la empresa y empleados en los sistemas de seguridad social de Honduras. Este proceso se hace en las mismas instituciones, el Instituto Hondureño de Seguridad Social es para la atención médica y jubilación, mientras que el Régimen de Aportaciones Privadas es para ahorro habitacional, cesantía, jubilación complementaria

Estos se pueden ser por dos medios, subcontrato de personal o contrato por obra, con esto se deberá emitir recibos por honorarios y firmar contratos de responsabilidad solidaria, en cambio son plazas fijas, se debe inscribir una planilla y reportar las aportaciones mensuales de cada colaborador.

2.4.1.4 Registro y autorización fiscal en SAR

Es el registro oficial ante la autoridad tributaria nacional (SAR) para poder emitir facturas, cobrar impuestos y cumplir con todas las obligaciones fiscales.

Pasos clave:

- Activar el RTN.
- Solicitar el CAI (Código de Autorización de Impresión) para emitir facturas físicas o electrónicas.

Es importante mencionar que, si se utilizaran facturas impresas, deben ser en una imprenta autorizada, por otra parte, si son facturas digitales, se debe solicita al SAR

Los impuestos a declarar son los siguientes:

- ISV (Impuesto sobre Ventas): es el 15 % que se debe cobrar a los clientes por productos o servicios y se declara mensualmente.
- ISR (Impuesto sobre la Renta): se calcula en base a las ganancias netas, se presenta anualmente, pero pueden hacer pagos trimestrales a cuenta.
- Aportaciones por planilla (si se tienen empleados): se refiere a los pagos mensuales al IHSS, RAP, INFOP, etc.

Todos los procesos legales se pueden hacer en línea o presencial en oficinas de la SAR.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La congruencia metodológica es un elemento importante, ya que garantiza la coherencia entre los objetivos, la metodología y los resultados esperados. En este apartado se define la relación entre el enfoque de estudio, los métodos seleccionados y las técnicas empleadas, asegurando que cada componente del proceso investigativo esté alineado para obtener conclusiones válidas y precisas.

3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

La matriz metodológica es una herramienta clave que permite organizar y visualizar la relación entre los objetivos de la investigación, las variables de estudio, los métodos de análisis y las técnicas de recolección de datos. Se muestra a continuación:

Tabla 1. Matriz de congruencia

FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE TABLA YESO EN FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS EN 2025				
Problema	Objetivo general	Preguntas de investigación	Objetivos específicos	Variables
¿Cuál es la factibilidad para una empresa dedicada a la prestación de servicios de suministro e instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras en 2025; desde el punto de vista del mercado, técnico y financiero?	Evaluar la factibilidad de establecer una empresa dedicada al suministro e instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras, mediante el análisis del entorno de mercado, los requerimientos técnicos y logísticos, y la viabilidad financiera, con el propósito de determinar la viabilidad de implementación en el año 2025	¿Cuál es la demanda actual del servicio de suministro e instalación de tabla yeso en Tegucigalpa y cuáles son los factores que influyen en su crecimiento potencial?	Elaborar un estudio de mercado que permita identificar la demanda actual, el perfil del consumidor y las estrategias de marketing más adecuadas para el posicionamiento y comercialización de una nueva marca de tabla yeso en Tegucigalpa	Entorno de mercado
		¿Cuáles son los requerimientos técnicos y logísticos necesarios para la prestación eficiente del servicio de instalación de tabla yeso?	Desarrollar un estudio técnico que permita definir los requerimientos de infraestructura, logística, maquinaria, equipos y talento humano necesarios para la operación eficiente de una nueva empresa dedicada al suministro e instalación de tabla yeso.	Factibilidad técnica
		¿Cuál es la inversión inicial requerida y el retorno de inversión esperado para la empresa de suministro e instalación de tabla yeso?	Realizar un estudio financiero que permita evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto de creación de una empresa de suministro e instalación de tabla yeso.	Viabilidad financiera

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

Las variables de estudio son los elementos clave que influyen en la factibilidad del proyecto y facilitan la evaluación de su viabilidad desde diversas perspectivas. En este estudio, se han establecido variables independientes, que son aquellos elementos que pueden ser modificados o examinados sin la necesidad de depender de otros componentes del estudio. Estas variables inciden de manera directa en el progreso del proyecto y sus rendimientos.

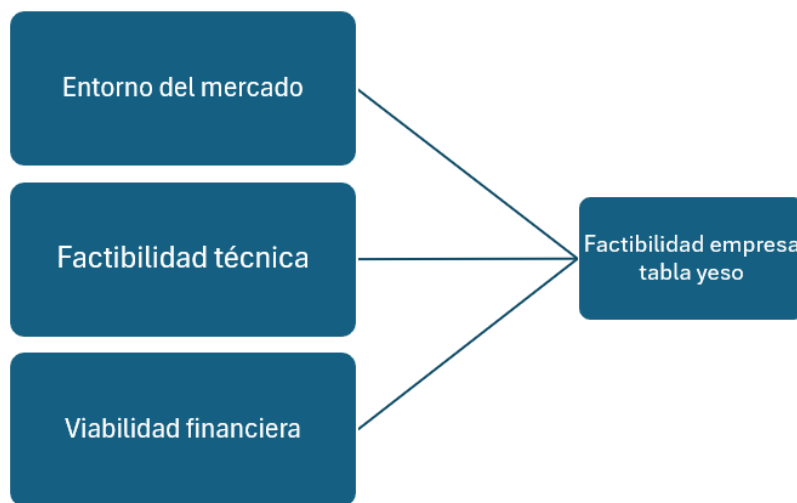


Figura 15. Diagrama de variable

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

La operacionalización de variables es el procedimiento a través del cual se establecen y organizan las variables de estudio para que sean medibles y útiles en el marco de la investigación. Este método posibilita convertir ideas abstractas en indicadores tangibles que simplifican su estudio y valoración. En esta investigación, el proceso de operacionalización de variables se centra en determinar las dimensiones, indicadores y unidades de medición de cada una de las variables independientes detectadas: Entorno de mercado, factibilidad técnica y viabilidad financiera.

Se muestran a continuación:

Tabla 2. Operacionalización de las variables independientes (Entorno del mercado)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica
	Conceptual	Operacional					
Entorno de mercado	Es un proceso de investigación que permite a las empresas comprender a fondo un sector específico, sus consumidores y la competencia (Galán, 2024)	Analizar la viabilidad de un nuevo producto o servicio, identificar oportunidades de crecimiento y tomar decisiones estratégicas informadas	Demanda del servicio	Frecuencia de contratación / uso de tabla yeso	¿Con qué frecuencia contrata servicios de instalación o acabado de tabla yeso para sus proyectos?	a) Muy Frecuente b) Frecuente c) Regular d) Poco Frecuente e) Nunca	Encuesta / Entrevista
					¿Qué tan común es el uso de sistemas de tabla yeso en los proyectos de construcción que dirige?	a) Muy común b) Común c) Regular d) Poco común e) Nunca	Encuesta
				Volumen de servicios de tabla yeso	¿Cuál es el promedio de área de construcción en tabla yeso de los proyectos que usted dirige?	a) 10 a 100 m ² b) 100 a 300 m ² c) 300 a 500 m ² d) 500 a 1000 m ² e) más de 1000 m ²	Encuesta
				Segmentos con mayor demanda	¿Qué segmentos del mercado cree que tienen mayor demanda potencial?	Abierta	Entrevista
				Proyección de crecimiento	¿Cómo visualiza la demanda de instalación de tabla yeso en los próximos 5 años?	Abierta	Entrevista
				Intención de contratación	¿Cuál es la probabilidad de contratar una nueva empresa que proporcione servicios de tabla yeso en los próximos 12 meses?	a) Muy probable b) Probable c) Regular d) Poco probable e) Nada probable	Encuesta
					¿Ha notado un aumento en el uso de este tipo de soluciones constructivas en Tegucigalpa?	a) Bastante b) Mucha c) Regular d) Poca e) Nula	Encuesta

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación tabla 2. Operacionalización de las variables independientes (Entorno del mercado)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica
	Conceptual	Operacional					
Entorno de mercado	Es un proceso de investigación que permite a las empresas comprender a fondo un sector específico, sus consumidores y la competencia (Galán, 2024)	Analizar la viabilidad de un nuevo producto o servicio, identificar oportunidades de crecimiento y tomar decisiones estratégicas informadas	Nivel de competencia	Número de proveedores conocidos / percepción de competencia	¿Cuántas empresas que brindan este servicio conoce actualmente en el mercado local?	a) 1 a 2 b) 3 a 4 c) 5 a 6 e) Más de 7	Encuesta
					¿Qué tan fácil o difícil le resulta encontrar empresas confiables para este servicio?	a) Muy fácil b) fácil c) Regular d) difícil e) Muy difícil	Encuesta
				Debilidades de los proveedores	¿Cuáles son las principales debilidades que observa en los proveedores actuales de instalación de tabla yeso en Tegucigalpa?	Abierta	Entrevista
				Diferenciación con la competencia	¿Qué la diferenciaría de las opciones que ya existen en el mercado?	Abierta	Entrevista
			Promoción del proyecto	Canales publicitarios más aceptados	¿En qué canal le gustaría recibir información acerca de servicios de instalación o acabado de tabla yeso?	a) Redes sociales b) Prensa c) TV d) Correo electrónico e) Visitas comerciales	Encuesta / Entrevista
					¿Cree que un equipo comercial dedicado tendría más impacto que estrategias digitales, o deberían combinarse?	Abierta	Entrevista
					Formato de información más aceptado	¿Qué formato publicitario le resulta más útil?	a) Visitas en obras b) Videos cortos c) Imágenes técnicas d) Catálogo en pdf e) Demostraciones e) catálogo con tarifas

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación tabla 2. Operacionalización de las variables independientes (Entorno del mercado)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica
	Conceptual	Operacional					
Entorno de mercado	Es un proceso de investigación que permite a las empresas comprender a fondo un sector específico, sus consumidores y la competencia (Galán, 2024)	Analizar la viabilidad de un nuevo producto o servicio, identificar oportunidades de crecimiento y tomar decisiones estratégicas informadas	Satisfacción con proveedores	Nivel de satisfacción con servicios actuales	¿Qué nivel de satisfacción tiene con los proveedores actuales de servicios de instalación de tabla yeso?	a) Muy Satisfecho b) Satisfecho c) Regular d) insatisfecho e) Muy insatisfecho	Encuesta
			Factores de decisión	Factores importantes para contratar servicios	¿Cuáles son los principales factores que influyen en su decisión al elegir una empresa que brinda este tipo de servicios?	a) Disponibilidad b) Precio c) Calidad d) Experiencia e) Estatus legal f) Seguridad ocupacional	Encuesta
					¿Qué factores considera más relevantes al evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso?	a) Tiempos de entrega b) Cumpimiento normas d) Durabilidad e) Cumpimiento del presupuesto	Encuesta / Entrevista
					¿Cuáles considera son las principales barreras para contratar una empresa de servicios de tabla yeso?	a) Costo del servicio b) Disponibilidad limitada c) Confianza en el servicio d) Incumplimiento tiempos de entrega e) Experiencia comprobada	Encuesta
					¿Qué valor agregado esperaría recibir de una empresa que ofrece servicio de tabla yeso?	a) Asesoría y diseño de especificaciones técnicas b) Asesoría y selección de acabados c) Optimización del uso y mejora en función estética	Encuesta / Entrevista
			Aplicación en proyectos	Tipo de proyectos que utilizan tabla yeso	¿Qué tan común es el uso de sistemas de tabla yeso en los proyectos de construcción que dirige?	a) Muy común b) Común c) Regular d) Poco común e) Nunca	Encuesta
					¿Con qué frecuencia subcontrata servicios especializados en instalación de tabla yeso?	a) Muy Frecuente b) Frecuente c) Regular d) Poco Frecuente e) Nunca	Encuesta
					¿En cuántos proyectos ha participado donde se haya utilizado tabla yeso y en qué tipos de obras?	Abierta	Entrevista

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Tabla 3. Operacionalización de las variables independientes (Factibilidad Técnica)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica	
	Conceptual	Operacional						
Factibilidad técnica	Son todas las herramientas e instrumentos que te ayudan a controlar los otros recursos dentro de una empresa. (Ángulo, 2017)	Determina los recursos físicos e intelectuales para la operación de la empresa.	Materiales y acabados preferidos	Tipos de materiales/acabados utilizados	¿Qué tipo de acabados en tabla yeso requiere con mayor frecuencia?	a) Cielos falsos b) Anti moho c) Detalles decorativos d) Molduras e) Resistente fuego f) Fascias	Encuesta / Entrevista	
					¿Qué variables inciden en la negociación del precio, tales como acabados, complejidad y otros aspectos relevantes?	Abierta	Entrevista	
			Experiencia técnica requerida	Relevancia de conocimientos técnicos	¿Qué tan importante es que la empresa proveedora conozca las normas técnicas?	a) Muy importante b) Importante c) Regular d) Poco importante e) Nulo	Encuesta	
					¿Cuáles considera que son las principales ventajas y desventajas de tabla yeso frente a métodos?	Abierta	Entrevista	
					Problemas técnicos frecuentes	¿Ha tenido problemas técnicos o de calidad en instalaciones de tabla yeso en el pasado?	a) Sí b) No	Encuesta
					¿Qué tipo de problemas técnicos o de calidad ha tenido en los proyectos con tabla yeso que usted lidera?	a) Fijación inadecuada b) Tratamiento de juntas c) Componentes d) Uso de material incorrecto e) Mala preparación superficie f) Desnivel, descuadre y desplome	Encuesta	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación tabla 3. Operacionalización de las variables independientes (Factibilidad Técnica)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica
	Conceptual	Operacional					
Factibilidad técnica	Son todas las herramientas e instrumentos que te ayudan a controlar los otros recursos dentro de una empresa. (Ángulo, 2017)	Determina los recursos físicos e intelectuales para la operación de la empresa.	Experiencia técnica requerida	Importancia de normas técnicas y certificaciones	¿Qué tipo de certificaciones o respaldo técnico espera de una empresa que ofrece este servicio?	a) Capacitación por el fabricante b) Conocimiento en normas c) Garantías por obra realizadas d) Certificado de seguridad ocupacional	Ecuesta
					¿Cuál es su exigencia para el cumplimiento de normativas de seguridad industrial?	a) Muy exigente b) Exigente c) Regular d) Poco exigente e) Nada exigente	
			Logística del servicio	Relevancia de aspectos logísticos	¿Qué aspectos valora más en términos logísticos al contratar estos servicios?	a) Tiempo de entrega b) Limpieza de obra c) Cumplimiento de plazos d) Garantía de suministro de personal (cuadrillas)	Ecuesta
					¿Qué tan relevante es la puntualidad y limpieza del equipo de trabajo en este tipo de obras?	a) Muy importante b) Importante c) Regular d) Poco importante e) Nulo	
			Recursos físicos del proyecto	Confianza en los recursos disponibles	¿Qué recursos técnicos considera más relevantes como parte del servicio de tabla yeso?	a) Herramientas especializadas b) Equipos de elevación c) Computadoras con licencia de software para diseño y	Ecuesta
					¿Qué recursos operativos considera más relevantes como parte del servicio de tabla yeso?	a) Vehículo para transporte hasta el sitio b) Equipo de protección personal y colectiva c) Vehículo para transporte de materiales	
			Innovación y mejoras	Propuesta de innovación	¿Qué innovaciones o mejoras podrían impulsar el servicio de tabla yeso en el mercado?	Abierta	Entrevista

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación tabla 3. Operacionalización de las variables independientes (Factibilidad Técnica)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica
	Conceptual	Operacional					
Factibilidad técnica	Son todas las herramientas e instrumentos que te ayudan a controlar los otros recursos dentro de una empresa. (Ángulo, 2017)	Determina los recursos físicos e intelectuales para la operación de la empresa.	Infraestructura	Ubicación	¿Cuál es la ubicación que considera más conveniente para las instalaciones de la empresa?	a) Casco urbano de la ciudad b) centro de la ciudad c) Zonas rurales alejadas a Tegucigalpa d) Otra zona dentro del departamento	Ecuesta
					¿Considera necesaria la existencia de dos o más sucursales dentro de Francisco Morazán?	a) Sí b) No c) Tal vez d) No sabe	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Tabla 4. Operacionalización de las variables independientes (Viabilidad Financiera)

Variable Independiente	Definición		Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuestas	Técnica
	Conceptual	Operacional					
Viabilidad financiera	Verificar desde el punto de vista económico y financiero, si un proyecto puede llevarse a cabo, mantenerse en marcha y generar valor. (Arias, 2020)	Determina si existen o se pueden conseguir los recursos económicos y financieros para llevar a cabo el proyecto.	Precios del servicio de tabla yeso	Rango de precio por m ²	¿Cuál considera que es un rango de precio razonable por metro cuadrado de instalación y acabado de tabla yeso, incluyendo mano de obra y materiales?	a) L 700 a L 750 b) L 751 a L 800 c) L 801 a 900 d) L 900 a L 1000 e) Más de L 1000	Encuesta / Entrevista
				Condiciones de pago	¿Qué condiciones de pago prefiere al contratar servicios de tabla yeso?	a) 100% Contado b) % Anticipo + crédito c) Contra entrega d) 100% crédito	
			Presupuesto de los recursos técnicos	Inversión inicial	Recursos logísticos	Análisis financiero	
					Recursos tecnológicos		
Recursos capacitación							
Presupuesto de infraestructura	Recursos de operación	Recursos Humanos	Análisis financiero				
		Recursos de operación y materiales					

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

En esta sección se expone el enfoque y los métodos empleados en la investigación, que facilitan la organización del proceso de análisis y recopilación de datos. La adecuada elección del enfoque, alcance, diseño y herramientas metodológicas asegura que la investigación se lleve a cabo de forma consistente y en consonancia con sus metas.

3.2.1 ENFOQUE

Para este estudio, se ha optado por un enfoque mixto, dado que permite combinar la recolección y el análisis de datos cuantitativos con la interpretación de información cualitativa. De

esta manera, se aprovecha la fortaleza los datos numéricos, estadísticos y de las percepciones, experiencias, contextos, lo cual proporciona una visión más completa de la viabilidad del proyecto.

Según (Hernandez-Sampieri, 2014), el enfoque mixto es una tercera aproximación investigativa que integra elementos de los enfoques cuantitativo y cualitativo para abordar problemas de investigación de manera más integral. Por su parte, (Creswell, 2014) señala que el investigador que utiliza métodos mixtos “colecciona, analiza e integra datos cuantitativos y cualitativos en una misma investigación para una comprensión más fuerte y completa del problema de estudio”

3.2.2 ALCANCE

La investigación posee un enfoque descriptivo, lo que implica que se centrará en especificar y examinar las características de las variables sin determinar vínculos causales entre las mismas. Este tipo de enfoque es apropiado para valorar la factibilidad del proyecto, dado que el objetivo es ofrecer una visión clara de los elementos implicados sin hacer deducciones explicativas.

Según (Sampieri, Collado, & Baptista, 2014) el alcance en una investigación define el nivel de profundidad con el que se estudiará el fenómeno, pudiendo ser exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. Este determina el tipo de resultados esperados y la forma en que se abordarán los objetivos planteados.

3.2.3 DISEÑO

Se utiliza un diseño no experimental transversal, dado que no se alteran las variables en estudio, sino que se examinan y examinan en su entorno natural en un instante concreto del tiempo.

Según (Kerlinger & Lee, 2002) el diseño de investigación es el plan o estrategia que se

sigue para responder a las preguntas de investigación y alcanzar los objetivos, especificando cómo se obtendrán y analizarán los datos.

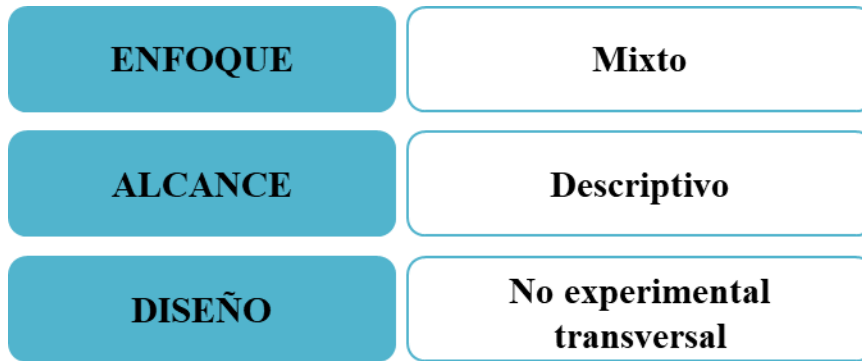


Figura 16. Resumen de enfoque, alcance y diseño de la investigación.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

3.2.4 METODOS

Para la recopilación y estudio de datos, se emplearon diferentes técnicas e instrumentos que aseguran la obtención de datos fiables. Se utilizaron bases de datos y cuestionarios para recolectar datos significativos acerca del mercado, los costos y otros elementos cruciales en la viabilidad del negocio. Se aplicará una encuesta estructurada y cerrada a los gerentes, proveedores y profesionales identificados en el rubro de la instalación y acabado de tabla yeso en la ciudad de Tegucigalpa.

Los métodos de investigación, según (Sampieri, Collado, & Baptista, 2014) son las estrategias generales utilizadas para recolectar, analizar e interpretar la información, y pueden ser de carácter cualitativo, cuantitativo o mixto.

3.2.5 INSTRUMENTOS

Se utilizaron herramientas como el análisis estadístico para procesar los datos recabados y un cuestionario estructurado para recopilar información directa de los potenciales clientes o participantes esenciales del mercado. El enfoque principal será un cuestionario de 20 preguntas cerradas diseñado en Google forms, y una entrevista de 23 preguntas abiertas.

Los instrumentos de investigación, según (Sampieri, Collado, & Baptista, 2014) son herramientas específicas utilizadas para recolectar datos, tales como cuestionarios, entrevistas, listas de cotejo, guías de observación o pruebas estandarizadas.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación constituye el plan metodológico que guía la recolección, el análisis y la interpretación de datos, asegurando que estos sean pertinentes, válidos y orientados a responder los objetivos del estudio. En esta investigación se adopta un diseño no experimental de tipo transversal, el cual se caracteriza por observar las variables tal como ocurren en su contexto natural, sin manipularlas, y recolectar la información en un único momento en el tiempo.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), este tipo de diseño es útil cuando se pretende describir variables y analizar sus relaciones en un instante determinado, “como tomar una fotografía de algo que sucede”. Esta modalidad resulta especialmente adecuada para estudios de factibilidad, ya que permite evaluar el comportamiento del mercado, la tecnología disponible y las condiciones económicas sin intervenir en ellas, brindando una visión precisa y actual del entorno en el cual se plantea el desarrollo del proyecto.

3.3.1 POBLACIÓN

En el ámbito de la investigación, la población se define como el conjunto total de elementos, personas, instituciones o fenómenos que comparten una o más características en común y que constituyen el objeto de estudio. Representa el universo del cual se desea obtener información y al que se pretende generalizar los resultados del estudio. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), “la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174). Una delimitación clara y precisa de la población permite establecer el alcance real de la investigación y definir con rigor los criterios para la posterior selección de la muestra.

Para delimitar los criterios de selección de la población del estudio, se estableció que este se dirigiría principalmente a empresas vinculadas al sector de la construcción, debido a que representan un componente clave en la demanda de los servicios asociados al proyecto propuesto. De acuerdo con datos de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), actualmente existen 121 empresas constructoras registradas que constituyen parte de este grupo. Finalmente, se consideró la participación de profesionales en ejercicio, específicamente ingenieros civiles y arquitectos, cuya experiencia práctica permite aportar una visión técnica y actualizada sobre el uso del sistema constructivo en estudio. Según datos de los respectivos colegios profesionales, se cuenta con un total de 2,386 arquitectos colegiados y 10,812 ingenieros civiles colegiados.

3.3.2 MUESTRA

La muestra es un subconjunto representativo de la población, seleccionado con el propósito de obtener información precisa y válida sin necesidad de estudiar la totalidad del universo de

análisis. Esta selección permite realizar inferencias o generalizaciones hacia la población, siempre que se sigan criterios metodológicos adecuados. Hernández, Fernández y Baptista (2014) definen la muestra como “un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características, llamado población” (p. 175). La determinación correcta del tamaño y tipo de muestra depende del objetivo de la investigación, del tipo de estudio y de los recursos disponibles.

En este estudio, las variables se medirán como categóricas, ya que buscan capturar preferencias, percepciones o características que clasifican a los participantes en diferentes categorías, más que en valores numéricos. Una variable categórica se refiere a una variable que representa características por medio de grupos o etiquetas, como el nivel de satisfacción, el tipo de uso de materiales o frecuencia de instalación —no se representan con números que permitan operaciones matemáticas en sentido estricto. Estas variables se analizan con frecuencias o proporciones, y no con promedios.

$$n = \frac{PQZ^2N}{PQZ^2 + e^2N}$$

- **n** = Tamaño de muestra que necesitas.
- **N** = Tamaño total de la población.
- **P** = Proporción esperada de la población que posee la característica de interés (si no se conoce, se usa 0.5 para maximizar el tamaño de muestra).
- **Q** = Complemento de P ($Q = 1 - P$).
- **Z** = Valor de Z para el nivel de confianza deseado (por ejemplo, 1.96 para un 95% de confianza).
- **e** = Margen de error tolerado (expresado en decimal)

Muestra para población de empresas constructoras registradas en la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO)

$$n = \frac{PQZ^2N}{PQZ^2 + e^2N}$$

$$n = \frac{(0.5)(0.5)(1.96)^2(121)}{(0.5)(0.5)(1.96)^2 + (0.05)^2(121)}$$

$$n = \frac{116.2044}{1.2629}$$

$$n \approx 92.01$$

Figura 17. Numero de muestra de empresas constructoras registradas en la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO).

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El tamaño de la muestra, calculado para una población de 121 empresas constructoras registradas en la CHICO, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, es de 92 empresas.

Muestra para población de ingenieros y arquitectos, según colegios de ambos profesionales.

$$\frac{PQZ^2N}{PQZ^2 + e^2N}$$

$$n = \frac{(0.5)(0.5)(1.96)^2(13,198)}{(0.5)(0.5)(1.96)^2 + (0.05)^2(13,198)}$$

$$n = \frac{12,675.3592}{33,954}$$

$$n \approx 373.29$$

Figura 18. Numero de muestra de ingenieros y arquitectos.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El tamaño de la muestra, calculado para una población de 13,198 profesionales (arquitectos e ingenieros), con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, es de 373 participantes.

3.3.3 TÉCNICAS DE MUESTREO

Para esta investigación se hará uso de la técnica de muestreo estratificado por conveniencia, dado que la población objetivo se encuentra compuesta por diferentes subgrupos que requieren representación proporcional en la muestra, tales como empresas del sector construcción e ingenieros y arquitectos en ejercicio. Este método es el más adecuado para asegurar que cada grupo relevante aporte información al estudio, seleccionando a los participantes en función de su accesibilidad, disposición para colaborar y pertinencia con los objetivos de la investigación.

El muestreo estratificado por conveniencia consiste en dividir la población en subgrupos homogéneos llamados estratos y, dentro de cada uno, seleccionar a los participantes de manera intencional, priorizando aquellos casos que faciliten la obtención de datos y que cuenten con características representativas del grupo.

3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

3.4.1 TÉCNICAS

ENCUESTAS

Es una técnica de recolección de datos que consiste en aplicar un conjunto estructurado de preguntas a una muestra representativa de la población con el fin de obtener información sobre características, opiniones, percepciones o comportamientos de interés. Se caracteriza por su capacidad de recopilar datos de manera estandarizada, lo que facilita la comparación y el análisis estadístico posterior.

Según Hernández Sampieri (2014), la encuesta es especialmente útil en investigaciones descriptivas o correlacionales, ya que permite obtener información cuantitativa precisa de un número significativo de participantes en un periodo relativamente corto y con costos controlados. Su aplicación puede realizarse de forma presencial, telefónica o en línea, garantizando la uniformidad en la formulación de las preguntas y en el orden de presentación para reducir sesgos y aumentar la validez de las respuestas.

En el presente estudio, se aplicarán dos tipos de encuestas diferenciadas según el perfil del encuestado. La primera estará dirigida a gerentes de empresas constructoras, debido a que cuentan con una visión estratégica del negocio, del mercado y de la toma de decisiones relacionadas con la contratación de servicios de instalación de tabla yeso. La segunda se aplicará a ingenieros civiles y arquitectos, quienes participan de forma directa en la supervisión, ejecución y control de obras, y poseen un conocimiento técnico profundo sobre los procesos constructivos, la calidad del trabajo en campo y las ventajas o limitaciones del sistema constructivo analizado. Esta segmentación permitirá obtener una perspectiva integral que combine la visión gerencial con la experiencia técnica operativa, enriqueciendo así el análisis y la interpretación de los resultados.

ENTREVISTAS

Es una técnica en la que el investigador realiza preguntas abiertas a una sola persona, con el objetivo de explorar sus opiniones, experiencias, actitudes y motivaciones en profundidad. A diferencia de las encuestas estructuradas, permite adaptar las preguntas en función de las respuestas y seguir nuevas líneas de indagación durante la conversación. Es ideal para comprender a fondo perspectivas individuales y contextos específicos.

En el presente estudio, estas entrevistas estarán dirigidas a expertos del sector construcción, consultores especializados e ingenieros civiles con alto perfil profesional, seleccionados por su experiencia y trayectoria en proyectos. La elección de este grupo permitirá obtener información cualitativa de gran valor, basada en el conocimiento técnico, la experiencia acumulada y la visión estratégica que poseen sobre la adopción y el desempeño de este sistema constructivo en el mercado local.

BENCHMARKING

Es una técnica de gestión estratégica que consiste en identificar, analizar y comparar de forma sistemática las mejores prácticas, procesos y resultados de empresas o proyectos que destacan en un sector determinado, con el propósito de adaptar y aplicar dichos aprendizajes para mejorar el propio desempeño.

En el presente estudio, el benchmarking se enfocará en analizar y comparar empresas proveedoras de material para la instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, considerando criterios como calidad del producto, variedad del catálogo, volumen y tiempo de entrega, entre otros indicadores relevantes. La evaluación incluye a empresas como Larach & Cía, Polaris Internacional, La Mundial y Detalles de Construcción, con el objetivo de identificar, a partir de un

análisis objetivo y comparativo, cuál de ellas representa la opción más favorable para el suministro del proyecto, garantizando así una adecuada relación entre calidad, eficiencia y costo.

3.4.2 INSTRUMENTOS

El instrumento principal utilizado para la recolección de la información necesaria en este estudio fue el cuestionario estructurado, diseñado a partir de las variables de investigación con el objetivo de recopilar datos clave para responder las preguntas planteadas. Este instrumento consistió en un formato con un conjunto de preguntas dirigidas a empresas del sector construcción y a personas particulares, buscando obtener información precisa y relevante sobre sus percepciones, necesidades y experiencias. La información cuantitativa obtenida a través de estos cuestionarios fue procesada mediante análisis estadístico, lo que permitió organizar, examinar e interpretar los resultados de forma sistemática. Este análisis sirvió como base para sustentar los estudios de mercado, técnico y financiero del proyecto, proporcionando insumos sólidos para la evaluación de su factibilidad.

3.4.3 PROCEDIMIENTOS APLICADOS

ENCUESTAS

Se diseñaron dos cuestionarios estructurados en la plataforma Google Forms, diferenciados según el perfil del encuestado: uno dirigido a gerentes de empresas constructoras y otro a ingenieros y arquitectos involucrados en la supervisión y ejecución de obras. Cada instrumento incluyó preguntas cerradas y de selección múltiple orientadas a recopilar información sobre la frecuencia de contratación de servicios de instalación y acabado de tabla yeso, criterios de selección de proveedores, conocimiento del mercado, tipos de acabados más solicitados, canales de comunicación preferidos, rangos de precios aceptables, factores de calidad y nivel de satisfacción con los proveedores actuales.

Los formularios fueron distribuidos por medios digitales, solicitando la participación de forma voluntaria y garantizando la confidencialidad de las respuestas. La recolección de datos se realizó durante un periodo definido, asegurando una cobertura suficiente para obtener resultados representativos.

ENTREVISTAS

Se elaboró un formato de entrevista semiestructurada con preguntas abiertas dirigidas a consultores, ingenieros y arquitectos con amplia experiencia en proyectos de construcción. El guion abordó aspectos como la experiencia en el uso de tabla yeso, sus ventajas y limitaciones, recomendaciones de uso, volumen y frecuencia de contratación, segmentos de mercado con mayor potencial, condiciones de pago comunes, factores de negociación de precios, características técnicas más valoradas, canales de promoción más efectivos, debilidades del mercado actual y proyecciones de demanda futura.

Las entrevistas se realizaron de forma individual, en un entorno que garantizara comodidad y confianza al entrevistado, obteniendo su consentimiento previo. La información recabada permitió profundizar en la perspectiva técnica y estratégica de los participantes, complementando la evidencia cuantitativa obtenida mediante las encuestas.

BENCHMARKING

Se desarrolló una matriz comparativa en formato Excel para evaluar empresas proveedoras de material para la instalación de tabla yeso en Tegucigalpa. Los criterios de análisis contemplaron la calidad del producto, variedad de catálogo, volumen y tiempo de entrega, cada uno ponderado según su importancia estratégica.

La información se obtuvo mediante investigación directa, revisión de catálogos y consultas

a fuentes confiables del sector. El análisis incluyó a empresas como Larach & Cía., Polaris Internacional, La Mundial y Detalles de Construcción, asignando una valoración a cada criterio y calculando un puntaje ponderado para determinar la opción más conveniente. Este procedimiento permitió seleccionar el proveedor que mejor respondía a las necesidades del proyecto, garantizando una adecuada relación entre calidad, eficiencia y condiciones de servicio.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes primarias de esta investigación corresponden a la información obtenida directamente de actores clave del sector construcción y del uso de sistemas de tabla yeso, lo que garantiza datos actuales y relevantes para el análisis. La recolección se realizó mediante encuestas a constructoras, ferreterías proveedoras, arquitectos e ingenieros, con el propósito de conocer de primera mano sus necesidades, preferencias, percepciones y nivel de demanda del mercado. Esta información permitió identificar el grado de satisfacción con los materiales y servicios existentes, así como detectar tendencias de uso, factores técnicos y económicos que influyen en la decisión de compra e instalación, y aspectos logísticos asociados a la provisión y aplicación del sistema. Los datos obtenidos constituyen un insumo fundamental para evaluar la factibilidad del proyecto, respaldando con evidencia empírica las proyecciones de mercado, técnicas y financieras.

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias de esta investigación comprenden documentos, registros y publicaciones que aportan información relevante sobre el sector construcción y el uso de sistemas de tabla yeso, obtenida de manera indirecta, sin contacto directo con los participantes. Incluyen reportes estadísticos del Instituto Nacional de Estadística (INE) sobre el sector inmobiliario y de

la construcción en Honduras; informes de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO); publicaciones académicas y artículos especializados sobre tendencias y buenas prácticas, además de catálogos, fichas técnicas de fabricantes y distribuidores, así como normas y estándares internacionales de instalación. Estas fuentes complementan los datos primarios y proporcionan un marco de referencia sólido para contextualizar, contrastar y enriquecer el análisis del estudio.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En el presente capítulo se exponen los resultados obtenidos a partir de la aplicación de tres instrumentos de recolección de información, diseñados para comprender de manera integral el comportamiento del mercado y las percepciones clave en torno a los servicios y materiales de tabla yeso. El primer instrumento consistió en una encuesta dirigida a gerentes y líderes empresariales responsables de tomar decisiones de contratación de servicios de tabla yeso; el segundo, en una encuesta aplicada a ingenieros, arquitectos y líderes de proyectos que supervisan y dirigen directamente los trabajos relacionados con este rubro; y el tercero, en entrevistas realizadas a tres expertos del sector construcción con amplia experiencia en el uso y especificación de sistemas de tabla yeso.

A partir de estos insumos, se desarrolló un análisis detallado de cada una de las respuestas, contrastando los hallazgos con los objetivos planteados en la investigación. Asimismo, se incorporó un ejercicio de benchmarking orientado a identificar al proveedor más adecuado para el suministro de materiales de tabla yeso, considerando variables como calidad, precio, disponibilidad y posicionamiento en el mercado. Este enfoque permitió construir una visión estratégica sobre las oportunidades de posicionamiento y diferenciación para una nueva marca en el sector.

Previo a la aplicación de los instrumentos, se llevó a cabo un proceso de validación metodológica con el fin de garantizar la confiabilidad y pertinencia de los datos recolectados. Se siguió un proceso riguroso que inició con la elaboración de las preguntas base para las encuestas y entrevistas. Posteriormente, los instrumentos fueron sometidos a revisión por parte de colegas con cargos de jefatura en empresas y proyectos, así como por ingenieros y arquitectos con amplia experiencia en el sector de la construcción. A partir de su retroalimentación, se realizaron ajustes

como la incorporación de nuevas preguntas y la adición de ítems de respuesta.

Una vez obtenidos estos aportes, los instrumentos fueron revisados y validados por el asesor de tesis, quien aprobó las versiones finales de las dos encuestas y la guía de entrevista.

La aplicación de las encuestas se realizó de forma digital mediante un enlace de Google Forms, lo que permitió monitorear en tiempo real el avance de las respuestas. Para alcanzar la muestra planificada correspondiente a las empresas constructoras, se contó con el apoyo de colegas aliados a la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), quienes colaboraron en la difusión del instrumento entre jefes y representantes de empresas. En el caso de las encuestas dirigidas a profesionales del rubro, estas fueron distribuidas a través de colegas del área que apoyaron en la recolección de datos.

En cuanto a las entrevistas, estas se llevaron a cabo de manera presencial con tres profesionales de reconocida trayectoria en el sector construcción. Las sesiones se desarrollaron en un ambiente de conversación abierta, siguiendo el guion de preguntas previamente establecido, lo que permitió obtener información cualitativa relevante y profunda para el estudio.

4.1 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS

4.1.1.1 RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRESAS CONSTRUCTORAS REGISTRADAS EN LA CÁMARA HONDUREÑA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

1. ¿Con qué frecuencia contrata servicios de instalación o acabado de tabla yeso para sus proyectos?

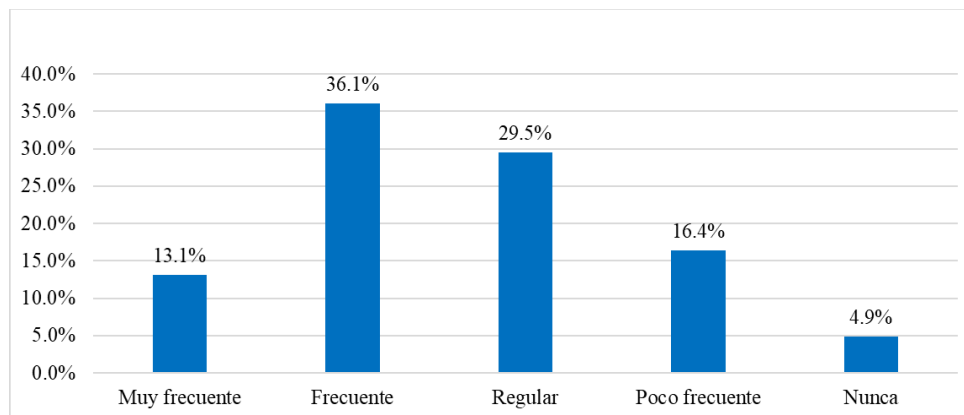


Figura 19. Frecuencia de contratación de servicios de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que 49.2% indicó que contrata servicios de instalación o acabado de tabla yeso con frecuencia o muy frecuente, lo que representa una demanda activa y sostenida en el mercado. Considerando la opción de frecuencia regular, la distribución revela que más del 78% de los encuestados tiene algún nivel de experiencia con tabla yeso, lo que valida su presencia en el sector y abre oportunidades de posicionamiento.

La alta proporción de respuestas en los rangos “frecuente” y “regular” sugiere que el mercado de Tegucigalpa ya reconoce el valor funcional de la tabla yeso en sus proyectos, lo cual es clave para el primer objetivo del estudio: identificar demanda y perfil del consumidor. El bajo porcentaje de “nunca” refuerza la viabilidad financiera del proyecto, ya que el mercado no está saturado y aún hay espacio para capturar clientes menos frecuentes.

2. ¿Cuál es la probabilidad de contratar una nueva empresa que proporcione servicios de tabla yeso en los próximos 12 meses?

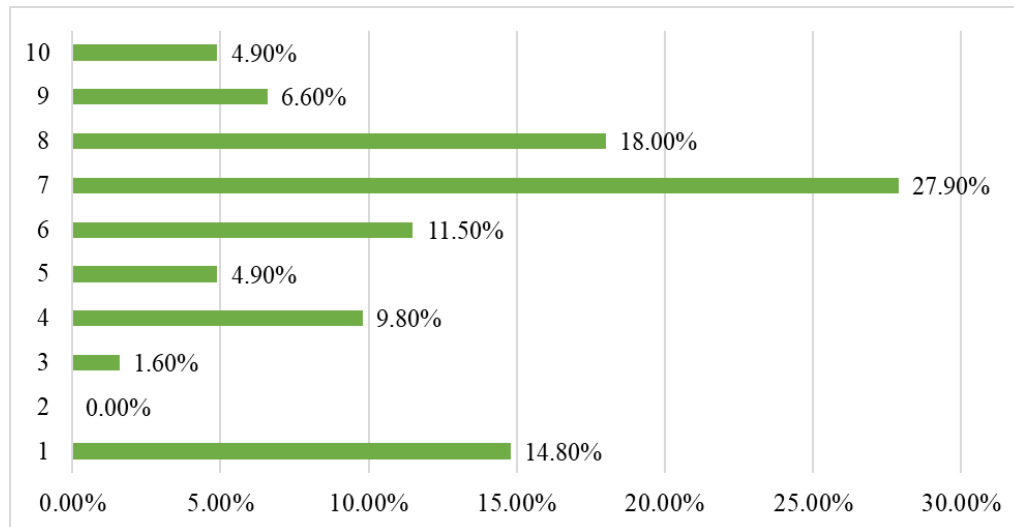


Figura 20. Probabilidad de contratar una empresa de servicios de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El 27.9% seleccionó una probabilidad de 7 sobre 10 para contratar una nueva empresa de servicios de tabla yeso en los próximos 12 meses, lo que representa el punto más alto de concentración. Las respuestas de 7 a 10 identificadas como una intención moderada a alta, conforman un 57.4% del total, lo que indica una apertura significativa del mercado hacia nuevos proveedores.

Este gráfico revela una oportunidad clara para posicionar una nueva marca de servicios de tabla yeso en Tegucigalpa, especialmente si se enfoca en los segmentos que ya muestran predisposición a cambiar de proveedor. La alta concentración en el nivel 7 indica que muchos líderes están abiertos a nuevas opciones, pero aún requieren argumentos sólidos para tomar la decisión.

3. ¿Cuántas empresas que brindan este servicio conoce actualmente en el mercado local?

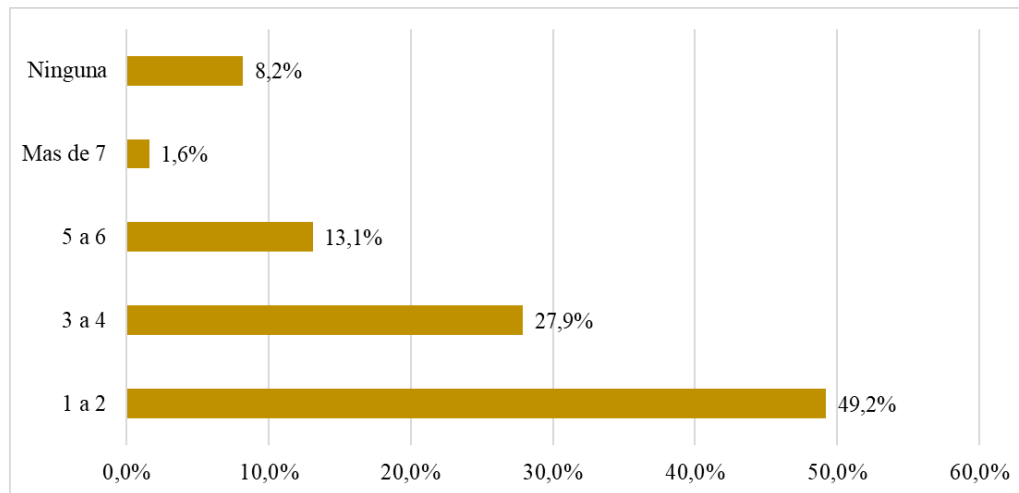


Figura 21. Cantidad de empresas de brindan el servicio de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La mayoría de los encuestados conoce solo entre 1 y 2 empresas que ofrecen este servicio, lo que indica una baja visibilidad o diferenciación en el mercado. Sin embargo, el hecho de que un 8.2% no conozca ninguna empresa eleva la señal de alerta sobre la visibilidad del sector, ya que el restante de los encuestados tiene referencias de alguna empresa o de la existencia del servicio.

Este dato se alinea con el gráfico anterior: existe intención de contratar nuevos proveedores, pero pocos nombres vienen a la mente. Esto sugiere que una campaña de posicionamiento bien dirigida podría generar alto impacto con bajo costo de adquisición, especialmente si se apalanca en canales de comunicación directa con tomadores de decisión.

4. ¿Qué tan fácil o difícil le resulta encontrar empresas confiables para este servicio?

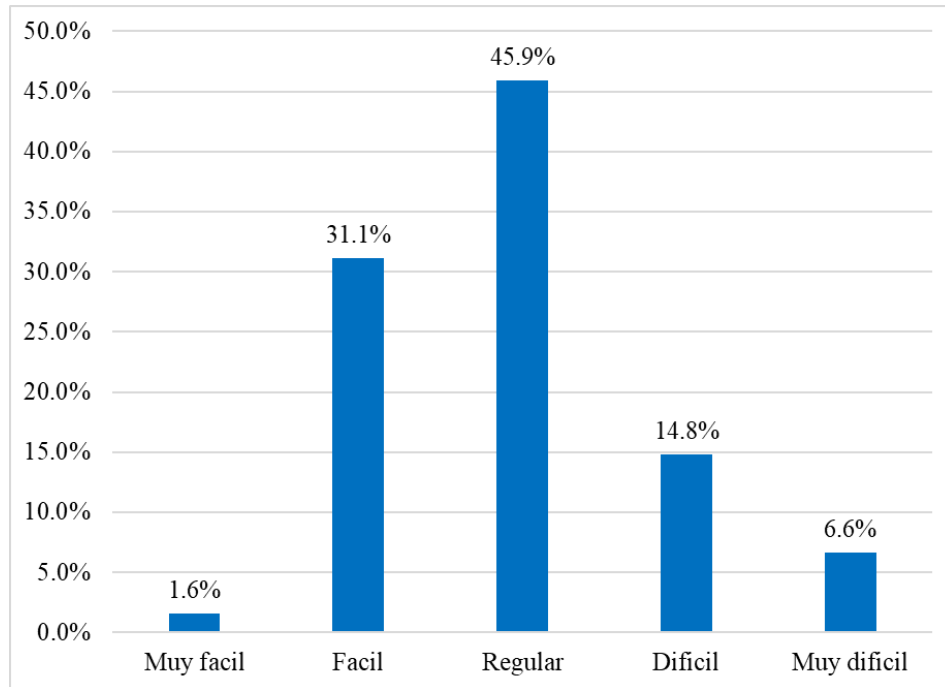


Figura 22. Accesibilidad de encontrar empresas confiables para la instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El 32.1% de los encuestados considera que encontrar empresas confiables es “fácil”, lo cual sugiere que hay actores en el mercado que han logrado cierto nivel de credibilidad. Sin embargo, las opciones como “regular” y como “difícil” indica que más del 45% del mercado aún percibe barreras para identificar proveedores confiables.

Si bien algunos proveedores han ganado cierta confianza, hay una proporción significativa del mercado que aún duda o tiene experiencias regulares. Esto abre espacio para posicionar una marca de servicios que no solo cumpla con estándares técnicos, sino que comunique transparencia, trazabilidad y compromiso postventa

5. ¿Cuál consideraría son las principales limitantes para contratar una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez)

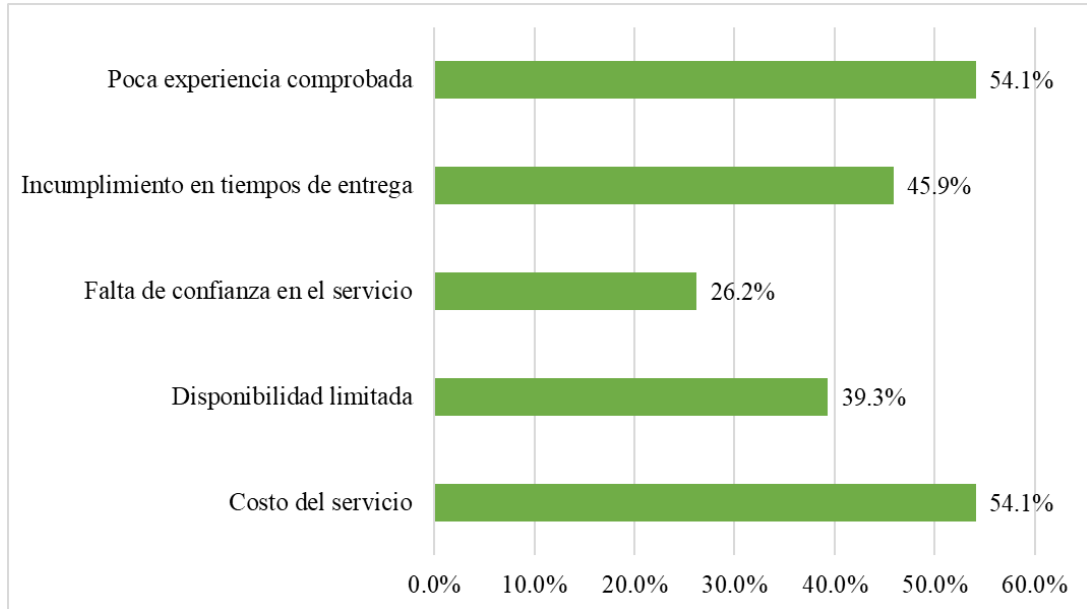


Figura 23. Principales limitantes para contratar una empresa de servicios de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Las dos principales barreras son el costo del servicio y la poca experiencia comprobada, ambas seleccionadas por el 54.1% de los encuestados. Esto indica que el mercado es sensible tanto al precio como a la credibilidad técnica. La disponibilidad limitada fue bastante mencionada también, lo que podría reflejar una oferta insuficiente o poco flexible.

Este gráfico revela que el mercado no solo busca precios competitivos, sino también experiencia demostrable, cumplimiento logístico y confianza. Incorporar casos de éxito, certificaciones, cronogramas claros y garantías puede atacar directamente estas barreras. Además, si se logra una propuesta de valor que combine precio justo + experiencia técnica + cumplimiento, se puede posicionar como una de las opciones más completas del mercado.

6. ¿En qué canal le gustaría recibir información acerca de servicios de instalación o acabado de tabla yeso? (Puede seleccionar varios a la vez)

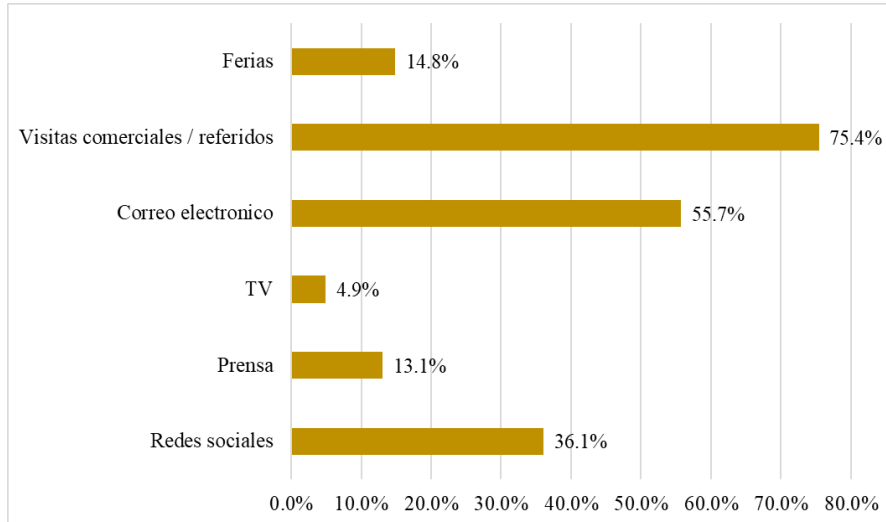


Figura 24. Preferencia de canales de información.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El canal más valorado por los encuestados es “Visitas comerciales / referidos” con un 75.4%, lo que indica que el contacto directo y la recomendación siguen siendo los medios más influyentes. Le sigue el correo electrónico, lo que sugiere que los clientes valoran la comunicación formal, estructurada y posiblemente personalizada. Los canales tradicionales como prensa, ferias y TV tienen menor peso, lo que indica que el mercado responde mejor a medios más personales y digitales.

Este gráfico sugiere que la estrategia de marketing debe centrarse en relaciones humanas y comunicación directa. Para una nueva empresa, esto implica invertir en: Equipo de visitas comerciales bien capacitado, con materiales visuales y argumentos técnicos claros, campañas de email marketing segmentadas con contenido técnico, testimonios y llamados a la acción y por último una red de referidos confiables con alianzas con arquitectos, ingenieros, ferreterías y clientes satisfechos.

7. ¿Qué formato publicitario le resulta más útil? (Puede seleccionar varios a la vez)

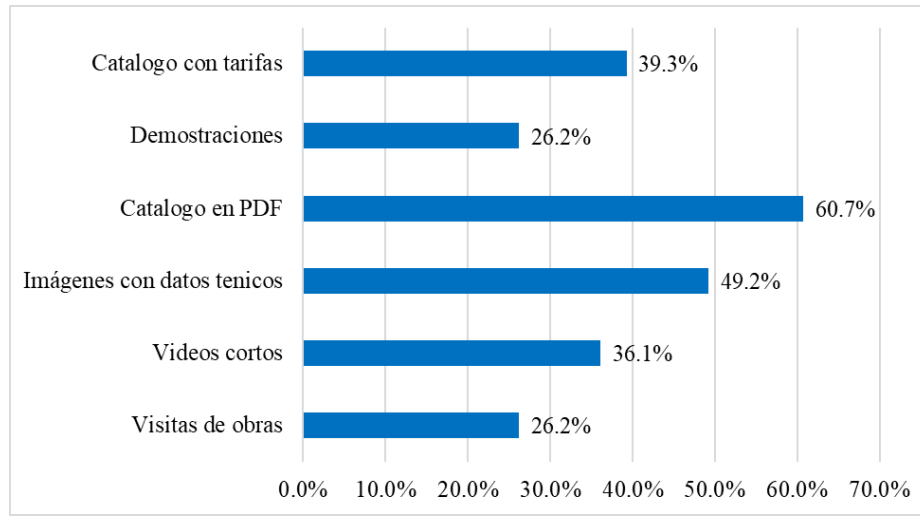


Figura 25. Formato publicitario más útil.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Formato más valorado por los encuestados es el catálogo en PDF, con un 60.7% de preferencia, lo que indica una clara inclinación hacia materiales estructurados, descargables y consultables fuera de línea. Le sigue imágenes con datos técnicos, lo que refuerza la importancia de la comunicación visual precisa. El catálogo con tarifas también tiene buena aceptación lo que sugiere que los clientes valoran la transparencia en precios. Los formatos como videos cortos alcanzaron un 36.1%, mostrando que el contenido audiovisual tiene impacto, pero no sustituye lo técnico.

Este gráfico indica que el mercado valora la claridad técnica, accesibilidad y estructura por encima del impacto emocional o visual puro. Un catálogo en PDF bien diseñado, con fichas técnicas, tarifas claras y ejemplos visuales, puede convertirse en el principal activo comercial, en cambio las visitas y demostraciones deben usarse como herramientas de cierre, no como canal principal.

8. ¿Qué nivel de satisfacción tiene con los proveedores actuales de servicios de instalación de tabla yeso?

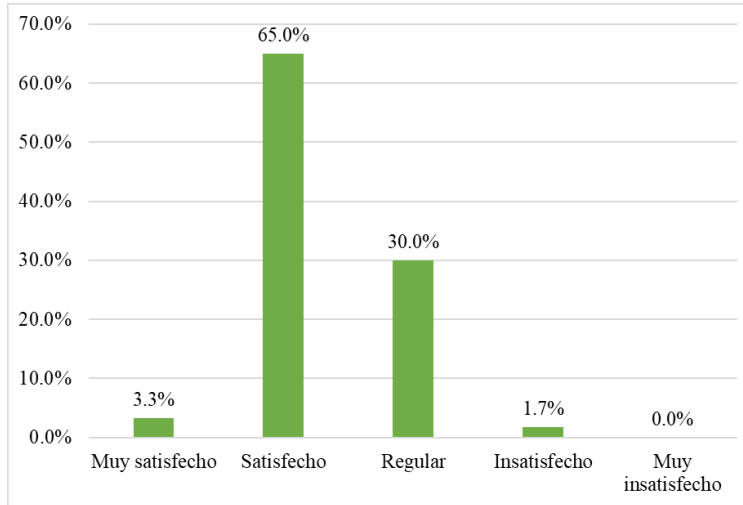


Figura 26. Nivel de satisfacción con proveedores.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que el 65% de los encuestados se declara “Satisfecho” con los proveedores actuales de servicios de instalación de tabla yeso, lo que representa una mayoría significativa. Sin embargo, hay una brecha para llegar a “muy satisfecho” y otro buen porcentaje que tiene experiencias “regular”. Este panorama indica que, aunque existe un segmento crítico que no está conforme, la mayoría de los líderes empresariales tiene una percepción favorable o aceptable del servicio recibido actualmente, pero hay oportunidad significativa para mejorar la experiencia.

Este nivel de satisfacción general sugiere que el mercado de instalación de tabla yeso en Tegucigalpa cuenta con proveedores que cumplen con estándares básicos de servicio, aunque no necesariamente destacan por excelencia o diferenciación. Este entorno competitivo exige una estrategia bien definida para captar clientes que ya están relativamente conformes, pero podrían migrar si se les presenta una alternativa más confiable, moderna o especializada.

9. ¿Cuáles son los principales factores que influyen en su decisión al elegir una empresa que brinda este tipo de servicios? (Clasificar de la más importante a la menos importante)

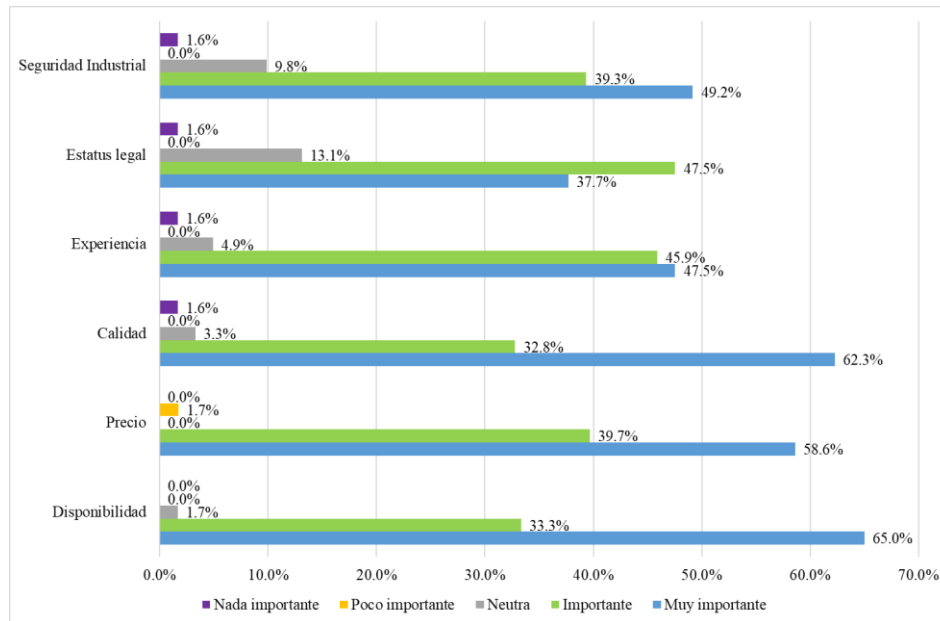


Figura 27. Principales factores para toma de decisión al elegir una empresa de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Los datos muestran que los factores más determinantes para los tomadores de decisión son la calidad, la disponibilidad y la seguridad industrial, todos con una alta proporción de respuestas en la categoría “Muy Importante”. Esto indica que los clientes priorizan la capacidad de respuesta inmediata, la excelencia en ejecución y el cumplimiento de normas de seguridad.

Esta identificación de prioridades revela que el mercado en Tegucigalpa está orientado hacia la confiabilidad operativa y el cumplimiento técnico más que hacia el bajo costo. Para el posicionamiento de una nueva oferta de servicios, esto implica que la propuesta de valor debe centrarse en garantizar disponibilidad inmediata, procesos seguros y resultados de alta calidad, incluso si el precio no es el más bajo del mercado.

10. ¿Qué factores considera más relevantes al evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso? (Puede seleccionar varios a la vez)

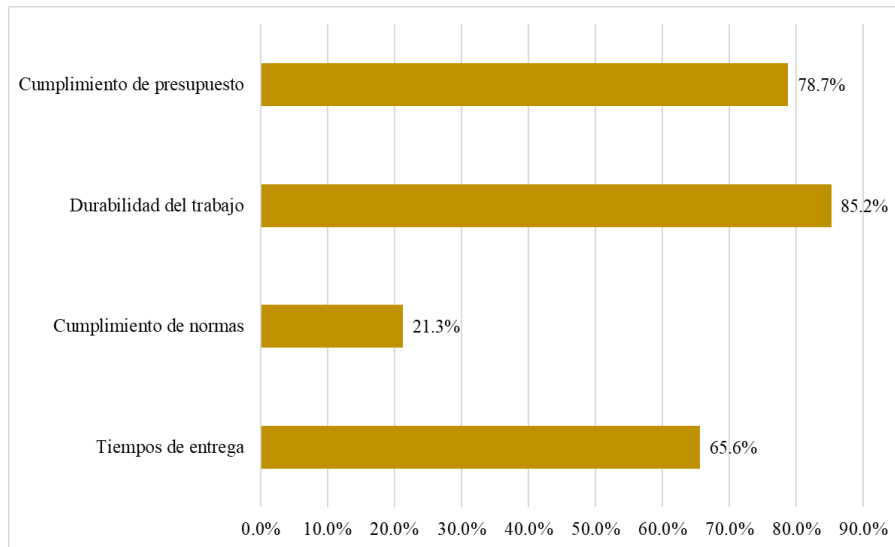


Figura 28. Factores más relevantes para evaluar calidad de una empresa de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico revela que los tres factores más valorados por los gerentes al evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso son: durabilidad del trabajo, cumplimiento del presupuesto y tiempos de entrega. Estos tres elementos concentran la mayoría de las respuestas, lo que indica una clara preferencia por atributos que impactan directamente en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente. Para el cumplimiento de normas técnicas lo que sugiere que, aunque importante, no es percibido como un diferenciador principal en la evaluación de calidad por parte de los líderes empresariales.

La alta valoración de la durabilidad y el cumplimiento del presupuesto indica que el mercado prioriza resultados tangibles y confiables, por encima de aspectos normativos. El énfasis en el presupuesto refuerza la necesidad de modelos de costos transparentes y competitivos, que permitan ofrecer valor sin comprometer la rentabilidad.

11. ¿Qué valor agregado esperaba recibir de una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez)

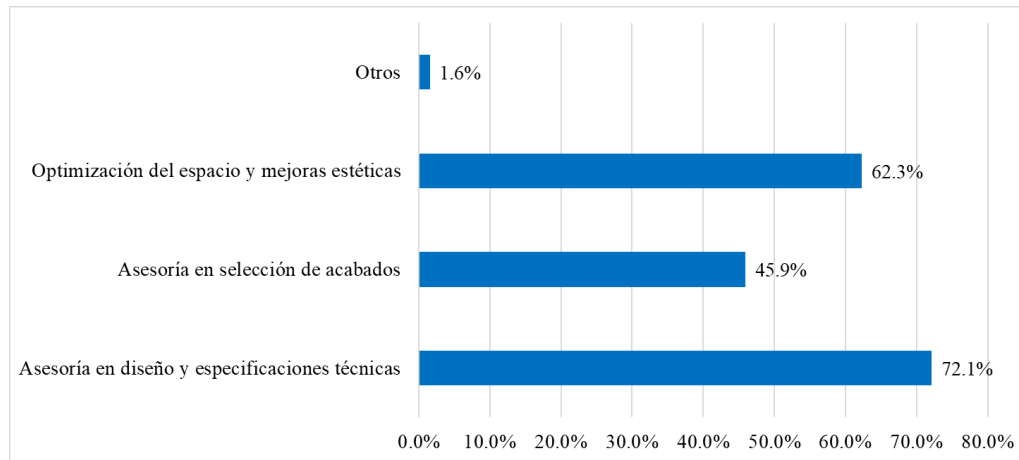


Figura 29. Valor agregado esperado.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Los resultados muestran que el valor agregado más esperado por los gerentes al contratar servicios de tabla yeso es la asesoría en diseño y especificaciones técnicas, con un 72.1% de las respuestas. La opción “Otra” apenas fue mencionada por un 1.6%, lo que indica que las expectativas están bien definidas dentro de las categorías propuestas. Este patrón sugiere que los clientes valoran no solo la ejecución técnica, sino también el acompañamiento profesional en la planificación y estética del proyecto.

Este gráfico refuerza la idea de que el mercado no busca únicamente instalación de tabla yeso, sino una solución integral que combine técnica, diseño y funcionalidad. Para el posicionamiento de una nueva marca de servicios en Tegucigalpa, esto implica que ofrecer servicios de asesoría especializada será un diferenciador clave.

12. ¿Qué tipo de acabados en tabla yeso requiere con mayor frecuencia? (Puede seleccionar varios a la vez)

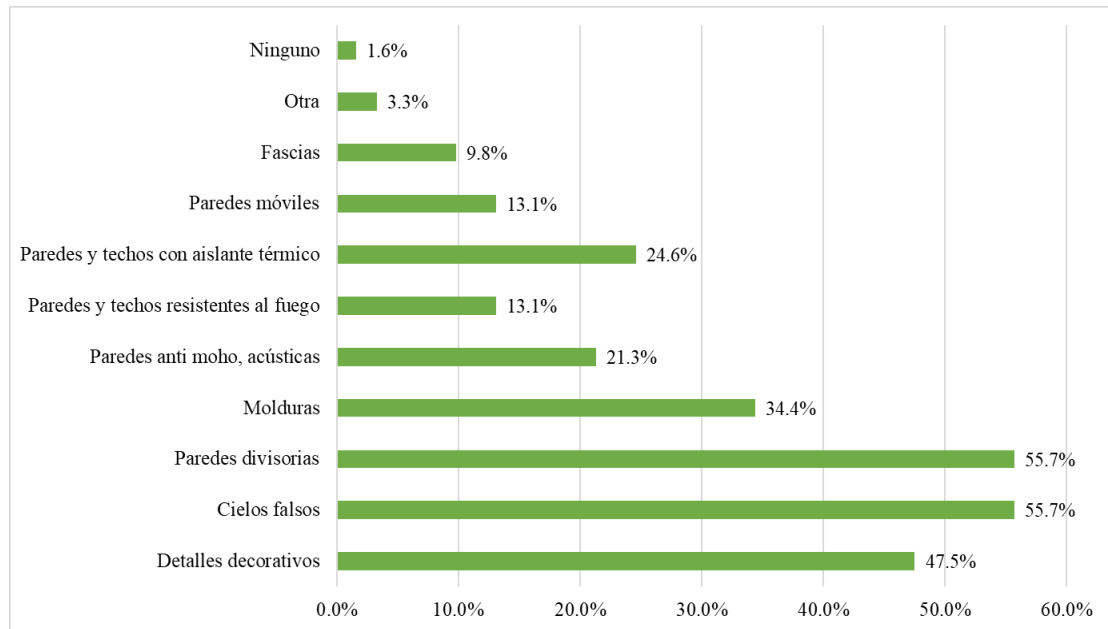


Figura 30. Tipos de acabados en tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico revela que los acabados más solicitados en servicios de tabla yeso son cielos falsos y paredes divisorias, ambos con un 55.7% de las respuestas. Les siguen los detalles decorativos y las molduras, lo que indica una fuerte demanda por soluciones tanto funcionales como estéticas. Solo el 1.6% de los encuestados indicó no requerir ningún tipo de acabado, lo que confirma que la demanda está activa y diversificada.

Este patrón sugiere que el mercado en Tegucigalpa prioriza acabados que resuelvan necesidades de división de espacios y diseño interior, lo cual es clave para el desarrollo del estudio técnico. La alta demanda de cielos falsos y paredes divisorias implica que la nueva empresa debe contar con maquinaria, capacitación del personal y logística especializada en estos sistemas, optimizando tiempos de instalación y calidad.

13. ¿Qué tan importante es que la empresa proveedora conozca las normas técnicas de construcción?

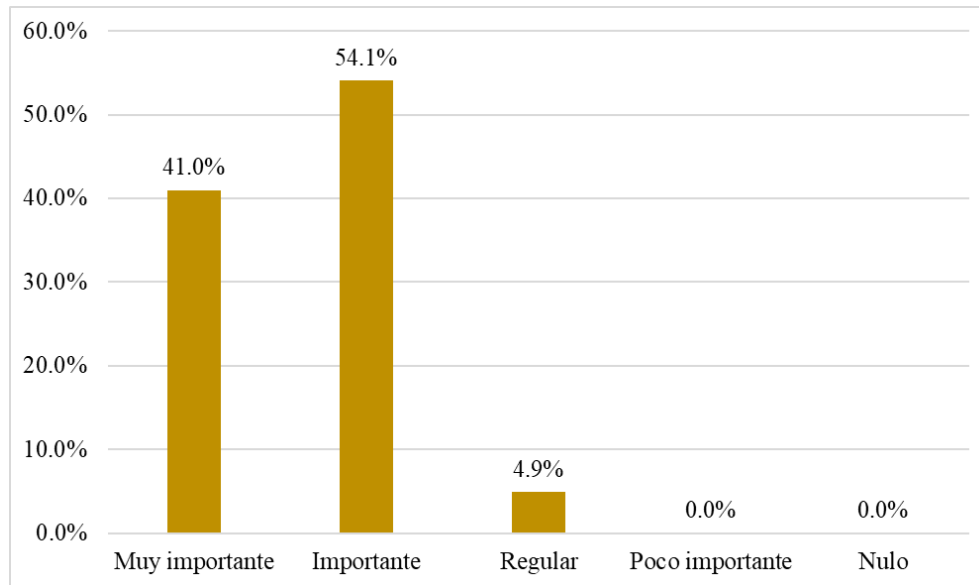


Figura 31. Importancia sobre normas técnicas de construcción.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que el 95.1% de los encuestados considera que es importante o muy importante que la empresa proveedora conozca las normas técnicas de construcción. Este consenso indica que el conocimiento técnico normativo no es un valor agregado opcional, sino un requisito esencial para ser competitivo en el mercado de servicios de tabla yeso.

Este gráfico refuerza que el perfil del consumidor empresarial en Tegucigalpa exige confianza técnica y cumplimiento normativo como parte de la propuesta de valor. Técnicamente, esto implica que la nueva empresa debe contar con personal capacitado en normas locales e internacionales, así como procesos estandarizados que garanticen calidad y seguridad.

14. ¿Cuál es su exigencia para el cumplimiento de normativas de seguridad industrial?

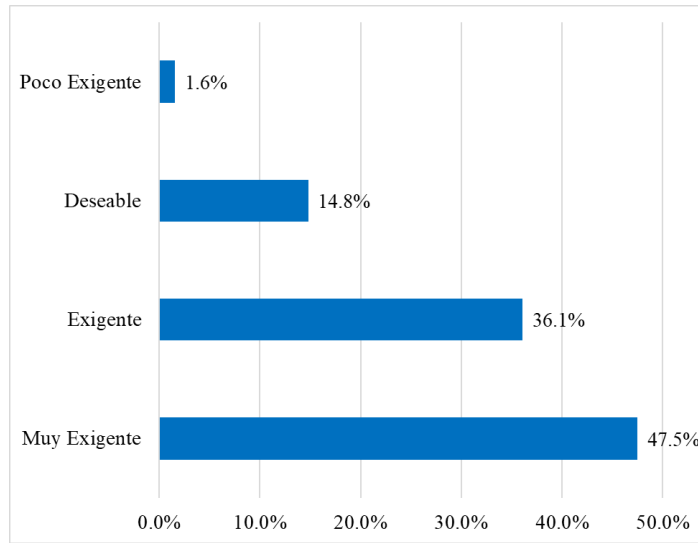


Figura 32. Nivel de exigencia para cumplimiento de normativas de seguridad industrial.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que el 83.6% de los encuestados se consideran exigentes o muy exigentes respecto al cumplimiento de normativas de seguridad industrial. Este alto nivel de exigencia posiciona la seguridad industrial como un componente crítico en la percepción de calidad y profesionalismo de las empresas proveedoras de servicios de tabla yeso.

La seguridad industrial no puede ser tratada como un requisito secundario, sino como un elemento diferenciador que impacta la confianza del cliente y la reputación de la marca. Para cumplir con estas expectativas, será necesario implementar protocolos rigurosos, capacitar al personal en normativas locales e internacionales, y documentar el cumplimiento como parte del proceso comercial.

15. ¿Cuál considera que es un rango de precio razonable por metro cuadrado de instalación y acabado de tabla yeso, incluyendo mano de obra y materiales?

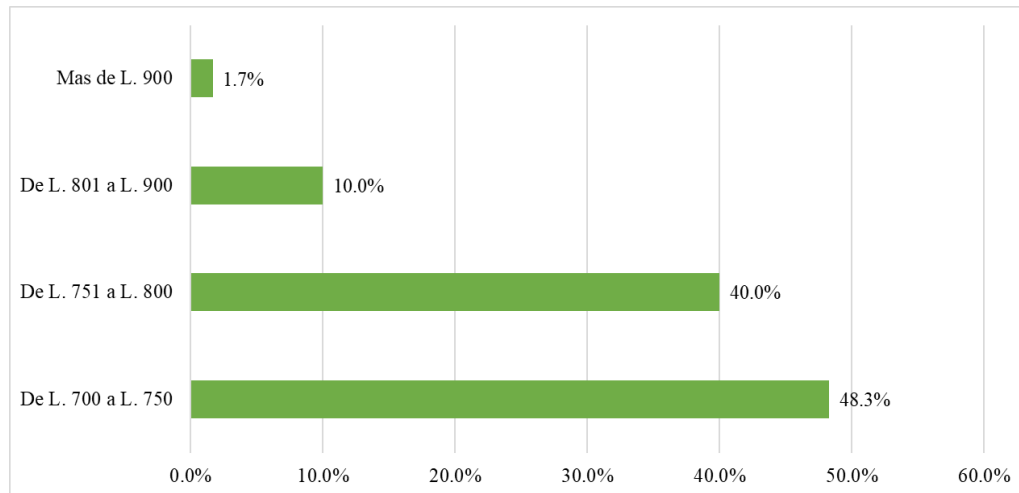


Figura 33. Rango de precios esperado.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico revela que el rango de precio considerado más razonable por los encuestados para la instalación y acabado de tabla yeso (incluyendo mano de obra y materiales) se sitúa entre L. 700 y L. 750. Le sigue el rango de L. 751 a L. 800, lo que indica que el 88.3% del mercado acepta precios dentro de ese intervalo. Precios por encima de L. 800 podrían representar una resistencia significativa en el mercado.

Este hallazgo es clave para el estudio financiero del proyecto. El mercado muestra una clara sensibilidad al precio, con una expectativa concentrada en valores entre L. 700 y L. 800 por metro cuadrado. Esto implica que la nueva empresa debe estructurar su modelo de costos para operar eficientemente dentro de ese rango, sin comprometer calidad ni cumplimiento técnico.

16. ¿Qué condiciones de pago prefiere?

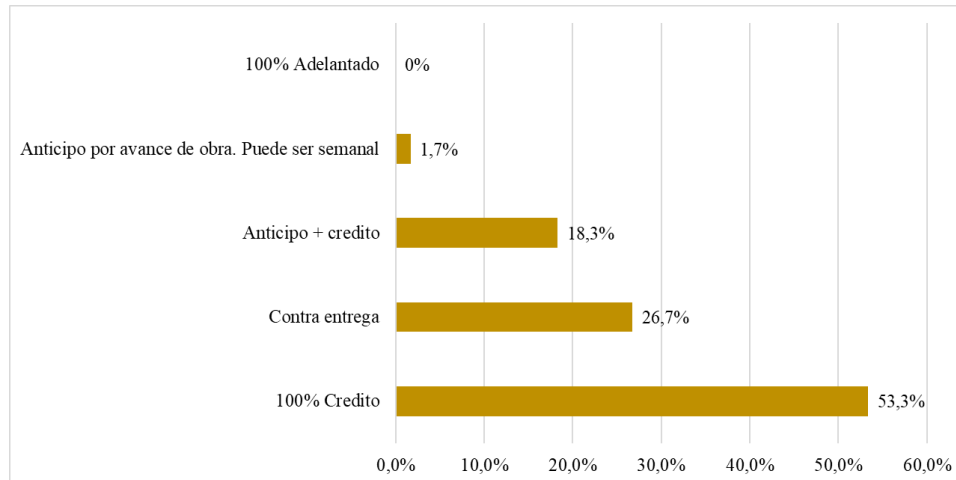


Figura 34. Forma de pago.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que la mayoría de los encuestados prefiere condiciones de pago bajo la modalidad de 100% crédito, seguido por una que opta pago contra entrega. Esto significa que más de la mitad de los clientes esperan algún tipo de financiamiento en sus transacciones. Esta información revela una clara inclinación del mercado hacia esquemas de pago flexibles y postergados.

La fuerte preferencia por el crédito indica que la nueva empresa deberá contar con políticas de financiamiento claras, mecanismos de evaluación de riesgo y gestión de cuentas por cobrar. Desde el punto de vista de posicionamiento, ofrecer opciones de crédito puede ser un diferenciador competitivo, pero también representa un reto operativo que debe ser cuidadosamente estructurado para evitar comprometer la liquidez.

4.1.1.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA A PROFESIONALES (ARQUITECTOS E INGENIEROS CIVILES)

1. ¿Qué tan común es el uso de sistemas de tabla yeso en los proyectos de construcción que dirige?

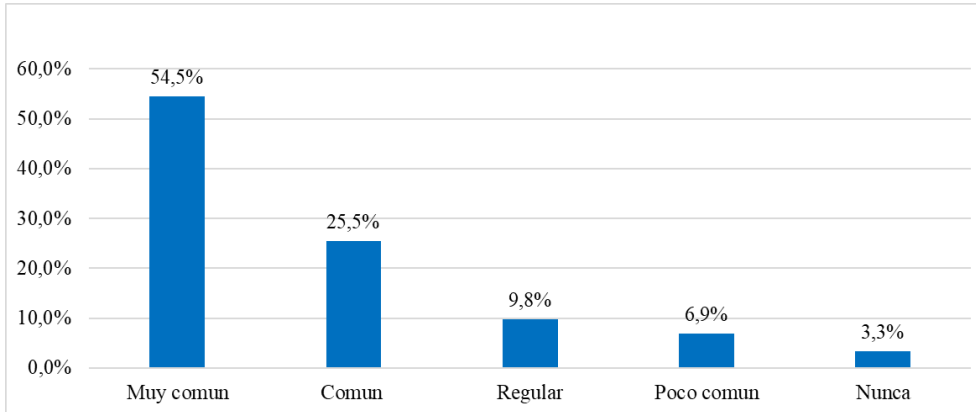


Figura 35. Uso del sistema de tabla yeso en proyectos de construcción.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Este gráfico revela una adopción significativa de sistemas de tabla yeso entre los líderes de proyectos de construcción encuestados. Sumando las respuestas, se observa que el 80% de los profesionales considera habitual el uso de este sistema, lo que posiciona la tabla yeso como una solución ampliamente integrada en el sector.

Lo anterior indica una creciente confianza en el sistema por su rapidez, versatilidad y calidad en acabados. No obstante, la existencia de un pequeño porcentaje (aproximadamente 10% entre poco común y nunca) muestra que todavía persisten sectores o profesionales que mantienen reservas frente a su uso, lo cual podría estar vinculado a preferencias tradicionales o a la falta de capacitación en mano de obra especializada.

2. ¿Con qué frecuencia subcontrata servicios especializados en instalación de tabla yeso?

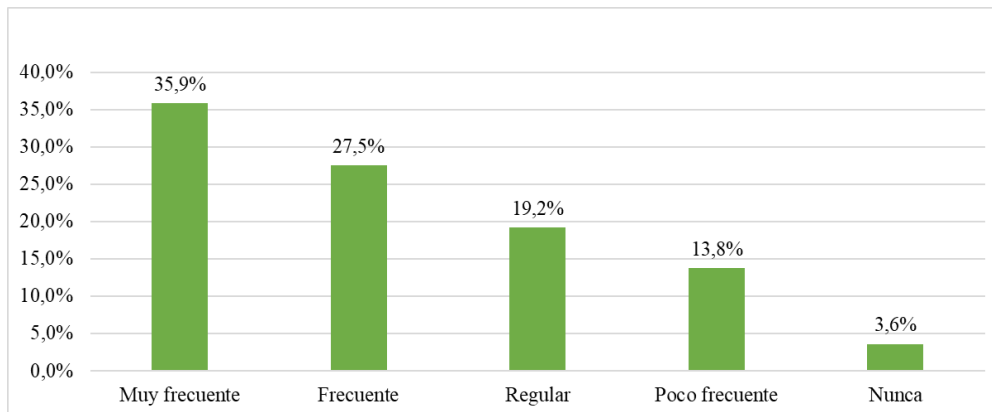


Figura 36. Subcontratación de servicios especializados.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Este gráfico revela que la subcontratación de servicios especializados en instalación de tabla yeso es una práctica bastante extendida entre los líderes de proyectos. Al agrupar las respuestas se obtiene un 63.4% que indica una alta dependencia de terceros para este tipo de instalación. Esto sugiere que, aunque el sistema de tabla yeso es común en los proyectos (como vimos en el gráfico anterior), la ejecución técnica suele delegarse a especialistas externos.

Los datos muestran que la práctica de subcontratar es predominante, ya que más de seis de cada diez encuestados lo hacen de manera frecuente o muy frecuente. Esto refleja una clara dependencia de mano de obra especializada, lo que sugiere que la mayoría de las empresas prefiere garantizar calidad y rapidez acudiendo a proveedores externos. No obstante, la presencia de un 36.6% que la realiza de forma esporádica o nunca, revela que aún existen empresas que cuentan con sus propias cuadrillas o que optan por métodos constructivos tradicionales, lo cual delimita segmentos de mercado donde aún hay barreras por superar.

3. ¿Cuál consideraría son las principales limitantes para contratar una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez)

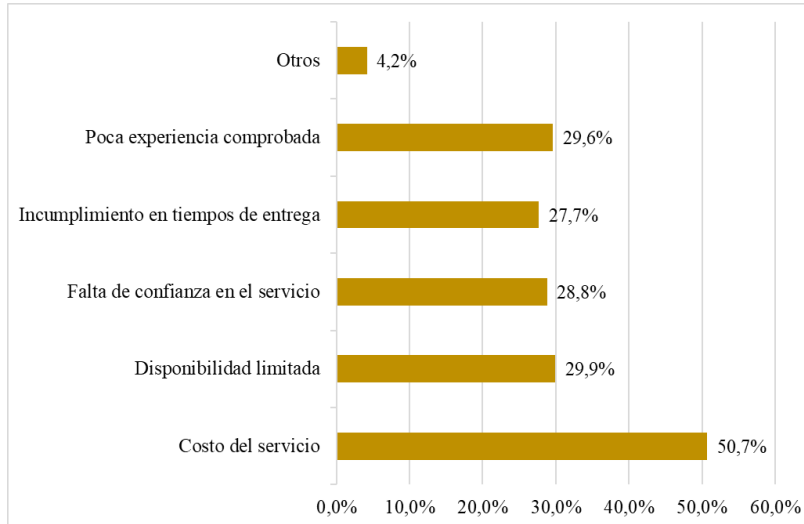


Figura 37. Principales limitantes para contratación.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El principal obstáculo para contratar servicios de tabla yeso, según el 50.7% de los encuestados, es el costo del servicio, lo que sugiere una alta sensibilidad al precio en este segmento. Las siguientes cuatro respuestas indican que tienen una percepción de riesgo operativo que podría ser mitigada con certificaciones, casos de éxito y garantías de cumplimiento. El bajo porcentaje de “Otros” (4.2%) sugiere que las preocupaciones están bien definidas y concentradas, lo que facilita diseñar estrategias de posicionamiento enfocadas en credibilidad, eficiencia y valor.

También se observa que cerca de un tercio de los participantes indica dificultades vinculadas con la competencia técnica, la disponibilidad y la fiabilidad de los proveedores, lo cual sugiere que no todo depende del costo. Para las compañías de tabla yeso, estos factores representan una ocasión: destacarse no únicamente con precios competitivos, sino también con garantías de cumplimiento, experiencia comprobada y un servicio fiable que genere confianza en el consumidor.

4. ¿Cuál es el promedio de área de construcción en tabla yeso de los proyectos que usted dirige?

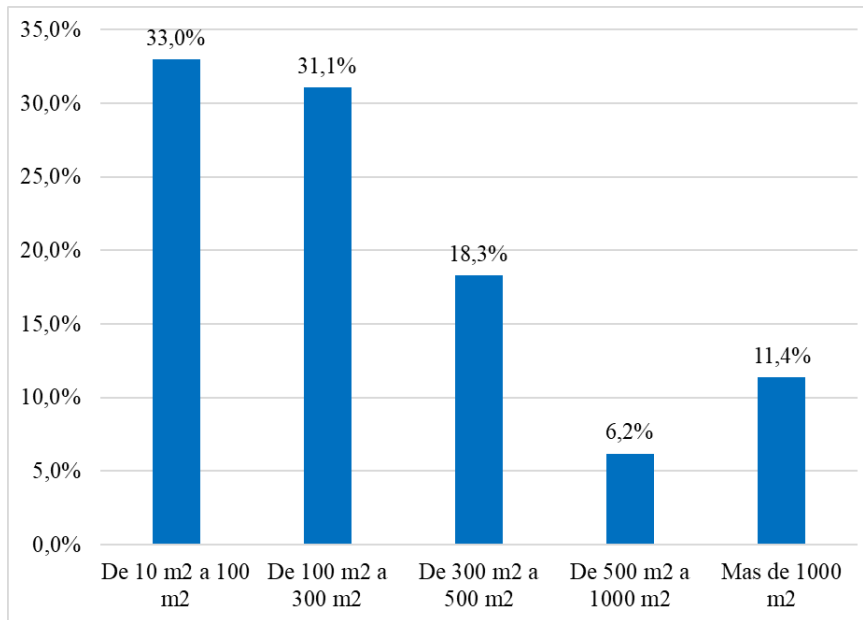


Figura 38. Área de construcción (metros cuadrados) en tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Los datos muestran que la mayoría de los proyectos en los que se utiliza tabla yeso corresponden a áreas relativamente pequeñas y medianas, concentrándose un 64.1% en rangos menores a 300 m². Esto refleja que el sistema se emplea principalmente en divisiones internas, remodelaciones y proyectos de mediana escala, donde la rapidez y flexibilidad son factores clave. Sin embargo, la presencia de un 11.4% de proyectos con más de 1000 m² evidencia que también existe un segmento de gran escala, asociado probablemente a edificios corporativos, comerciales o residenciales verticales. Esta distribución sugiere que el mercado ofrece oportunidades tanto en proyectos pequeños recurrentes como en contratos de gran volumen, lo que abre la posibilidad de diversificar estrategias comerciales según el tipo de cliente.

5. ¿Cuál es la probabilidad de contratar una nueva empresa que proporciones servicios de tabla yeso en los próximos 12 meses?

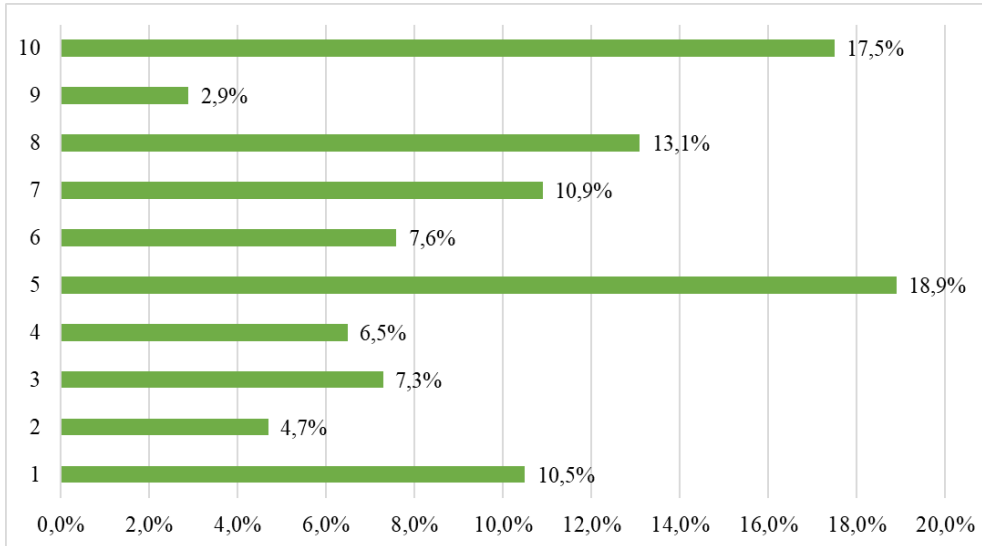


Figura 39. Probabilidad de contratar una empresa de servicios de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El 18.9% de los encuestados indicó una postura neutra de 5 en una escala del 1 al 10 para contratar una nueva empresa de servicios de tabla yeso en los próximos 12 meses. La segunda mayor proporción de respuestas se concentró en la intención de compra del 7 al 10, con un 44.4%, lo que refleja una disposición elevada en un segmento importante del mercado.

El análisis de los resultados evidencia que, aunque existe una disposición significativa a contratar una nueva empresa de tabla yeso en los próximos 12 meses, esta intención no se presenta de manera uniforme dentro de la muestra. En términos generales, los hallazgos sugieren que el mercado muestra apertura hacia nuevas alternativas; sin embargo, la consolidación y permanencia de una empresa entrante dependerán de su capacidad para generar confianza, demostrar experiencia y profesionalismo, así como ofrecer una propuesta de valor diferenciada frente a los competidores ya establecidos.

6. ¿Cuántas empresas que brindan este servicio conoce actualmente en el mercado local?

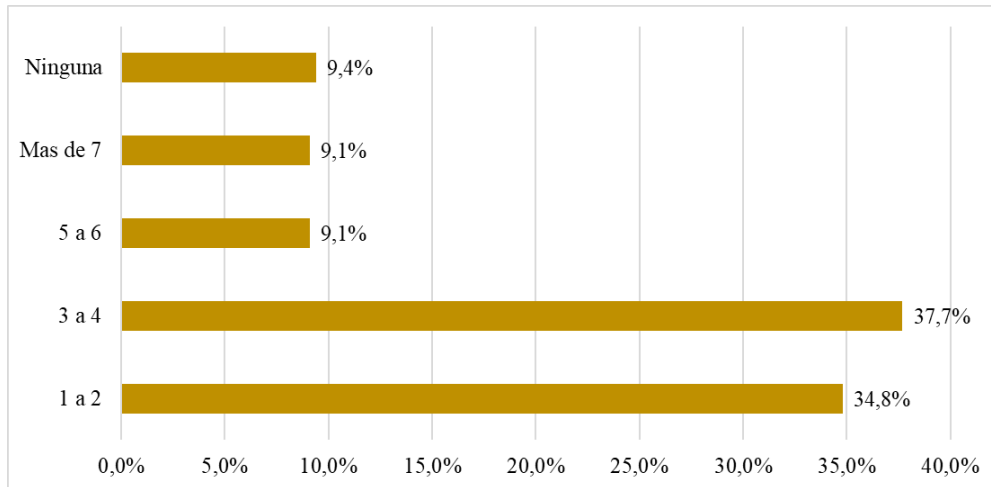


Figura 40. Cantidad de empresas de brindan el servicio de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Este gráfico revela un panorama claro sobre el nivel de conocimiento que tienen los profesionales del sector respecto a las empresas que ofrecen servicios de tabla yeso en el mercado local. El 72.5% de los encuestados conoce entre 1 y 4 empresas, lo que indica una competencia moderada y una presencia reconocida pero no saturada.

Esto sugiere que la oferta existente es percibida como reducida o que las empresas actuales no tienen un alto nivel de visibilidad en el sector. El hecho de que un 9.4% no conozca ninguna empresa refuerza la idea de que aún hay oportunidades para mejorar la promoción y el posicionamiento. Asimismo, los pocos que identifican 5 o más empresas (18.2%) muestran que, aunque existe competencia, esta no se encuentra consolidada en la mente de todos los actores. En consecuencia, el mercado presenta un espacio favorable para que nuevas empresas ingresen y logren diferenciarse a través de mayor presencia comercial y estrategias de visibilidad.

7. ¿Qué tan fácil o difícil le resulta encontrar empresas confiables para este servicio?

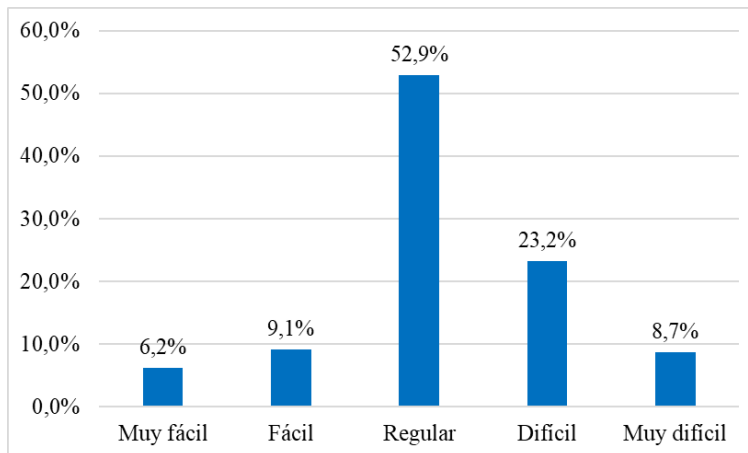


Figura 41. Accesibilidad de empresas confiables.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Los datos muestran que más de la mitad de los encuestados perciben una dificultad intermedia (regular) al momento de identificar empresas confiables, lo que refleja cierta incertidumbre respecto a la solidez y formalidad del mercado. Además, un 31.9% en conjunto considera que es difícil o muy difícil, lo que evidencia una clara falta de confianza hacia los proveedores existentes y resalta la necesidad de empresas que puedan diferenciarse a través de cumplimiento, calidad certificada y transparencia. Por otra parte, los porcentajes reducidos en las categorías fácil y muy fácil (15.3%) sugieren que la confianza plena en el sector es limitada y que existe una oportunidad significativa para nuevas empresas que logren posicionarse como sinónimo de confiabilidad y profesionalismo.

Esta asimetría sugiere que, aunque el mercado tiene presencia, aún no logra consolidar una reputación sólida en términos de confianza. Para una nueva marca, esto representa una ventana estratégica: posicionarse como una opción confiable, transparente y técnicamente sólida podría generar diferenciación inmediata y captar clientes que actualmente perciben incertidumbre en la oferta existente.

8. ¿Qué nivel de satisfacción tiene con los proveedores actuales de servicios de instalación de tabla yeso?

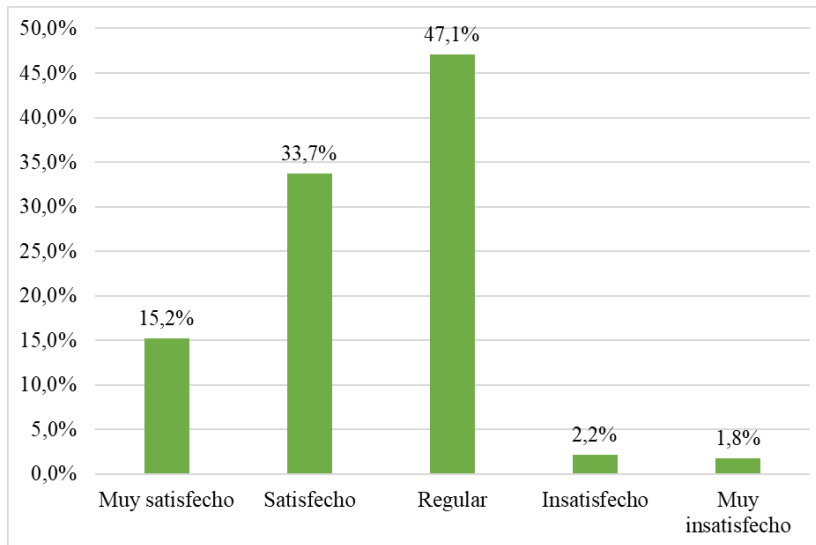


Figura 42. Nivel de satisfacción con proveedores.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Se muestra que la mayoría de los encuestados tiene una percepción intermedia respecto a los proveedores actuales, lo que indica que el servicio recibido cumple únicamente con lo mínimo esperado, sin superar significativamente las expectativas. Si bien un 48.9% en conjunto se declara satisfecho o muy satisfecho, el predominio del nivel regular (47.1%) refleja que existe un margen amplio de mejora en términos de calidad, cumplimiento de tiempos y confianza. Asimismo, aunque los porcentajes de insatisfacción son bajos (4% en total), resultan relevantes porque demuestran que todavía hay experiencias negativas en el mercado.

En general, los resultados evidencian que existe oportunidad de mercado y que el sector requiere empresas capaces de elevar los estándares de servicio y ofrecer un valor agregado que garantice mayor satisfacción al cliente mediante diferenciadores técnicos, cumplimiento riguroso.

9. ¿Cuáles son los principales factores que influyen en su decisión al elegir una empresa que brinda este tipo de servicios? (Clasificar desde el más importante hasta el menos importante)

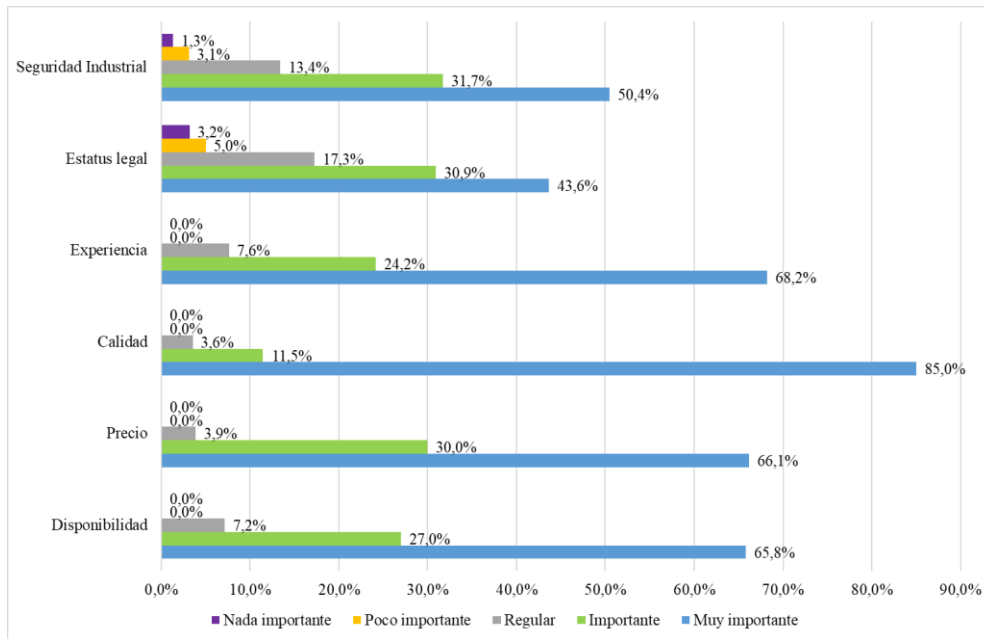


Figura 43. Principales factores para toma de decisión al elegir una empresa de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El factor principal identificado fue la calidad del servicio, considerada como muy importante por el 85.0% de los encuestados, seguida por la experiencia con un 68.2%. En contraste, el factor percibido como menos relevante dentro de la población fue el estatus legal, que obtuvo un 43.6% en la categoría de muy importante, aunque aun así mantiene un grado significativo de consideración.

Los hallazgos evidencian que la decisión de contratar una empresa de tabla yeso está fuertemente orientada hacia variables que garantizan calidad y confianza en la ejecución. La calidad aparece como el criterio determinante, lo que demuestra que los clientes valoran acabados impecables y cumplimiento de estándares técnicos. La experiencia, el precio y la disponibilidad conforman un

segundo bloque de factores clave, reflejando que además de la calidad, se espera trayectoria comprobada, tarifas competitivas y capacidad de respuesta inmediata. Aunque la seguridad industrial y el estatus legal presentan porcentajes menores en comparación con los demás factores, ambos siguen siendo relevantes, ya que más del 40% los considera determinantes. En conclusión, el mercado prioriza a aquellas empresas que logren combinar calidad, experiencia y cumplimiento, pero sin descuidar la formalidad ni la seguridad en obra, aspectos que también fortalecen la confianza del cliente

10. ¿Qué factores considera más relevantes al evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso?

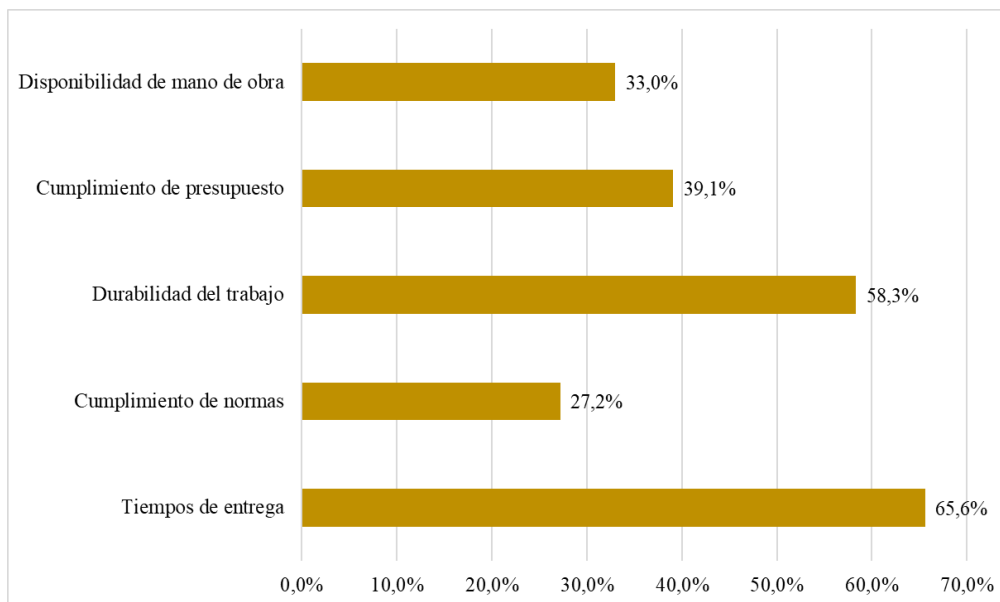


Figura 44. Factores más relevantes para evaluar calidad de una empresa de instalación de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

De la muestra encuestada, el 65.6% consideró que los tiempos de entrega son el factor más relevante al momento de evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso. El restante de las respuestas con más votos fue “durabilidad del trabajo” y “cumplimiento del presupuesto”,

lo que revela una clara preferencia por resultados sostenibles y eficiencia operativa.

Los clientes priorizan la puntualidad en la entrega de los proyectos como principal indicador de calidad, lo que refleja la importancia de cumplir con los plazos establecidos en un sector donde el tiempo suele ser un factor crítico. La durabilidad del trabajo se ubica en segundo lugar, lo que evidencia que no solo se espera rapidez, sino también resultados sostenibles en el tiempo. Factores como el cumplimiento de presupuesto y la disponibilidad de mano de obra ocupan posiciones intermedias, mostrando que los clientes valoran la planificación y la capacidad de respuesta, aunque no los consideran determinantes al mismo nivel que la entrega y la durabilidad. Finalmente, el cumplimiento de normas, aunque con menor porcentaje, sigue siendo un aspecto relevante que puede marcar la diferencia en proyectos más técnicos o institucionales. En conjunto, los resultados sugieren que, para ser competitiva, una empresa de tabla yeso debe equilibrar eficiencia en tiempos, calidad duradera y control en la ejecución presupuestaria.

11. ¿Qué valor agregado esperaba recibir de una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez)

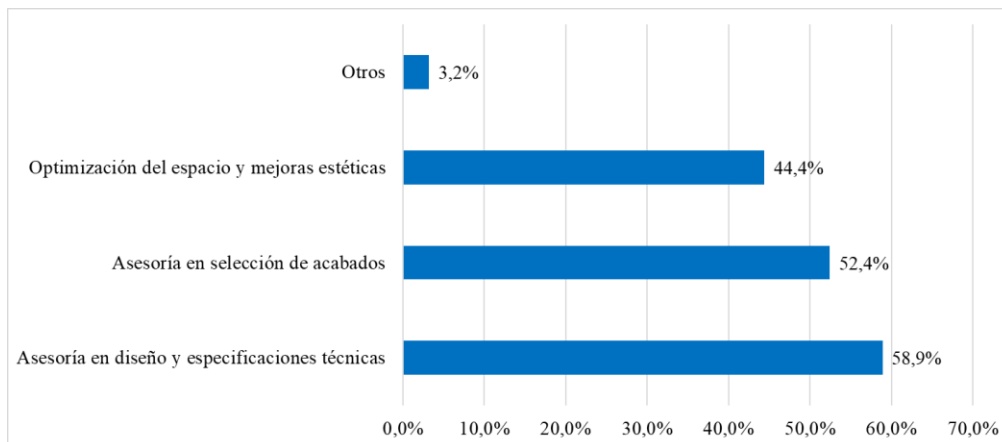


Figura 45. Valor agregado esperado.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La encuesta revela que los servicios de valor agregado más esperados por los consumidores al contratar una empresa de tabla yeso es la asesoría en diseño y especificaciones técnicas (58.9%). Sin embargo, estas tres categorías concentran similitud en el porcentaje de las respuestas combinadas, lo que indica que los encuestados seleccionaron múltiples opciones, reflejando una demanda integral por servicios que no solo instalen el producto.

Estos resultados apuntan a una clara oportunidad para los servicios de tabla yeso: los consumidores no buscan únicamente instalación, sino una experiencia completa que incluya asesoría técnica y estética. La empresa deberá contar con personal capacitado en diseño interior y especificaciones técnicas, además de herramientas que faciliten la visualización de acabados y distribución espacial.

12. ¿Qué tipo de acabados en tabla yeso requiere con mayor frecuencia? (Puede seleccionar varias opciones a la vez)

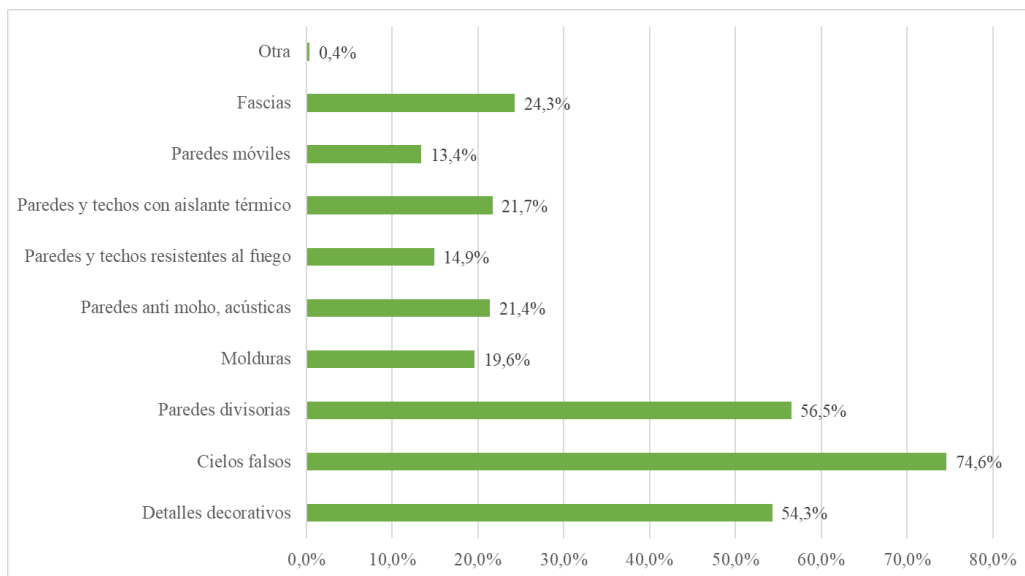


Figura 46. Tipos de acabados.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que los acabados más requeridos en servicios de tabla yeso son los cielos falsos como primera opción, seguidos por paredes divisorias y detalles decorativos. Estas tres categorías concentran la mayor parte de la demanda, lo que indica una fuerte preferencia por soluciones que combinan funcionalidad con estética. La opción “Otra” apenas representa el 0.4%, lo que sugiere que las necesidades del mercado están bien definidas dentro de las opciones ofrecidas.

Se puede concluir que el perfil del consumidor prioriza soluciones prácticas como cielos falsos y divisiones internas, pero también valora los detalles decorativos, lo que abre espacio para estrategias de marketing que destaquen versatilidad y diseño.

13. ¿Qué tan importante es que la empresa proveedora conozca las normas técnicas de construcción?

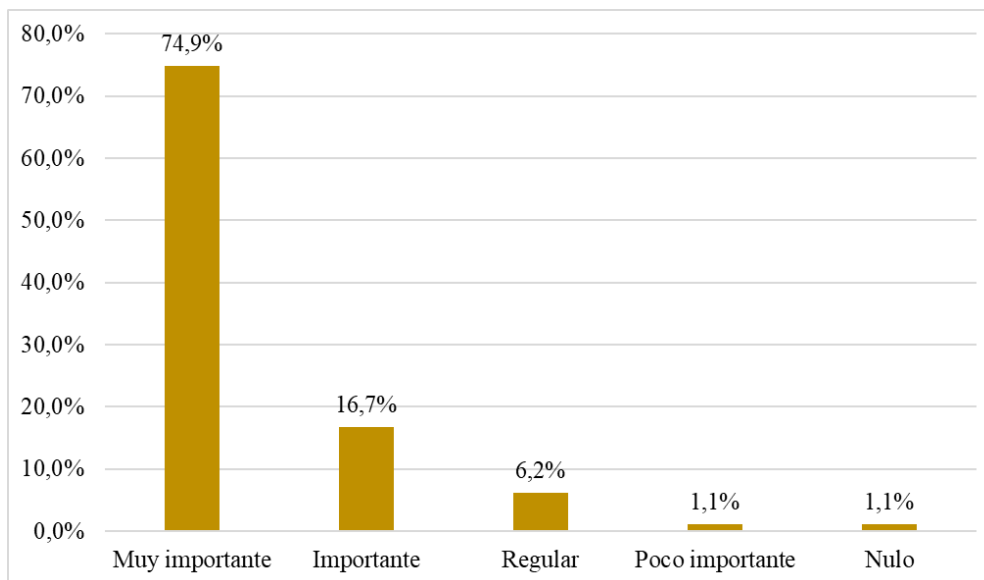


Figura 47. Importancia sobre normas técnicas de construcción.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico muestra que una abrumadora mayoría de los encuestados considera muy importante que la empresa proveedora de servicios de tabla yeso conozca las normas técnicas de construcción. Si sumamos esta categoría con quienes respondieron importante obtenemos un 91.6% de respuestas que valoran que el conocimiento técnico normativo es un factor crítico en la percepción de calidad y confianza del consumidor.

Este resultado refuerza la necesidad de que la nueva empresa se fundamente en un sólido conocimiento técnico y normativo, lo cual impacta directamente en los tres objetivos del estudio. Invertir en capacitar al personal con estándares nacionales e internacionales puede convertirse en un diferenciador clave para el posicionamiento de la empresa.

14. ¿Ha tenido problemas técnicos o de calidad en instalaciones de tabla yeso en el pasado?

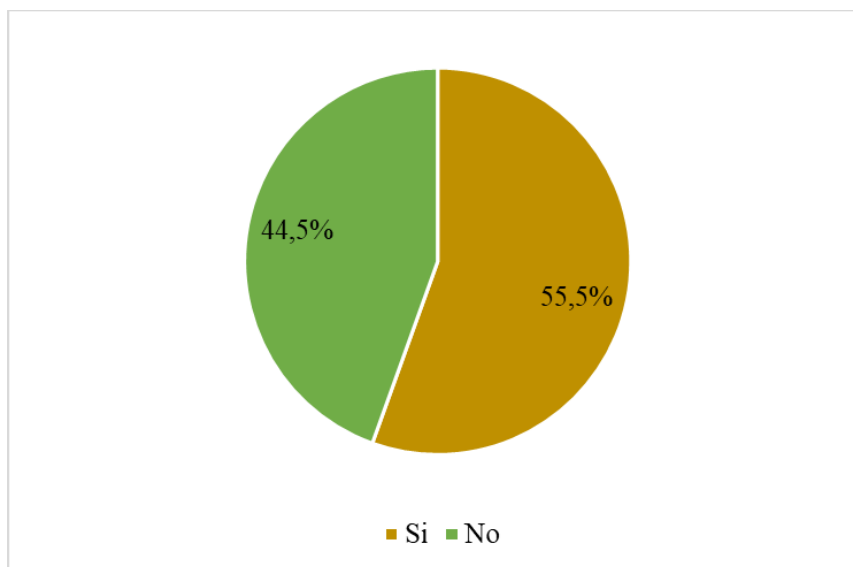


Figura 48. Problemas técnicos o de calidad.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El gráfico revela que el 55.5% de los encuestados ha experimentado problemas técnicos o de calidad en instalaciones de tabla yeso. Esta mayoría indica que más de la mitad del mercado ha enfrentado deficiencias en la ejecución de estos servicios, lo cual representa una oportunidad

crítica para diferenciarse mediante estándares de calidad superiores.

Este dato también sugiere que existe una percepción de riesgo en el servicio, lo que puede influir en la decisión de compra y en la valoración de la marca. Reducir la tasa de errores puede traducirse en menores costos por retrabajos y mayor satisfacción del cliente, lo que mejora la rentabilidad y la sostenibilidad del proyecto. En resumen, este gráfico no solo señala un problema del mercado, sino también una oportunidad estratégica para construir confianza y fidelidad.

15. ¿Qué tipo de problemas técnicos o de calidad ha tenido en los proyectos con tabla yeso que usted lidera? (Puede seleccionar varias opciones a la vez)

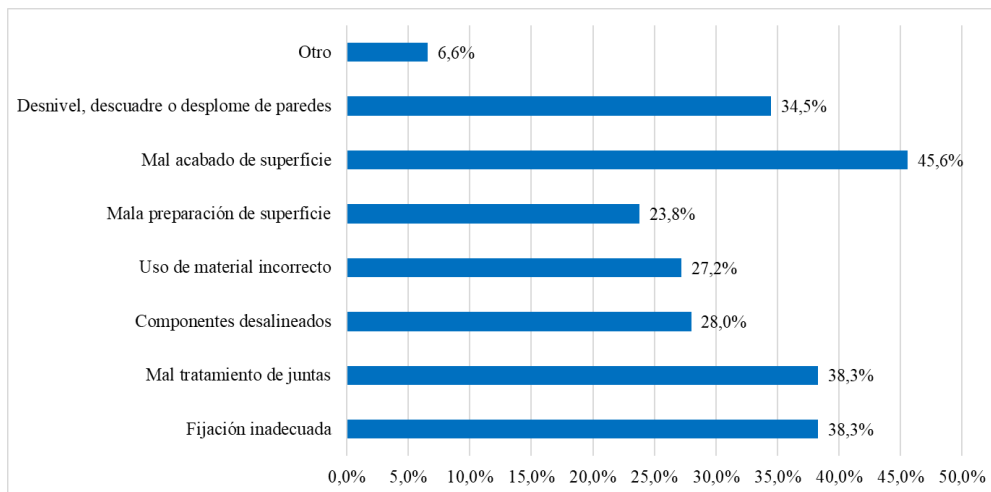


Figura 49. Tipos de problemas técnicos o de calidad.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El problema más frecuente es el mal acabado de superficie, seguido por el mal tratamiento de juntas y el desnivel o desalineo de paredes. Estos tres puntos están directamente relacionados con la calidad visual y estructural del producto final, lo que sugiere fallas tanto en ejecución como en supervisión.

Este gráfico es sustancial para el objetivo técnico del estudio. Permite priorizar acciones correctivas, por ejemplo; implementar capacitaciones específicas en acabados y tratamiento de

juntas, establecer controles de nivelación más rigurosos, y revisar el proceso de selección y uso de componentes. Reducir estos errores puede significar menos retrabajos, mayor eficiencia en tiempos de entrega y mejor reputación, lo que se traduce en mayor rentabilidad.

16. ¿Qué tipo de certificaciones o respaldo técnico espera de una empresa que ofrece este servicio? (Puede seleccionar varias opciones a la vez)

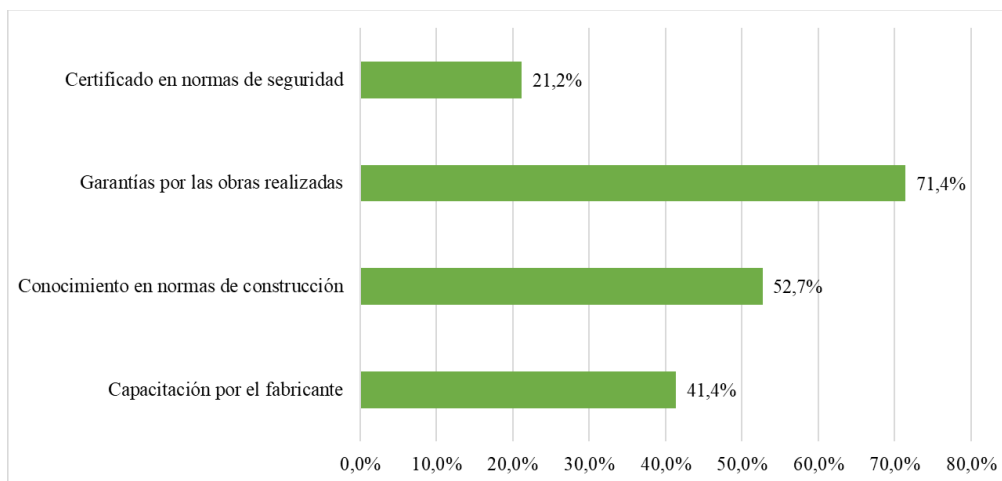


Figura 50. Tipos de certificaciones o respaldo técnico esperado.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La opción más valorada es “Garantías por las obras realizadas”, lo que indica que los clientes no solo buscan ejecución técnica, sino también confianza post servicio. Las opciones de conocimiento en normas de construcción y capacitación por el fabricante reflejan una demanda por profesionalismo y cumplimiento normativo, a la vez sugiere que los clientes valoran que el personal esté entrenado directamente por quienes diseñan los sistemas. Finalmente, certificado en normas de seguridad aparece como el menos exigido, aunque sigue siendo relevante en contextos de riesgo laboral.

Este gráfico es clave para el objetivo de posicionamiento. Una empresa que ofrezca garantías claras y documentadas, junto con evidencia de conocimiento técnico normativo, puede

destacarse rápidamente en un mercado donde más de la mitad ha tenido problemas técnicos (como vimos en los gráficos anteriores). Además, incorporar programas de capacitación avalados por fabricantes no solo mejora la ejecución, sino que también sirve como argumento comercial.

17. ¿Cuál es su exigencia para el cumplimiento de normativas de seguridad industrial?

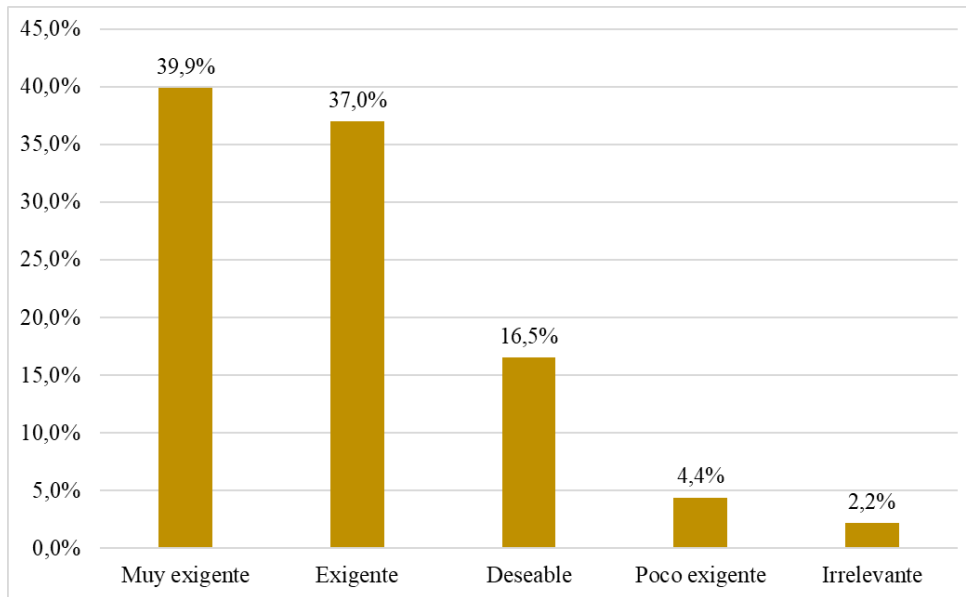


Figura 51. Nivel de exigencia con cumplimiento de normas de seguridad industrial.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El 76.9% de los encuestados se ubica entre “Muy exigente” y “Exigente”, lo que indica una fuerte cultura de cumplimiento y una alta expectativa en cuanto a seguridad laboral. Esto sugiere que, para la gran mayoría, la seguridad no es negociable: es un requisito fundamental, no un valor agregado.

Este resultado refuerza la necesidad de integrar protocolos de seguridad industrial como parte central de la propuesta técnica. Para el objetivo de posicionamiento, destacar certificaciones, auditorías internas y cumplimiento de normas OSHA o locales puede generar confianza inmediata.

18. ¿Qué aspectos valora más en términos logísticos al contratar estos servicios? (Puede seleccionar varias opciones a la vez)

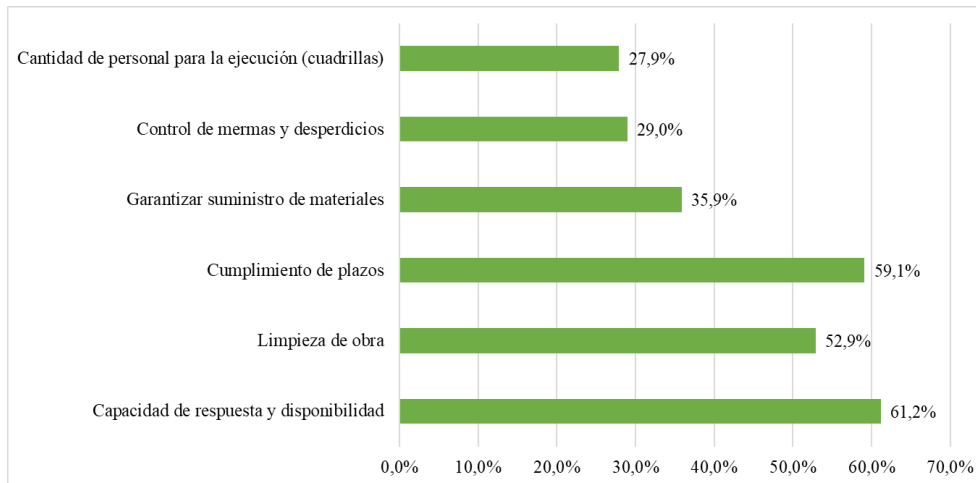


Figura 52. Aspectos de valor en términos logísticos.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Los aspectos logísticos más valorados son la capacidad de respuesta y disponibilidad y el cumplimiento de plazos, lo que indica que la eficiencia operativa y la puntualidad son factores decisivos en la percepción del servicio. La limpieza de obra nos indica la importancia en el orden y la presentación del entorno de trabajo durante el desarrollo de este. Para el resto de las opciones, aunque son importantes, no son tan determinantes como la capacidad de respuesta y el cumplimiento de tiempos.

Desde el punto de vista de posicionamiento, destacar la rapidez de respuesta, cumplimiento de cronogramas y orden en obra puede convertirse en un mensaje de marca potente. Esto implica tener cuadrillas bien organizadas, sistemas de abastecimiento eficientes y protocolos de limpieza estandarizados.

19. ¿Qué recursos técnicos considera más relevantes como parte del servicio de tabla yeso?

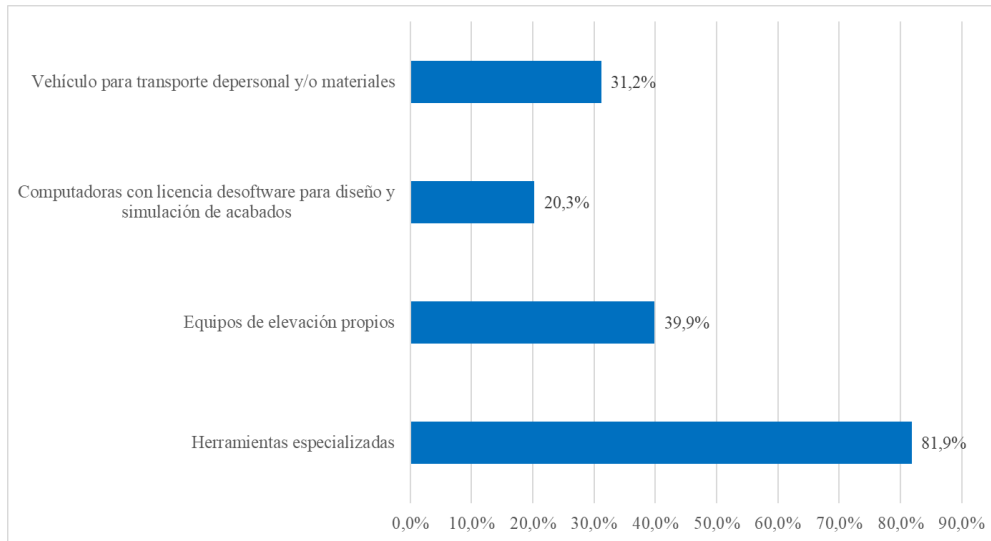


Figura 53. Recursos técnicos más relevantes.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La herramienta especializada domina con un 81.9%, lo que indica que los clientes asocian directamente la calidad del servicio con el tipo de herramientas utilizadas. Esto sugiere que la inversión en tecnología específica no solo mejora la ejecución, sino también la percepción de profesionalismo.

Invertir en herramientas especializadas puede tener un alto retorno si se traduce en mayor demanda y diferenciación. El bajo interés en software sugiere que su valor debe integrarse indirectamente, por ejemplo, mostrando resultados visuales en propuestas o simulaciones.

20. ¿Cuál considera que es un rango de precio razonable por metro cuadrado de instalación y acabado de tabla yeso incluyendo mano de obra y materiales?

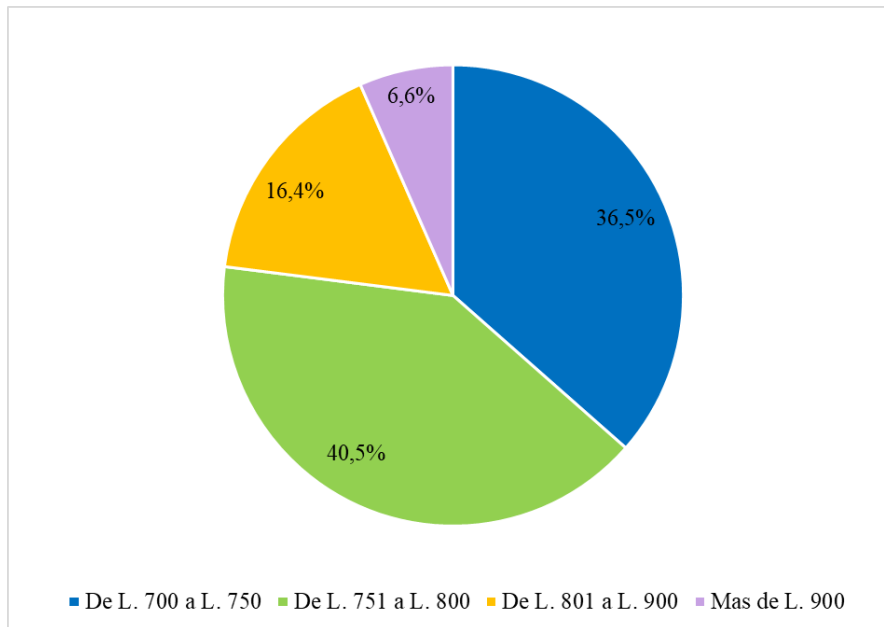


Figura 54. Rango de precios esperado.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El rango más aceptado es L. 751 a L. 800 con un 40.5%. Esto significa que más del 77% de los encuestados considera razonable un precio entre L. 700 y L. 800 por m² si tomamos en cuenta la segunda opción más aceptada.

Este rango de L. 700–800 debe ser el punto de referencia para estructurar precios competitivos. Si los costos internos permiten operar dentro de ese margen con rentabilidad, se puede capturar la mayoría del mercado. Es fundamental que el costo técnico por m² esté alineado con este rango. Si el costo operativo supera L. 800, habría que revisar eficiencias, alianzas o rediseñar el servicio.

4.1.1.3 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A CONSULTORES INGENIEROS Y ARQUITECTOS

Con el propósito de enriquecer el análisis de la investigación, se realizaron entrevistas a tres profesionales del sector construcción, cuyas experiencias aportan diferentes perspectivas sobre el uso y la percepción del sistema de tabla yeso en proyectos de edificación. En primer lugar, se contó con la participación de un consultor ingeniero civil de 65 años, con más de 35 años de trayectoria en edificaciones verticales y horizontales, quien a lo largo de su carrera se desempeñó en diversas áreas de la construcción (albañilería, estructuras, acabados, instalaciones hidráulicas y eléctricas) hasta llegar a ocupar cargos directivos, y que actualmente trabaja de manera independiente como consultor. En segundo lugar, se entrevistó a un ingeniero civil de 38 años, con 18 años de experiencia, jefe de supervisores de proyectos y con una maestría en estructuras, cuya visión combina la gestión operativa con el dominio técnico de los sistemas constructivos. Finalmente, se obtuvo la opinión de una arquitecta de 32 años con 10 años de experiencia en el área de acabados en proyectos residenciales, comerciales y edificios de uso mixto, especializada en la coordinación de tabla yeso, pintura, enchapes, carpintería y demás detalles que garantizan la calidad del producto final. Estas tres perspectivas, provenientes de diferentes etapas de la vida profesional, permiten comprender de manera integral el panorama actual de la tabla yeso en la construcción.

Tabla 5. Resumen de entrevistas.

No.	Pregunta	Personas entrevistadas			Resumen de las 3 opiniones	Similitudes en las respuestas
		Consultor	Jefe de supervisores de proyectos	Especialista de acabados		
1	¿Podría comentar su experiencia profesional y en qué tipo de proyectos ha trabajado?	Amplia trayectoria en residenciales verticales, viviendas en serie, comerciales, hospitales e institucionales. De residente a director de construcción, hoy consultor en diseño y ejecución.	Desde asistente de residente hasta jefe de supervisores. Experiencia en vivienda, oficinas, centros comerciales y edificios verticales, enfoque en calidad, tiempo y costo con base estructural sólida.	10 años liderando acabados arquitectónicos en residenciales de alto nivel, edificios mixtos y comerciales, coordina cuadrillas y cierre de obra.	Los tres cuentan con experiencia amplia en distintos tipos de proyectos y roles de liderazgo/toma de decisiones.	Experiencia diversa, participación en proyectos medianos-grandes y responsabilidades de coordinación.
2	¿En cuántos proyectos ha participado donde se haya utilizado tablayeso y en qué tipos de obras?	Aproximadamente 30 proyectos, entre ellos de oficinas, residenciales, comerciales y hoteles, se ha utilizado tabla yeso en divisiones internas y cielos falsos.	Mas de 15 proyectos, entre ellos de oficinas, comercios y apartamentos, también viviendas media-alta, el uso de tabla yeso ha sido en acabados y cielos.	Mas de 20 proyectos, se ha usado el tabla yeso en divisiones, cielos, detalles decorativos, columnas y muros acústicos.	Uso frecuente en múltiples tipologías, con énfasis en interiores (divisiones/cielos) de oficinas, comercios y residenciales.	Todos reportan numerosos proyectos y aplicaciones recurrentes en interiores.
3	¿Cuál es su opinión sobre el uso del tablayeso en la construcción local?	Mayor aceptación en Tegucigalpa; persiste prejuicio cultural a favor del bloque/cemento.	Crecimiento notable, sobre todo en edificios verticales; persisten dudas de algunos clientes.	Sistema moderno que facilita al diseño; clientes dudan al inicio pero se convencen al ver el acabado.	Tendencia de adopción en alza, aunque con resistencia cultural/percibida en algunos segmentos.	Reconocen crecimiento y persistencia de prejuicios sobre 'solidez'.
4	¿Cuáles considera que son las principales ventajas y limitaciones del sistema frente a métodos tradicionales?	Ventajas: rapidez, menor peso, flexibilidad, fácil integración de instalaciones, buen acabado. Limitaciones: menor resistencia a impactos, sensibilidad a humedad, percepción de menor durabilidad.	Ventajas: rapidez, ligereza, flexibilidad, acabados limpios, ocultamiento de instalaciones. Limitaciones: poca resistencia a impacto, necesidad de mano de obra especializada, riesgos en humedad sin panel adecuado.	Ventajas: rapidez, versatilidad para detalles y acabados lisos, integración de iluminación/ocultamiento. Limitaciones: depende de correcta instalación, problemas en humedad si no se usa tabla especial.	Consenso en rapidez, ligereza/versatilidad y calidad de acabados; limitaciones por impactos, humedad y necesidad de buena mano de obra.	Todos mencionan rapidez y buenos acabados como ventajas; humedad/impacto y calidad de instalación como limitantes.
5	¿En qué casos o tipos de proyectos lo recomienda más y por qué?	Comerciales, hoteles y oficinas; proyectos con plazos exigentes; en vivienda para acabados interiores.	Oficinas, comercios, hospitales, hoteles, apartamentos (grandes cantidades); en viviendas, cielos y acabados.	Oficinas, locales comerciales, viviendas medio-alto/alto; cielos con luminarias y muros curvos.	Ideal para oficinas/comercial/hospitalidad y proyectos con cronogramas ajustados; en vivienda, más en cielos y acabados.	Coinciden en oficinas/comercio/hoteles y rapidez; en vivienda se limita a interiores/cielos.
6	Desde su experiencia, ¿qué tan frecuente es que empresas o clientes soliciten trabajos de instalación de tablayeso?	En los últimos 10 años aumentó mucho; en segmento medio-alto, aproximadamente 50% de proyectos lo incluyen.	Muy común; en sus últimos proyectos siempre estuvo incluido.	Alta frecuencia; Aproximadamente 8 de cada 10 proyectos al menos en cielos falsos.	Alta demanda en los últimos años, especialmente en segmentos medio-alto/vertical.	Todos reportan aumento y alta inclusión en proyectos recientes.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación de tabla 5. Resumen de entrevistas.

9	¿Considera que las empresas constructoras prefieren tercerizar estos servicios o ejecutarlos internamente? ¿Por qué?	Prefieren tercerizar por requerir cuadrillas especializadas y logística de materiales.	Tercerización por especialización y costo de tener personal fijo sin uso continuo.	Subcontratación a especialistas por precisión y mano de obra entrenada.	Amplio consenso en tercerizar por especialización y eficiencia.	Coincidencia total en tercerizar con especialistas.
10	¿Qué rangos de precio por m ² o por proyecto considera que son aceptados por el mercado local para instalación de tablayeso?	L 790.00 a L 1.200.00 /m ² según tipo de tabla y acabado.	L 850.00–L 1,350.00/m ² según tipo, acabado, dificultad, altura.	L 790.00– L 1,350.00/m ² competitivo en Tegucigalpa.	Mercado se mueve entre L 790.00–L 1,350.00/m ² dependiendo del sistema y acabado.	Coincidencia en el rango L 790.00–L 1,350.00/m ² .
11	¿Qué factores suelen influir en la negociación del precio (volumen, plazo, complejidad, acabados, etc.)?	Volumen, urgencia/tiempo, complejidad (curvas, doble tabla, alturas, detalles), nivel de acabado.	Cantidad de m ² , dificultad, nivel de acabado, tiempos, ubicación del proyecto.	Nivel de acabado, diseño (curvas/nichos), volumen total, tiempos de entrega.	Variables clave: volumen, complejidad/diseño, nivel de acabado, plazos y logística/ubicación.	Todos resaltan volumen, complejidad y tiempos como factores principales.
12	¿Cuáles son las condiciones de pago más comunes en este tipo de servicio?	30% anticipo y saldo contra avance en 2–3 desembolsos; en grandes, estimaciones mensuales.	30% anticipo + pagos contra avance (estimaciones/planillas).	30% anticipo + avances; en grandes puede ser mensual según contrato.	Esquema estándar: 30% anticipo y pagos según avance/estimaciones.	Coincidencia total en anticipo 30% y pagos por avance.
13	¿Qué tipos de servicios relacionados con tablayeso considera más demandados (paredes divisorias, cielos falsos, acabados especiales, etc.)?	Paredes divisorias, cielos falsos con iluminación, detalles arquitectónicos.	Paredes divisorias, cielos, muros con aislante acústico, detalles interiores y algunos de fachada.	Cielos empotrados, paredes divisorias, muros decorativos, tratamientos acústicos.	Alta demanda de divisiones, cielos y soluciones acústicas/decorativas.	Todos mencionan divisiones y cielos; énfasis en acústica/detalle.
14	¿Qué características técnicas o de calidad valora más el cliente en este servicio?	Buen acabado, alineación perfecta, juntas bien tratadas, rapidez y limpieza.	Acabado perfecto sin uniones visibles ni poros; rapidez, limpieza y cumplimiento.	Superficies lisas, juntas invisibles, acabado final impecable.	Calidad de acabado/juntas y cumplimiento con rapidez y limpieza.	Coinciden en acabado impecable y juntas invisibles como clave.
15	¿Qué estándares o certificaciones cree que pueden dar mayor confianza al cliente?	Resistencia al fuego y acústica; cumplimiento de normas ASTM; experiencia comprobada.	Normas internacionales ASTM y UL para sistemas RF/acústicos; experiencia.	Materiales certificados (RF/humedad) y respaldo con proyectos previos.	Normativas ASTM/UL y certificaciones de materiales, respaldadas por experiencia.	Énfasis en ASTM/UL y demostración de experiencia.
16	¿Qué canales de promoción considera más efectivos para este tipo de servicio (digital, visitas comerciales, ferias, redes de contacto)?	Redes de contacto y visitas a arquitectos/constructoras; digital apoya pero pesa el "boca a boca".	Visitas directas y boca a boca; digital como apoyo mostrando proyectos.	Redes de arquitectos, ferias de diseño y portafolios digitales con fotos de obras.	Combinación de contacto directo/redes y presencia digital que muestre credenciales/proyectos.	Todos valoran el contacto directo; lo digital sirve para mostrar portafolio.
17	¿Cree que un equipo comercial dedicado tendría más impacto que estrategias digitales, o deberían combinarse?	El equipo comercial abre puertas mas presencia digital para portafolio/confianza.	El contacto directo continuo mas posicionamiento digital y credenciales.	El contacto personal mas presencia digital (fotos/videos) para confianza.	Modelo mixto: fuerza comercial mas marketing digital.	Coincidencia total en enfoque combinado.
18	¿Qué tan importante es la ubicación física de la empresa para captar clientes en este sector?	No determinante si hay buena logística; ayuda estar en zonas céntricas (por ejemplo, bulevares clave).	No es necesario, lo clave es logística, materiales, cuadrillas y respuesta en emergencias.	No importante, diferencia la disponibilidad de stock y cuadrillas móviles.	La logística y capacidad de respuesta pesan más que la ubicación física.	Silimitud con que la ubicación es secundaria, mientras que logística y rapidez son clave.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación de tabla 5. Resumen de entrevistas.

19	¿Qué condiciones de entrega, tiempos de respuesta y atención al cliente considera clave para diferenciarse?	Respuesta rápida, cumplimiento de plazos, cuadrillas limpias/organizadas, atención personalizada.	Puntualidad, atención inmediata a cambios y buena comunicación durante la obra.	Puntualidad, respuesta inmediata, capacidad de “rescatar” proyectos con tiempos encima.	Diferenciación por velocidad de respuesta, cumplimiento y comunicación/orden en obra.	Coinciden en puntualidad, respuesta ágil y comunicación efectiva.
20	¿Cuáles son las principales debilidades que observa en los proveedores actuales de instalación de tablayeso en Tegucigalpa?	Acabados deficientes (juntas), incumplimiento de tiempos, mala supervisión, poco postventa/garantías.	Falta de personal capacitado, incumplimiento, poca supervisión, acabados deficientes.	Acabados mal terminados, falta de limpieza y poca atención al detalle.	Problemas recurrentes en calidad de acabados, tiempos y supervisión, servicio postventa débil.	Concordancia en fallas de acabado y gestión (tiempos/supervisión).
21	¿Qué valor agregado le gustaría ver en una empresa que ofrezca este servicio?	Garantía por escrito, asesoría acústica/térmica, muestras de calidad antes de ejecutar.	Asesoría técnica desde el diseño para elegir el sistema adecuado; certificaciones y procesos.	Muestras físicas previas y asesoría en diseño de acabados.	Mayor asesoría técnica y garantías/muestras que eleven la confianza del cliente.	Todos piden asesoría técnica y garantías/muestras como valor agregado.
22	¿Qué la diferenciaría de las opciones que ya existen en el mercado?	Seriedad: cumplimiento, transparencia presupuestaria y acabado impecable.	Profesionalizar el servicio: cumplir tiempos, documentar procesos, garantía y certificaciones.	Obsesión por el detalle; entregar como en el render.	Diferenciación por cumplimiento, calidad visible y procesos/profesionalismo.	Coinciden en calidad/cumplimiento; énfasis en detalle y transparencia.
23	¿Cómo visualiza la demanda de instalación de tablayeso en los próximos 5 años?	Crecimiento del 30–40% por auge de proyectos verticales/comerciales.	Crecimiento aproximado del 40% por búsqueda de rapidez y eficiencia.	Crecimiento generalizado, casi todos los proyectos usarán tablayeso.	Demanda en alza sostenida (aproximadamente 30–40%) impulsada por vertical/comercial y eficiencia.	Acuerdo en crecimiento fuerte del mercado en 5 años.
24	¿Qué innovaciones o mejoras podrían impulsar su uso?	Sistemas acústicos de alto desempeño; tablas resistentes a humedad/fuego; soluciones sostenibles; más capacitación.	Paneles de alta tecnología (acústicos/térmicos/RF), construcción modular, mejor capacitación técnica.	Sistemas modulares prefabricados; tablayeso decorativo listo; soluciones acústicas/térmicas integradas; más capacitación certificada.	Innovación en sistemas (acústicos/térmicos/RF), modularidad, sostenibilidad y capacitación de mano de obra.	Todos destacan tecnología de paneles, modularidad y capacitación como motores de adopción.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

4.1.1.4 RESULTADOS de Benchmarking

Tabla 6. Benchmarking

No.	Criterio	Empresas Proveedoras			
		Larach & Cía	Polaris Internacional	La Mundial	Detalles de Construcción
1	Calidad (Alta, media, baja)	Alta	Media-Alta	Alta	Media-Alta
2	Variedad de catálogo (número de tipos)	3,00	3,00	3,00	3,00
3	Volumen de entrega (láminas por pedido)	500,00	550,00	450,00	600,00
4	Tiempo de entrega (días)	5 a 7	5 a 7	5 a 7	5 a 7
5	Precio unitario (L/lamina)	L274,00	L270,00	L295,00	L255,00
6	Crédito (días máximos)	0,00	0,00	0,00	30,00
7	Costos adicionales por transporte (L)	L0,00	L0,00	L0,00	L0,00
8	Presencia en cantidad de ciudades	2	20	10	1
9	Disponibilidad de inventario sí/no	Sí	Sí	Sí	Sí
10	Reputación y cumplimiento siendo 1 menor y 3 mayor	3	3	3	3

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El benchmarking realizado entre Larach & Cía., Polaris Internacional, La Mundial y Detalles de Construcción permite identificar diferencias relevantes en cuanto a calidad, catálogo, tiempos de entrega, costos y cobertura. Los resultados muestran que Polaris Internacional se posiciona como la opción más competitiva al mantener un desempeño equilibrado en los criterios de mayor peso, como tiempo de entrega, volumen de suministro, disponibilidad de inventario y precio unitario, lo que otorga una ventaja global frente a sus competidores. Aunque su calidad se ubica en un nivel “media-alta”, esta se compensa con consistencia en los demás factores.

Este análisis confirma que la selección de proveedores no depende de un único criterio, sino de la combinación estratégica de factores que impactan la eficiencia, la confiabilidad y la competitividad en costos. Para el sector de la construcción, la prioridad recae en contar con materiales de calidad, precios competitivos y cumplimiento estricto en tiempos de entrega, reduciendo así riesgos de retrasos y asegurando acabados consistentes. En este contexto, Polaris Internacional se perfila como el proveedor más adecuado para garantizar continuidad operativa y sostenibilidad del suministro. No obstante, tanto La Mundial como Larach & Cía. se mantienen como alternativas viables, dependiendo de la naturaleza y las necesidades específicas de cada proyecto. Asimismo, Detalles de Construcción constituye una opción atractiva al ofrecer la posibilidad de otorgar crédito a los clientes.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

1. El estudio de mercado permitió identificar una demanda creciente y sostenida por los servicios de instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, con amplia aceptación en proyectos comerciales, residenciales verticales y de oficinas. Asimismo, se definió un perfil de consumidor que prioriza la calidad en los acabados, el cumplimiento en los tiempos de entrega, la asesoría técnica especializada y la seguridad industrial. Se constató que los servicios más utilizados corresponden a la instalación de paredes, cielos y detalles arquitectónicos, lo que refleja una diversidad de aplicaciones y la versatilidad del sistema. Estos hallazgos orientan a implementar un enfoque empresarial que combine relaciones comerciales directas, atención personalizada al cliente y respaldo técnico durante todo el proceso constructivo, asegurando resultados confiables y comunicación de valor agregado.
2. El estudio técnico determinó que la operación eficiente de una empresa especializada en tabla yeso requiere contar con una infraestructura adecuada para almacenamiento, equipo especializado, herramientas modernas y cuadrillas capacitadas bajo normas nacionales e internacionales. La profesionalización del talento humano y la estandarización de los procesos logísticos y de instalación se confirman como factores críticos para garantizar acabados de alta calidad, puntualidad en las entregas y mayor confianza por parte de los clientes. Además, se identifican áreas de mejora en comparación con los competidores actuales, tales como la optimización del manejo de inventarios, la implementación de controles de calidad más estrictos y la incorporación de prácticas de seguridad, que pueden traducirse en una ventaja competitiva sostenible.

3. El análisis financiero evidenció que el mercado acepta un rango de precios entre L.700 y L.800 por metro cuadrado en acabados básicos, con disposición de los clientes a pagar más de L.1,000 en acabados de mayor detalle. Estos valores reflejan no solo la viabilidad económica del proyecto, sino también la capacidad de la tabla yeso para posicionarse como una alternativa competitiva frente a otros sistemas de acabados interiores. El margen favorable para la rentabilidad dependerá de la correcta optimización de costos, la eficiencia en la gestión de recursos y la negociación con proveedores. Asimismo, la implementación de esquemas de pago flexibles constituye un incentivo clave para ampliar la base de clientes y fidelizar la demanda. Bajo estas condiciones, la empresa proyecta sostenibilidad y competitividad en un mercado en expansión, proyectando un crecimiento progresivo respaldado en la confianza de los consumidores.

5.2 RECOMENDACIONES

1. Se sugiere que la nueva empresa concentre sus esfuerzos en estrategias de posicionamiento que combinen visitas comerciales directas, creación de alianzas con arquitectos y constructoras, y la utilización de materiales técnicos como catálogos digitales y fichas de precios claras. Estas acciones fortalecerán la visibilidad de la marca y contribuirán a generar confianza en un mercado que valora la asesoría y el respaldo profesional.
2. Es recomendable establecer procesos de capacitación continua y certificación del personal, así como invertir en equipo y herramientas especializadas que aseguren eficiencia y calidad en la ejecución. La implementación de protocolos logísticos claros y la organización de cuadrillas capacitadas permitirá superar las debilidades identificadas en los proveedores actuales y diferenciarse mediante estándares superiores de servicio.
3. Se aconseja estructurar un modelo de costos que permita operar dentro del rango de precios aceptado por el mercado, complementado con esquemas de pago flexibles y mecanismos de gestión de cuentas por cobrar que protejan la liquidez. Al mantener el equilibrio entre competitividad en precios y sostenibilidad operativa, la empresa podrá asegurar su rentabilidad y consolidarse en un mercado en expansión.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

“PLAN DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE TABLA YESO”

6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La elaboración de un plan de negocio para una empresa de servicios de tabla yeso en Tegucigalpa se justifica en la necesidad de responder a la creciente demanda de soluciones constructivas rápidas, económicas y de alta calidad, frente a una oferta limitada que ha frenado la plena aceptación de este sistema en el mercado local. El estudio de mercado evidencia que, a nivel nacional, los resultados de las entrevistas realizadas a actores clave del sector confirman una proyección de crecimiento significativa para los próximos años, lo cual valida la oportunidad de posicionar este servicio mediante estrategias de comunicación, segmentación y alianzas estratégicas. En paralelo, el estudio técnico asegura la viabilidad operativa del proyecto al definir los procesos, recursos, equipos y estándares necesarios para garantizar eficiencia, seguridad y calidad en la ejecución, diferenciándose de la competencia por la profesionalización del servicio y el cumplimiento de plazos bajo protocolos de instalación especializados. Finalmente, el estudio financiero resulta indispensable para estructurar un modelo de costos competitivo y sostenible, establecer esquemas de pago flexibles y diseñar mecanismos de gestión de liquidez que aseguren la rentabilidad de la empresa y su consolidación en un mercado en expansión. En conjunto, estos tres componentes no solo validan la factibilidad integral de la propuesta, sino que también la posicionan como una alternativa capaz de contribuir al desarrollo del sector de la construcción ligera, a la generación de empleos calificados y al fortalecimiento económico de la región.

6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

1. Elaborar un plan de posicionamiento integral que incorpore las acciones necesarias para dar visibilidad a la marca, generar confianza en el mercado y diferenciarse de la competencia mediante un valor agregado respaldado por estrategias de marketing efectivas.
2. Desarrollar un plan técnico integral que establezca de manera detallada los procesos operativos, perfiles de puestos, recursos humanos y materiales, así como la localización e infraestructura necesaria para la puesta en marcha del proyecto, incorporando protocolos logísticos que garanticen eficiencia, calidad y diferenciación en la prestación del servicio.
3. Diseñar un modelo de gestión financiera sostenible, fundamentado en estructuras de costos competitivas, esquemas de pago flexibles y mecanismos de control de cuentas por cobrar, que garanticen liquidez, rentabilidad y la consolidación de la empresa en el sector construcción.

6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO A DETALLE DE LA PROPUESTA

6.4.1 ¿QUE SE HARA Y COMO SE HARA?

ESTUDIO DE MERCADO

El plan contemplará un estudio integral del mercado de servicios de tabla yeso, orientado a identificar el perfil de los consumidores, proyectar la demanda futura y reconocer las principales tendencias de consumo. Asimismo, se examinará la presencia de competidores, las condiciones del entorno competitivo, la descripción del servicio y las oportunidades de crecimiento, incluyendo aspectos de branding y posicionamiento. Estos hallazgos constituirán la base para el diseño de estrategias de marketing, enfocadas en fortalecer la presencia de la empresa mediante acciones de segmentación, posicionamiento de marca, estrategias digitales y consolidación de alianzas comerciales. Todo ello se articulará con un presupuesto estimado y mecanismos de control operativo que definan responsables, tiempos y recursos, asegurando así la viabilidad, sostenibilidad y competitividad de la empresa dentro del sector construcción en Tegucigalpa.

ESTUDIO TÉCNICO

Este apartado tiene como finalidad definir de manera estructurada los aspectos operativos requeridos para la creación y puesta en marcha de una empresa especializada en instalación y acabado de sistemas de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras. Se abordarán elementos clave como la descripción de los servicios, la estimación de la demanda y la capacidad instalada, la selección de la localización, el diseño de instalaciones y la definición de procesos productivos. Además, se especificarán los equipos y herramientas necesarios, el suministro de materiales, la organización del talento humano, las medidas de aseguramiento de la calidad, la seguridad ocupacional y la logística de abastecimiento. Con ello se busca garantizar que la empresa disponga de los recursos y procedimientos adecuados para ofrecer un servicio eficiente, seguro y de alta calidad,

consolidando su posición competitiva en el ámbito de la construcción ligera en la región.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tendrá como propósito determinar la viabilidad económica del proyecto y sustentar la toma de decisiones estratégicas. Para ello, se elaborará un presupuesto detallado que identifique los costos fijos y variables de la operación, se definirá la inversión inicial requerida y las fuentes de financiamiento más adecuadas según la capacidad de pago. Asimismo, se construirán los estados financieros proyectados, incluyendo el balance general y el estado de resultados, con el fin de evaluar la rentabilidad, liquidez y sostenibilidad del negocio en el corto y mediano plazo, estimando el punto de equilibrio, los flujos de efectivo y la recuperación de la inversión para garantizar la competitividad de la empresa en el sector de la construcción ligera en Tegucigalpa.

6.4.2 DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS

ESTUDIO DE MERCADO

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA



Figura 55. Logo y eslogan de la empresa

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La empresa de servicios de tabla yeso se concibe como una organización dedicada al suministro e instalación de sistemas constructivos innovadores que responden a las demandas actuales del sector construcción. Su propuesta de valor se centra en ofrecer soluciones eficientes, estéticas y funcionales mediante la utilización del sistema de tabla yeso, reconocido por su rapidez de instalación, optimización de costos y versatilidad en el diseño arquitectónico. Con un enfoque en la calidad y la satisfacción del cliente, la empresa busca consolidarse como un referente en el mercado local, promoviendo la adopción de técnicas modernas que impulsen la competitividad y sostenibilidad de la industria.

VISIÓN

Ser una empresa líder en servicios de instalación de tabla yeso en Honduras, reconocida por su innovación, calidad y compromiso con la eficiencia constructiva, contribuyendo al desarrollo sostenible del sector y a la modernización de la infraestructura local.

MISIÓN

Brindar soluciones constructivas integrales a través del sistema de tabla yeso, ofreciendo servicios especializados que combinan rapidez, economía y calidad, con el propósito de satisfacer las necesidades de nuestros clientes y generar valor en cada proyecto.

VALORES

Innovación: Promovemos la aplicación de técnicas modernas que respondan a las tendencias globales de construcción.

Calidad: Garantizamos altos estándares en cada servicio prestado, desde el diseño hasta la instalación.

Compromiso: Asumimos la responsabilidad de cumplir con los plazos y expectativas de nuestros clientes.

Trabajo en equipo: Impulsamos la colaboración y la capacitación continua de nuestra mano de obra especializada.

DESCRIPCION DEL SERVICIO

La empresa ofrece servicios especializados en la instalación de tabla yeso, un sistema constructivo moderno que se caracteriza por su rapidez, eficiencia y versatilidad frente a los métodos tradicionales. Este servicio integra desde la asesoría técnica inicial hasta la instalación final, con el objetivo de garantizar soluciones constructivas que cumplan con altos estándares de calidad y se adapten a las necesidades específicas de cada proyecto. Está orientado tanto a clientes residenciales como comerciales e institucionales, que buscan alternativas innovadoras que optimicen tiempos de ejecución, reduzcan costos y ofrezcan acabados estéticos de nivel superior.

El servicio se diferencia en el mercado por combinar materiales certificados con mano de obra calificada, asegurando resultados duraderos y funcionales. Asimismo, responde a las

tendencias actuales del sector construcción, donde la demanda de soluciones más sostenibles y eficientes está en constante crecimiento. De esta manera, la empresa no solo provee un servicio técnico de instalación, sino también un acompañamiento integral que convierte a la tabla yeso en una opción competitiva y confiable dentro del entorno constructivo de Tegucigalpa.

TIPOS DE SERVICIO

INSTALACIÓN DE PAREDES

Este servicio consiste en la construcción de tabiques divisorios mediante sistemas de tabla yeso, ofreciendo una solución rápida, económica y versátil para la redistribución de espacios en proyectos residenciales, comerciales e institucionales. Su implementación permite reducir significativamente los tiempos de obra en comparación con los sistemas tradicionales, además de ofrecer una mayor facilidad en reparaciones y modificaciones futuras. Dependiendo de las condiciones del lugar y las necesidades del cliente, se utilizará tabla yeso estándar, tabla RH (resistente a la humedad) o Durock (resistente a la intemperie y de mayor durabilidad). Estas alternativas garantizan acabados de alta calidad, adaptabilidad a diferentes ambientes y cumplimiento de los requerimientos técnicos de cada proyecto, brindando soluciones seguras y estéticas que se ajustan a las tendencias de modernización de la construcción.



Figura 56. Imagen de paredes de tabla yeso.

Fuente: (Freepik, sin fecha)

INSTALACIÓN DE CIELO

La instalación de cielos de tabla yeso se orienta a mejorar la estética, la acústica y la funcionalidad de los espacios, al mismo tiempo que facilita la integración de sistemas eléctricos, luminarias, aire acondicionado y otros elementos técnicos. Este servicio incluye el diseño e instalación de cielos modulares o continuos, adaptados a las especificaciones del cliente y a la naturaleza del proyecto. El uso de tabla normal, RH o Durock dependerá de las condiciones del espacio, lo que permite ofrecer soluciones seguras y duraderas tanto en interiores secos como en áreas expuestas a humedad. Asimismo, la versatilidad del sistema posibilita la creación de cielos con distintos niveles, formas geométricas y acabados decorativos, incrementando el valor arquitectónico de los espacios y aportando un carácter diferenciador.



Figura 57. Imagen de cielo de tabla yeso.

Fuente: (Freepik, sin fecha)

DETALLES DECORATIVOS / ARQUITECTÓNICOS

Este servicio se centra en la elaboración de elementos personalizados que aportan valor estético y funcional a los espacios, tales como molduras, cornisas, arcos, repisas y revestimientos especiales. Gracias a la flexibilidad de la tabla yeso, es posible materializar diseños innovadores que respondan a las preferencias del cliente y complementen la arquitectura del proyecto. La selección del material (tabla normal, RH o Durock) se definirá en función del diseño, el entorno y la durabilidad requerida, asegurando un balance entre estética y resistencia. Además, estos acabados permiten transformar ambientes de manera ágil, moderna y con un nivel de detalle que incrementa la percepción de calidad y exclusividad, posicionando al servicio como una alternativa que combina creatividad, funcionalidad y valor agregado.



Figura 58. Imagen de detalles en tabla yeso con cinta led escondida.

Fuente: (Freepik, sin fecha)



Figura 59. Imagen de detalles en tabla yeso.

Fuente: (Freepik, sin fecha)

BENCHMARKING Y COMPETIDORES

Tabla 7. Precios de competidores

No.	Aspectos	Empresas		Conclusión
		Empresa 1	Empresa 2	
1	Precio por metro cuadrado de pared regular doble con aislante R11	\$ 29,85	\$ 31,35	Los precios de paredes entre ambas empresas presentan variaciones mínimas, ya que ambas trabajan con tarifas expresadas en dólares. La diferencia promedio oscila entre \$3.34 y \$4.93 por metro cuadrado, lo cual refleja un mercado con costos estandarizados y sin una brecha significativa que otorgue a alguna de las dos un posicionamiento competitivo fuerte en términos de precio.
2	Precio por metro cuadrado de pared regular-Durock con aislante R11	\$ 41,62	\$ 46,55	
3	Precio por metro cuadrado de pared regular-RH con aislante R11	\$ 29,44	\$ 32,78	
4	Precio por metro cuadrado de pared RH doble con Aislante R11	\$ 31,43	\$ 31,50	
5	Precio por metro cuadrado de pared RH Durock con Aislante R11	\$ 43,26	\$ 43,04	
6	Precio por metro cuadrado de pared RH 1 cara con Aislante R11	\$ 25,14	\$ 25,08	
7	Precio por metro cuadrado de pared Durock 1 cara con Aislante R11	\$ 35,44	\$ 38,00	
8	Cielo falso regular	\$ 16,40	\$ 15,00	Los precios de instalación de cielos entre ambas empresas muestran variaciones mínimas, con una diferencia máxima de \$1.40, lo que evidencia una estructura de costos muy homogénea en este tipo de servicio.
9	Cielo falso RH	\$ 17,50	\$ 17,00	
10	Cielo de plafon 2x2	\$ 16,00	\$ 15,92	
11	Tipos de ejecución de una pared promedio 2,5mx3m, con acabado final	4 - 5 Dias	4 - 5 Dias	Ambas empresas mantienen tiempos de ejecución similares, con un promedio de 4 a 5 días para la construcción de una pared de 2.5 m x 3 m. Este aspecto muestra que el factor tiempo no constituye una ventaja competitiva clara, ya que no hay diferencias significativas en la capacidad operativa de las empresas.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Continuación tabla 7. Precio de competidores

12	Formas de pago	30% Anticipo - Pagos por estimación de acuerdo al avance	30% Anticipo - Pago por estimación de acuerdo al avance	Las dos empresas trabajan con un esquema muy similar: 30 % de anticipo y el resto contra estimación de avance. Ninguna ofrece modalidades de pago flexibles o financiamiento, lo cual representa un área de oportunidad para diferenciarse ofreciendo opciones más accesibles y atractivas para los clientes.
13	Garantías	1 Año	No especifica	Aquí se observa una diferencia importante: la Empresa 1 ofrece garantía de un año, mientras que la Empresa 2 no especifica garantía en sus servicios. Esta omisión puede generar desconfianza en el cliente y deja espacio para que una nueva empresa se posicione ofreciendo garantías más amplias y claras, reforzando la percepción de confianza y calidad.
14	Presencia digital activa	No	No	Ninguna de las dos empresas tiene presencia digital, lo cual evidencia una debilidad en su estrategia de comunicación y visibilidad. Este aspecto representa una oportunidad significativa de diferenciación, ya que una estrategia digital sólida (página web, redes sociales, portafolio en línea) podría generar mayor confianza, alcance y posicionamiento en el mercado local.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El análisis comparativo evidencia que la competencia en el sector de tabla yeso mantiene una estructura de precios relativamente homogénea y tiempos de ejecución similares, lo que limita la posibilidad de diferenciación en estos aspectos. Sin embargo, esta situación abre espacio para que la nueva empresa pueda destacarse mediante la implementación de garantías más claras y extendidas, la diversificación de las formas de pago como incentivo a la contratación y el fortalecimiento de su presencia digital como canal de posicionamiento y confianza. Estas oportunidades representan ventajas competitivas sostenibles que, correctamente gestionadas, permitirán a la empresa consolidar su reconocimiento en el mercado y responder de manera más efectiva a las demandas del sector construcción en Tegucigalpa.

SEGMENTACION DEL MERCADO Y PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL

SEGMENTO DE MERCADO

La segmentación del mercado para los servicios de tabla yeso en Tegucigalpa se estructura a partir de criterios demográficos, económicos y conductuales que permiten identificar a los clientes potenciales de manera más precisa. En términos generales, el mercado puede dividirse en dos grandes segmentos:

1. Empresas desarrolladoras y constructoras, que ejecutan proyectos residenciales, comerciales e institucionales. Este segmento se caracteriza por manejar contratos de mediana y gran escala, en los que la optimización de tiempos, la reducción de costos y la calidad de los acabados resultan factores determinantes. Su comportamiento de compra está orientado hacia la búsqueda de proveedores confiables que ofrezcan garantías de servicio, cumplimiento en plazos y respaldo técnico.
2. Personas naturales, principalmente propietarios de viviendas y emprendedores que buscan remodelar, ampliar o mejorar sus espacios habitacionales y comerciales. Este segmento se distingue por priorizar la relación costo-beneficio, la estética y la personalización de los acabados, además de valorar la asesoría técnica y la confianza en el servicio recibido. Su comportamiento de compra está influenciado por las recomendaciones, la accesibilidad en los precios y la facilidad de pago.

De esta manera, la empresa concentra su atención en dos segmentos complementarios: uno estratégico, de alto volumen y largo plazo (empresas constructoras), y otro dinámico y creciente (personas naturales), lo que permite diversificar la cartera de clientes y ampliar las oportunidades de posicionamiento en el sector construcción de Tegucigalpa.

PUBLICO META

PUBLICO META 1



Figura 60. Publico meta 1.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El público meta representado por empresas desarrolladoras y constructoras está conformado por profesionales con experiencia en la gestión de proyectos de gran escala, que requieren soluciones constructivas modernas y confiables. Valoran la eficiencia, la innovación y el cumplimiento, y buscan proveedores estratégicos que garanticen calidad, tiempos de entrega y soporte técnico para asegurar la competitividad de sus proyectos.

PUBLICO META 2



Figura 61. Publico meta 2.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El público meta conformado por familias jóvenes y profesionales individuales está integrado por clientes que desean modernizar, ampliar o redistribuir sus viviendas con soluciones estéticas, funcionales y accesibles. Este perfil valora la asesoría personalizada, la confianza en el servicio y la relación costo-beneficio, buscando transformar sus hogares en espacios cómodos y modernos que reflejen su estilo de vida.

DEMANDA OBJETIVO

Con los datos obtenidos en los instrumentos aplicados, encuestas y entrevistas, se determina los objetivos y la dimensión del servicio inicial.

Tabla 8. Demanda anual objetivo

Segmento objetivo	Residencial medio/alto
	Oficinas privadas
	Comercio minoristas
	Salud
	Educación
	Hotelería
Tipologías de proyecto frecuentes	Vivienda
	Oficinas modulares
	Locales en centros comerciales
	Clínicas

Estimación de demanda anual	Número esperado de obras/año	51,00	Nota: Considerando 55% de intención en encuesta y margen de efectividad del 25%
	Área de construcción promedio por obra	150 m ²	
	Demanda de m ² /año =Obras x m ² /obra	51 x 150 = 7,650m ² /año	
	Demanda de m ² /año x Precio unitario de m ² pared regular doble con aislante R11	7,650m ² /año x L 815 = L 6,234,750.00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Al proyectar 51 obras por año, con un área promedio de 150 m² cada una, se estima una demanda anual de 7,650 m². Este cálculo se deriva de los resultados de las encuestas, en las que un 55 % manifestó intención de contratación, ajustado con un margen de efectividad conservador del 25 %. Con base en esta proyección, la valoración económica asciende a aproximadamente L 6,234,750 por año, lo que demuestra un potencial atractivo de ingresos para la empresa, siempre que logre captar y consolidar esta porción de la demanda.

BRANDING

NOMBRE COMERCIAL

“INSTAL PRO”

LOGO Y ESLOGAN



Figura 62. Logo y eslogan Instal Pro

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

TIPOGRAFIA Y COLORES INSTITUCIONALES

TIPOGRAFIA

Nombre de empresa: Tw Cen MT, numero 40.

Eslogan de empresa: Berlin Sans FB, numero 16.

Artes:

Título: Agrandir Grand

Subtitulo: Agrandir Grand

Texto: Raleway

Paleta de colores

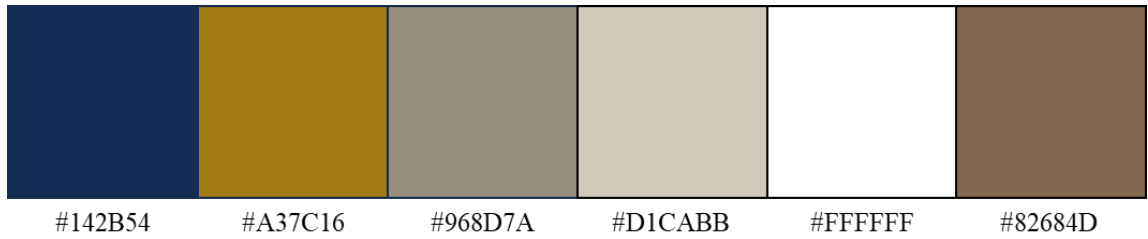


Figura 63. Paleta de colores de la marca.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

FORMATO DE CATALOGO DE SERVICIOS Y ACABADOS.



Figura 64. Portada de catálogo de servicios.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



Figura 65. Introducción de catálogo de servicios.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



Figura 66. Servicios de catálogo de servicios.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

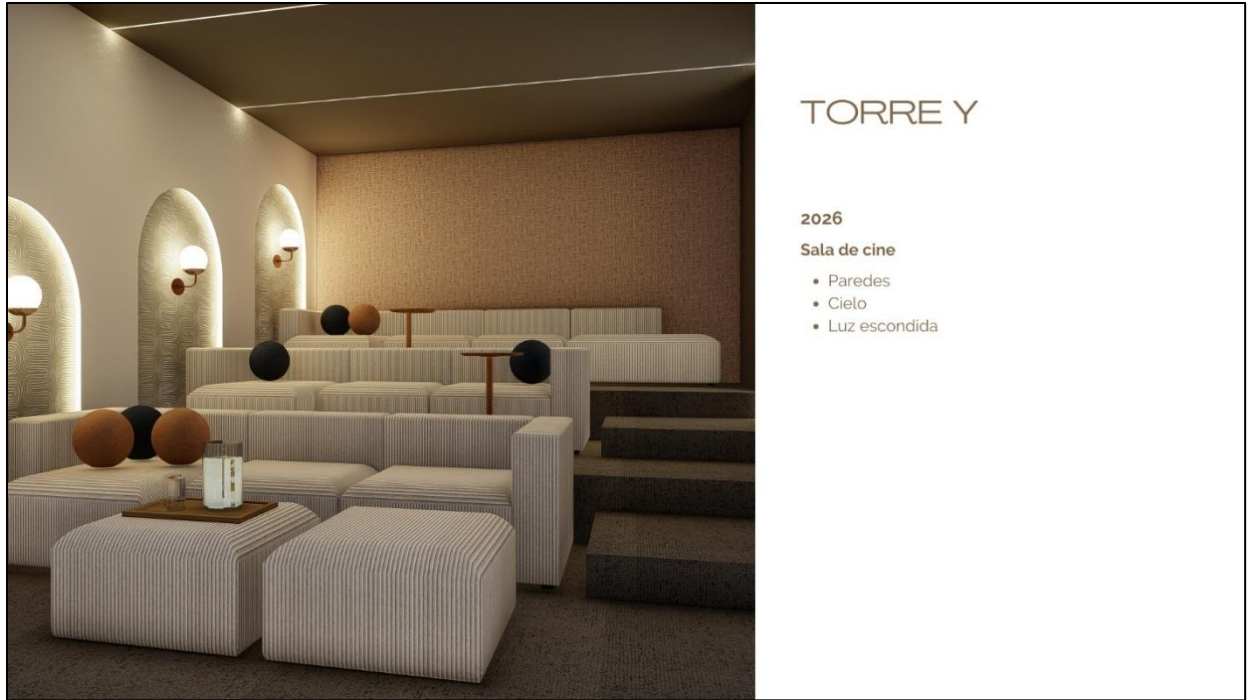


Figura 67. Proyectos, catálogo de servicios.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



Figura 68. Proyectos, catálogos de servicios.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



CONTACTANOS

✉ instal@pro.com
💬 @instalpro
☎ +504 8990-6023



Figura 69. Pagina final de catálogo de servicios.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

ESTRATEGIAS DE MARKETING

ESTRATEGIA DE PRECIOS

La estrategia de precios se fundamentará en un modelo competitivo y flexible, alineado a los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas, así como al estudio de benchmarking, donde los precios de la competencia fueron validados como aceptados por el mercado. Para los acabados básicos, el rango se mantendrá dentro de los precios reconocidos en el sector, lo que permitirá competir de manera directa sin sacrificar rentabilidad.

El desglose de precios propuestos es el siguiente:

Tabla 9. Precios de servicios.

No.	Actividad	Precio unitario
1	M ² pared regular doble con aislante R11	L 815,00
2	M ² pared regular Durock con aislante R11	L 1.210,00
3	M ² pared regular RH con aislante R11	L 848,00
4	M ² pared RH doble con aislante R11	L 820,00
5	M ² pared RH-Durock con aislante R11	L 1.130,40
6	M ² pared RH 1 cara con aislante R11	L 658,06
7	M ² pared Durock 1 cara con aislante R11	L 980,00
8	M ² cielo falso regular	L 415,20
9	M ² cielo falso RH	L 455,20
10	M ² cielo plafón 2x2	L 418,95

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Por otra parte, en el caso de detalles arquitectónicos complejos o acabados de alta exigencia, el precio será superior y ajustado a las especificaciones de cada proyecto. De acuerdo con los hallazgos de encuestas y entrevistas, el mercado está dispuesto a pagar más de L.1,300 por metro cuadrado en este tipo de aplicaciones, siempre que se garantice calidad, precisión y cumplimiento en la entrega.

De esta forma, la política de precios asegura competitividad en las soluciones estándar, al mismo tiempo que permite capturar valor agregado en proyectos de mayor detalle arquitectónico, consolidando un modelo de negocio rentable y flexible.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

La comunicación se diseñará con un enfoque relacional y digital, orientado a generar confianza y posicionar a la empresa como referente de calidad y profesionalismo en la instalación de tabla yeso. El mensaje central se basará en transmitir cumplimiento, transparencia y acabados de alta calidad, atributos identificados en las encuestas y entrevistas como prioritarios para los clientes.

La estrategia combinará el contacto directo con actores del sector construcción y la visibilidad digital, aprovechando que en este rubro la recomendación personal y la evidencia visual de proyectos terminados son determinantes en la decisión de compra.

El plan de comunicación incluye las siguientes acciones:

1. Visitas comerciales presenciales a constructoras, arquitectos y desarrolladores, reforzadas con material de apoyo como boletines, tarjetas de presentación y catálogos.



Figura 70. Tarjeta de presentación 1, parte frontal.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



Figura 71. Tarjeta de presentación 1, parte posterior.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



Figura 72. Tarjeta de presentación 2, parte frontal.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)



Figura 73. Tarjeta de presentación 2, parte posterior.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2. Participación en ferias de construcción, diseño y arquitectura, con exhibición de banners, reproducción digital de proyectos y material promocional para ampliar redes de contacto. En particular, se contempla la participación en EXPOCONSTRUYE, la feria de mayor relevancia para el sector en Honduras. Este evento se realiza una vez al año, generalmente a mediados de mayo, alternando su sede entre Tegucigalpa y San Pedro Sula. La asistencia a esta feria permitirá a la empresa posicionarse frente a constructoras, arquitectos, proveedores y potenciales clientes, fortaleciendo su visibilidad y generando oportunidades de negocios en un espacio especializado y altamente competitivo.



Figura 74. Imagen de publicidad expo construye 2025.

Fuente: (Expo construye, 2025)



Figura 75. Conferencias expo construye 2021.

Fuente: (Expo construye, 2021)



INSTAL PRO

Transformamos tus espacios



¡AGENDA TU PRÓXIMO PROYECTO!

Contáctanos

-  instal@pro.com
-  [@instalpro](#)
-  +504 8990-6023

Figura 76. Banner de presentación.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

3. Presencia activa en redes sociales y página web, con portafolios actualizados que muestren fotografías, videos de proyectos ejecutados, contenido especializado con enfoque en proceso constructivo, beneficios del sistema, versatilidad y rapidez, difundir testimonios y casos de éxitos, con el fin de educar y posicionar la marca como experta en el tema, así mismo difundir testimonios y casos de éxitos.

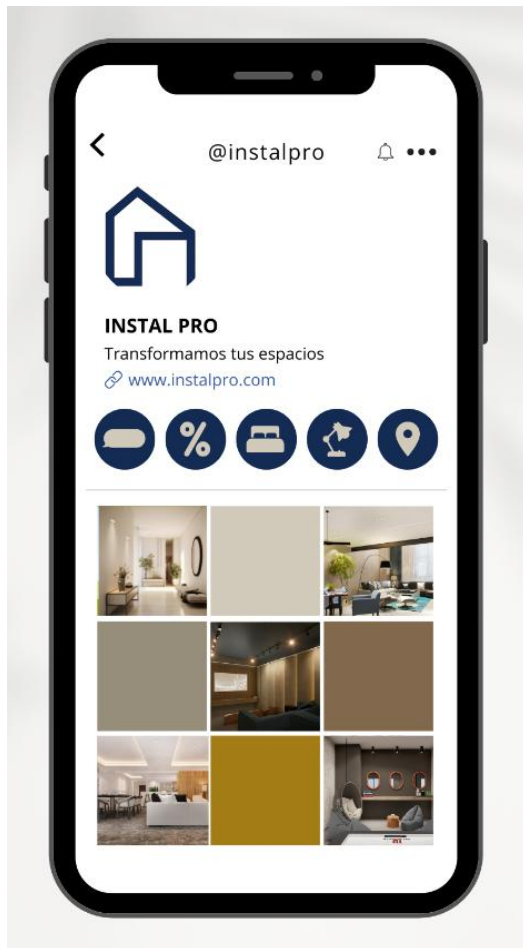


Figura 77. Presentación en redes sociales.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

PAUTA DIGITAL

Tabla 10. Pauta digital mínima.

PAUTA DIGITAL MINIMA	
Objetivo	Combinacion optimizada; Visitas al perfil y seguidores
Publico	Publico Nacional ; Regiones; Departamentos de Francisco Morazan, Atlantida, Cortes, Colón
	Edad: +18 años
	Intereses: Diseño de interiores, construccion, arquitectura, presupuestos.
Presupuesto diario	L 131,00
Duracion	5 Días
Prespuestado del anuncio	L. 655 durante 5 días
Alcance estimado	18,000-49,000

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Tabla 11. Pauta digital máxima.

PAUTA DIGITAL MAXIMA	
Objetivo	Combinacion optimizada; Visitas al perfil y seguidores
Publico	Publico Nacional ; Regiones; Departamentos de Francisco Morazan, Atlantida, Cortes, Colón
	Edad: +18 años
	Intereses: Diseño de interiores, construccion, arquitectura, presupuestos.
Presupuesto diario	L 157,00
Duracion	30 Días
Prespuestado del anuncio	L. 4,710 durante 30 días
Alcance estimado	160,000-430,000

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Además, se reforzará la comunicación interna con las cuadrillas, asegurando que los valores de la empresa se reflejen en su trato y presentación en obra, fortaleciendo así la experiencia de marca. Con este enfoque integral, la empresa logrará consolidarse como un aliado confiable y profesional, diferenciándose de competidores que carecen de respaldo técnico y estrategias de comunicación estructuradas.

CALENDARIO DE CONTENIDO.

Tabla 12. Calendario de contenido.

CALENDARIO CONTENIDO SEMANAL							
Semana 1							
Día	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Contenido	¿Quiénes somos?	Normas de seguridad	Fotografía de proyectos	Coomparacion entre tabla yeso y otros sistemas constructivos	Testimonio de cliente	Ideas creativas	Valor agregado
Hora	11:30am	10:00am	12:00m	3:00pm	5:00pm	9:00am	9:00am
Nota	Publicidad Pagada		Publicidad Pagada		Publicidad Pagada		Publicidad Pagada
Semana 2							
Día	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Contenido	Antes y despues de proyectos	Videos de proceso constructivo	Encuestas rapidas	Tipos de paredes	Mantenimiento	Erros frecuentes	Fotografias del equipo
Hora	10:00am	12:00m	9:00am	5:00pm	3:00pm	9:00am	9:00am
Nota		Publicidad Pagada		Publicidad Pagada			Publicidad Pagada
Semana 3							
Día	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Contenido	Casos de antes y depues	Tendencias en interiores	Videos de proyectos finalizados	Ideas creativas	Beneficios del tabla yeso	Mejoras en el diseño	Encuestas
Hora	9:00am	9:00am	12:00m	9:00am	3:00pm	5:00pm	9:00am
Nota			Publicidad Pagada		Publicidad Pagada	Publicidad Pagada	
Semana 4							
Día	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Contenido	Videos del equipo trabajando	Tips de optimizar el espacio	Estilos de diseño interior	Psicologia del color	Consejos express en video corto	Fotografias de antes y despues de proyectos	Reconocimiento al equipo
Hora	9:00am	4:00pm	10:am	9:00am	5:00pm	12:00pm	9:00am
Nota		Publicidad Pagada		Publicidad Pagada		Publicidad Pagada	

Nota: En fechas festivas a nivel nacional se deberá publicar contenido alusivo a la celebración, programado a las 9:00 a. m., con el fin de mantener la relevancia de la marca y generar cercanía con la audiencia.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

ESTRATEGIA DE VENTA

La estrategia de ventas estará orientada a un modelo consultivo y relacional, enfocado en generar confianza y ofrecer soluciones a la medida de las necesidades de cada cliente. La venta no se limitará a la entrega de un producto, sino que incluirá un acompañamiento técnico y comercial durante todo el proceso, desde la cotización hasta la postventa, reforzando la percepción de la empresa como un aliado estratégico en los proyectos de construcción.

El equipo comercial será clave para abrir y consolidar relaciones con constructoras, arquitectos y desarrolladores, apoyado por herramientas digitales que permitan mostrar de forma visual la calidad de los proyectos ejecutados. Asimismo, se implementarán protocolos de cotización y seguimiento que garanticen transparencia, rapidez en la respuesta y cumplimiento de compromisos.

El plan de ventas se desglosa en las siguientes acciones:

1. Asesor comercial especializado, encargado de gestionar relaciones con clientes clave y captar nuevos proyectos, apoyado en la presentación de portafolios de proyectos realizados en formato digital y físico como respaldo de la propuesta de valor. Asimismo, realizará el seguimiento postventa, ofreciendo garantías por escrito y atención a posibles ajustes o reclamos, fomentando la fidelización. De igual forma, el equipo de ventas recibirá capacitación constante en temas técnicos y de servicio al cliente, asegurando un discurso alineado con la propuesta de calidad de la empresa.
2. Cotizaciones claras y personalizadas, detallando materiales, procesos y plazos, lo que transmite seriedad y transparencia.



8 de Septiembre 2025

Sres.

Grupo A&B

Proyecto: HORIZONTE

Es un gusto saludarles, presentamos nuestra oferta de servicios de tabla yeso de paredes y cielos Regular/RH/Durock

COTIZACIÓN:

No.	Cant.	Und.	Descripcion	P.U	Total
1	150	m2	Pared regular doble con aislante R11	L 801,94	L 120.291,00
2	10	m2	Pared regular - durock con aislante R11	L1.155,21	L 11.552,10
3	15	m2	Pared regular - RH con aislante R11	L 815,30	L 12.229,50
4	12	m2	Pared RH Doble con aislante RH	L 824,48	L 9.893,76
5	5	m2	Pared RH - Durock con aislante R11	L1.130,40	L 5.652,00
6	2,88	m2	Pared RH 1 cara con aislante R11	L 658,06	L 1.895,21
7	2,88	m2	Pared Durock 1 cara con aislante R11	L 569,22	L 1.639,35
8	175	m2	Cielo falso regular	L 411,45	L 72.003,75
9	3,12	m2	Cielo falso RH	L 452,07	L 1.410,46
10	0	m2	Cielo de plafon 2x2	L 418,27	L -
Total 100%					L 236.567,13
Anticipo 30%					L 70.970,14
Retencion de calidad 5%					L 11.828,36
Estimaciones 65%					L 153.768,64

Nota:

Esta cotizacion incluye suministro de materiales, equipo y mano de obra. Válida por 7 días. La fecha de ejecución del servicio se coordinará según disponibilidad.

C.C 0000000000

instal@pro.com

@instalpro

+504 8990-6023

Figura 78. Cotización de servicio.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Con este enfoque, la empresa logrará consolidar una estrategia de ventas que combina la cercanía personal con herramientas de gestión modernas, garantizando confianza, fidelización y un crecimiento sostenido en la captación de proyectos.

VALOR AGREGADO

El valor agregado de la empresa estará orientado a fortalecer la confianza y la diferenciación en el mercado a través de tres componentes principales. En primer lugar, se brindará asesoría en diseño, acompañando a los clientes desde la etapa inicial del proyecto con recomendaciones técnicas y estéticas adaptadas a sus necesidades específicas, lo que permitirá optimizar resultados y garantizar soluciones personalizadas. Asimismo, se realizarán visitas presenciales a clientes, mediante reuniones destinadas a presentar la empresa y sus servicios, fomentando cercanía, credibilidad y relaciones comerciales directas. No obstante, cuando se requiera un desarrollo de diseño más amplio o especializado, este se considerará como un servicio adicional y será objeto de una cotización independiente.

En segundo lugar, se ofrecerá una garantía formal de un año sobre el servicio, otorgando respaldo y seguridad en la calidad de las instalaciones realizadas. Esta práctica, poco común en el sector local, constituye un factor diferenciador clave, ya que asegura al cliente continuidad y compromiso postventa.

Finalmente, se presentarán muestras físicas de acabados antes de la ejecución, permitiendo al cliente visualizar de manera tangible la calidad y el resultado esperado. Esto no solo refuerza la confianza en el servicio, sino que también facilita la toma de decisiones y la satisfacción del cliente.

Con estos elementos, la empresa consolidará una propuesta de valor enfocada en la calidad, la transparencia y la atención personalizada, posicionándose como un socio estratégico que garantiza resultados confiables y superiores en cada proyecto.

PRESUPUESTO DEL PLAN DE MARKETING

Tabla 13. Presupuesto de marketing

PRESUPUESTO DE MARKETING							
No.	Categoría	Detalle	Cantidad	Und	Precio unitario	Costo Mensual	Costo Anual
1	Publicidad digital (Campaña en redes sociales)	Facebook, Instagram, Google Ads	90,00	glb	L 150,00	L 13.500,00	L 162.000,00
Subtotal							L 162.000,00
2	Material gráfico y audiovisual	Fotografías profesionales (4 sesiones al año)	4,00	und	L 5.000,00		L 20.000,00
		Videos profesionales (2 al año)	2,00	und	L 8.000,00		L 16.000,00
		Brochures impresos, tarjetas de presentación (2 al año)	2,00	und	L 1.500,00		L 3.000,00
Subtotal							L 39.000,00
3	Expoconstruye (Feria/Eventos)	Espacio	1,00	und	L 25.000,00		L 25.000,00
		Stand y material promocional	1,00	glb	L 20.000,00		L 20.000,00
		Transporte	1,00	glb	L 5.000,00		L 5.000,00
		Alimentación para 4 personas, 3 días.	12,00	und	L 750,00		L 9.000,00
		Hospedaje, dos habitaciones para dos personas por dos noches	2,00	und	L 1.500,00		L 3.000,00
Subtotal							L 62.000,00
4	Capacitación del equipo comercial	Talleres en ventas consultivas, asesoría técnica de tablayeso	1,00	und	L 18.000,00		L 18.000,00
Subtotal							L 18.000,00
5	Pagina web	Mantenimiento	1,00	glb	L 3.500,00	L 3.500,00	L 42.000,00
		Creación	1,00	glb	L 20.000,00	L 20.000,00	
Subtotal							L 42.000,00
TOTAL							L 323.000,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El presupuesto de marketing detalla las inversiones necesarias para implementar las acciones estratégicas planteadas en este estudio. Se han considerado los principales rubros vinculados con investigación, branding, comunicación, ventas y valor agregado, asignando un costo estimado a cada uno en función de su importancia y del impacto esperado en el posicionamiento de la empresa. Cada categoría se justifica con base en la necesidad de fortalecer la marca, generar visibilidad en el mercado, captar clientes potenciales y garantizar la

sostenibilidad del proyecto. La correcta distribución de los recursos permitirá llevar a cabo las actividades planificadas en un horizonte de seis meses, optimizando los resultados y asegurando el cumplimiento de los objetivos establecidos en el plan de marketing.

INDICADORES

Tabla 14. Indicadores de marketing

Estrategia	Indicador	Fórmula de cálculo	Objetivo esperado
Precios	Margen de rentabilidad por m ²	$(\text{Precio} - \text{Costo}) \div \text{Costo} \times 100$	Mantener margen $\geq 25\%$
	Porcentaje de aceptación de precios	$\text{Cotizaciones aceptadas} \div \text{cotizaciones emitidas} \times 100$	$\geq 50\%$ de aceptación
Distribución	Cumplimiento logístico	$\text{Entregas a tiempo} \div \text{entregas totales} \times 100$	$\geq 90\%$
	Tiempo promedio de entrega	$\Sigma \text{ días de entrega} \div \text{número de pedidos}$	≤ 3 días
Comunicación	Alcance digital	Métricas de redes sociales (personas alcanzadas)	Crecimiento mensual $\geq 10\%$
	Tasa de interacción	$\text{Interacciones} \div \text{alcance} \times 100$	$\geq 5\%$
	Contactos generados en ferias	Número de usuarios registrados	≥ 30 por evento
Ventas	Tasa de conversión	$\text{Ventas cerradas} \div \text{clientes contactados} \times 100$	$\geq 30\%$
	Tiempo promedio de cierre	$\Sigma \text{ días para cerrar} \div \text{número de ventas}$	≤ 15 días
	Retención de clientes	$\text{Clientes recurrentes} \div \text{clientes totales} \times 100$	$\geq 30\%$
Valor agregado	Proyectos con asesoría en diseño	$\text{Proyectos con asesoría} \div \text{proyectos totales} \times 100$	$\geq 70\%$
	Proyectos con garantía emitida	$\text{Proyectos con garantía} \div \text{proyectos totales} \times 100$	100%
	Clientes con muestras físicas recibidas	$\text{Proyectos con muestras} \div \text{proyectos totales} \times 100$	$\geq 50\%$
	Nivel de satisfacción postventa	Encuestas de satisfacción (1-5)	Promedio ≥ 4

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Los indicadores seleccionados permiten medir aspectos críticos como la rentabilidad, la eficiencia logística, el impacto de la comunicación, la efectividad de las ventas y el valor agregado ofrecido a los clientes. Cada uno cuenta con una fórmula de cálculo que garantiza objetividad en la medición y con un objetivo esperado fundamentado en los resultados de encuestas, entrevistas, benchmarking y buenas prácticas del sector construcción. De esta manera, se asegura un sistema de control que no solo facilita el seguimiento de los avances, sino que también orienta la toma de decisiones estratégicas y permite realizar ajustes oportunos para garantizar competitividad y sostenibilidad en el mercado.

ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico tiene como objetivo definir, de manera detallada y estructurada, los aspectos operativos necesarios para la creación y puesta en marcha de una empresa especializada en instalación y acabado de sistemas de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras. Este documento aborda desde la descripción de los servicios, la estimación de la demanda y capacidad instalada, hasta la selección de localización, diseño de instalaciones, procesos productivos, equipos y herramientas, materiales, organización del talento humano, aseguramiento de la calidad, seguridad ocupacional y logística de suministro. Con ello se busca garantizar que la empresa cuente con los recursos y procedimientos adecuados para ofrecer un servicio eficiente, seguro y de alta calidad, contribuyendo a la competitividad del sector de la construcción ligera en la región.

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO Y ALCANCE

Según la información recopilada en el capítulo 4 mediante los instrumentos aplicados a las diferentes poblaciones, se identificaron los servicios principales que la empresa de servicios de tabla yeso debe ofrecer y asegurar. A continuación, los detallamos:

Servicios principales:

1. Paredes divisorias en tabla yeso (habitacionales, oficinas, locales comerciales)
2. Cielos falsos (reticulares y lisos).
3. Detalles decorativos (cornisas, nichos, cajillos de iluminación, tabiques curvos).
4. Paredes resistentes a la humedad y acústicas (aislamiento y control de ruido).
5. Anti-moho y soluciones con placas especiales (alto tráfico, fire-rated 5/8", exterior base cementicia).

6. Reparaciones, remodelaciones y mantenimiento.

También se definen los servicios complementarios como parte de una oferta integral para los distintos proyectos que el cliente requiera, se detallan a continuación:

Servicios complementarios:

1. Pintura y acabado (nivel de acabado 0–5, según guía de fabricante/ASTM C840 como referencia técnica).
2. Aislamientos termoacústicos, barreras de vapor donde aplique.
3. Diseño y cálculo básico de cargas no estructurales (compatibilización con ingeniero estructural cuando aplique).
4. Gestión de permisos de obra menor y coordinación con supervisión de obra.

Delimitación del alcance: La empresa no realiza intervenciones estructurales; se coordina con profesionales colegiados cuando el proyecto lo requiera.

CAPACIDAD OBJETIVO

Según la información del rubro, se procede a definir la capacidad de trabajo final producido por las cuadrillas de servicio al día, según la especialidad del servicio.

Rendimiento:

1. Paredes simples 1/2" (estructura, placa, encintado básico): 35–60 m²/cuadrilla/día.
2. Cielos falsos lisos: 25–45 m²/cuadrilla/día.
3. Acabado nivel 4–5: 18–30 m²/cuadrilla/día.

4. Detalles decorativos: según complejidad (definir por ítem).

Fórmula de capacidad:

1. Capacidad mensual (m^2) = Σ (rendimiento_i × días hábiles × #cuadrillas asignadas a i).
2. Capacidad mensual: $78 \times 20 \times 1 = 1,560 \text{ m}^2/\text{mes}$

Cuadrillas base:

1. 1 jefe de cuadrilla, 2 técnicos instaladores, 1 ayudante de obra

LOCALIZACIÓN

La adecuada localización de la empresa es un factor estratégico que impacta directamente en la eficiencia operativa, el costo logístico y la satisfacción del cliente. En un servicio especializado de instalación y acabado en tabla yeso, la ubicación debe garantizar accesibilidad a los principales corredores viales de Tegucigalpa, proximidad a los mercados de mayor demanda (zonas residenciales en crecimiento, áreas comerciales y corporativas), y condiciones seguras para el almacenamiento de materiales sensibles como placas y perfiles. Además, debe cumplir con la normativa de uso de suelo de la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC) y ofrecer facilidades para carga y descarga de materiales, estacionamiento y expansión futura. Este apartado analiza la localización en dos niveles: macro (criterios de ciudad y sector) y micro (selección de sitio específico y diseño de layout), buscando optimizar el equilibrio entre costos fijos, tiempos de respuesta y conveniencia para el cliente final.

Criterios macro: accesibilidad (anillo periférico/bulevares), cercanía a zonas de demanda (boulevard Morazán, Santa Lucía/Valle de Ángeles para residenciales, zonas de oficinas), riesgo

de inundación/deslizamientos, seguridad.

Criterios micro: facilidad de carga/descarga, altura libre para acopio, normativa de uso de suelo de la AMDC, estacionamiento para camioneta/camión pequeño, disponibilidad de energía y agua.

Dirección propuesta: Colonia Las Colinas, bloque O, novena calle, atrás de la Iglesia Vida Abundante, Tegucigalpa, M.D.C Valor de la Renta.

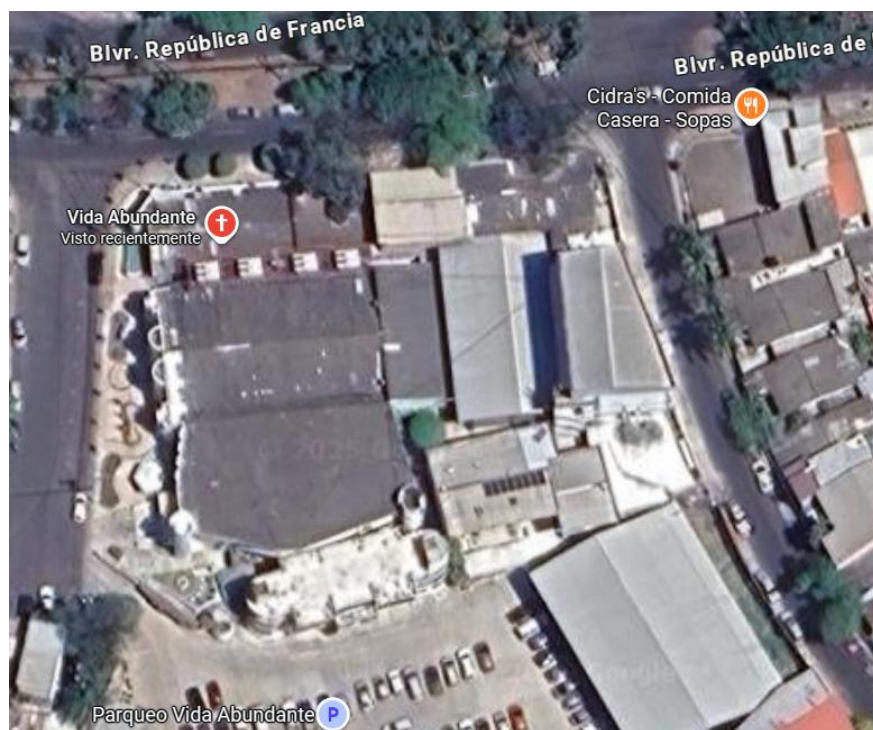


Figura 79. Ubicación en mapa de casa sugerida para instalación física.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

TAMAÑO Y LAYOUT DE INSTALACIONES

El local deberá contar con una distribución y área que permita trabajar cómodamente durante el desarrollo de los proyectos, así mismo contar con áreas comunes para el personal operativo y visitantes.

Áreas funcionales:

Tabla 15. Tabla de área sugeridas

Area	M2 Minima	M2 Maxima	Observaciones
Recepcion	9,00	20,00	Atencion
Oficinas	7,50	9,00	Espacio de trabajo
Baños	2,54	3,15	Area de servicio
Bodega de perfiles y tablas	35	56	Racks, pasillos $\geq 12,0m$
Bodega de herramienta menor	7,5	10	Heramienta menor
Sala de muestra / ventas	15	30	Exhibicion de sistemas
Parqueo, carga y descarga	36	72	2-4 plazas
Sala de reuniones	15	25	Reuniones con el equipo

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

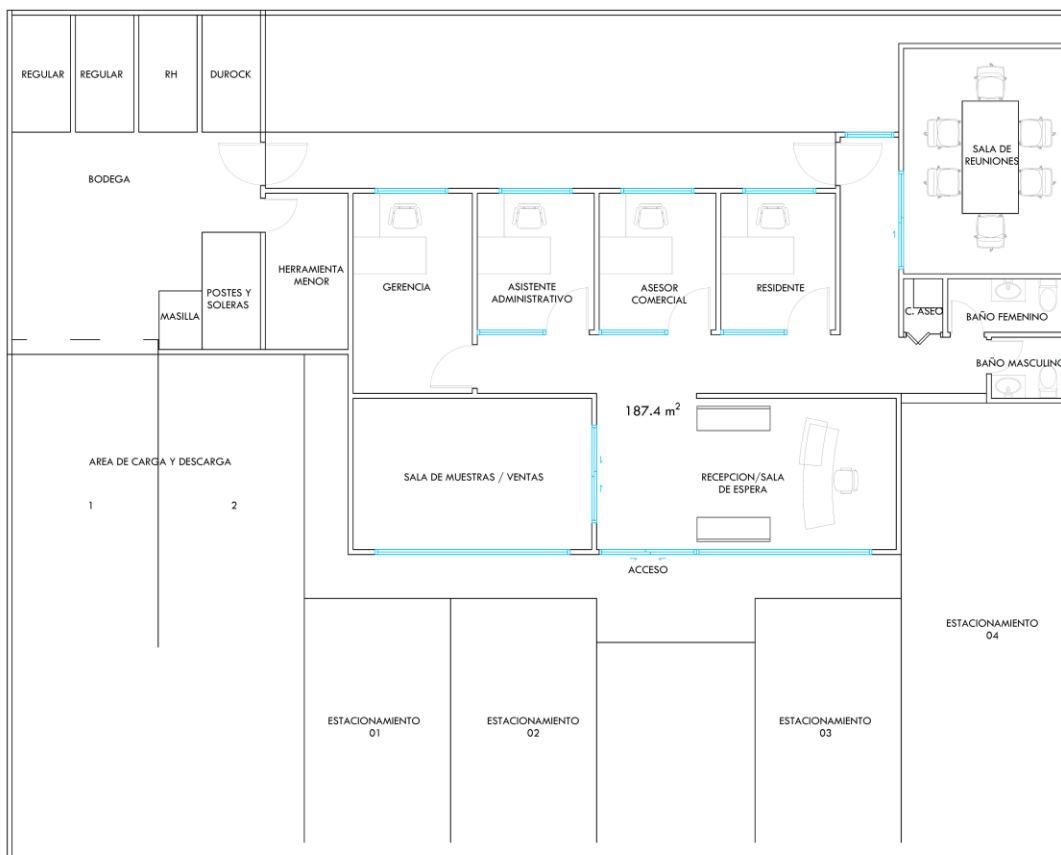



Figura 80. Plano y distribución sugerida para instalación física de las oficinas.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

PROCESO PRODUCTIVO


El proceso productivo de la empresa se ha estructurado en dos flujos principales que garantizan un control integral de la operación: el proceso de ventas y el proceso de obra. El primero abarca todas las actividades comerciales, desde la prospección y contacto inicial con el cliente hasta la emisión de la factura de anticipo y la programación preliminar del proyecto. El segundo inicia con la recepción de la orden de compra o contrato y comprende la planificación detallada, la ejecución en sitio, los controles de calidad, la entrega final y la facturación del saldo. Esta división permite asignar responsabilidades claras, mejorar la trazabilidad de la información y asegurar que cada proyecto cumpla con los estándares de tiempo, costo y calidad definidos por la empresa y requeridos por el cliente.

Tabla 16. Formato de ficha de proceso para ventas.

		INSTAL PRO				CÓDIGO DEL FORMULARIO	
		FICHA DE PROCESOS				FP-VTS-01	
FECHA DE ELABORACION:		16/9/2025					
PROCESO:		Proceso de Ventas					
OBJETIVO:		Gestionar el ciclo comercial desde el primer contacto con el cliente hasta la facturación del anticipo, asegurando cierre efectivo de oportunidades de negocio					
ALCANCE:		Inicia con la prospección y contacto del cliente, y finaliza con la emisión de la factura de anticipo y programación preliminar de la obra.					
RESPONSABLE DEL PROCESO:		Asesor Comercial (con apoyo del Jefe Técnico para metrados).					
ENTRADAS:		PROVEEDORES: Lista de clientes potenciales, información de requerimientos, planos (si los hay)				INSUMOS: Catálogo de productos, software de cotización, vehículo para visita técnica, laptop/tablet.	
SALIDAS:	#	PRODUCTOS:	#	CLIENTES INTERNOS:	#	CLIENTES EXTERNOS	
	1	Contrato u orden de compra validada	1	Gerencia general	1	Cliente final / Contratante	
	2	Pago total/parcial facturado	2	Gerencia general	2	Cliente final / Contratante	
	3	cronograma preliminar	3	Jefe técnico	3	Cliente final / Contratante	
PROCESOS RELACIONADOS:		Proceso de obra (FP-OP-01)					
#	ACTIVIDADES:	RESPONSABLES	PERIODICIDAD	INDICADORES	PRODUCTOS		
1	Prospección y contacto	Asesor Comercial	Semanal	# clientes contactados por mes	Base de prospectos actualizada		
2	Visita técnica y obtención de datos	Asesor Comercial	Semanal	# Visitas agendadas por semana	Minuta de requerimientos		
3	Elaboración propuesta y cotización	Asesor Comercial / Ingeniero residente	1 Semana	# Cotizaciones generadas	Cotización		
4	Negociación y ajuste	Gerente general / Asesor Comercial	3 días	Tiempo promedio de cierre	Cotización final		
5	Aprobación de cotización	Asesor Comercial	3 días	% Cotizaciones aprobadas	Cotización aprobada		
6	Recepción de OC/firma de contrato	Gerente general / Asesor Comercial	1 Día	# Contratos firmados	Orden de compra		
7	Planificación inicial	Asesor Comercial / Ingeniero residente	1 Semana	# Proyectos programados	Diagrama de Gant		
8	Factura de pago total/parcial	Gerente general / Asesor Comercial	1 Día	Valor de ventas mensuales vs meta	Factura		
PLANES DE DIFUSIÓN:		Interno y externo					
Elaborado por:		Revisado por:		Verificado por:		Aprobado por:	
Asesor Comercial		Gerente general		Gerente general		Gerente general	
Firma:		Firma:		Firma:		Firma:	
Fecha: 16/09/2025		Fecha: 16/09/2025		Fecha: 16/09/2025		Fecha: 16/09/2025	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Tabla 17. Formato de ficha de proceso para obra típica

	INSTAL PRO				CÓDIGO DEL FORMULARIO FP-OP-01	
	FICHA DE PROCESOS					
FECHA DE ELABORACION:	16/9/2025					
PROCESO:	Proceso de obra					
OBJETIVO:	Ejecutar proyectos de instalación y acabado de sistemas de tabla yeso cumpliendo plazos, costos y estándares de calidad establecidos.					
ALCANCE:	Inicia con la recepción de la orden de compra o contrato y finaliza con la entrega del proyecto y la facturación final.					
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Ingeniero Residente (con apoyo de Líder de Cuadrilla).					
NORMATIVAS APLICABLES:	Reglamento General de Salud Ocupacional, ASTM C1396, ASTM C840, normas de fabricantes, Ley General del Ambiente.					
ENTRADAS:	PROVEEDORES: Orden de compra/contrato, planos de detalle, cronograma, materiales y recursos asignados.			INSUMOS: Cuadrillas de instalación, herramientas, EPP, vehículo de transporte, checklist de calidad		
SALIDAS:	#	PRODUCTOS:	#	CLIENTES INTERNOS:	#	CLIENTES EXTERNOS
	1	Obra instalada y terminada	1	Gerencia general	1	Cliente final / Contratante
	2	Acta de entrega firmada	2	Gerencia general	2	Cliente final / Contratante
	3	Factura de saldo emitida	3	Gerencia general	3	Cliente final / Contratante
PROCESOS RELACIONADOS:	Proceso de Ventas (FP-VTS-01)					
#	ACTIVIDADES:	RESPONSABLES	PERIODICIDAD	INDICADORES	PRODUCTOS	
1	Recepción y validación de orden de compra	Ingeniero Residente / Gerente General	1 Día	% OCs validadas	OC validada	
2	Planificación de obra	Ingeniero Residente	1 - 2 Días	Cumplimiento de planificación	Cronograma de obra	
3	Adquisición y acopio de materiales	Ingeniero residente / Asistente administrativo	Según cronograma	% materiales entregados a tiempo	Acta de recepción de materiales	
4	Replanteo en sitio	Líder de Cuadrilla / Ingeniero residente	Según inicio de obra	% tolerancias cumplidas	Plano replanteado	
5	Montaje de perfilería e instalación de placas	Cuadrilla de instalación	Diario	m ² instalados/día	Tabiques montados	
6	Tratamiento de juntas y acabados	Cuadrilla de instalación	Según cronograma	% avance de acabado	Superficie lista para pintura	
7	Inspección de calidad y punch list	Ingeniero Residente	1 Día	# no conformidades / 100 m ²	Lista de pendiente	
8	Corrección de no conformidades	Cuadrilla de instalación	Según hallazgos	% pendientes corregidos	Obra aprobada	
9	Entrega de proyecto y acta firmada	Ingeniero Residente / Gerente General	1 Día	Satisfacción del cliente (%)	Acta de entrega	
10	Facturación final	Gerente general	1 Día	% facturas emitidas en plazo	Factura de saldo	
PLANES DE DIFUSIÓN:	Interno y externo					
Elaborado por:	Revisado por:	Verificado por:	Aprobado por:			
Ingeniero Residente	Gerente General	Gerente General	Gerente General			
Firma:	Firma:	Firma:	Firma:			
Fecha: 16/29/2025	Fecha: 16/29/2025	Fecha: 16/29/2025	Fecha: 16/29/2025			

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

TECNOLOGÍA, EQUIPO Y HERRAMIENTAS

La selección adecuada de tecnología, equipos y herramientas es fundamental para garantizar la eficiencia, la seguridad y la calidad en la instalación de sistemas de tabla yeso. Contar con equipos modernos y en buen estado permite optimizar los tiempos de montaje, reducir el retrabajo y cumplir con los estándares de acabado exigidos por los clientes. Este apartado detalla el inventario recomendado de herramientas mayores y menores, equipos de protección personal (EPP) y medios de transporte necesarios para la operación de la empresa.

1. Herramienta mayor: andamios/torres, escaleras, elevador de placas, nivel láser rotativo, lijadora con extracción, aspiradora industrial.
2. Herramienta menor: atornilladoras drywall, cortadoras de placa y perfiles, remachadoras, pistola calafateo, espátulas, llana, mezclador.
3. EPP: casco, lentes, guantes, botas, mascarillas (P2/P3 según polvo), protección auditiva.
4. Transporte: pick-up 1.5 t o camión 3.5 t según escala.

Tabla 18. Estimaciones de equipos y herramientas.

Equipo/Herramienta	Cant.	Costo estimado	Observaciones
Niveles láser	2	L 4,960.00	Replanteo
Atornilladoras drywall	2	L 17,880.00	2 por cuadrilla
Taladro percutor 20 V	2	L 16,600.00	2 por cuadrilla
Lijadoras con extracción	1	L 4,720.00	Acabados
Aspiradora industrial	1	L 2,420.00	Control de polvo
Torres de andamio	1	L 20,970.00	4×2 m
Escaleras	2	L 18,927.50	Acceso a techos
Zancos para TB	2	L 10,442.00	Acceso a techos
TotaL		L 96,919.50	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

También se consideró la adquisición de una flota vehicular para poder trasladar a la cuadrilla a los proyectos, poder trasladar materiales desde el proveedor y también poder realizar visitas de supervisión en los distintos proyectos.

Tabla 19. Flota estimada para operación de servicios de tabla yeso

Equipo	Cantidad	Estado	Precio	Observaciones
JAC 2,75 TON HFC KN1035 2024	1	Semi nuevo	L 433.455,00	Transporte de materiales y para visitas a proyectos.
Total			L 433.455,00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Para el proceso administrativo y de gestión de las propuestas, se han considerado diferentes software y licencias que permitan mantener un control contable, documental y de diseño acorde con los procesos mapeados dentro de la empresa.

En este sentido, se evaluaron diferentes opciones de sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) con el propósito de identificar una herramienta accesible, adaptable y adecuada a las necesidades de una empresa en proceso de crecimiento. Entre las alternativas analizadas, se seleccionó QuickERP, una solución desarrollada para pequeñas y medianas empresas en la región, que permite gestionar de forma integrada los módulos de inventario, compras, ventas, facturación y contabilidad. Su enfoque en la simplicidad operativa y su bajo costo de implementación lo convierten en una opción viable para el control administrativo y financiero durante las primeras etapas de operación.

De igual forma, para la gestión de relaciones con los clientes, se optó por utilizar Softland CRM, un sistema diseñado para facilitar la administración de contactos, el seguimiento de oportunidades comerciales y la fidelización de clientes mediante herramientas de análisis y automatización. Este software, además de contar con soporte regional, ofrece integración con otros

módulos empresariales y una interfaz adaptable al tamaño y necesidades del negocio, lo que permitirá mantener una gestión eficiente de los procesos comerciales desde su inicio.

En el ámbito del diseño técnico y visual, se consideraron programas especializados como Autodesk (para planos 2D y modelos 3D) y Twinmotion (para visualizaciones 3D por medio de renders), los cuales permitirán mejorar la precisión, la comunicación visual y la calidad de las propuestas presentadas a los clientes.

Finalmente, para la operación general y la gestión administrativa diaria, se incluirá el uso de Microsoft Office Empresarial, que facilitará la creación de documentos, hojas de cálculo, presentaciones y la comunicación interna mediante herramientas integradas como Outlook, Teams y SharePoint.

La implementación progresiva de este conjunto de soluciones tecnológicas permitirá a la empresa fortalecer su estructura administrativa, optimizar los procesos de atención al cliente y diseño, y garantizar una trazabilidad eficiente de las operaciones comerciales y financieras.

Tabla 20. Listado de licencias de software estimadas para la operación de la empresa.

Descripción	Cantidad	Precio Anual	Observaciones
Licencia personal Autodesk Suite	2	L 3,500.00	Diseño de planos y modelado BIM con autocad y Revit
Licencia Twinmotion	1	L 7,550.18	Renderizado 3D
Licencia software ERP	1	L 9,111.00	Sistema de facturación y control de inventarios
Licencia Office 360 empresarial	1	L 6,891.09	Gestión de almacenamiento y ofimática.
Total		L 27,052.27	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Para el proceso diario administrativo, se han considerado material para oficinas, de manera de tener las condiciones básicas necesarias para que el personal ejecute sus funciones.

Tabla 21. Estimaciones de equipo de oficina requerido

Descripción	Cantidad	Precio	Observaciones
Escritorios ejecutivos	4	L 33,996.00	Personal dministrativo
Sillas ejecutivas	3	L 9,870.00	Personal dministrativo
Sillas secretariales	1	L 2,990.00	Personal dministrativo
Laptop i7 32 Ram 1 TB 8 GB	1	L 34,999.00	Diseño y renderizado
Laptop i7 16 Ram 512 GB	2	L 54,050.00	Oficina
Computadora escritorio I5 16 ram 1 TB	1	L 22,499.00	Administración e inventarios
Impresoras multifuncional	1	L 4,369.00	Impresión de documentación y facturas
Muebles archiveros 4 gav.	2	L 14,800.00	Almacenamiento documentación.
Total		L 177,573.00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Y, por último, las instalaciones físicas deben contar con ciertos servicios básicos para la operatividad y el confort del personal que las utiliza.

Tabla 22. Servicios básicos requeridos en instalaciones físicas

Descripcion	Costo mensual	Observacion
Renta de oficina	L 13.000,00	Oficina/Bodega
Servicio de energia electrica	L 5.200,00	Suministro para operación
Servicio de agua potable	L 1.100,00	Suministro para operación
Internet, wifi y telefonia fija	L 910,00	Conectividad y acceso a internet
Combustible para transporte	L 8.200,00	Transporte
Telefonia celular	L 4.080,00	Comunicación personal clave
Total	L 32.490,00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

MATERIALES E INSUMOS

La correcta selección y especificación de materiales e insumos es esencial para garantizar la durabilidad, la estética y el cumplimiento de las normas técnicas en los proyectos de tabla yeso. Este apartado define los tipos de placas, perfiles, fijaciones, aislantes y acabados que la empresa utilizará como estándar, asegurando compatibilidad entre sistemas, disponibilidad en el mercado local y costos competitivos. Además, establece las referencias técnicas que servirán como guía para la instalación y el control de calidad.

1. Placas de yeso: 1/2" y 5/8", estándar, RH (verde), alta dureza; exteriores base cementicia donde aplique.
2. Perfiles: galvanizados (canales U y montantes C), calibres según luces y cargas.
3. Juntas: cinta microperforada/malla, masillas en polvo o listas.
4. Acabados: selladores, primers, pinturas.

Tabla 23. Costos de materiales e insumos

Material	Cantidad	Precio Unitario	Total
Tabla regular 1/2" x 4' x 8'	70,00	L 270,00	L 18.900,00
Tabla RH 1/2" x 4' x 8'	20,00	L 300,00	L 6.000,00
Tabla Durock 4'x8'	10,00	L 380,00	L 3.800,00
Postes	210,00	L 46,68	L 9.802,80
Soleras	140,00	L 41,21	L 5.769,40
Masilla	16,00	L 274,00	L 4.384,00
Cinta	20,00	L 135,00	L 2.700,00
Tornillos	5.000,00	L 0,53	L 2.650,00
Lija	250,00	L 14,85	L 3.712,50
Esquinero	100,00	L 80,00	L 8.000,00
Total			L 65.718,70

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

ORGANIGRAMA

El recurso humano es un pilar fundamental para el éxito de la empresa, ya que de su capacitación, organización y compromiso depende la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. Este apartado presenta la estructura organizacional propuesta, define los perfiles clave y establece la dotación mínima necesaria para operar de manera eficiente. La distribución de funciones busca optimizar la comunicación interna, agilizar la toma de decisiones y garantizar el cumplimiento de los estándares de seguridad y calidad en cada proyecto.

El modelo de organigrama definido para el inicio de la empresa de servicio de tabla yeso

es considerado del tipo vertical jerárquico, conformado por la siguiente estructura base:

1. Gerencia
2. Ingeniero residente (presupuestos, planificación, control de calidad, seguridad industrial)
3. Asesor comercial (Contacto cliente, adquisición de proyectos)
4. Cuadrillas de obra (jefe de cuadrilla, instaladores, ayudantes.
5. Personal administrativo (Soporte en gestión administrativa y logística)

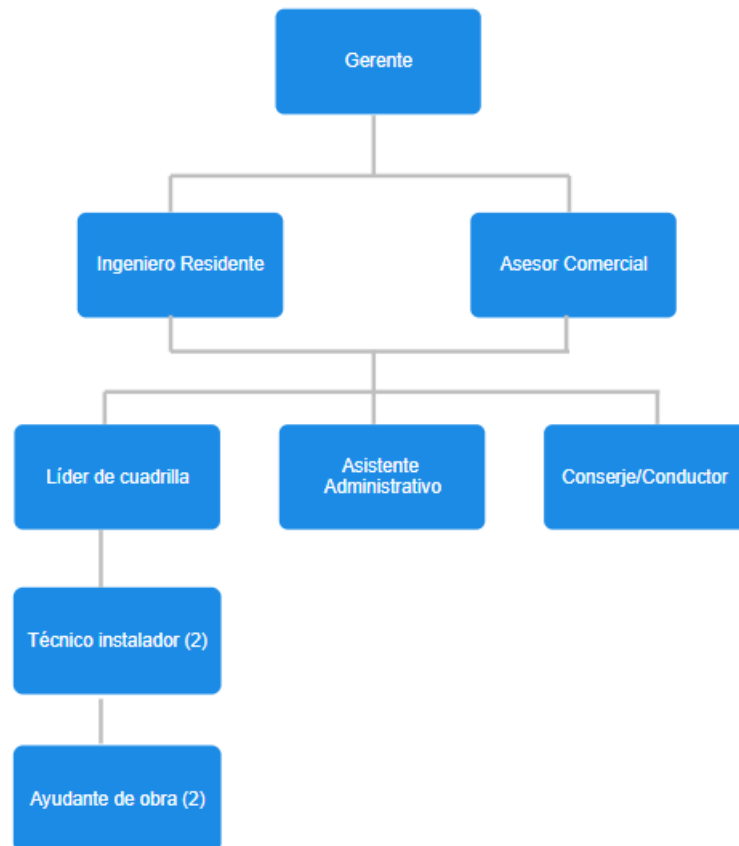


Figura 81. Organigrama empresa de servicios de tabla yeso.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La organización inicial propuesta define el número de colaboradores y los perfiles mínimos necesarios para iniciar operaciones de manera eficiente, asegurando el cumplimiento de plazos, estándares de calidad y requisitos de seguridad. Esta tabla permite dimensionar la carga laboral, planificar el reclutamiento y estimar los costos de nómina de la empresa en su etapa de arranque.

Tabla 24. Resumen de organigrama

Cargo	Cant.	Perfil	Funciones clave
Gerente/Administrador	1	Ing./Adm.	Dirección, finanzas
Ing. Residente	1	Arq./Ing.	Presupuestos, planos, QC
Asesor comercial	1	Ing./Adm.	Adquisición de proyectos
Asistente Administrativo	1	Bach.	Asistencia gerencia / Jefe técnico
Conserje	1	Oficio	Servicios generales
Cuadrillas (5 pers.)	1	Oficio	Instalación/Acabado

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

La descripción de puestos es una herramienta clave para definir con claridad las funciones, responsabilidades y competencias requeridas en cada posición de la empresa. Este apartado tiene como objetivo establecer perfiles bien estructurados que faciliten el proceso de reclutamiento, selección y capacitación del personal, además de servir como guía para la evaluación del desempeño. Contar con descripciones de puesto precisas permite garantizar que cada colaborador conozca su rol, contribuya al cumplimiento de los objetivos de la empresa y mantenga los estándares de calidad y seguridad exigidos en la instalación y acabado de sistemas de tabla yeso.

Gerente general:

Tabla 25. Formato de descripción de puesto gerente general.

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Gerente General
Salario	L. 30,000
Área:	Dirección General / Administración
Personal a Cargo:	Jefe Técnico, Cuadrillas de Instalación, Personal Administrativo.
Perfil del puesto:	Licenciatura en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial, Arquitectura o afín. Maestría en Administración de Proyectos o Dirección de Empresas (deseable)
Experiencia:	Mínimo 3 a 5 años en puestos de jefatura o gerencia en el sector construcción, proyectos de acabados, o industrias relacionadas.
Edad:	28 a 50 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> -Dirigir la operación de la empresa, asegurando el cumplimiento de metas de producción, calidad y rentabilidad. - Representar legalmente a la empresa ante clientes, proveedores y entidades gubernamentales. - Aprobar presupuestos y estrategias comerciales.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> - Planificar y supervisar los proyectos en ejecución. - Coordinar la relación con clientes y resolver incidencias de alto nivel. - Aprobar la contratación de personal y asignación de recursos. - Garantizar el cumplimiento de las normativas legales, de seguridad y ambientales.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo y toma de decisiones. - Habilidad de negociación y comunicación efectiva. - Capacidad de planificación estratégica y análisis financiero. - Conocimientos de normativa de construcción y seguridad industrial. - Dominio de herramientas digitales (MS Project, Excel avanzado, software de costos y presupuestos).

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Ingeniero residente:

Tabla 26. Formato de descripción de puesto Ingeniero Residente

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Ingeniero Residente
Salario	L. 25,000
Área:	Departamento Técnico / Operaciones
Personal a Cargo:	Cuadrillas de instalación
Perfil del puesto:	Profesional graduado en Ingeniería Civil, Arquitectura o carrera afín. Se valorará formación complementaria en Seguridad y Salud Ocupacional (SSO).
Experiencia:	Mínimo 3 a 5 años en puestos de jefatura o gerencia en el sector construcción, proyectos de acabados, o industrias relacionadas.
Edad:	25 a 45 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar metrados, presupuestos y planos de detalle para los proyectos de instalación de tabla yeso. - Supervisar en campo la correcta ejecución de las obras según especificaciones técnicas y estándares de calidad. - Coordinar con clientes y con el Gerente General sobre avances y modificaciones de proyecto. - Implementar y dar seguimiento al plan de Seguridad y Salud Ocupacional en obra.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar y aprobar planos de instalación antes de la ejecución. - Controlar el uso de materiales y optimizar el rendimiento de cuadrillas. - Garantizar el cumplimiento de normas de seguridad en obra. - Elaborar reportes de avance y reportes de control de calidad. - Participar en la capacitación técnica del personal. - Evaluar riesgos y peligros en la obra, seguimiento de indicadores de seguridad.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Dominio de software CAD (AutoCAD), MS Project o similar. - Conocimiento de normas ASTM y especificaciones de fabricantes de sistemas de tabla yeso y normas de seguridad. - Capacidad de liderazgo, organización y resolución de problemas en campo. - Comunicación efectiva con clientes y personal operativo.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Asesor comercial:

Tabla 27. Formato de descripción de puesto Asesor comercial

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Asesor comercial
Salario	L. 22,000
Área:	Comercial / Ventas
Personal a Cargo:	Asistente Administrativo
Perfil del puesto:	Licenciatura en Mercadeo, Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o carrera afín.
Experiencia:	1 a 3 años en ventas de servicios o productos de construcción, acabados o materiales de remodelación.
Edad:	23 a 40 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar y captar clientes potenciales en los sectores residencial, comercial e institucional. - Preparar y presentar cotizaciones, propuestas técnicas y contratos de servicio. - Dar seguimiento a los clientes durante y después de la ejecución del proyecto para asegurar su satisfacción.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir metas mensuales de ventas y margen de contribución. - Mantener actualizada la base de datos de clientes y oportunidades en CRM. - Coordinar con el Jefe Técnico para visitas de obra y levantamientos. - Participar en ferias, eventos y actividades de promoción de la empresa. - Reportar resultados de ventas a Gerencia de forma semanal.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidad de negociación y comunicación efectiva. - Conocimiento técnico básico de sistemas de tabla yeso (capacitación interna provista). - Manejo de herramientas ofimáticas y CRM. - Orientación a resultados y servicio al cliente. - Proactividad y capacidad de trabajo bajo presión.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Líder de cuadrilla:

Tabla 28. Formato de descripción de puesto líder de cuadrilla

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Líder de Cuadrilla
Salario	L. 14,500
Área:	Producción / Operaciones
Personal a Cargo:	Técnico instalador, ayudante de obra
Perfil del puesto:	Educación media completa (Bachillerato). Se valora formación técnica en construcción ligera o acabados.
Experiencia:	2 a 3 años en instalación de sistemas de tabla yeso o puestos similares en construcción ligera
Edad:	22 a 45 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> - Coordinar y supervisar la ejecución diaria de los trabajos asignados en obra. - Asegurar que las actividades se realicen siguiendo los planos, especificaciones y normas de seguridad. - Reportar avances y necesidades de materiales al Jefe Técnico.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> - Distribuir tareas entre los miembros de la cuadrilla de acuerdo con el plan de trabajo. - Garantizar el uso correcto de herramientas, equipos y EPP. - Controlar el consumo de materiales y minimizar desperdicios. - Informar al Jefe Técnico sobre incidencias, riesgos o desvíos en el cronograma. - Velar por el orden, limpieza y seguridad del área de trabajo.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento práctico de instalación de tabiques, cielos falsos y acabados en tabla yeso. - Capacidad de liderazgo, comunicación y motivación del equipo. - Lectura e interpretación de planos. - Habilidad para resolver problemas en campo y tomar decisiones rápidas. - Responsabilidad y compromiso con el cumplimiento de plazos y calidad.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Técnico Instalador:

Tabla 29. Formato de descripción de puesto técnico instalador

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Técnico Instalador
Salario	L. 14,000
Área:	Producción / Operaciones
Personal a Cargo:	Ayudante de obra
Perfil del puesto:	Educación media completa (Bachillerato). Se valora formación técnica en construcción ligera o acabados.
Experiencia:	1 a 2 años en instalación de tabiques, cielos falsos y acabados.
Edad:	20 a 45 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> - Instalar perfilería, placas y componentes de sistemas de tabla yeso siguiendo planos y especificaciones técnicas. - Realizar tratamiento de juntas, lijado y acabados de nivel 3 a 5. - Colaborar en el control de calidad y en la preparación de reportes de avance de obra. - Apoyar en el acopio, carga y descarga de materiales cuando se requiera.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir con las metas diarias de producción establecidas. - Asegurar el uso correcto de herramientas, equipos y EPP. - Minimizar desperdicios de materiales y reportar necesidades de reposición. - Respetar normas de seguridad y procedimientos operativos. - Informar al Líder de Cuadrilla sobre incidencias o desviaciones en la ejecución.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> - Lectura básica de planos y uso de niveles. - Dominio de técnicas de corte, fijación y acabado de placas. - Trabajo en equipo y comunicación efectiva. - Capacidad de resolver problemas prácticos en sitio. - Buena condición física, puntualidad y compromiso con la calidad

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Ayudante de obra:

Tabla 30. Formato de descripción de puesto ayudante de obra

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Ayudante de Obra
Salario	L. 12,636.5
Área:	Producción / Operaciones
Personal a Cargo:	Ninguno
Perfil del puesto:	Educación básica (mínimo 6° grado).
Experiencia:	No indispensable, se valora experiencia en apoyo en obras de construcción.
Edad:	18 a 40 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none">- Colaborar en el traslado de materiales, herramientas y equipos dentro de la obra.- Mantener limpio y ordenado el sitio de trabajo.- Asistir en tareas simples como sostener placas, mezclar masillas o preparar áreas.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none">- Cumplir las indicaciones del Líder de Cuadrilla y del técnico Instalador.- Mantener orden y seguridad en su área asignada.- Utilizar el EPP en todo momento.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none">- Disposición para aprender y mejorar sus competencias.- Trabajo en equipo y actitud colaborativa.- Puntualidad, disciplina y respeto por normas de seguridad.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Asistente administrativo

Tabla 31. Formato de descripción de puesto asistente administrativo

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Asistente Administrativo
Salario	L. 14,000
Área:	Administración / Finanzas
Personal a Cargo:	No aplica
Perfil del puesto:	Educación media completa (Bachillerato en Administración o Contaduría).
Experiencia:	1 a 2 años en labores administrativas, contables o de apoyo en empresas de servicios o construcción.
Edad:	20 a 40 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> -Apoyar en las tareas administrativas, contables y de gestión de documentos de la empresa. -Coordinar agendas, llamadas y correspondencia. -Brindar soporte en la preparación de reportes, cotizaciones y facturación.
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> -Recibir y registrar facturas de proveedores y clientes. -Mantener actualizado el archivo físico y digital de contratos, OC y documentos de proyectos. -Apoyar en la elaboración de planillas y control de asistencia del personal. -Coordinar compras menores de suministros de oficina y EPP. -Generar reportes periódicos de cuentas por cobrar y pagar.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> -Manejo de software de ofimática (Word, Excel, PowerPoint) -Conocimiento básico de contabilidad y gestión administrativa. -Capacidad de organización, orden y manejo de información confidencial. -Comunicación efectiva y atención al cliente interno. -Proactividad y disposición para aprendizaje continuo.

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Conserje / conductor de camión:

Tabla 32. Formato de descripción de puesto conserje / conductor de camión

PERFIL DE PUESTO	
Nombre del cargo:	Conserje / Conductor de Camiones Livianos
Salario	L. 12,636.5
Área:	Logística / Servicios Generales
Personal a Cargo:	No aplica
Perfil del puesto:	Educación básica completa. Licencia de conducir vigente para vehículos livianos (categoría correspondiente).
Experiencia:	1 a 2 años en conducción de camiones de hasta 3.5 toneladas y actividades de apoyo en servicios generales.
Edad:	22 a 50 años
Sexo:	Indistinto
Funciones básicas:	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar el traslado de materiales, herramientas y equipos hacia y desde las obras. -Mantener en orden y limpieza las áreas comunes de la empresa (bodega, oficina, patio de carga). -Apoyar en actividades de carga y descarga de materiales
Responsabilidades:	<ul style="list-style-type: none"> -Verificar diariamente el estado mecánico básico del vehículo (aceite, frenos, luces, llantas). -Cumplir con las rutas y horarios de entrega establecidos. -Llevar registro de kilometraje, consumo de combustible y mantenimientos preventivos. -Resguardar la integridad de los materiales durante el transporte. -Mantener en orden y aseo las áreas de bodega y exteriores de las instalaciones.
Habilidades Requeridas:	<ul style="list-style-type: none"> -Conducción segura y conocimiento de las leyes de tránsito. -Capacidad para realizar trabajo físico (carga y descarga). -Orden, puntualidad y responsabilidad. -Buena comunicación con el personal de obra y clientes al momento de entregar materiales. -Actitud de servicio y colaboración

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

La gestión de Seguridad y Salud Ocupacional (SSO) es un eje estratégico de la empresa, ya que la naturaleza de los trabajos de instalación de tabla yeso implica riesgos de caídas, cortes, exposición a polvo y manipulación de cargas. Un sistema sólido de SSO protege a los colaboradores, reduce accidentes, evita paros de obra y mejora la productividad general.

POLÍTICA SSO

La empresa se compromete a proporcionar un entorno de trabajo seguro y saludable, cumpliendo con la legislación nacional (Reglamento General de Salud Ocupacional, Código del Trabajo) y con buenas prácticas internacionales. Se fomentará una cultura preventiva mediante la participación de todo el personal.

IDENTIFICACIÓN DE PELIGROS Y EVALUACIÓN DE RIESGOS (IPERC)

1. Identificar riesgos en cada fase del proceso (replanteo, montaje, instalación, lijado, acabados).
2. Evaluar probabilidad y severidad para priorizar controles.
3. Mantener actualizada la matriz IPERC como documento vivo.

MEDIDAS DE CONTROL

Las medidas de control nos sirven para poder asegurar que la operación de la obra cumpla con las normas de seguridad mínimas requeridas por el cliente. Estas pueden variar según el nivel de exigencia, pero se han definido algunos accesorios y EPP mínimos para que el proceso sea seguro tanto para los técnicos como para la tranquilidad del cliente. Algunos procesos adoptados son:

1. Controles de ingeniería: ventilación adecuada en zonas de lijado, aspiración de polvo, andamios certificados.
2. Controles administrativos: señalización de áreas de trabajo, charlas de 5 minutos, permisos de trabajo en altura.
3. Equipos de protección personal (EPP): casco, botas, lentes, guantes, mascarillas P2/P3, arnés y línea de vida cuando aplique.

Tabla 33. Costos de medidas de control

Descripción	Cantidad	Precio	Observaciones
Casco seguridad amarillo tipo II	12	L 2,184.00	Protección cabeza
Lentes de seguridad	12	L 1,500.00	Protección de ojos
tapón auditivo con cordón	12	L 396.00	Protección auditiva
Arnés de seguridad 1 anillo c/ slinga	2	L 5,350.00	Protección anti caídas
Botas de seguridad con cubo	8	L 9,560.00	Protección de pies
Respirador para polvos media cara	12	L 2,580.00	Protección respiratoria.
Cono de seguridad	6	L 3,132.00	Delimitación de áreas
Total:		L 24,702.00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Los programas de capacitación están diseñados para que el personal técnico del desarrollo de la obra tenga los conocimientos básicos necesarios para resguardar su propia integridad física durante sus funciones. Estos conocimientos sirven para respaldar los programas de seguridad industrial interna que cada cliente posee como parte de sus sistemas de gestión y políticas propias.

Algunos de las capacitaciones consideradas son:

1. Inducción general de seguridad para todo el personal.
2. Entrenamiento en el uso de EPP y herramientas eléctricas.
3. Simulacros de evacuación y atención a emergencias.

4. Capacitación en ergonomía y levantamiento manual de cargas.

Tabla 34. Costos de programas de capacitaciones

Descripción	Cantidad	Precio	Observaciones
Manipulación manual de cargas	1	L 9,500.00	Ergonomía
Permisos de trabajo	1	L 5,300.00	Gestión de permisos
Uso de herramientas manuales y electricas	1	L 9,500.00	Uso seguro de herramientas
Trabajos en alturas	1	L 11,550.00	Procedimientos en alturas
Total:		L 35,850.00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

PLAN DE EMERGENCIAS

El Ingeniero Residente deberá preparar para cada proyecto un plan de emergencia para asegurar que el equipo de técnicos tenga los conocimientos básicos necesarios para saber como actuar ante un siniestro. El Ingeniero Residente desarrollará dicho plan en conjunto con los requerimientos del cliente y así aportar a su sistema de gestión de seguridad. Dicho plan debe contemplar mínimo los siguientes puntos:

1. Rutas de evacuación claramente señalizadas.
2. Botiquines y extintores accesibles en obra y bodega.
3. Coordinación con cuerpos de socorro locales.
4. Simulacros de incendio y primeros auxilios.

Para la ejecución de dicho plan, se debe contar con entrenamientos para el personal de supervisión y operativo:

Tabla 35. Costos de plan de contingencias

Descripción	Cantidad	Precio	Observaciones
Entrenamiento evacuación ante siniestros	1	L 8,500.00	Plan de emergencia
Entrenamiento primeros auxilios	1	L 4,000.00	Plan de emergencia
Entrenamiento uso de extintores	1	L 4,000.00	Plan de emergencia incendios
Total:		L 16,500.00	

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

INDICADORES SSO

Como parte del servicio de valor agregado de los servicios de tabla yeso, la empresa en conjunto con el ingeniero residente y el gerente general se aseguran de monitorear los controles de seguridad implementados. Esto con el fin de poder medir, ajustar y corregir el desempeño de las cuadrillas en aspectos de seguridad industrial. Estos indicadores servirán de respaldo y carta de presentación para los servicios de la empresa ante nuevos clientes, brindando confianza en el equipo de trabajo durante el desarrollo de las obras. Los indicadores bases a medir son:

1. Tasa de frecuencia de accidentes (TFA).
2. Tasa de gravedad de accidentes (TGA).
3. % de cumplimiento en inspecciones de seguridad.
4. Número de capacitaciones impartidas por trimestre.

Tabla 36. Indicadores técnicos.

Indicador	Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	Meta / Estándar	Frecuencia de Medición	Responsable
Tasa de Frecuencia de Accidentes (TFA)	$(N^{\circ} \text{ de accidentes incapacitantes} \times 1,000,000) / \text{Horas-hombre}$	Índice	< 5	Trimestral	Prevencionista de Seguridad
Tasa de Gravedad de Accidentes (TGA)	$(\text{Días perdidos} \times 1,000,000) / \text{Horas-hombre trabajadas}$	Índice	< 50	Trimestral	Prevencionista de Seguridad
% Cumplimiento en inspecciones de	$(\text{Hallazgos corregidos} / \text{Hallazgos totales}) \times 100$	Porcentaje (%)	> 95 %	Mensual	Jefe Técnico / Prevencionista
Cobertura de Capacitación	$(N^{\circ} \text{ de trabajadores capacitados} / \text{Total de trabajadores}) \times 100$	Porcentaje (%)	100%	Trimestral	Gerente General / Prevencionista
Número de incidentes	Conteo de reportes sin lesión (near miss)	Cantidad	≥ 5 (fase inicial)	Mensual	Prevencionista de Seguridad
Índice de uso de EPP	$(\text{Trabajadores observados usando EPP} / \text{Total observados}) \times 100$	Porcentaje (%)	100%	Semanal	Jefe Técnico / Prevencionista

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero busca evaluar la viabilidad económica y la rentabilidad de la empresa en Tegucigalpa, estableciendo los recursos necesarios, el costo de operación y las proyecciones de ingresos. Con esta información se podrá estimar el punto de equilibrio, la recuperación de la inversión y la sostenibilidad del negocio en el corto y mediano plazo.

INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial contempla todos los recursos necesarios para poner en marcha la empresa y cubrir sus necesidades durante los primeros meses de operación. Se divide en activos fijos, capital de trabajo, y otros gastos preoperativos.

Activos fijos

Tabla 37. Inversión inicial

Concepto	Detalle	Monto
Equipos y herramientas	Torres de andamio, elevador de placas, atornilladoras drywall, lijadoras, aspiradoras industriales, niveles laser y escaleras	L 96.919,50
Flota Vehicular	Camion liviano 2,75 T, seguro y gastos de traspado	L 433.455,00
Mobiliario y equipo de oficina	Escritorios, sillas ergonomicas, archivadores, computadora, impresora multifuncional	L 177.573,00
Licencias y Software	Licencia de AutoCAD LT, plan de Microsoft 365/Google Workspace, software de contabilidad y control de inventarios	L 27.052,27
EPP Inicial	Cascos de seguridad, lentes, tapones auditivos, arnes, botas de cubo, respirador para polvo, cono de seguridad	L 24.702,00
Capacitacion inicial	Trabajos en alturas, uso de herramientas manuales y electricas, entrenamiento evacuacion ante siniestros, primeros auxilios, uso de extintores	L 52.350,00
Gastos legales	Constitucion de la empresa, permisos, afiliacion CCIT, Registro tributario	L 29.000,00
Total		L 841.051,77

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se calcula para cubrir un mínimo de 3 meses de operación sin depender de flujo de efectivo inmediato. Incluye:

1. Sueldos y cargas sociales: Gerente, jefe Técnico, Asistente Administrativo, Encargado de Bodega, Prevencionista, cuadrillas de obra.
2. Gastos operativos: alquiler, servicios públicos, combustible, marketing digital.
3. Inventario inicial: placas, perfiles, tornillería, masillas, cinta para juntas, pintura base.
4. Plan de marketing inicial: Creación de página web, capacitación y material gráfico.
5. Plan de seguridad industrial: Adquisición de EPP, capacitaciones de seguridad.

Sueldos para 3 meses.

Tabla 38. Capital de trabajo.

Puesto	Función	Salario mensual
Gerente general	Dirección, finanzas	L 30,000.00
Ing. Residente	Presupuestos, planos, supervisión	L 25,000.00
Asistente administrativo	Asistencia gerencia / Jefe técnico	L 14,000.00
Asesor comercial	Adquisición de proyectos	L 22,000.00
Líder de cuadrilla	Instalación/Acabado	L 14,500.00
Técnico instalador 1	Instalación/Acabado	L 14,000.00
Técnico instalador 2	Instalación/Acabado	L 14,000.00
Ayudante de obra 1	Instalación/Acabado	L 12,636.50
Ayudante de obra 2	Instalación/Acabado	L 12,636.50
Conserje	Servicios generales	L 12,636.50
	Total	L 171,409.50
	Total Planillas 3 meses	L 514,228.50

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Tabla 39. Gastos operativos para 3 meses.

Descripcion	Costo mensual	Observacion
Renta de oficina	L 13.000,00	Oficina/Bodega
Servicio de energia electrica	L 5.200,00	Suministro para operaci3n
Servicio de agua potable	L 1.100,00	Suministro para operaci3n
Internet, wifi y telefonía fija	L 910,00	Conectividad y acceso a internet
Combustible para transporte	L 8.200,00	Transporte
Telefonía celular	L 4.080,00	Comunicaci3n personal clave
Plan de marketing	L 5.500,00	Página web, redes sociales
Total	L 37.990,00	
Total costos operativos tres meses	L113.970,00	

Fuente: (Elaboraci3n propia, 2025)

Tabla 40. Inversi3n inicial de materiales

Material	Cantidad	Precio Unitario	Total
Tabla regular 1/2" x 4' x 8'	70,00	L 270,00	L 18.900,00
Tabla RH 1/2" x 4' x 8'	20,00	L 300,00	L 6.000,00
Tabla Durock 4'x8'	10,00	L 380,00	L 3.800,00
Postes	210,00	L 46,68	L 9.802,80
Soleras	140,00	L 41,21	L 5.769,40
Masilla	16,00	L 274,00	L 4.384,00
Cinta	20,00	L 135,00	L 2.700,00
Tornillos	5.000,00	L 0,53	L 2.650,00
Lija	250,00	L 14,85	L 3.712,50
Esquinero	100,00	L 80,00	L 8.000,00
		Total	L 65.718,70

Fuente: (Elaboraci3n propia, 2025)

Tabla 41. Capital para ejecuci3n del plan de marketing inicial.

Concepto	Detalle	Monto
Creaci3n de p3gina web	Contacto y publicidad en internet	L20,000.00
Material gr3fico y audiovisual	Brochures, fotografías y videos profesionales publicitarios	L14,500.00
capacitaci3n del equipo comercial	Talleres en ventas consultivas, asesoría t3cnica en tabla yeso.	L10,000.00
	Total	L44,500.00

Fuente: (Elaboraci3n propia, 2025)

Tabla 42. Capital para la ejecución del plan de seguridad industrial.

Concepto	Detalle	Monto
Adquisición de EPP	Cascos, guantes, gafas, botas	L 24,702.00
Capacitaciones	Uso seguro de herramientas, permisos de trabajo etc.	L 35,850.00
Plan de emergencia	Evacuación, primeros auxilios	L 16,500.00
	Total:	L 77,052.00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

El capital de trabajo requerido para la operación continua de la empresa de servicios de tabla yeso se resume en:

Tabla 43. Resumen de capital de trabajo requerido para la operación continua de la empresa de servicios de tabla yeso.

Inversión	Detalle	Costo
Salarios	Planilla personal para 3 meses	L 514,228.50
Gastos operativos	Servicios básicos para operar 3 meses	L 74,970.00
Plan marketing	Página web, material gráfico, capacitació	L 44,500.00
Plan de SSO	EPP, Capacitaciones, Emergencias	L 77,052.00
Inventario inicial.	material prima para curbir 300 m2	L 45,624.00
	Total:	L 756,374.50

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

OTROS GASTOS PRE-OPERATIVOS

En este apartado se contemplan los gastos legales correspondientes para la constitución formal y puesta en marcha de la empresa según la normativa local en vigor de la ciudad de Tegucigalpa:

Tabla 44. Gastos legales.

Concepto	Detalle	Monto
Constitución de la empresa	Honorarios legales para escritura de constitución, obtención de RTN y registro	L 15,000.00
Permiso de Operación Municipal	Gestión ante la AMDC, incluye inspección y pago de tasas de operación.	L 7,000.00
Afiliación a CCIT	Inscripción en Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (cuota anual).	L 4,500.00
Registro Tributario	Actualización de obligaciones en SAR y obtención de CAI de facturación.	L 2,500.00
	Total	L 29,000.00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La inversión inicial total requerido para iniciar operaciones con la empresa de servicios de tabla yeso se resume a continuación:

Tabla 45. Resumen de inversión total requerido.

Inversion Requerida total		
Inversion total requeridad	Equipos y herramientas, vehiculo, mobiliario y equipo de oficina, licencias y software, EPP inicial, capacitacion inicial y gastos legales	L 841.051,77
Total		L 841.051,77

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

FINANCIAMIENTO

Con el fin de cubrir el 100 % de la inversión inicial y preservar la liquidez en la etapa de arranque, el proyecto se financiará mediante crédito bancario bajo un esquema de cuota fija mensual. Este mecanismo permite planificar con precisión el servicio de la deuda y facilita el control del flujo de caja durante los primeros años de operación. Las condiciones empleadas en el modelaje corresponden a un escenario pesimista de tasas, coherente con las condiciones actuales del mercado de crédito.

Tabla 46. Tabla resumen de financiamiento.

Concepto	Detalle
Monto financiado	L 841.051,77
Plazo	5 años (60 meses)
Tasa de interes anual	14%

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Tabla 47. Tabla de detalles de préstamo

Año	Saldo inicial	Interés	Amortización	Cuota total	Saldo final
1	L 841.051,77	L 117.747,25	L 127.237,29	L 244.984,54	L 713.814,48
2	L 713.814,48	L 99.934,03	L 145.050,52	L 244.984,54	L 568.763,96
3	L 568.763,96	L 79.626,95	L 165.357,59	L 244.984,54	L 403.406,37
4	L 403.406,37	L 56.476,89	L 188.507,65	L 244.984,54	L 214.898,72
5	L 214.898,72	L 30.085,82	L 214.898,72	L 244.984,54	L 0,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

COSTOS DE OPERACIÓN

Costos fijos mensuales: salarios de gerencia, jefe técnico, asistente administrativo, encargado de bodega, prevencionista de seguridad, alquiler del local, servicios públicos.

Tabla 48. Costos de operación

Servicios	
Descripción	Costo mensual
Planilla	L 171.409,50
Renta oficina	L 13.000,00
Servicio energia electrica	L 5.200,00
Servicio de agua potable	L 1.100,00
Internet, wifi, telefonia fija	L 910,00
Telefonia celular	L 4.080,00
Plan de marketing	L 5.500,00
Combustible 2 vehiculos	L 8.200,00
Total mensual	L 196.399,50
Total anual	L2.356.794,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Costos variables: compra de materiales (placas, perfiles, tornillos, masillas), combustible y transporte, subcontratos ocasionales.

Tabla 49. Costos de variables.

Costo Variable Por Tabla	Precio	
Tabla regular	L	270,00
Postes	L	46,68
Soleras	L	41,21
Masilla	L	274,00
Cinta	L	135,00
Tornillos	L	25,44
Lija	L	59,40
Total	L	286,78

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

Gastos administrativos: marketing y material de oficina

Tabla 50. Costos administrativos

Gastos administrativos y de marketing	Mensual		Anual	
Material de oficina	L	400,00	L	4.800,00
Total			L	4.800,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

INGRESOS PROYECTADOS

1. Demanda anual objetivo: 7,650 m² a un precio promedio de L 815/m² ≈ L 6,234,750.00/año

Tabla 51. Demanda anual

Ingresos Base	
Demanda base 100%; m2/año	7.650,00
Precio base por m2:	L 815,00
Ingresos anuales base 100%	L 6.234.750,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

1. ESTADO DE RESULTADOS: proyección de ventas, costos de ventas, gastos operativos, utilidad neta anual.

Tabla 52. Estado de resultados

EMPRESA DE SERVICIOS DE TABLA YESO					
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADOS 5 AÑOS					
Cuenta	2026	2027	2028	2029	2030
Ingresos Por ventas	L 6,234,750.00	L 7,002,871.20	L 7,865,624.93	L 8,834,669.92	L 9,923,101.26
Costos Variables	L 2,960,550.00	L 3,357,263.70	L 3,807,137.04	L 4,317,293.40	L 4,895,810.71
Costos fijos	L 2,944,403.66	L 2,962,830.86	L 2,981,995.14	L 3,001,926.00	L 3,022,654.10
EBITDA	L 329,796.35	L 682,776.65	L 1,076,492.75	L 1,515,450.52	L 2,004,636.45
Amortizaciones	L 127,237.29	L 145,050.52	L 165,357.59	L 188,507.65	L 214,898.72
Depreciación	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50
EBIT	L 60,969.55	L 396,136.63	L 769,545.67	L 1,185,353.37	L 1,648,148.23
Intereses	L 117,747.25	L 99,934.03	L 79,626.95	L 56,476.89	L 30,085.82
Impuestos	-	L 74,050.65	L 172,479.68	L 282,219.12	L 404,515.60
UTILIDAD NETA	-L 56,777.70	L 222,151.95	L 517,439.03	L 846,657.36	L 1,213,546.80

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2. BALANCE GENERAL: activos (herramientas, inventarios), pasivos (deuda, proveedores) y capital.

Tabla 53. Balance general.

EMPRESA SERVICIOS DE TABLA YESO					
BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo corriente					
Caja y bancos	-L 566.914,74	L 248.042,27	L 528.289,93	L 840.507,08	L 1.188.176,83
Cuentas por cobrar	L 512.445,21	L 575.578,45	L 646.489,72	L 726.137,25	L 815.597,36
Inventario	L 364.999,32	L 413.909,22	L 469.373,06	L 532.269,05	L 603.593,10
Total Activo Corriente	L 310.529,78	L 1.237.529,95	L 1.644.152,71	L 2.098.913,38	L 2.607.367,30
Activo no corriente					
Propiedad, planta y equipo (estimado)	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00
Total Activo No Corriente	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00	L 1.415.895,00
Total Activo	L 1.726.424,78	L 2.653.424,95	L 3.060.047,71	L 3.514.808,38	L 4.023.262,30
Pasivo corriente					
Cuentas por pagar	L 243.332,88	L 275.939,48	L 312.915,37	L 354.846,03	L 402.395,40
Deuda corto plazo	L 169.830,08	L 200.399,49	L 236.471,40	L 279.036,25	L 329.262,78
Total Pasivo Corriente	L 413.162,96	L 476.338,97	L 549.386,77	L 633.882,28	L 731.658,18
Pasivo no corriente					
Deuda largo plazo	L 875.339,84	L 644.370,94	L 371.827,63	L 50.226,53	-L 329.262,78
Total Pasivo No Corriente	L 875.339,84	L 644.370,94	L 371.827,63	L 50.226,53	-L 329.262,78
Total Pasivo	L 1.288.502,80	L 1.120.709,91	L 921.214,40	L 684.108,81	L 402.395,40
Patrimonio	L 437.921,98	L 1.532.715,04	L 2.138.833,31	L 2.830.699,57	L 3.620.866,89
Total Patrimonio	L 437.921,98	L 1.532.715,04	L 2.138.833,31	L 2.830.699,57	L 3.620.866,89
Total Pasivo + Patrimonio	L 1.726.424,78	L 2.653.424,95	L 3.060.047,71	L 3.514.808,38	L 4.023.262,30

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

INDICADORES FINANCIEROS

1. PUNTO DE EQUILIBRIO: en m² y en ventas mensuales.

Tabla 54. Punto de equilibrio.

Punto de equilibrio	
Costos fijos totales	2.788.403,66
Precio venta unitario - Costos Variables totales	815,00 - 387,00
Punto de equilibrio =	6.514,96
Punto de equilibrio ≈	6.515,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2. VAN y TIR: para evaluar la rentabilidad de la inversión inicial.

Tabla 55. Tabla de rentabilidad.

EMPRESA SERVICIOS TABLA YESO						
FLUJO DE CAJA PROYECTADOS 5 AÑOS						
	Año					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		L 6,234,750.00	L 7,002,871.20	L 7,865,624.93	L8,834,669.92	L9,923,101.26
Costos variables		L 2,960,550.00	L 3,357,263.70	L 3,807,137.04	L4,317,293.40	L4,895,810.71
Costos fijos		L 2,944,403.66	L 2,962,830.86	L 2,981,995.14	L3,001,926.00	L3,022,654.10
Depreciación		L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50
Util antes de impuestos.		L 188,206.85	L 541,187.15	L 934,903.25	L1,373,861.02	L1,863,046.95
Intereses		L 117,747.25	L 99,934.03	L 79,626.95	L 56,476.89	L 30,085.82
Impuestos (25%)		L 17,614.90	L 110,313.28	L 213,819.07	L 329,346.03	L 458,240.28
Util. Después de impuestos		L 52,844.70	L 330,939.84	L 641,457.22	L 988,038.10	L1,374,720.84
Depreciación		L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50	L 141,589.50
Amortizaciones		L 127,237.29	L 145,050.52	L 165,357.59	L 188,507.65	L 214,898.72
Capital de Trabajo		L 634,111.64	L 79,436.55	L 89,399.21	L 100,612.86	L 113,234.79
Inversión del proyecto	L 841,052.00					
Flujo Neto	-L 841,052.00	-L 566,914.74	L 248,042.27	L 528,289.93	L 840,507.08	L1,188,176.83
VAN (12%)	L 434,899.13					
TIR	21.22%					

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

3. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PAYBACK): número de años o meses para recuperar la inversión.

$$Payback = 3 + \frac{631,635}{840,507} = 3.75 \text{ años}$$

Figura 82. Payback

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

La inversión inicial se recupera durante el segundo año.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Simulación de escenarios ante variaciones de:

1. PRECIO DE VENTA (10 %)

Tabla 56. Análisis de sensibilidad por precio de venta.

Escenarios	Demanda (m ² /año)	Precio base	Ingreso anual
Pesimista 90%	7.650,00	L 733,50	L 5.611.275,00
Base 100%	7.650,00	L 815,00	L 6.234.750,00
Optimista 110%	7.650,00	L 896,50	L 6.858.225,00

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

2. VOLUMEN DE VENTAS (15%).

Tabla 57. Análisis de sensibilidad por volumen de ventas.

Escenarios	Demanda (m ² /año)	Precio base	Ingreso anual
Pesimista 85%	6.502,50	L 815,00	L 5.299.537,50
Base 100%	5.100,00	L 815,00	L 4.156.500,00
Optimista 115%	8.797,50	L 815,00	L 7.169.962,50

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

POLÍTICA DE CRÉDITO Y COBRO

Esta política desempeña un papel fundamental dentro de la gestión financiera de la empresa, ya que establece los lineamientos que regulan las condiciones bajo las cuales se otorgarán facilidades de pago a los clientes, asegurando al mismo tiempo la recuperación oportuna de los fondos invertidos en cada proyecto. Su objetivo principal es mantener un equilibrio entre la competitividad comercial, la confianza del cliente y la liquidez operativa, contribuyendo así a la estabilidad financiera y sostenibilidad del negocio.

Tabla 58. Tabla de política de crédito y cobro

POLÍTICA DE CRÉDITO Y COBRO	
La política de crédito de la empresa tiene como propósito establecer lineamientos claros para el otorgamiento, administración y recuperación de créditos otorgados a clientes, garantizando el equilibrio entre competitividad y liquidez.	
1. Objetivos de la política:	
Facilitar el acceso a servicios mediante condiciones de pago adaptadas a las necesidades del cliente.	
Mantener niveles de liquidez que aseguren la continuidad operativa.	
Minimizar el riesgo de morosidad y pérdida de capital.	
2. Criterios de otorgamiento:	
El crédito se concederá exclusivamente a empresas o profesionales con historial comercial verificable.	
Se realizará una evaluación de referencias, solvencia financiera y cumplimiento de pagos anteriores.	
Se priorizarán clientes institucionales, contratistas recurrentes y proyectos con respaldo financiero.	
3. Condiciones financieras:	
Anticipo obligatorio del 50 % del valor total del proyecto.	
Plazo de crédito: Dependera de cada proyecto, se evaluará la duración y se estimarán 30 días mínimo para cobro de primer estimación de avance de obra.	
Interés moratorio: 3 % mensual sobre saldos vencidos.	
Facturación parcial según avance físico del proyecto.	
Suspensión automática del crédito ante mora superior a 60 días.	
4. Gestión de cobro:	
Envío de recordatorios electrónicos 5 días antes del vencimiento.	
Notificación formal al cumplirse 10 días de mora.	
Conciliaciones mensuales de cuentas por cobrar.	
Aplicación de medidas de retención o renegociación en casos excepcionales.	
<i>La implementación de esta política contribuirá a fortalecer la disciplina financiera de la empresa, garantizar liquidez operativa y proyectar una imagen de responsabilidad y confiabilidad ante los clientes.</i>	

6.5 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION

Se presenta en formato de diagrama de Gantt, con el propósito de organizar y visualizar de manera clara las etapas del proyecto. Esta herramienta permite identificar la secuencia lógica de actividades, su duración estimada y las interdependencias entre ellas, asegurando una planificación ordenada que facilite el cumplimiento de los objetivos en los plazos establecidos.

Tabla 59. Diagrama de Gantt

No.	Actividad	Inicio	Final	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
1	Área Legal y Permisos	Mes 1	Final mes 4						
1.1	Constitución empresa (RTN, CCIT)			X					
1.2	Permiso operación municipal (AMDC), Registro SAR				X				
1.3	Cumplimiento laboral (IHSS, INFOP)					X			
1.4	Obtención licencias complementarias						X		
2	Plan de Marketing	Mes 1	Final mes 4						
2.1	Diseño imagen corporativa y redes			X					
2.2	Campaña digital expectativa, brochure				X				
2.3	Lanzamiento campaña digital, networking					X	X	X	
2.4	Participación en feria y alianzas								X
3	Estudio Técnico	Mes 1	Final mes 6						
3.1	Revisión localización, procesos			X					
3.2	Fichas procesos, selección equipos				X				
3.3	Perfiles de puesto, programa SSO					X			
3.4	Organigrama y capacitación inicial						X		
3.5	Pruebas piloto, plan emergencias							X	
3.6	Controles permanentes calidad/seguridad								X
4	Estudio Financiero	Mes 1	Final mes 6						
4.1	Supuestos financieros, inversión inicial			X					
4.2	Costos fijos/variables, proyección ingresos				X				
4.3	Estado Resultados, flujo caja preliminar					X			
4.4	Punto equilibrio, VAN y TIR (base)						X		
4.5	Análisis sensibilidad escenarios							X	
4.6	Informe final y recomendaciones								X

Simbología:

	Inicio
	Proceso
	Fin

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

8.5 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

Tabla 60. Concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta

Título investigación	Capítulo I		Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capítulo VI	
	Objetivo General	Objetivos Específicos	Teorías/ Metodologías de sustento	VARIABLES	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Nombre de la propuesta	Objetivos Propuesta
Prefactibilidad de una empresa especializada en servicios de tabla yeso	Evaluar la factibilidad de establecer una empresa dedicada al suministro e instalación de tabla yeso en Tegucigalpa, Honduras, mediante el análisis del entorno de mercado, los requerimientos técnicos y logísticos, y la viabilidad financiera, con el propósito de determinar la viabilidad de implementación.	Elaborar un estudio de mercado que permita identificar la demanda actual, el perfil del consumidor y las estrategias de marketing más adecuadas para el posicionamiento y comercialización de una nueva marca de tabla yeso en Tegucigalpa.	Estudio de mercado	Entorno de mercado	Empresas vinculadas al sector de la construcción, de acuerdo con datos de la Cámara Hondureña de la Industria de la Construcción (CHICO), actualmente existen 121 empresas constructoras registradas. También se consideró la participación de profesionales en ejercicio, específicamente ingenieros civiles y arquitectos, se cuenta con un total de 2,386 arquitectos colegiados y 10,812 ingenieros civiles colegiados.	Encuesta Entrevistas Benchmarking	Se identificó una demanda creciente por los servicios de instalación de tablayeso en Tegucigalpa, con mayor uso en paredes, cielos y detalles arquitectónicos. El perfil del consumidor prioriza calidad, cumplimiento, asesoría técnica y seguridad, lo que orienta a un enfoque empresarial basado en atención personalizada, respaldo técnico y comunicación de valor agregado.	Plan de negocio de una empresa de servicios de tabla yeso	Elaborar un plan de posicionamiento integral que incorpore las acciones necesarias para dar visibilidad a la marca, generar confianza en el mercado y diferenciarse de la competencia mediante un valor agregado respaldado por estrategias de marketing efectivas
		Desarrollar un estudio técnico que permita definir los requerimientos de infraestructura, logística, maquinaria, equipos y talento humano necesarios para la operación eficiente de una nueva empresa dedicada al suministro e instalación de tabla yeso.	Estudio técnico	Factibilidad técnica			Se determinó que la operación eficiente requiere infraestructura adecuada, herramientas modernas y cuadrillas capacitadas bajo normas. La profesionalización del talento humano y la estandarización de procesos son claves para garantizar calidad, puntualidad y confianza, incorporando además mejoras en inventarios, controles de calidad y seguridad para obtener ventajas competitivas sostenibles.		Desarrollar un plan técnico integral que establezca de manera detallada los procesos operativos, perfiles de puestos, recursos humanos y materiales, así como la localización e infraestructura necesaria para la puesta en marcha del proyecto, incorporando protocolos logísticos que garanticen eficiencia, calidad y diferenciación en la prestación del servicio
		Realizar un estudio financiero que permita evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto de creación de una empresa de suministro e instalación de tabla yeso.	Estudio financiero	Viabilidad financiera			El precio que le mercado acepta es de L.700-L.800 por m ² en acabados básicos y más de L.1,000 en acabados detallados, confirmando la viabilidad del proyecto. La rentabilidad depende de optimizar costos, gestionar eficientemente recursos y ofrecer esquemas de pago flexibles, lo que asegura sostenibilidad y competitividad en un mercado en expansión.		Diseñar un modelo de gestión financiera sostenible, fundamentado en estructuras de costos competitivas, esquemas de pago flexibles y mecanismos de control de cuentas por cobrar, que garanticen liquidez, rentabilidad y la consolidación de la empresa en el sector construcción

Fuente: (Elaboración propia, 2025)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Burridge, J. (2021). *Hybrid concrete construction: the best of both worlds*.

<https://thisisukconcrete.co.uk/Perspectives/Hybrid-concrete-construction-the-best-of-both-worl.aspx>.

Chain, N. S., & Chain, R. S. (2014). *Preparación y Evlución de proyectos*. McGraw-Hill.

Company, M. G. (2017). *Reinventing construction through a productivity revolution*.

https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/reinventing-construction-through-a-productivity-revolution?utm_source.

Constructions, M. (2024). *Hybrid Concrete Construction*.

https://mapsglobalconstruction.com/hybrid-concrete-construction/?utm_source.

Construir, R. D. (2025). *Construcción privada en Honduras creció 10,6% en tercer trimestre de*

2024. https://www.construir.connectab2b.com/post/construcci%C3%B3n-privada-en-honduras-creci%C3%B3-10-6-en-tercer-trimestre-de-2024?utm_source.

Creswell, J. W. (2014). *Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (4.ª ed.)*.

Dataintel. (2023). *Prefabricated construction market*. https://dataintel.com/report/global-prefabricated-construction-market?utm_source.

E&N, R. D. (2024). *Construcción en sector residencial de Honduras desarrolla 2.010 nuevas*

obras. https://www.revistaeyn.com/empresasymanagement/construccion-en-sector-residencial-de-honduras-desarrolla-2010-nuevas-obras-IF23376718?utm_source.

Economics., T. (2025, octubre). *Honduras inflation rate – September 2025 data*.

https://tradingeconomics.com/honduras/inflation-cpi?utm_source=.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Pearson.

GmbH, P. C. (2025). *Industrialized Construction*. <https://www.porsche->

- consulting.com/international/en/publication/industrialized-construction?utm_source.
- Hernandez-Sampieri, F. C. (2014). *Enfoque cuantitativo, cualitativo y mixto*. Academia.edu.
- Hondudiario. (2023). *Construcción privada en el país creció un 8% impulsada por las obras residenciales*. <https://www.hondudiario.com/2023/01/25/construccion-privada-en-el-pais-crecio-un-8-impulsada-por-las-obras-residenciales/>.
- HRN., R. ((2025, 9 de septiembre)). *Inflación acumulada hasta agosto 2025 en Honduras registra 3.57 %, según BCH*. https://www.radiohrn.hn/inflacion-acumulada-honduras-hasta-agosto-2025-registra-3-57-por-ciento-segun-bch-2025-09-02?utm_source=.
- HRN., R. (2025, Septiembre). *Inflación acumulada hasta agosto 2025 en Honduras registra 3.57 %, según BCH*. https://www.radiohrn.hn/inflacion-acumulada-honduras-hasta-agosto-2025-registra-3-57-por-ciento-segun-bch-2025-09-02?utm_source=.
- Intelligence, M. (2024). *Mercado de la construcción en Honduras*. https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/honduras-construction-market?utm_source=.
- Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Investigación del comportamiento*. McGraw Hill.
- KPMG, I. (2023). *La construcción en 2030*. <https://kpmg.com/xx/en/what-we-do/industries/infrastructure/construction-2030.html>.
- McKinsey&Company. (2024). https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/delivering-on-construction-productivity-is-no-longer-optional?utm_source=.
- Mundo, E. (2025, Julio). *Crisis económica estructural evidenciada por colapso del sector construcción*. https://elmundo.hn/crisis-economica-estructural-evidenciada-por-colapso-del-sector-construccion/?utm_source=.
- Prensa, L. (2024). *Inversión interanual en el sector construcción de Honduras crece en 2024*.

- [https://www.laprensa.hn/economia/honduras-inversion-interanual-sector-construccion-cifras-crecimiento-2024-KO21851496?utm_source=.](https://www.laprensa.hn/economia/honduras-inversion-interanual-sector-construccion-cifras-crecimiento-2024-KO21851496?utm_source=)
- Prensa., L. (2024). *Inversión interanual en el sector construcción de Honduras crece en 2024*.
[https://www.laprensa.hn/economia/honduras-inversion-interanual-sector-construccion-cifras-crecimiento-2024-KO21851496?utm_source=.](https://www.laprensa.hn/economia/honduras-inversion-interanual-sector-construccion-cifras-crecimiento-2024-KO21851496?utm_source=)
- Realty, O. W. (2024). *Auge en la construcción privada en Honduras 2024*.
<https://1westrealty.com/construccion-privada-en-honduras-2>.
- Research, G. V. (2024). *Tamaño y tendencias del mercado de la construcción en seco*.
<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/dry-construction-market-report>.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas (12.ª ed.)*. McGraw-Hill.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación (6 ed.)*. McGraw Hill.
- Technology, S. (2025). *Gypsum Board Market Regional Analysis*.
[https://www.skyquestt.com/report/gypsum-board-market/geographic-analysis?utm_source=.](https://www.skyquestt.com/report/gypsum-board-market/geographic-analysis?utm_source=)
- TMT, K. (2024). *Global impact of prefabricated steel structures*. [https://kairalitmt.com/global-impact-of-prefabricated-steel-structures/?utm_source=.](https://kairalitmt.com/global-impact-of-prefabricated-steel-structures/?utm_source=)
- Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos*. McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO 1. RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRESAS CONSTRUCTORAS REGISTRADAS EN LA CÁMARA HONDUREÑA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

2/10/25, 12:21 p.m.

Servicios especializados en tabla yeso

Servicios especializados en tabla yeso

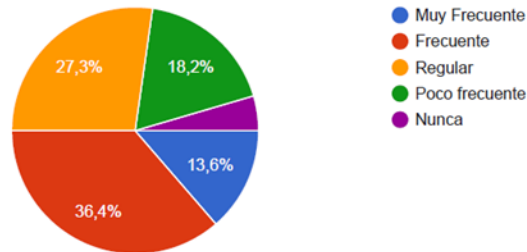
92 respuestas

[Publicar datos de análisis](#)

¿Con qué frecuencia contrata servicios de instalación o acabado de tabla yeso para sus proyectos?

[Copiar](#)

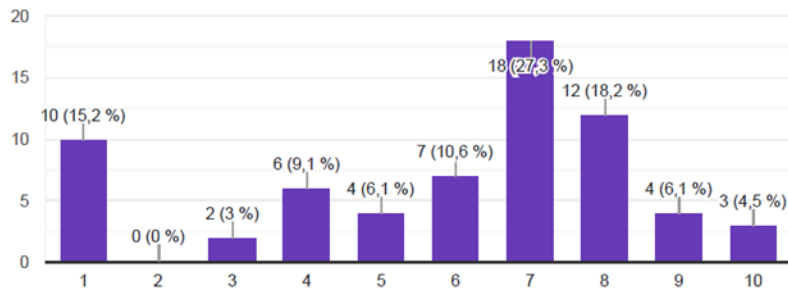
92 respuestas

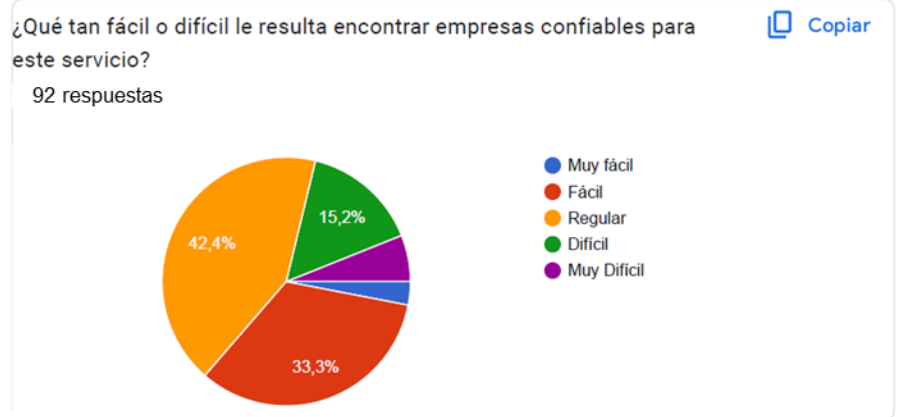
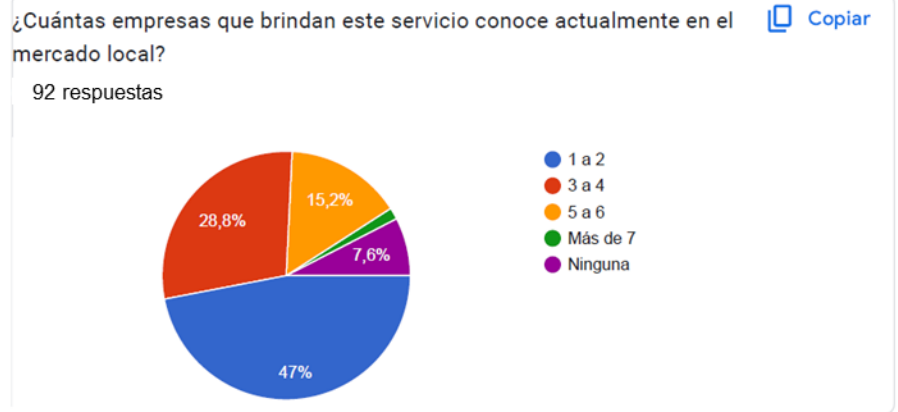


¿Cuál es la probabilidad de contratar una nueva empresa que proporcione servicios de tabla yeso en los próximos 12 meses?

[Copiar](#)

92 respuestas

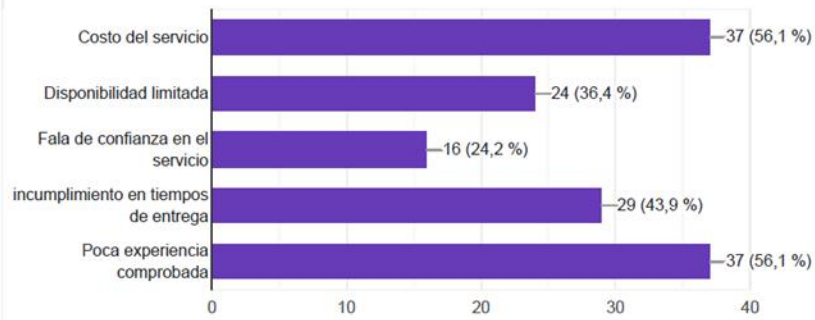




¿Cuál consideraría son las principales limitantes para contratar una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez)

[Copiar](#)

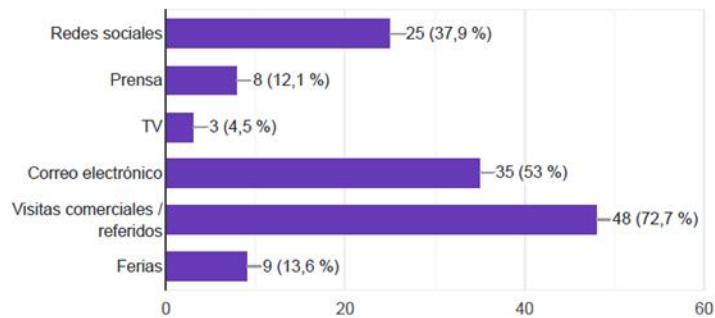
92 respuestas



¿En qué canal le gustaría recibir información acerca de servicios de instalación o acabado de tabla yeso? (Puede seleccionar varios a la vez)

[Copiar](#)

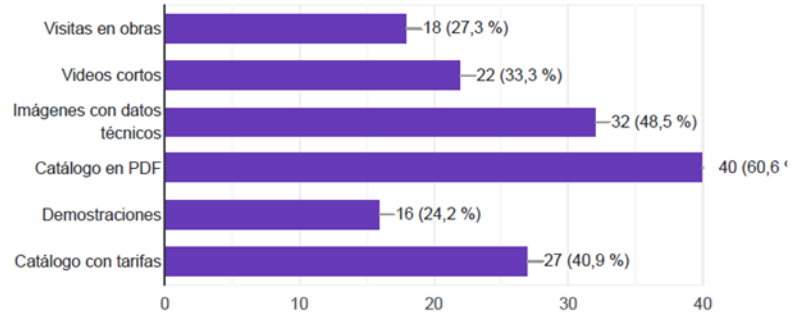
92 respuestas



¿Qué formato publicitario le resulta más útil? (Puede seleccionar varios a la vez)

 Copiar

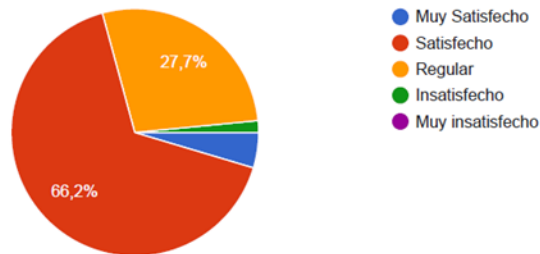
92 respuestas



¿Qué nivel de satisfacción tiene con los proveedores actuales de servicios de instalación de tabla yeso?

 Copiar

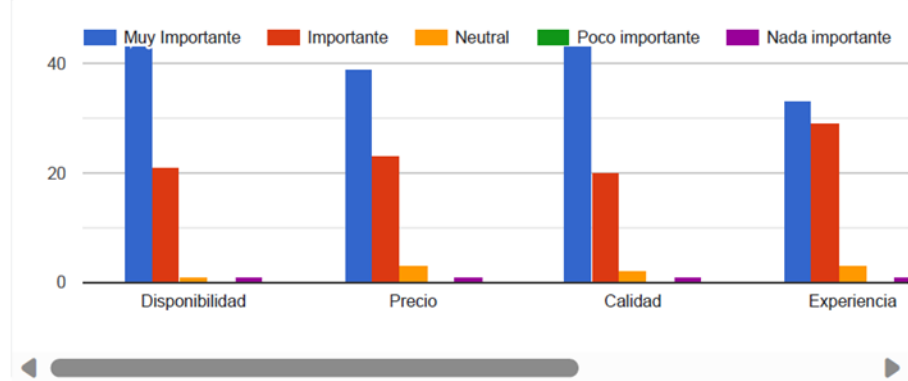
92 respuestas



¿Cuáles son los principales factores que influyen en su decisión al elegir una empresa que brinda este tipo de servicios? (Clasificar de la más importante a la menos importante)

 Copiar

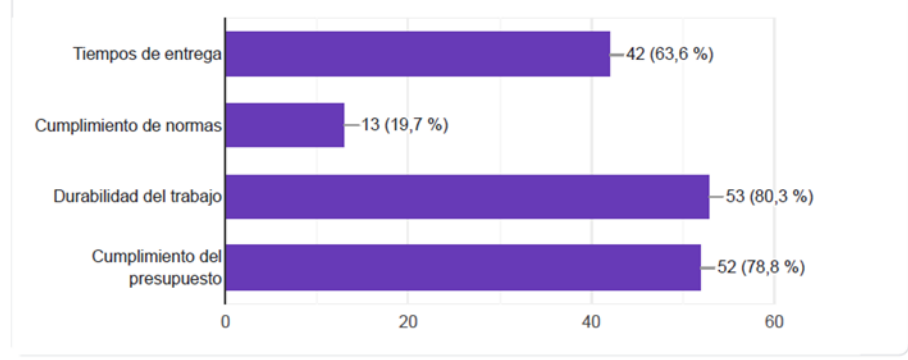
92 respuestas



¿Qué factores considera más relevantes al evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso? (Puede seleccionar varios a la vez)

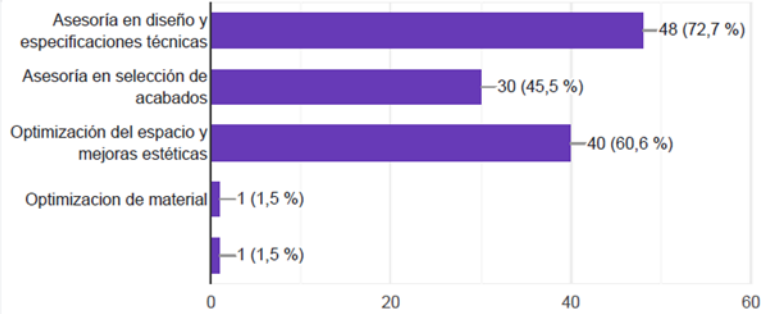
 Copiar

92 respuestas



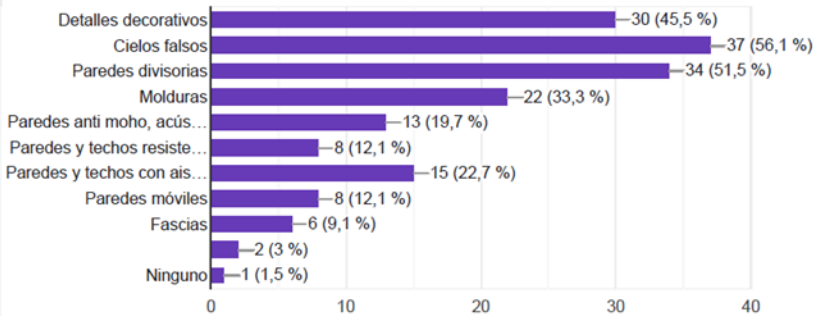
¿Qué valor agregado esperarías recibir de una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez) Copiar

92 respuestas



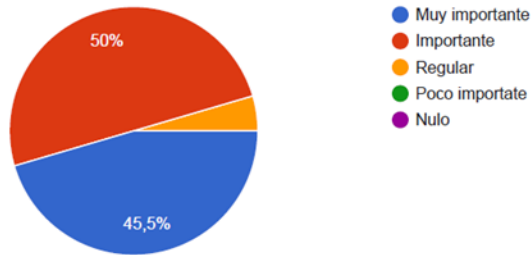
¿Qué tipo de acabados en tabla yeso requiere con mayor frecuencia? (Puede seleccionar varios a la vez) Copiar

92 respuestas



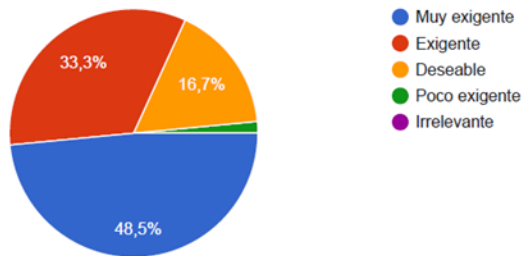
¿Qué tan importante es que la empresa proveedora conozca las normas técnicas de construcción? [Copiar](#)

92 respuestas



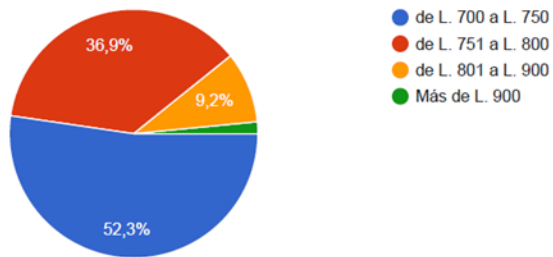
¿Cuál es su exigencia para el cumplimiento de normativas de seguridad industrial? [Copiar](#)

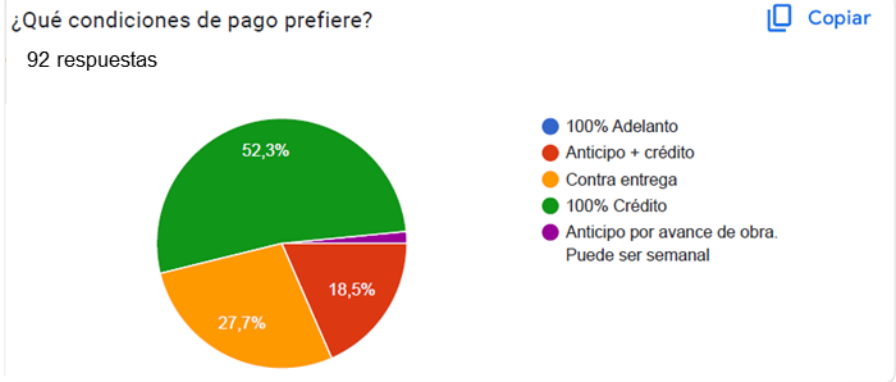
92 respuestas



¿Cuál considera que es un rango de precio razonable por metro cuadrado de instalación y acabado de tabla yeso, incluyendo mano de obra y materiales? [Copiar](#)

92 respuestas





Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. - [Contactar con el propietario del formulario](#) - [Términos del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

¿Parece sospechoso este formulario? [Informe](#)

Google Formularios



ANEXO 2. RESULTADOS DE LA ENCUESTA A PROFESIONALES (ARQUITECTOS E INGENIEROS CIVILES)

2/10/25, 12:22 p.m.

Servicios especializados en tabla yeso

Servicios especializados en tabla yeso

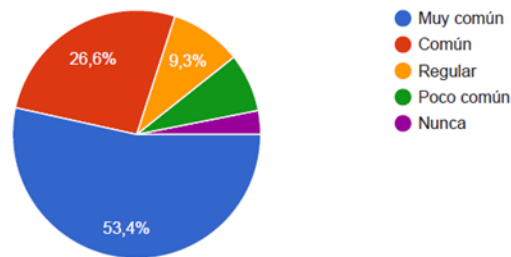
373 respuestas

[Publicar datos de análisis](#)

¿Qué tan común es el uso de sistemas de tabla yeso en los proyectos de construcción que dirige

[Copiar](#)

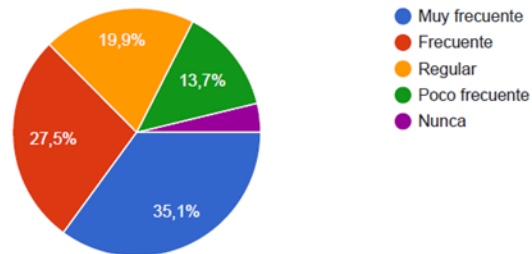
373 respuestas



¿Con qué frecuencia subcontrata servicios especializados en instalación de tabla yeso?

[Copiar](#)

373 respuestas



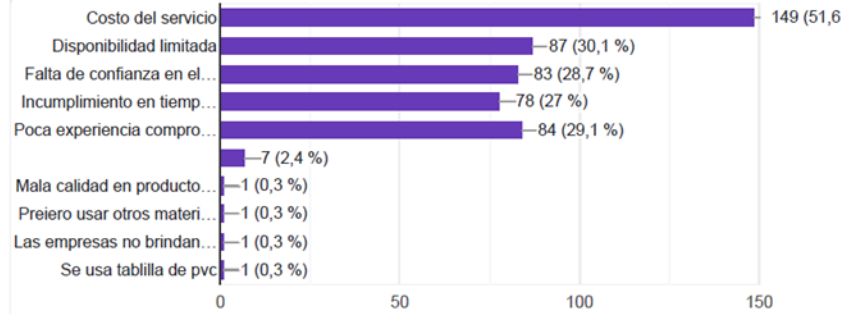
https://docs.google.com/forms/d/1p4GLBaBVIOAeYUQFAHWvsDIT-hKZxdByDhav9jnWV_4/viewanalytics

1/10

¿Cuál consideraría son las principales limitantes para contratar una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez)

 Copiar

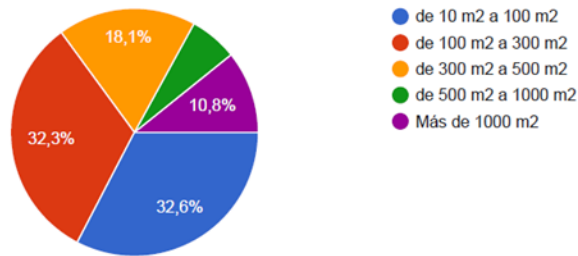
373 respuestas

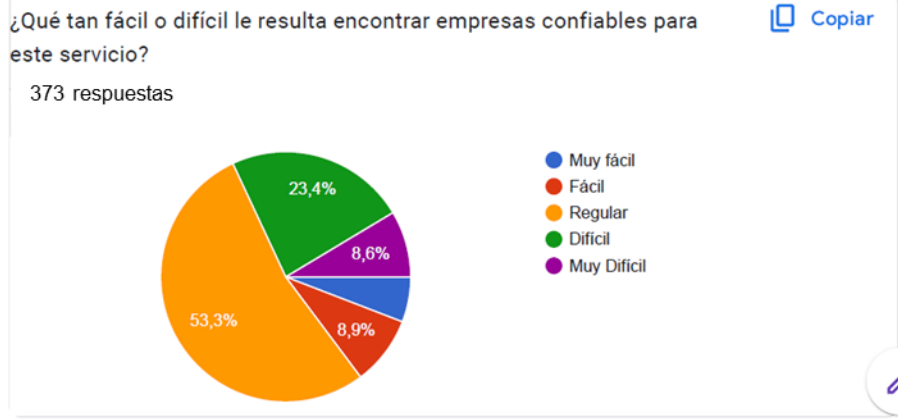
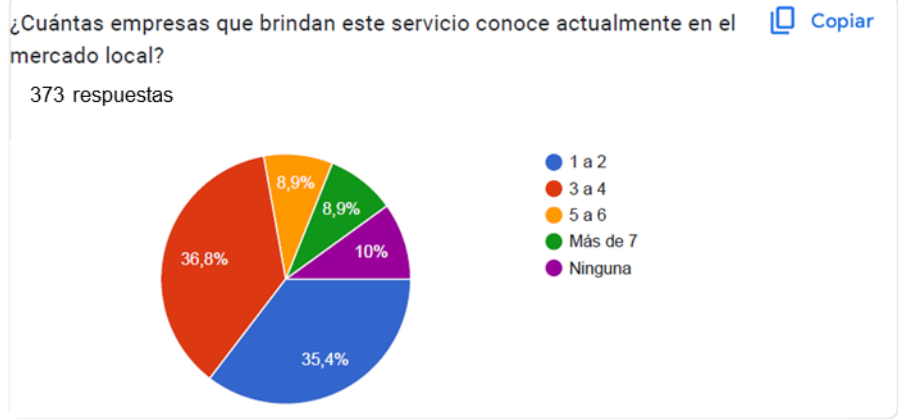
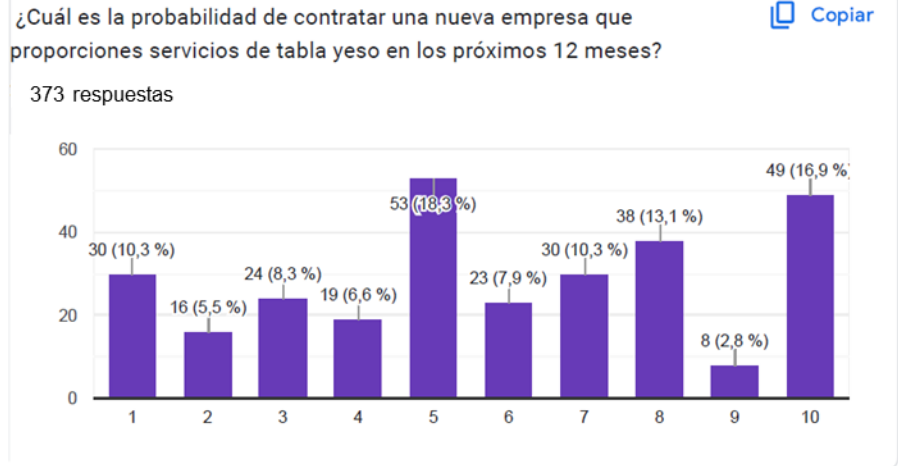


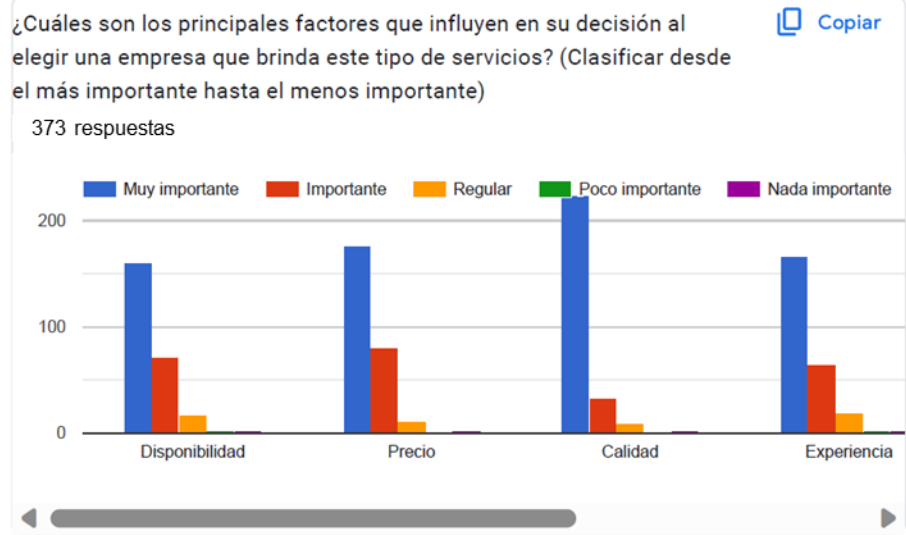
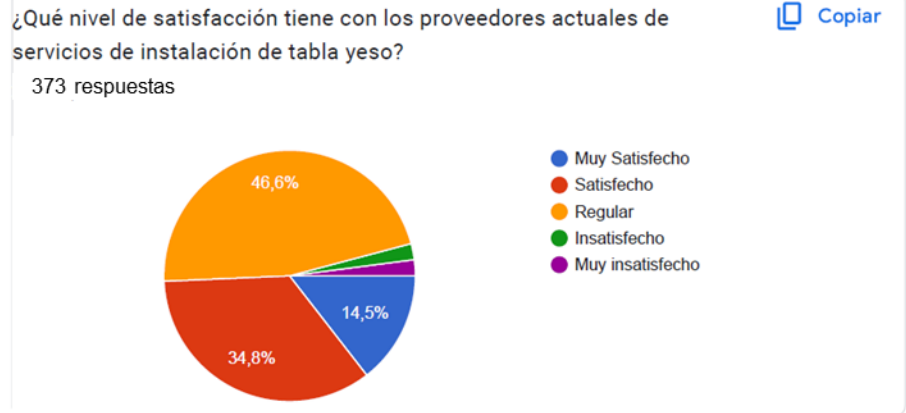
¿Cuál es el promedio de área de construcción en tabla yeso de los proyectos que usted dirige?

 Copiar

373 respuestas

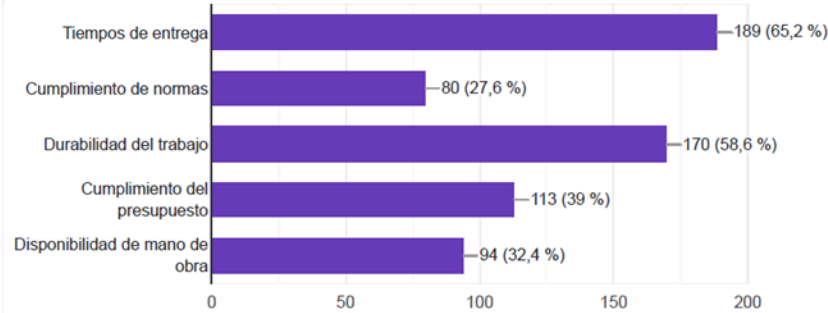






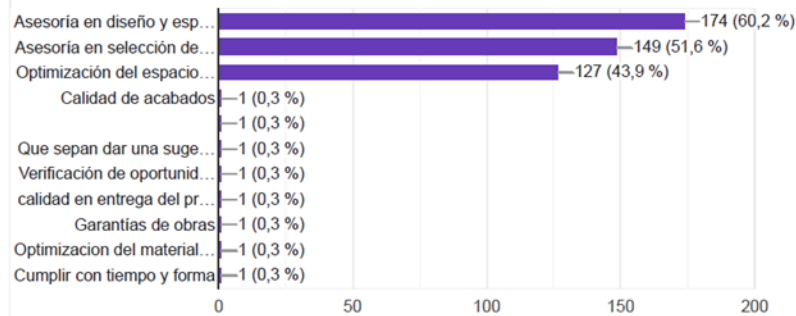
¿Qué factores considera más relevantes al evaluar la calidad de una empresa de instalación de tabla yeso? Copiar

373 respuestas



¿Qué valor agregado esperaría recibir de una empresa que ofrece servicios de tabla yeso? (Puede escoger varias a la vez) Copiar

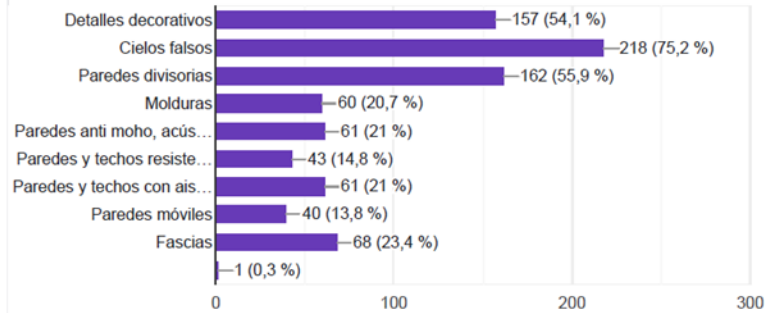
373 respuestas



¿Qué tipo de acabados en tabla yeso requiere con mayor frecuencia?
(Puede seleccionar varias opciones a la vez)

 Copiar

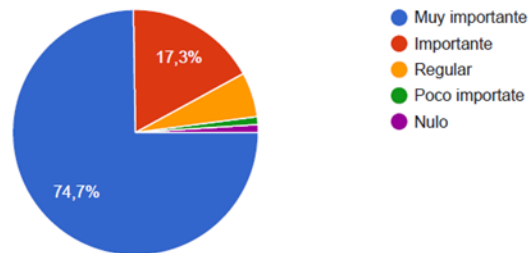
373 respuestas



¿Qué tan importante es que la empresa proveedora conozca las normas técnicas de construcción?

 Copiar

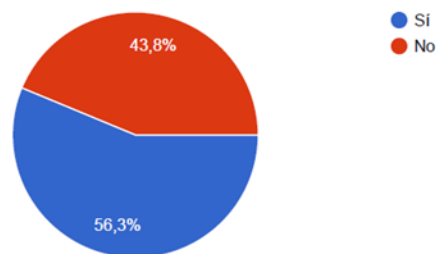
373 respuestas



¿Ha tenido problemas técnicos o de calidad en instalaciones de tabla yeso en el pasado?

 Copiar

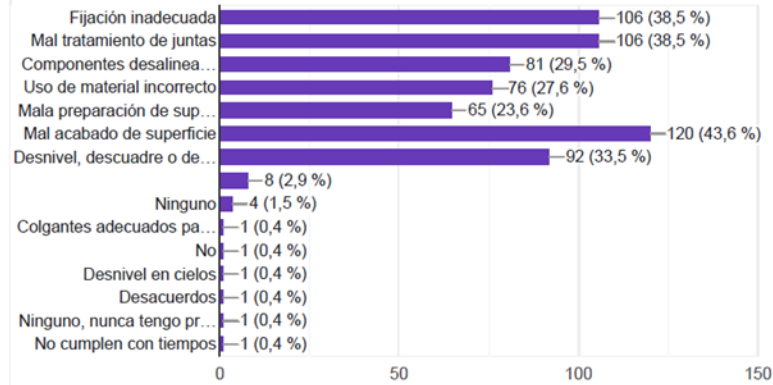
373 respuestas



¿Qué tipo de problemas técnicos o de calidad ha tenido en los proyectos con tabla yeso que usted lidera? (Puede seleccionar varias opciones a la vez)

 Copiar

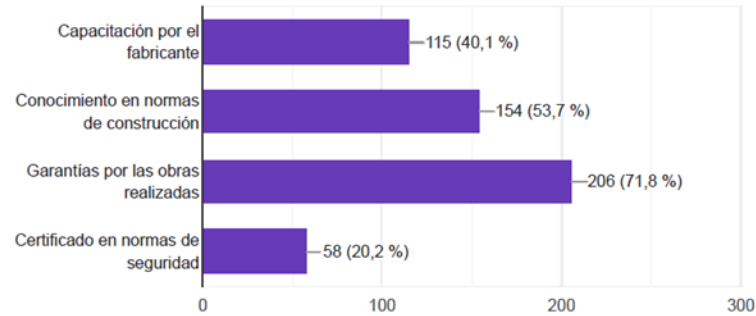
373 respuestas



¿Qué tipo de certificaciones o respaldo técnico espera de una empresa que ofrece este servicio? (Puede seleccionar varias opciones a la vez)

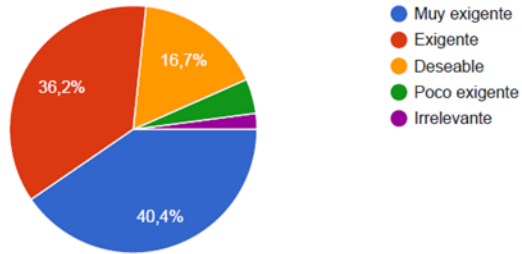
 Copiar

373 respuestas



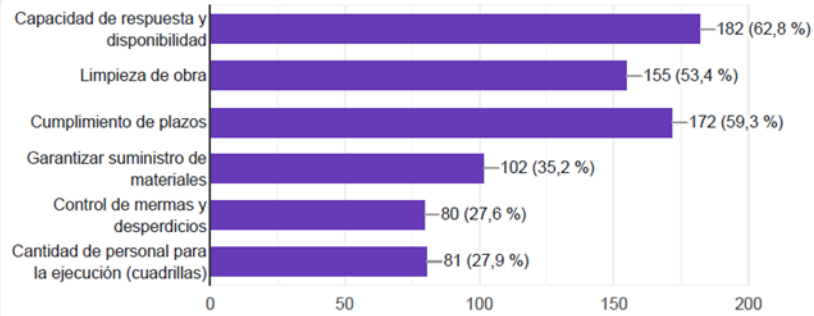
¿Cuál es su exigencia para el cumplimiento de normativas de seguridad industrial? [Copiar](#)

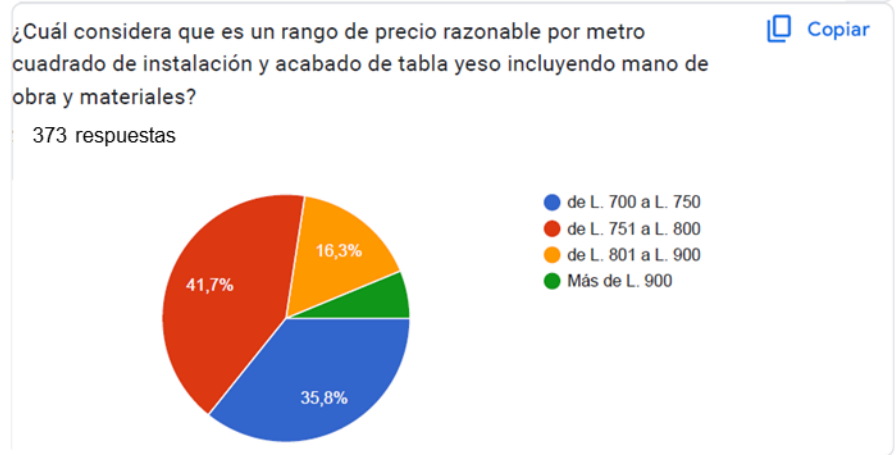
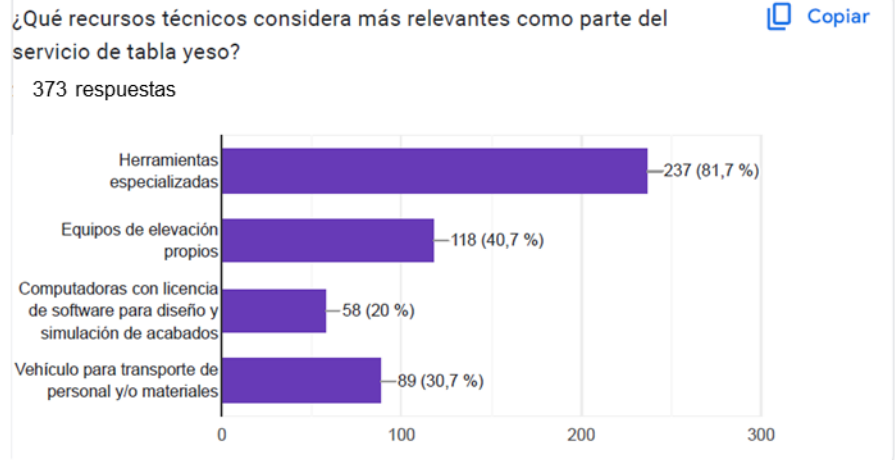
373 respuestas



¿Qué aspectos valora más en términos logísticos al contratar estos servicios? (Puede seleccionar varias opciones a la vez) [Copiar](#)

373 respuestas





Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. - [Contactar con el propietario del formulario](#) - [Términos del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

¿Parece sospechoso este formulario? [Informe](#)

Google Formularios



ANEXO 3. PAUTA DE INSTAGRAM 01

12:35 📶 🔋 77

< Presupuesto y duración ⓘ

Ahora debes definir una duración si promocionas contenido en la app para iOS. [Más información](#) ×

¿Cuál es tu presupuesto publicitario?

No incluye los cargos por servicio de Apple ni los impuestos aplicables

Presupuesto diario

L.131 por día

Duración

5 días

Presupuesto del anuncio	L.655 durante 5 días
Alcance estimado	18,000 - 49,000
Cargo por servicio de Apple ⓘ	Por calcularse

Siguiente

ANEXO 4. PAUTA DE INSTAGRAM 02

The screenshot shows the 'Presupuesto y duración' (Budget and duration) screen in the Instagram advertising interface. At the top, the time is 6:20, and the battery level is 35%. The screen title is 'Presupuesto y duración'. Below the title, the main question is '¿Cuál es tu presupuesto publicitario?' (What is your advertising budget?). A note states: 'No incluye los cargos por servicio de Apple ni los impuestos aplicables' (Does not include Apple service charges or applicable taxes). There are two sliders: 'Presupuesto diario' (Daily budget) set to L.157 per day, and 'Duración' (Duration) set to 30 días (days). At the bottom, a summary table shows: 'Presupuesto del anuncio' (Ad budget) as L.4710 durante 30 días; 'Alcance estimado' (Estimated reach) as 160,000 - 430,000; and 'Cargo por servicio de Apple' (Apple service charge) as 'Por calcularse' (To be calculated). A blue 'Siguiete' (Next) button is at the bottom.

6:20 35

Presupuesto y duración

¿Cuál es tu presupuesto publicitario?

No incluye los cargos por servicio de Apple ni los impuestos aplicables

Presupuesto diario

L.157 por día


Duración

30 días

Presupuesto del anuncio	L.4710 durante 30 días
Alcance estimado	160,000 - 430,000
Cargo por servicio de Apple ⓘ	Por calcularse

Siguiete

ANEXO 5. ALQUILER DE CASA



Alquiler de casa

L.13.000/mes
Alquileres

Enviar mensaje Guardar Compartir

Ubicación de la propiedad

Comayagüela

Distrito Central
La ubicación es aproximada

Descripción

Se alquila casa en Las Colinas 🏡





Cosnta de: ✓
Tres habitaciones dos baños
Sala
Comedor
Cocina
Á... Ver más

Reporta esta publicación si crees que es discriminatoria.

Enviar mensaje

ANEXO 6. COTIZACIONES EQUIPO Y HERRAMIENTAS

Tienes 4 Productos en tu carrito. Vaciar Carrito

	Taladro percutor 20v 1/2" 1b 8a xr dewalt 998w	- 1 +	L 8,300.00
	Combo taladro+atornillador 20v 2b dewalt dck276d2	- 1 +	L 7,550.00
	Lijadora palma 1/4" de hoja dewalt dwe6411	- 1 +	L 2,380.00
	Aspiradora 5-gln 4hp stanley sl18115p	- 1 +	L 2,420.00

ANEXO 7. COTIZACIÓN DE FLOTA VEHICULAR

BiBANPAIS Automóviles Eventos Comparador Blog Pymes Solicita tu préstamo aquí

JAC CAMIONES 4X2 2.75 TON HFC KN1035
Camiones

Compartir: [Facebook] [Twitter] [LinkedIn] [Email]

Versión básica

L 433,455.00
Cuotas desde **L 8,939.70**
No incluye montos de seguro
*Cantidad limitada de existencias.
*Aplican Restricciones, precio sujeto a cambios sin previo aviso.

Agregar al comparador Calcula tus cuotas

ANEXO 8. COTIZACIONES MOBILIARIO

Office DEPOT Buscar por categoría, producto o marca Mis productos LOOO

Categorías Ubicar tienda > >

Categoría > Todas > Muebles y Decoración > ESCRITORIO PERSONAL EJECUTIVO CON PANEL BLANCO MODUTEC

ESCRITORIO PERSONAL EJECUTIVO CON PANEL BLANCO MODUTEC
SKU: 1101000032

Precio exclusivo online:
L5,949.30
~~L8,499.00~~

Cantidad: 1

Comprar y recoger en tienda

Métodos de pago Comentarios

Ponemos a tu disposición los siguientes métodos de pago:

Pago contra entrega Déposito / Transferencia
Tarjeta de Crédito Tarjeta de Débito

Categoría > Todas > Muebles y Decoración > SILLA EJECUTIVA DE PU COLOR NEGRO CON BRAZOS SKY CHAIRS



Precio especial

SILLA EJECUTIVA DE PU COLOR NEGRO CON BRAZOS SKY CHAIRS

SKU: 110200017

Precio exclusivo online:

L2,467.50

~~L3,290.00~~

Cantidad

1

Comprar y enviar a domicilio




Comprar y recoger en tienda

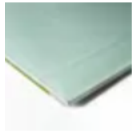
Características

Métodos de pago

Comentarios

ANEXO 9. COTIZACIONES DE MATERIALES

	<p>Tornillo para Tab.Yeso Dsfp #6 7/16 Normal</p> <p>Cantidad: 1 Precio: L. 19.10 Total: L. 19.10</p>
	<p>Tornillo para Tabla Yeso 3/4 Punta Normal</p> <p>Cantidad: 1 Precio: L. 23.00 Total: L. 23.00</p>
	<p>Lamina Tabla Yeso Gypcem/Knauf St 1/2" 4'X8'</p> <p>Cantidad: 1 Precio: L. 274.00 Total: L. 274.00</p>



Lamina Tabla Yeso
Gypcem/Knauf 1/2"X4'X8' Rh
Verde

Cantidad: 1
Precio: L. 380.00
Total: L. **380.00**



Cinta P/Tabla Yeso Us Gypsum
2.1/16 plgx250 pies

Cantidad: 1
Precio: L. 135.00
Total: L. **135.00**



Angulo Esquinero Para Tabla
Yeso 1.1/4X8Pies

Cantidad: 1
Precio: L. 80.00
Total: L. **80.00**

ANEXO 10. COTIZACIONES DE SOFTWARE

AutoCAD Revit LT Suite Revit LT

Suscripción anual

\$53 /mes
Pago anual

Más popular

¿Más de 1 millón de dólares en ingresos?

Asientos Twinmotion

Para personas y empresas que generan más de \$1 millón de dólares en ingresos brutos anuales y/o que requieren acceso a Twinmotion Cloud.

Costo

\$289,25 por asiento por año.

Incluye

- Actualizaciones por un año
- Documentación y materiales de aprendizaje
- Foros de la comunidad
- Nube Twinmotion

Asientos

− 1 + **\$445 /asiento/año**
(+impuestos aplicables)

\$445 /año

Los asientos se compran y administran a través del [Portal para desarrolladores](#).

Microsoft 365 E3 EEE (sin Teams)

35,70 €

usuario al mes, pagado anualmente
(Compromiso anual)

El precio no incluye IVA.

[Ponerse en contacto con el equipo de ventas](#)

[Probar gratis durante un mes](#)

[Ver los términos de la prueba¹](#)

[Más información](#)

- ✓ Aplicaciones de Microsoft 365 para dispositivos móviles y de escritorio¹
- ✓ Windows para la empresa
- ✓ 1 TB de almacenamiento en la nube
- ✓ Capacidades de administración de identidades y seguridad básica
- ✓ Experiencia de chat con tecnología de IA con base web, asistencia en redacción, análisis de datos y acceso a agentes²
- ✓ Microsoft 365 Copilot está disponible como complemento³

Aplicaciones y servicios incluidos

Microsoft 365 E5 EEE (sin Teams)

57,70 €

usuario al mes, pagado anualmente
(Compromiso anual)

El precio no incluye IVA.

[Ponerse en contacto con el equipo de ventas](#)

[Más información](#)

Todo lo que tiene Microsoft 365 E3, más:

- ✓ Capacidades avanzadas de seguridad y cumplimiento
- ✓ Análisis de negocios escalable con Power BI
- ✓ Microsoft 365 Copilot está disponible como complemento³

Aplicaciones y servicios incluidos

Microsoft 365 F3

7,50 €

usuario al mes, pagado anualmente
(Compromiso anual)

El precio no incluye IVA.

[Ponerse en contacto con el equipo de ventas](#)

[Más información](#)

[Ver todos los planes de primera línea](#)

- ✓ Versiones web y móviles de las aplicaciones de Microsoft 365¹
- ✓ Capacidades de seguridad estándar
- ✓ Centro de conectividad centralizado para la colaboración y la productividad
- ✓ Aplicaciones personalizadas para automatizar las tareas y los procesos
- ✓ Experiencia de chat con tecnología de IA con base web, asistencia en redacción, análisis de datos y acceso a agentes²
- ✓ Microsoft 365 Copilot está disponible como complemento³

Aplicaciones y servicios incluidos

ANEXO 11. COTIZACIONES DE EPP





Juego De Seguridad
Arnes+Eslinga No Graduable
3M 1170180

L. 2,675.00

▲
▼






Añadir al carrito

[Agregar a una lista](#)

Codigo: 08050064
 Marca: 3M

No disponible

1
Productos en el Carrito
Siguiente

	<p>Cono Truper 70 cm Codigo:08110035 Marca:TRUPER</p>	Cantidad (UNID) ✕ <input style="width: 40px; text-align: center;" type="text" value="1"/> ▲ ▼	Precio L. 522.00	Total L. 522.00
	<p>Respirador Pretul Multiuso Codigo:08050050 Marca:PRETUL</p>	Cantidad (UNID) ✕ <input style="width: 40px; text-align: center;" type="text" value="1"/> ▲ ▼	Precio L. 185.00	Total L. 185.00
	<p>Gafas Truper LEN-2000N (14213) (Lentes de Seguridad de Varilla Ajustable) Codigo:08050128 Marca:TRUPER</p>	Cantidad (UNID) ✕ <input style="width: 40px; text-align: center;" type="text" value="1"/> ▲ ▼	Precio L. 36.00	Total L. 36.00
	<p>Protector Auditivo Con Cordon 3 Barreras Imacasa Codigo:08090003 Marca:IMACASA</p>	Cantidad (UNID) ✕ <input style="width: 40px; text-align: center;" type="text" value="1"/> ▲ ▼	Precio L. 32.50	Total L. 32.50
	<p>Casco Amarillo Codigo:08070007 Marca:W/O</p>	Cantidad (UNID) ✕ <input style="width: 40px; text-align: center;" type="text" value="1"/> ▲ ▼	Precio L. 140.00	Total L. 140.00