

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO**

**CEUTEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**

**PROYECTO DE GRADUACIÓN**

**PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA  
EMPRESA DE TUTORIA VIRTUAL “TEACHER ONLINE”**

**SUSTENTADO POR**

**ROMMEL GEOVANNI GARCIA OSEGUERA 61411217**

**TANIA ISABEL ORTEGA VELÁSQUEZ 21012112**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A. JULIO**

**ENTREGA DE INFORME DE TESIS, 2020**

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO**

**CEUTEC**

**LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC**

**DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ**

**DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC**

**IRIS GABRIELA GONZÁLES ORTEGA**

**SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A. JULIO**

**ENTREGA DE INFORME DE TESIS, 2020**

**PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA CREAR  
UNA EMPRESA DE TUTORIA VIRTUAL “TEACHER ONLINE”**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS**

**EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ASESOR:**

**EDWIN ALEXANDER AMAYA RODRIGUEZ**

**TERNA EXAMINADORA:**

**GRACIELA FIGUEROA AYALA**

**ROGER ISMAEL MARTÍNEZ LAGOS**

**JOSUE MANUELMORENO ORELLANA**

**SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A. JULIO**

**ENTREGA DE INFORME DE TESIS, 2020**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se lo dedico a mis padres, por sacrificio y apoyo incondicional, gracias a ustedes he logrado llegar a esta etapa tan importante en mi vida y poder convertirme en lo que soy. A mi hermana, abuelos, tíos y primos por estar siempre presentes, acompañándome y por su apoyo moral, que me brindaron a lo largo de mi carrera profesional. A mi mejor amigo por apoyarme y motivarme todo el tiempo a seguir adelante y no darme por vencida para culminar esta etapa de mi vida.

**Rommel Geovanni García Oseguera**

El presente proyecto de tesis es el reflejo del esfuerzo, sacrificio y dedicación de mis catedráticos, familia y mi persona, que contribuyeron en todo momento para poder culminar con este ciclo universitario, es por ello por lo que lo dedico en primer lugar a Dios, por permitirme culminar con mi carrera universitaria y posteriormente a mi familia por haberme brindado el apoyo necesario, sin duda sin ellos esto no habría sido posible.

**Tania Isabel Ortega Velásquez**

## **AGRADECIMIENTOS**

Le doy las gracias a mis padres por cada vez que pusieron su confianza en mí y en mis sueños, gracias a mi madre por siempre acompañarme durante mis días de estudio e incluso durante mis momentos de enfermedad; gracias a mi padre por trabajar, su sacrificio y anhelar siempre lo mejor para mi vida. El amor que he recibido, el que cada día me han brindado para mi avance y desarrollo profesional, es verdaderamente único y se refleja en mi vida. Gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis y agradezco a la vida por este nuevo triunfo.

**Rommel Geovanni García Oseguera**

Agradezco infinitamente a Dios por permitir que las cosas sucedieran, para poder cumplir con esta meta, a mis padres por haberme brindado las bases de mis estudios, que me permitieron culminar con éxito esta etapa, a mi esposo por haberme brindado todo el apoyo incondicional a lo largo de toda mi carrera, y por último y sin desmeritar, agradezco a todos los catedráticos que sirvieron de pilar para la culminación de mi carrera.

**Tania Isabel Ortega Velásquez**

## RESUMEN EJECUTIVO

El negocio consiste en la creación de una empresa de tutorías online para el mercado meta de las escuelas bilingües de la ciudad de San Pedro Sula con ofertas y demandas de producción. Registrarse como cliente nuevo para la adquisición de los planes de tutorías pagadas es fácil y gratuito.

La empresa Teacher Online si puede operar porque la TIR es de 80% siendo mayor al 40% planteado inicialmente en la hipótesis y un VAN L.631,491.98. Dentro de las fuentes de ingresos un 87.7% de las personas están interesadas en recibir el servicio de tutorías online, un 43.4% estaría dispuesto a pagar por una membresía anual de L400.00, y el 53.2% estaría dispuesto a pagar L150.00 por hora de tutoría virtual, haciendo un uso mensual del servicio de tutorías online.

Se necesita una inversión de L.197,244.59 para la creación de la empresa Teacher Online del cual el 84.79% se financiará con una entidad bancaria, la inversión incluye los gastos, compra de activos, instalaciones y capital del trabajo. El proyecto será viable ya que cumple con los requisitos técnicos, con una favorable producción anual relacionada con la demanda del mercado meta, ubicación física con un mobiliario destinado para operaciones administrativas, atención al cliente y monitoreo de redes sociales entre otros y una adecuada estructura organizacional para operar dentro de la cual se encuentran la CEO: Tania Ortega y el Director de Operaciones: Rommel García.

Este proyecto estará respaldado por una ardua evaluación de la rentabilidad que va de la mano con la situación financiera actual para la predicción de su evolución, tomado en cuenta los factores como los ingresos, gastos, plan de inversión, costos de Teacher Online. De esta manera se puede determinar que la empresa si puede operar siempre y cuando el usuario cumpla con cada uno de los requisitos técnicos, ya que una de las grandes ventajas es que en estos tiempos la mayoría de las personas si cuentan con un servicio de internet en sus casas y dispositivos con acceso a internet.

## ABSTRACT

The business consists of the creation of an online tutoring company for the target market of the bilingual schools in the city of San Pedro Sula with production offers and demands. Registering as a new customer to purchase paid tutoring plans is easy and free.

The Teacher Online company can operate because the IRR is 80%, being greater than the 40% initially proposed in the hypothesis and a NPV L.631,491.98. Among the sources of income, 87.7% of people are interested in receiving the online tutoring service, 43.4% would be willing to pay for an annual membership of L400.00, and 53.2% would be willing to pay L150.00 for virtual tutoring hour, making monthly use of the online tutoring service.

An investment of L. 197,244.59 is required for the creation of the Teacher Online company, of which 84.79% will be financed with a bank, the investment includes expenses, purchase of assets, facilities and working capital. The project will be viable since it meets the technical requirements, with a favorable annual production related to the demand of the target market, physical location with furniture intended for administrative operations, customer service and monitoring of social networks, among others, and an adequate organizational structure. to operate within which are the CEO: Tania Ortega and the Director of Operations: Rommel Garcia.

This project will be backed by an arduous performance evaluation that goes hand in hand with the current financial situation to predict its evolution, taking into account factors such as Teacher On line's income, expenses, investment plan, costs. In this way it can be determined that the company can operate as long as the user meets each of the technical requirements, since one of the great advantages is that in these times most people do have an internet service in their homes and devices with internet access.



## ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: Introducción.....	1
CAPÍTULO II: Planteamiento de la investigación.....	2
1.1 Antecedentes del problema.....	2
1.2 Definición del problema.....	3
1.2.1 Enunciado del problema .....	3
1.2.2 Formulación del problema.....	3
1.3 Preguntas de investigación .....	3
1.4 Justificación.....	4
CAPÍTULO III: Objetivo del proyecto .....	5
3.1 Objetivo General .....	5
3.2 Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO IV: Marco Teórico.....	6
4.1 Análisis de la situación actual .....	6
4.1.1 Análisis del Macroentorno .....	6
4.1.2 Análisis interno .....	9
4.2 Teorías.....	10
4.2.1 Teoría de sustento .....	10
4.2.2 Conceptualizaciones .....	11
CAPÍTULO V: METODOLOGÍA.....	12
5.1 Congruencia metodológica .....	12
5.1.1 Matriz Metodológica.....	12
5.1.2 Operacionalización de las variables .....	13
5.1.3 Hipótesis y/o variables de investigación.....	13
5.2 Enfoque y métodos .....	13
5.3 Alcance y diseño de la investigación.....	13
5.3.1 Diseño de la investigación .....	14
5.3.1.1 Población.....	14
5.3.2 Muestra.....	15
5.3.3 Unidad de análisis .....	16
5.3.4 Unidad de respuesta .....	16
5.4 Técnicas e instrumentos aplicados .....	16

5.4.1 Instrumentos.....	16
5.4.2 Unidad de análisis .....	17
5.4.3 Unidad de respuesta .....	17
5.5 Fuentes de información .....	17
5.5.1 Fuentes primarias .....	17
5.5.2 Fuentes secundarias .....	18
5.6 Limitantes del proyecto .....	18
5.7 Limitantes de la investigación.....	18
5.8 Cronología del trabajo .....	19
CAPÍTULO VI: RESULTADOS Y ANÁLISIS .....	20
6.1 Definición del modelo de negocio .....	20
6.1.1 Problema.....	21
6.1.2 Solución.....	21
6.1.3 Propuesta única de valor .....	21
6.1.4 Ventaja competitiva.....	21
6.1.5 Segmento de clientes.....	21
6.1.6 Estructura de costos.....	21
6.2 Descripción del producto .....	22
6.2.1 Visión.....	24
6.2.2 Misión .....	24
6.3 Propiedad intelectual.....	24
6.4 Estudio de mercado .....	25
6.4.1 Análisis de la competencia e industria.....	25
6.4.2 Análisis de las fuerzas de Porte.....	25
6.4.3 Análisis del consumidor .....	27
6.4.4 Resultados de las encuestas .....	27
6.4.5 Estimación de tendencia de mercado.....	42
6.4.6 Análisis FODA .....	43
6.4.7 Factores críticos de riesgo .....	43
6.4.8 Estrategia de mercado y ventas.....	43
6.5 Estudio técnico.....	44
6.5.1 Diseño del producto.....	44
6.5.2 Instalaciones .....	48

6.5.3 Planificación de la producción .....	50
6.5.4 Planificación organizacional.....	54
6.6 Estudio financiero .....	56
6.6.1 Plan de inversión.....	57
6.6.2 Estructura de capital .....	58
6.6.3 Estado de resultados.....	59
6.6.4 Flujo de caja .....	62
6.6.5 Estado de situación financiera .....	63
6.6.6 Evaluación financiera .....	64
6.6.7 Punto de equilibrio .....	65
6.6.8 Análisis de sensibilidad .....	66
6.7 Análisis descriptivo de los datos .....	66
6.8 Análisis inferencial .....	67
6.8.1 Prueba de hipótesis .....	68
6.8.2 Evidencia de respuesta a preguntas de investigación .....	69
CAPÍTULO VII: Conclusiones.....	74
CAPÍTULO VIII: Recomendaciones .....	75
CAPÍTULO IX: Bibliografía.....	76
CAPÍTULO X: Anexos .....	77

**ÍNDICE DE TABLAS**

Tabla 4.1 .....	8
Tabla 5.1 .....	15
Tabla 6.1 .....	49
Tabla 6.2 .....	54
Tabla 6.3 .....	57
Tabla 6.4 .....	58
Tabla 6.5 .....	58
Tabla 6.6 .....	59
Tabla 6.7 .....	59
Tabla 6.8 .....	60
Tabla 6.9 .....	61
Tabla 6.10 .....	62
Tabla 6.11 .....	63
Tabla 6.12 .....	64
Tabla 6.13 .....	65
Tabla 6.14 .....	66
Tabla 6.15 .....	66
Tabla 6.16 .....	68

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 4.1 Análisis PEST .....	7
Figura 4.2 Análisis DAFO .....	9
Figura 4.3 Pirámide de Necesidades de Maslow .....	10
Figura 5.1 Matriz metodológica.....	12
Figura 5.2 Operación de las variables.....	13
Figura 5.3 Fórmula cálculo de la muestra.....	16
Figura 5.4 Encuesta Tutorías Virtuales.....	17
Figura 5.5 Cronograma de actividades .....	19
Figura 6.1 Lienzo Modelo de Negocios Lean Canvas .....	20
Figura 6.2 Estructura de costos.....	21
Figura 6.3 Diseño página web .....	22
Figura 6.4 Logo.....	25
Figura 6.5 Semáforo de análisis Fuerzas de Porte .....	26
Figura 6.6 Análisis FODA .....	43
Figura 6.7 Diseño del producto.....	45
Figura 6.8 Ubicación geográfica instalaciones .....	48
Figura 6.9 Croquis de instalaciones .....	48
Figura 6.10 Cálculo de la demanda.....	50
Figura 6.11 Cálculo de planes a producir .....	51
Figura 6.12 Cálculo de membresías a producir.....	52
Figura 6.13 Resumen de producción .....	52
Figura 6.14 Presupuesto de ventas.....	53
Figura 6.15 Estructura Organizacional .....	55

**ÍNDICE DE ILUSTRACIONES**

Ilustración 6.1 Pregunta No.1 .....	28
Ilustración 6.2 Pregunta No.2 .....	29
Ilustración 6.3 Pregunta No.3 .....	30
Ilustración 6.4 Pregunta No.4 .....	31
Ilustración 6.5 Pregunta No.5 .....	32
Ilustración 6.6 Pregunta No.6 .....	33
Ilustración 6.7 Pregunta No.7 .....	34
Ilustración 6.8 Pregunta No.8 .....	35
Ilustración 6.9 Pregunta No.9 .....	36
Ilustración 6.10 Pregunta No.10 .....	37
Ilustración 6.11 Pregunta No.11 .....	38
Ilustración 6.12 Pregunta No.12 .....	39
Ilustración 6.13 Pregunta No.13 .....	40
Ilustración 6.14 Pregunta No.14 .....	41
Ilustración 6.15 Pregunta No.15 .....	42

## **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

La tutoría, es una de las actividades educativas que formalmente se ha establecido en muchos de los modelos educativos especialmente en la educación primaria y secundaria. La tutoría online tendrá un proceso en la que el estudiante tiene un encuentro semanal, quincenal o mensual con el tutor especializado en la materia de interés del alumno.

La tutoría online es un proceso que le permite a cualquier persona, obtener conocimientos y habilidades, mismos que le ayudarán a aplicar a múltiples oportunidades futuras, no obstante, este proceso requiere de dedicación y esfuerzo tanto para los padres, como para los hijos sin embargo, muchas veces los padres quisieran brindar un apoyo extra a sus hijos, pero no cuentan con el suficiente tiempo para hacerlo.

Debido a la pandemia del COVID-19, las tutorías se han visto afectadas y por ahora los estudiantes se vieron en la obligación de recibir sus tutorías de manera online, esto ha sido una alternativa que ha ayudado a que la formación se siga recibiendo. A raíz de esto surgió una propuesta para atacar y solucionar el problema detectado en las tutorías online. Dentro del desarrollo del siguiente estudio, se presenta la descripción, así como los elementos utilizados como el diagnostico FODA, un análisis previo y la propuesta de mejora para los problemas que se detectaron, incluyendo estudios de mercado, técnico y financiero.

La empresa Teacher Online contará con un personal capacitado y una muy organizada infraestructura de servicio que ofrezca a sus estudiantes una herramienta de tutorías online de excelente calidad. La tutoría online es una alternativa exitosa, que permitirá al alumno recibir reforzamiento educativo desde la comodidad de su hogar. El éxito de la tutoría académica dependerá de la capacitación que tengan los tutores con referencia al puesto que están ocupando. Dentro de la realización de este se podrá encontrar que Teacher Online tiene las áreas de oportunidad que serán favorables a la hora de planear y desarrollar esta propuesta de prefactibilidad para crear una empresa de tutorías virtuales.

## **CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

En el siguiente capítulo se planteará el problema sobre el que se basará la investigación.

### **2.1 Antecedentes del problema**

En la edad antigua se evidencia la existencia de los primeros tutores de la historia, Sócrates fue uno de los primeros maestros en ayudar a otros a describir el conocimiento a través de su método llamado mayéutica, la historia brinda la trayectoria de como los tutores fueron evolucionando a través del tiempo.

En Honduras los primeros inicios se observaron en la cultura maya, siendo estos muy estudiosos en diversas áreas.

Para el año de 1502 todo cambió con la llegada de los españoles al territorio siendo las misiones los primeros maestros de enseñar el cristianismo y el idioma español a todos los pobladores de la región, estos fueron los primeros pasos para el desarrollo de nuestra cultura.

En el año de 1982 la Constitución de la República de Honduras declara mediante Decreto No.131 a la educación como un derecho para todos los niños de Honduras.

Es así como la educación comienza a evolución con su metodología de enseñanza y aprendizaje.

La tecnología ofrece a los niños la capacidad de aprender de manera que sus padres y abuelos nunca tuvieron. Los estudiantes de hoy tienen acceso inmediato a las respuestas e investigaciones. Sin embargo, que el acceso inmediato está cambiando la manera, como los estudiantes piensan sobre el trabajo y cómo se sienten emocionalmente. (Revista Educación Virtual, 2017)

Definitivamente el uso de la tecnología es una puerta que abre muchas oportunidades y elimina todas los limitantes que puedan existir, en la actualidad no existen excusas para dejar de aprender, la tecnología es una herramienta que brinda la oportunidad de seguir avanzando en el aprendizaje, acceso que años atrás no se tenía.



Con el uso de la tecnología se adquieren ciertas ventajas como tener la información a tiempo, enseñanza al ritmo de la persona, acceso a diferentes modalidades de aprendizaje, sin limitantes de distancias etc...

El potencial educativo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) es reconocido y estudiado durante varios años por el profesorado y el personal investigador, sin dejar de ser el enfoque puntual por su gran dinamismo de la industria de la tecnología y la creciente aplicabilidad en contextos escolares. La inclusión implícita de las TIC en los movimientos de enseñanza-aprendizaje influye en la realización de su potencial educativo y, sin duda, en el desarrollo de las competencias digitales reclamadas por la sociedad del siglo XXI. (Couto, s.f.)

## **2.2 Definición del problema**

### **2.2.1 Enunciado del problema**

Actualmente todos los estudiantes necesitan el apoyo de un tutor para poder reforzar ciertas áreas de estudio, así también el desarrollo de sus asignaciones diarias, la tutoría virtual es una alternativa que cumple con esta necesidad para la educación integral del estudiante.

### **2.2.2 Formulación del problema**

En el desarrollo del aprendizaje los estudiantes pueden encontrarse con dificultades en la comprensión de cierto contenido, por tanto, es necesario contar con el apoyo de un tutor que pueda guiarlos en la comprensión de este.

Basándose a lo anterior: ¿Qué tan factible puede ser la creación de una empresa de tutoría virtual para estudiantes en edad escolar entre 5to a 11avo grado de la ciudad de San Pedro Sula?

## **2.3 Preguntas de investigación**

1. ¿Existirá demanda en el mercado para este servicio?
2. ¿La empresa Teacher Online cuenta con los recursos tecnológicos para el funcionamiento?
3. ¿Es financieramente rentable la creación de la empresa Teacher Online?

## 2.4 Justificación

La creación del plan de negocios de las empresas ha generado una creciente demanda de alternativas de cualquier tipo; las personas en estos momentos anhelan tener opciones disponibles para poder seguir aprendiendo, así como mantenerse capacitados con las herramientas de tutoría necesarias y servicios de apoyo académico para sobrellevar la pandemia.

Por lo tanto, esto ha generado que los administradores de la empresa Teacher Online pongan a disposición de una gama de diferentes tipos de asignaturas para que las personas puedan encontrar la forma ideal para reforzar y adquirir conocimientos conforme a sus intereses desde la comodidad de sus residencias u otros puntos remotos de acuerdo con sus necesidades.

Existen pocos servicios que den apoyo mediante plataformas de tutorías y enseñanza para cubrir las necesidades de cada persona e incluso generar nuevas oportunidades que brinda un servicio de tutorías grupales o individuales para trabajar con estudiantes que tienen dificultades de aprendizaje y de atención. Hoy en día la necesidad de mantenerse capacitado con enseñanzas y horarios muy flexibles para ofrecerles diferentes métodos de apoyo bastante convenientes.

La siguiente propuesta de creación del plan de negocio de Teacher Online busca satisfacer la necesidad de reforzar el aprendizaje de los estudiantes a lo largo de carrera de estudio, brindándoles las herramientas y el conocimiento necesario para la comprensión del contenido de las áreas de estudio en las que más dificultades en el aprendizaje presentan.

## **CAPÍTULO III: OBJETIVO DEL PROYECTO**

### **3.1 Objetivo General**

Determinar la factibilidad para la creación de la empresa “Teacher Online”, enfocada en los servicios de tutorías en línea a los alumnos entre quinto a onceavo grado, de escuelas bilingües ubicadas en San Pedro Sula.

### **3.2 Objetivos específicos**

1. Identificar si la empresa Teacher Online sería aceptada en el mercado.
2. Demostrar si la empresa Teacher Online cuenta con los recursos tecnológicos para el funcionamiento de la empresa.
3. Evaluar si la creación de la empresa Teacher Online es rentable.

## **CAPÍTULO IV: MARCO TEÓRICO**

El servicio de tutorías en línea o virtuales se basa en una comunicación y enseñanza sincrónica con el tutorado a través de una plataforma dedicada a la tutoría, que permita la búsqueda de la ocupación de ellos y ayude a brindar modelos académicos y personales de forma singularizada. Siendo el tiempo que los tutores dediquen a los estudiantes con la finalidad de apoyar el proceso de reforzamiento y aprendizaje académico.

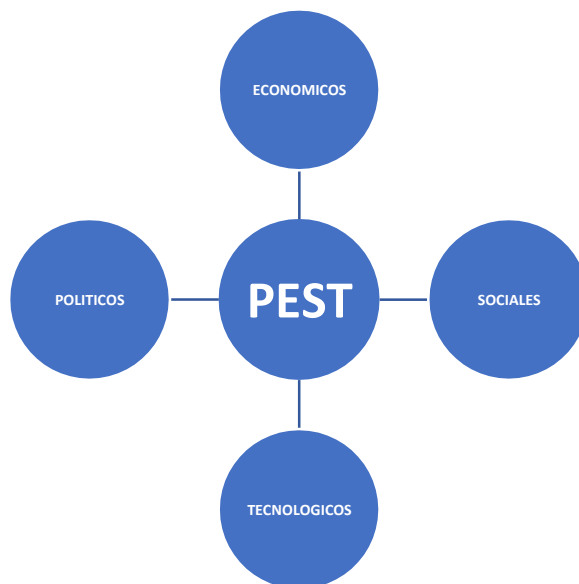
### **4.1 Análisis de la situación actual**

En este entorno de la crisis pandémica mundial del COVID-19 la digitalización de la educación llega prácticamente presunciones absolutas. El dilema de no poseer en la mayor parte de los sistemas formativos con educadores y centros educativos que se encuentren preparados para llevar a cabo una enseñanza remota, en ambientes virtuales y debido la dificultad que este desafío exige, así como para la educación universitaria especialmente y también para otros niveles dentro del sistema educacional, el mayor desafío que se le presenta a “Teacher Online” es el de virtualizar la educación en el ámbito de una era digital y la transformación a la tecnología en la época de pandemia. Son muchos los requisitos y la prontitud que se demanda a los tutores por parte de los padres de familia o personas interesadas en las tutorías de la aplicación de planteamientos y proyectos vanguardistas, con mayor disponibilidad de horarios y medios de enseñanza educativos, igualitarios y de excelente calidad que generen en los tutorados una estimulación natural para formación y sistemas de preparación en medios educativos poco convencionales

#### **4.1.1 Análisis del Macroentorno**

Para lograr adquirir una ventaja competitiva en comparación a las demás empresas de tutorías, es muy importante mantenerse en una persistente inspección de las transformaciones o modificaciones que surgen en su ambiente. Además, deberá ser resolutivo para emplear las mejores y más convenientes estrategias que se ajusten a estas nuevas inclinaciones o cambios que puedan surgir.

Debido a esto es imprescindible la realización de un análisis PEST, el cual consiste en un instrumento de estudio del macroentorno y este es la abreviatura de los siguientes componentes:



*Figura 4.1* Análisis PEST  
Fuente: Propia

### Análisis económico

(Grupo Banco Mundial, 2020) afirma: “En años recientes, Honduras había registrado las segundas tasas de crecimiento económico más altas de Centroamérica, superadas solo por las de Panamá. El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4.8 por ciento en 2017, el 3.7 por ciento en 2018 y el 2.7 por ciento en 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe (ALC). No obstante, debido al impacto por la pandemia de covid-19 (coronavirus), se espera que la economía hondureña se contraiga a -2.3 por ciento en 2020 y crezca 3.9 por ciento en 2021”.

Analizando el comportamiento del PIB en Honduras podemos afirmar que la evolución de la economía se mantiene dentro de los márgenes que han sido favorables en los últimos 3 años, sin bien es cierto Honduras no tiene una economía tan estable como los demás países centroamericanos, pero tiene potenciales de crecimiento debido a su ubicación estratégica que le permite tener alianzas con diferentes países, además de su crecimiento industrial y sus exportaciones a nivel mundial.

## Análisis Tecnológico

Para el año 2017 la población de la ciudad de San Pedro Sula era de 672,572 habitantes de los cuales 130,287 hicieron uso de la tecnología para estudiar y hacer tareas, esto equiva a un 36% del total de la población, lo anterior indica que más de un cuarto de esta ya hace uso de la tecnología para temas de estudio, esto brinda una estadística favorable, para la factibilidad de la creación de Teacher Online.

### *Tabla 4.1*

#### Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples

Cuadro No. 3. Proporción de personas que en los últimos 3 meses tuvo acceso a internet, por razón de uso según dominio, rangos de edad, sexo, nivel educativo y quintil de ingreso del hogar

Categorías	Población total		Total acceso		Razón por la cual utilizó internet															
					Llamada Nacional		Llamada internacionales		Comunicación por Correo o por Chat		Estudiar o Hacer Tareas		Busca información, Noticias, SoftWare		Entretención Personal		Comprar Productos o Servicios		Otro	
	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1	No.	%/1
Total Nacional 2/	7,906,527	100	2,509,199	31.7	729,934	29.1	675,147	26.9	2,026,138	80.7	887,700	35.4	1,946,373	77.6	1,839,187	73.3	116,029	4.6	5,667	0.2
<b>Dominio</b>																				
Urbano	4,333,657	54.8	2,040,769	81.3	612,976	84.0	564,378	83.6	1,656,429	81.8	741,891	83.6	1,617,862	83.1	1,509,928	82.1	107,956	93.0	4,411	77.8
Distrito Central	1,145,651	14.5	610,620	24.3	208,722	28.6	171,125	25.3	508,514	25.1	247,655	27.9	514,864	26.5	455,852	24.8	41,779	36.0	1,796	31.7
San Pedro Sula	672,572	8.5	364,430	14.5	95,012	13.0	96,408	14.3	286,178	14.1	130,287	14.7	293,478	15.1	263,155	14.3	23,637	20.4	0	0.0
Resto Urbano	2,515,433	31.8	1,065,719	42.5	309,243	42.4	296,844	44.0	861,737	42.5	363,949	41.0	809,520	41.6	790,922	43.0	42,540	36.7	2,616	46.2
Rural	3,572,870	45.2	468,430	18.7	116,958	16.0	110,769	16.4	369,709	18.2	145,809	16.4	328,511	16.9	329,258	17.9	8,072	7.0	1,256	22.2

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística , 2017)

## Análisis político

Se investigó sobre los factores políticos y se encontró que actualmente no existen leyes que regulen este tipo de negocios, sin embargo, existe una legislación orientada a la educación presencial y formal. Estos negocios de tutorías online se rigen por su propio tipo de políticas, normas y reglamentos. Se espera que las entidades educativas próximamente creen leyes que rijan este tipo de negocios.

### Análisis social

En el ámbito social se ha determinado que existe una gran cantidad de padres de familia que contratan servicios de tutoría, pero generalmente son presenciales, ya que muchos padres trabajan y recurren a la búsqueda de un tutor para sus hijos. Debido a la pandemia este tipo de tutoría sería una modalidad nueva e innovadora dentro del rubro de las tutorías, sin olvidar los requisitos técnicos como contar con un dispositivo de cómputo o portátil y servicio de conexión internet para aprovechar al máximo el recibimiento del servicio de las tutorías. Como ventaja sabemos que la nueva generación estudiantil cuenta con aptitudes y habilidades para adaptarse y dominar con facilidad las tecnologías de información y comunicaciones, lo que crea un escenario óptimo para la creación de un centro de tutorías online.

#### **4.1.2 Análisis interno**

El análisis interno de la empresa será de acuerdo con la estrategia de asignación de recursos y capacidades con las que se cuenta. “Teacher Online” es una empresa nueva por tanto se evaluarán los recursos con los que se cuentan, así como las debilidades y amenazas existentes para el diseño de estrategias que permitirán la potenciación de esta.

A continuación, el análisis DAFO:

<b>Debilidades</b>	<b>Fortalezas</b>
Problemas con la conexión de internet.	No se necesitan espacios físicos Los usuarios pueden conectarse desde cualquier lugar. No ha limitaciones de horarios. Personal capacitado. Ahorro de costos fijos.
<b>Amenazas</b>	<b>Oportunidades</b>
Nuevos competidores en el rubro. Difícil adaptación de algunos clientes.	El uso de plataformas virtuales es cada vez más frecuente. No se requiere de equipo sofisticado para recibir el servicio.

*Figura 4.2* Análisis DAFO  
Fuente: Elaboración propia

## 4.2 Teorías

### 4.2.1 Teoría de sustento

Maslow agrupó las necesidades humanas en cinco grupos, ubicando las necesidades de más elementales en la base de la pirámide hasta llegar de manera gradual hasta las menos elementales en la parte superior.

Dentro de esta pirámide de las necesidades de Maslow encontramos en el tercer nivel la necesidad de reconocimiento y en el cuarto, la necesidad de autorrealización, ambas tienen que ver con la autoestima de los seres humanos, el conocimiento de un individuo lo destaca entre los demás, brindándole una satisfacción de logro.

Basado en estas teorías se realizará la investigación objetiva, brindándole sustento a esta.



*Figura 4.3* Pirámide de Necesidades de Maslow  
Fuente: (Martínez, 2014)



#### 4.2.2 Conceptualizaciones

A continuación, se presentan las conceptualizaciones de nuestro proyecto:

**Educación virtual.** - También llamada "educación en línea", se refiere al desarrollo de programas de formación que tienen como escenario de enseñanza y aprendizaje el ciberespacio. (Tovar, 2015)

**Tutor.** - Persona encargada de orientar a los alumnos de un curso o asignatura. **(Española, 2020)**

**Metodología.** -

Conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica o en una exposición

doctrinal. (Española, 2020)

## CAPÍTULO V: METODOLOGÍA

### 5.1 Congruencia metodológica

Mediante la matriz metodológica se han medido las variables independientes de mercado mediante el desarrollo y aplicación de encuestas al segmento de población seleccionado, las técnicas con la producción de las horas de tutoría del servicio, ubicación y organización minuciosamente evaluadas y las financieras con sus presupuestos elaborados basándose en el análisis al consumidor y la situación actual para contar una vista prometedora para la empresa para crear una estrecha relación con la variable dependiente factibilidad.

#### 5.1.1 Matriz Metodológica

La matriz metodológica es el instrumento científico que permite hacer congruente y coherente el proceso de la medición de variables independientes, creando un marco de comparación racional y ordenada para la construcción de un cuestionario. (Tovar, 2015)

Problema	Objetivo General	Preguntas de Investigación	Objetivos Específicos	Variables Independientes	Variable Dependiente
¿Qué tan factible puede ser la creación de una empresa de tutorías virtual para estudiantes en edad escolar entre 5to a 11avo grado de la ciudad de San Pedro Sula?		¿Existirá demanda en el mercado para este servicio?	Identificar si la empresa Teacher Online sería aceptada en el mercado.	Estudio de Mercado	Factibilidad
	Determinar la factibilidad para la creación de la empresa Teacher Online, enfocada en los servicios de tutorías en línea a alumnos entre quinto a onceavo grado de escuelas bilingües ubicadas en San Pedro Sula.	¿La empresa Teacher Online cuenta con los recursos tecnológicos para el funcionamiento?	Demostrar si la empresa Teacher Online cuenta con los recursos tecnológicos para el funcionamiento de la empresa.	Estudio Técnico	
		¿Es financieramente	Evaluar si la creación de la empresa Teacher Online es rentable.	Estudio Financiero	

Figura 5.1 Matriz metodológica  
Fuente: Elaboración propia

### 5.1.2 Operacionalización de las variables

Para todo estudio de factibilidad es vital la evaluación de las variables, dentro de las fundamentales tenemos las de mercado, técnicas y financieras, siendo estas evaluadas de manera independiente.



*Figura 5.2 Operación de las variables*  
Fuente: Elaboración propia

### 5.1.3 Hipótesis y/o variables de investigación

A continuación, se definirá las proposiciones tentativas entre las diferentes variables, para nuestra investigación se crean las siguientes hipótesis:

*H1.* Crear una empresa de tutorías en línea, ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, es rentable si la tasa interna de retorno (TIR) es igual o mayor a un 40%.

*Ho.* Crear una empresa de tutorías en línea, ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, no es rentable si la tasa interna de retorno (TIR) es menor a un 40%.

## 5.2 Enfoque y métodos

El método con el que se trabajará es el cuantitativo a través de una investigación empírico - analista, donde se basará el estudio en números estadísticos para dar respuesta a las incógnitas relacionadas con el estudio de prefactibilidad para una empresa de servicios de tutorías online. Se desea medir el interés de los padres de hijos que estudian en instituciones bilingües de la ciudad de San Pedro Sula en las tutorías online, las materias con las que tienen dificultades y en las que estarán interesados para contratar el servicio, también los precios por hora de tutoría online y membresía.

## 5.3 Alcance y diseño de la investigación

El resultado de una investigación dependerá del alcance de este, para el estudio de esta investigación el alcance descriptivo correlacional, puesto que se pretende determinar cómo se van a relacionar o vincular las variables independientes. Las tutorías se relacionan con la disponibilidad de los requerimientos técnicos, ya que muchas familias cuentan con acceso a internet y a un dispositivo para conectarse a las tutorías online, lo cual crea un panorama favorable y positivo. Las personas que no cuenten con todos los requerimientos técnicos necesarios no podrán calificar para recibir el servicio de tutorías online. El precio no incurriría en incremento de gastos para las personas que contraten el servicio, porque está basado en la opinión de la mayoría que eligió el precio de los planes de acuerdo con los costes financieros y es positiva porque se incluyen los costos para que opere la empresa.

### **5.3.1 Diseño de la investigación**

Para el desarrollo de este proyecto, el diseño de investigación utilizado será el de tipo **No experimental** puesto que habrá manipulación de variables, se busca conocer las necesidades de las personas a través del instrumento de medición para posteriormente estudiarlo. Las proyecciones financieras están basadas en las preferencias de los clientes potenciales del servicio de tutorías online. Se limitará a la observación realizando una consulta a la opinión pública respecto a los precios y materias de interés sin influir en ella, obteniendo un conjunto de datos estadísticos disponibles y así proceder a interpretarlos y tomarlos en cuenta de modo a obtener la mayor cantidad posible de datos relevantes para la investigación. En ningún momento se realizó una simulación del negocio.

#### **5.3.1.1 Población**

Para la investigación de este proyecto se considera como los niños en edad escolar entre 5to a 11vo grado.

Según datos proporcionados por el área de INFOTECNOLOGÍA de la Dirección Departamental de Cortés, ubicada en la Ciudad de San Pedro Sula, muestra la población de alumnos matriculados en el año 2019 en los diferentes centros educativos no gubernamental de la ciudad.

Tabla 5.1

Estadística de alumnos matriculados en San Pedro Sula

<b>Ciudad:</b>	<b>San Pedro Sula</b>
<b>Escuelas:</b>	<b>Privada-Bilingüe</b>
<b>Grado</b>	<b>No. Alumnos matriculados</b>
Quinto:	2,805
Sexto:	2,387
Séptimo:	2,201
Octavo:	2,037
Noveno:	1,930
<i>Decimo:</i>	1,622
Onceavo:	1,490
<b>Total, alumnos:</b>	<b>14,472</b>

Fuente: (Sistema Educativo Hondureño en Cifras, 2018)

### 5.3.2 Muestra

Para seleccionar la muestra primero se definirá el segmento de la población para el análisis. En esta investigación la muestra es probabilística, teniendo un 95% de margen de probabilidad y un 5% de margen de error.

La muestra es No probabilística o conducida, asimismo es al azar debido a que la muestra de los participantes se realizará de forma voluntaria a su participación en esta investigación.

El mercado meta es cantidad de alumnos matriculados entre los grados de quinto, sexto, séptimo, octavo, noveno, décimo y onceavo grado, de escuelas bilingües ubicadas en San Pedro Sula, haciendo un total de 14,472 alumnos.

A continuación, se muestra la fórmula para calcular la muestra de la población:

$$n = \frac{Z^2 p^* q N}{e^2(N-1) + Z^2 p^* q} = 375 \text{ encuestas}$$

**Dónde:**

<b>N</b>	Tamaño de la muestra a determinar
<b>N</b>	Población 14,472
<b>Z</b>	Nivel de confianza 95%
<b>P</b>	Probabilidad a favor 50%
<b>Q</b>	Probabilidad en contra 50%
<b>E</b>	Error estándar 5%

*Figura 5.3* Fórmula cálculo de la muestra  
Fuente: Elaboración propia

### 5.3.3 Unidad de análisis

Para efectos de la investigación se tomará como alumnos matriculados entre los grados de quinto, sexto, séptimo, octavo, noveno, décimo y onceavo, de escuelas bilingües ubicadas en San Pedro Sula.

### 5.3.4 Unidad de respuesta

La unidad de respuesta será un instrumento de medición utilizado para la recolección de los datos cuantitativos a través de una encuesta de formulario web.

## 5.4 Técnicas e instrumentos aplicados

Las técnicas e instrumentos son las que brindan el resultado de la investigación, habiendo definido todo lo anterior para la investigación, se debe seleccionar las técnicas a utilizarse para la recolección de los datos.

### 5.4.1 Instrumentos

Para la investigación del presente proyecto, se utilizará como instrumento la encuesta analítica, estructurada con 10 preguntas cerradas y 5 preguntas abierta. La

aplicación de las encuestas se enviará en un enlace, mediante correo electrónico y/o mensaje de WhatsApp.

Preguntas	Cerrada	Abiertas
1. ¿Tiene hijos en edades entre 11 a 17 años? *	x	
2. ¿Cuántos hijos tiene en edad escolar entre quinto a noveno grado? *	x	
3. ¿Cuál es la edad de sus hijos en edad escolar entre quinto a noveno grado? *	x	
4. ¿En qué materias tienen dificultades sus hijos? (Seleccione las que apliquen) *		x
5. ¿Qué tan interesado estaría en recibir servicios de tutoría en línea? *	x	
6. ¿En qué materias estaría interesado en recibir tutorías para sus hijos? (Seleccione las que apliquen) *		x
7. ¿Con qué frecuencia haría uso del servicio de tutorías? *		x
8. ¿Cuál sería el precio que estaría dispuesto a pagar por hora de tutoría virtual? *	x	
9. Para obtener beneficios como promociones, descuentos y material de apoyo, ¿Estaría interesado en pagar por una membresía anual? *	x	
10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una membresía anual?	x	
11. ¿Cuáles de los siguientes medio de pago le gustaría utilizar? *		x
12. ¿Cuántas horas de tutoría estaría dispuesto a contratar al mes? *		x
13. ¿Con cuáles dispositivos dispone en su hogar para recibir las tutorías (Tablet, computadora, celulares)? *	x	
14. ¿Cuál es la velocidad de su servicio de internet? *	x	
15. ¿A través de qué medios de comunicacion le gustaría recibir publicidad? (Seleccione las que apliquen) *	x	

Figura 5.4 Encuesta Tutorías Virtuales

Fuente: Elaboración propia

## 5.4.2 Unidad de análisis

La unidad de análisis de este proyecto será el total de alumnos matriculados entre los grados de quinto, sexto, séptimo, octavo, noveno, décimo y onceavo grado, de escuelas bilingües ubicadas en San Pedro Sula.

## 5.4.3 Unidad de respuesta

Para efectos de este proyecto se utilizará como instrumento las encuestas online, que se enviarán en un enlace, mediante correo electrónico y/o mensaje de WhatsApp.

## 5.5 Fuentes de información

Las fuentes de información son todos los documentos que difunden los conocimientos propios de un área. (del Castillo & Olivares Orozco, 2014)

Los diferentes tipos de fuentes servirán para el sustento de la investigación, para demostrar la factibilidad de la creación de la empresa Teacher Online.

### 5.5.1 Fuentes primarias

Estas fuentes son las que tomamos como primera instancia para desarrollar una investigación.

Dentro de la presente investigación las fuentes primarias se tomarán de los libros de texto electrónicos y tesis.

### **5.5.2 Fuentes secundarias**

Son documentos que compilan y reseñan la información publicada en las fuentes primarias. (del Castillo & Olivares Orozco, 2014)

Las fuentes secundarias utilizadas en el presente proyecto se tomarán de los libros electrónicos, periódicos, sitios web y artículos que contienen contenido fidedigno.

## **5.6 Limitantes del proyecto**

Dentro de las limitantes presentadas en la investigación se detallan las siguientes:

- Tiempo limitado para poder realizar cada actividad relacionada al proyecto.
- Accesibilidad con las personas encuestadas, debido a la situación del COVID-19, las encuestas serán de manera virtual.
- Las reuniones entre equipo solamente se pueden realizar de manera virtual.

## **5.7 Limitantes de la investigación**

En las limitantes de nuestra investigación se detallan las siguientes:

- Todas las fuentes de estudio deberán ser únicamente de manera electrónica.
- Poca disponibilidad de los encuestados.
- Falta de conocimientos previos al tema en estudio.



## 5.8 Cronología del trabajo

A continuación, se detalla la cronología de las actividades realizadas durante el estudio de factibilidad:

Cronograma De Actividades

**Nombre:** Tania Ortega y Rommel Garcia

**Carrera:** Licenciatura en Administración de Empresas

Actividades	Semana No.1	Semana No.2	Semana No.3	Semana No.4	Semana No.5	Semana No.6	Semana No.7	Semana No.8	Semana No.9	Semana No.10
Elección del proyecto										
Capítulo I: Introducción										
Capítulo II: Planteamiento del Problema										
Capítulo III: Objetivo del Proyecto										
Capítulo IV: Marco Teórico										
Capítulo V: Metodología										
Capítulo VI: Resultados y análisis										
Capítulo VII: Conclusiones										
Capítulo VIII: Recomendaciones										
Capítulo IX: Bibliografía										
Capítulo X: Anexos										
Revisión de tesis										
Corrección de tesis										
Aprobación de tesis										

*Figura 5.5 Cronograma de actividades*

Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO VI: RESULTADOS Y ANÁLISIS

### 6.1 Definición del modelo de negocio

Un modelo de negocio está diseñado para visualizar lo que desean los inversionistas de una empresa para aumentar sus probabilidades de éxito. El modelo de negocio a presentar en este proyecto es el “Lean Canvas” rediseñado por Ash Maurya, su finalidad tiene como punto de partida diseñar nuevos escenarios para empresas donde el fin, no es la empresa sino del producto o servicio a ofrecer, que surge de la necesidad del cliente. (Prim, s.f.)

Para lograr una ventaja competitiva se desarrollarán estrategias que le brinden un valor agregado a los clientes.

A continuación, el modelo de negocio del proyecto de prefactibilidad para la creación de Teacher Online.

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPOSICIÓN DE VALOR	VENTAJAS ESPECIALES	SEGMENTO DE CLIENTES
Debido a la pandemia del Covid-19 se ha limitado la libre circulación de personas y esto ha obligado a los estudiantes recibir sus clases de manera virtual, lo anterior les a generado inconvenientes en el desarrollo de algunas de sus clases y en la mayoría de situaciones los padres nos pueden servirles de apoyo.	La creación de una empresa de servicio en línea que pueda ayudar a todos los estudiantes que necesiten apoyo con la temática en las diferentes asignaturas.	Tutorías personalizadas.	Proceso de selección y experiencia de los tutores; y capacitación en el área de atención al cliente enfocada a los estudiantes y a sus padres.	Estudiantes de escuelas bilingües en edad escolar entre quinto y onceavo grado, que residan en la ciudad de San Pedro Sula..
		Personal capacitado en el área.	Prestación de servicio de tutorías a través de un método informático de audioweb (Visual y llamada)	
		Horarios de conveniencia del cliente.		
	<b>METRICAS CLAVE</b>	Promociones y descuentos.	<b>CANALES</b>	
	Resultados analíticos para seguimiento y evaluación de los alumnos. Evaluación de los gestores sobre la plataforma y el desempeño.		Sitio web Redes sociales	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b>			<b>FUENTES DE INGRESOS</b>	
Pago de servicios públicos Pago servicio de internet Pago de salarios Pago mantenimiento de página Pago de local Pago de publicidad			<u>Fuentes de ingreso</u> Ingresos por membresía anual Ingresos por la contratación de las horas y planes semanal, quincenal y anual  <u>Medios de pago</u> Pago mediante compra click de Banco BAC-Credomatic Pago mediante transferencia bancaria	

Figura 6.1 Lienzo Modelo de Negocios Lean Canvas

Fuente: Elaboración propia

### 6.1.1 Problema

Debido a la pandemia del Covid-19 se ha limitado la libre circulación de personas y esto ha obligado a los estudiantes recibir sus clases de manera virtual, lo anterior les ha generado inconvenientes en el desarrollo de algunas de sus clases y en la mayoría de las situaciones los padres nos pueden servirles de apoyo.

### 6.1.2 Solución

La creación de una empresa de servicio en línea que pueda ayudar a todos los estudiantes que necesiten apoyo con la temática en las diferentes asignaturas.

### 6.1.3 Propuesta única de valor

Tutorías personalizadas, personal capacitado en el área, horarios de conveniencia del cliente y promociones y descuentos.

### 6.1.4 Ventaja competitiva

La empresa cuenta con un servicio más personalizado y enfocado a la necesidad del cliente a través de varias plataformas de enseñanza virtual incorporando las tecnologías de información.

### 6.1.5 Segmento de clientes

El segmento para este estudio serán los alumnos en edad escolar comprendida entre los grados de quinto, sexto, séptimo, octavo, noveno, décimo y onceavo grado, de escuelas bilingües ubicadas en San Pedro Sula.

### 6.1.6 Estructura de costos

Como cualquier otra empresa de servicio Teacher Online, tendrá una estructura de costos que se conforma en costos fijos y variables.

Costos Fijos	Costos Variables
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios públicos</li> <li>• Servicio Internet</li> <li>• Sueldos y salarios</li> <li>• Mantenimiento de la página</li> <li>• Renta local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad</li> </ul>

Figura 6.2 Estructura de costos  
Fuente: Elaboración propia

## 6.2 Descripción del producto

Teacher Online cuenta con una plataforma en línea, en esta el cliente puede visualizar las diferentes tutorías y planes existentes, así como realizar las reservas en los horarios disponibles para posteriormente efectuar los pagos.

Inicialmente la página funcionará a través de un dominio en wix, no obstante, se tomará en cuenta la mejora con otros dominios de páginas web de calidad superior.



*Figura 6.3* Diseño página web  
Fuente: Elaboración propia

A continuación, los pasos que el cliente debe realizar para la solicitud del servicio:

1.-El cliente debe realizar el registro para obtener su cuenta.

En el registro, se solicitarán:

- a) Datos personales del cliente: Nombre completo, No. De teléfono y correo electrónico.
- b) Datos adicionales: No. De hijos, edades, nombre de la escuela.

2.-El cliente decide el plan de obtención del servicio:

- a) Pago por hora por L.150.00
- b) Elegir un plan semanal por L.400.00 (3 horas de tutorías durante una semana en cualquier materia)
- c) Elegir un plan quincenal por L.700.00 (6 horas de tutorías durante dos semanas en cualquier materia)
- d) Elegir un plan mensual por L.1,200.00 (12 horas de tutoría durante 4 semanas en cualquier materia)

3.-El cliente también puede elegir un pago por membresía anual, que le permitirá obtener beneficios adicionales, como descuentos, promociones, material de apoyo, el costo de esta membresía es de L.400.00 al año.

5.-Una vez seleccionado el servicio, el cliente procede a efectuar el pago.

- a) El pago puede ser por medio de transferencia bancaria.
- b) Tarjeta de crédito/débito (Compra clics).

\*El tutor a cargo de cada materia se contactará con cada cliente para confirmar la hora de la reserva y solicitar los temas o contenido que el cliente necesita para la tutoría.

Todos los planes de tutoría cuentan con los siguientes beneficios:

- a) Cambio de horario de reserva gratis dentro de las 24 horas de anticipación de la clase.
- b) Envío del material y grabación de la tutoría.

Para los clientes que adquieran el pago de membresía están los siguientes beneficios:

- a) Descuentos del 5% (Para la semana de exámenes)
- b) Planes vacacionales (Para los meses de vacaciones todos los planes de tutoría cuentan con un 10% de descuento)

### **6.2.1 Visión**

Ser una empresa educativa líder e innovadora en el mercado, manteniéndose a la vanguardia de la educación, capaz de brindar conocimiento a estudiantes que les permitirá desarrollarse con éxito en una sociedad globalizada.

### **6.2.2 Misión**

Apoyar en la formación y desarrollo del aprendizaje de nuestros alumnos de manera virtual, brindándoles una atención personalizada que les permita afianzar sus conocimientos.

## **6.3 Propiedad intelectual**

La empresa estará constituida bajo la razón social “Teacher Online”, denominada la Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable.

Según el (Código de Comercio de Honduras, 1950), en el Artículo ° 66 Sociedad de responsabilidad limitada es la que existe bajo una razón social o bajo una denominación y cuyos socios solo están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales, que nunca estarán representadas por títulos valores, puedan cederse sino en los casos con los requisitos que establece el presente Código.

Según el (Código de Comercio de Honduras, 1950) en el Artículo ° 67 La denominación se formará de acuerdo con lo que dispone el artículo 91; la razón social se formará con el nombre de uno o más socios. Una u otra irán inmediatamente seguidas de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S. De R. L."; la omisión de este requisito con conocimiento de los socios que figuren en la razón social hará a estos y en todo caso a los administradores culpables, responsables subsidiaria, solidaria e ilimitadamente de las obligaciones sociales que así se hubieren contraído.

El logo de la empresa se caracteriza por 5 búhos que están ubicados sobre un libro y una computadora portátil.

Los búhos son símbolo de sabiduría, el número 5 representan las 5 P's del plan de marketing: Producto, Personas, Precio, Plaza y Promoción, el libro simboliza la educación y la computadora portátil el acceso virtual.

El eslogan de la empresa “Tu maestro en casa”, significa que el servicio ofrecido es tan personalizado como tener el maestro en casa.



*Figura 6.4 Logo*  
Fuente: Elaboración propia

## 6.4 Estudio de mercado

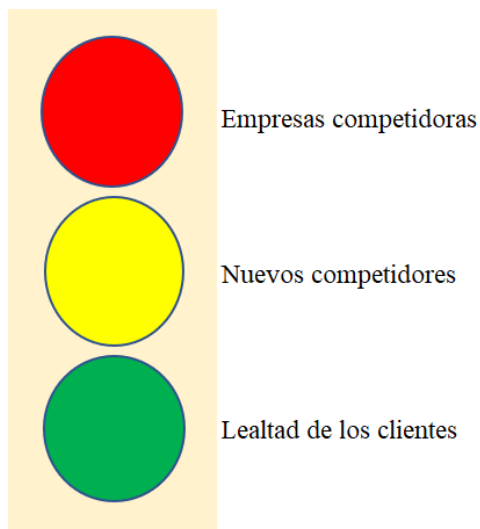
### 6.4.1 Análisis de la competencia e industria

Teacher Online es una empresa dedicada únicamente a brindar el servicio de tutorías online, por el momento en el país no existen empresas dedicadas a este rubro, solamente se han encontrado personas que brindan este servicio de manera presencial, pero sin ninguna personalización para el cliente.

De esta forma Teacher Online es única en prestar este servicio, brindándole al cliente la seguridad y el valor agregado que lo hará sentir satisfecho.

### 6.4.2 Análisis de las fuerzas de Porte

El modelo de las cinco fuerzas de competencia es un método de análisis muy utilizado para formular estrategias en muchas industrias. La intensidad de la competencia entre las empresas varía en gran medida en función de la industria. (David, 2003)



*Figura 6.5* Semáforo de análisis Fuerzas de Porter  
Fuente: (David, 2003)

La rivalidad entre empresas competidoras es por lo general la más poderosa de las cinco fuerzas competitivas. Las estrategias que sigue una empresa tienen éxito solo en la medida que proporcionen una ventaja competitiva sobre las estrategias que aplican las empresas rivales. (David, 2003).

Por el momento, Teacher Online no tiene una competencia directa que ofrezca los mismos servicios, sin embargo, existen personas naturales que prestan este tipo de servicio de manera presencial, si estas personas personalizan su servicio de manera virtual, estos serían una competencia fuerte.

Entrada potencial de nuevos competidores, esta fuerza indica cuán difícil o fácil puede ser la entrada a un mercado específico, para Teacher Online la amenaza es fuerte, ya que muchas de las personas que brindan este servicio de manera presencial, al ver el éxito este servicio de manera virtual, tratarán también de personalizar su servicio de esta manera.

Desarrollo de potencial de servicios sustitutos, para Teacher Online la amenaza de esta fuerza es baja, ya que el servicio sustituto sería la modalidad presencial, sin embargo, con la pandemia que ataca el país, esto ya no es recomendado.

Poder de negociación de los proveedores, esta fuerza se refiere a la amenaza que existe con el manejo de precios de los servicios o productos que puede prestar a la empresa,



para Teacher Online la amenaza es media debido a que, existen variedad de proveedores que puedan prestar su servicio a la empresa.

Poder de negociación de los clientes, representa una fuerza importante, sin embargo, para poder crear lealtad de los clientes se debe crear estrategias que le brinden el valor agregado que buscan.

### **6.4.3 Análisis del consumidor**

Con los resultados de las encuestas aplicadas, se procederá a recopilar los datos más relevantes, de esta forma construir una estrategia de ventas de acuerdo con las necesidades de los clientes.

A continuación, se describirán los datos más relevantes que reflejan las preferencias que tienen los clientes acerca del servicio de tutorías en línea.

El 87.70 % de la población muestra interés por obtener el servicio de tutoría.

El 52.20% de la población está dispuesta a pagar L.150.00 por cada hora de tutoría.

Los planes de preferencia para los clientes se encuentran en un promedio de 33.33% para los tres planes (Semanal, quincenal y mensual).

El 74.40% de la población muestra interés en pagar una membresía anual.

El 53.70% de la población está dispuesta a pagar L.250.00 y el 38.80% L.300.00, por una membresía anual.

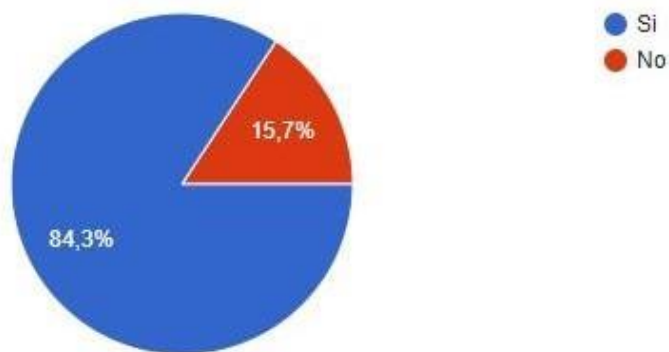
La tutoría con más demanda es en el área de matemáticas con el 45% de la población y en segundo lugar con un 29.20% en el área de inglés.

En general se observa que existe interés en la obtención de los servicios de tutoría en línea, de lo anterior se realizará un análisis financiero, que permitirá conocer la rentabilidad de este proyecto.

### **6.4.4 Resultados de las encuestas**

A continuación, se brindará el análisis de los resultados a las preguntas realizadas, la muestra utilizada fue de 375 encuestados.

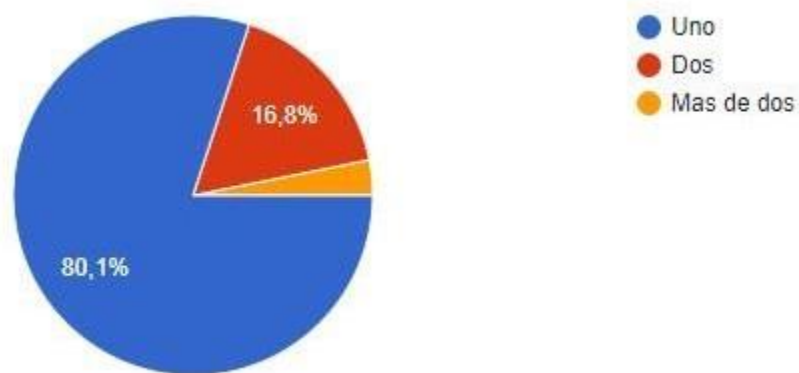
Pregunta No.1 ¿Tiene hijos en edades entre 11 a 17 años?



*Ilustración 6.1 Pregunta No.1*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 84.3% de los padres de familia encuestados tienen hijos en edades entre 11 a 17 años. El 15.7% restante no tiene hijos dentro de este rango de edades.

Pregunta No.2 ¿Cuántos hijos tiene en edad escolar entre quinto a onceavo grado?

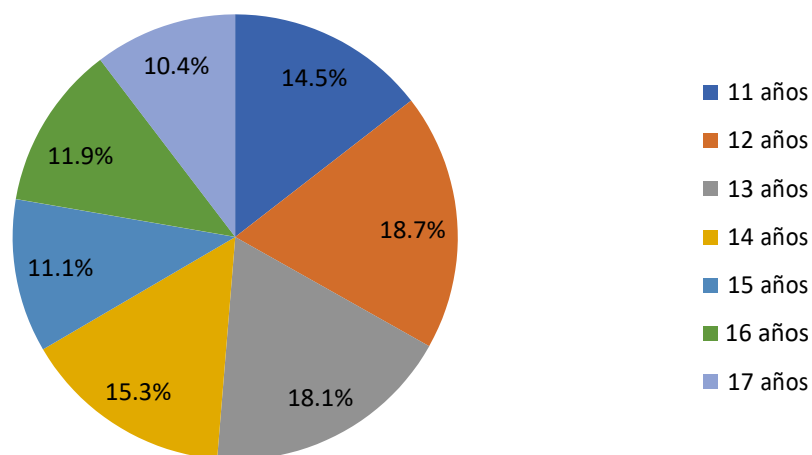


*Ilustración 6.2 Pregunta No.2*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 80.1% de los padres de familia encuestados tienen un hijo en edad escolar entre quinto a noveno grado. Un 16.8% tienen dos hijos en edad escolar entre quinto a noveno grado y el 3.2% tienen más de dos hijos.

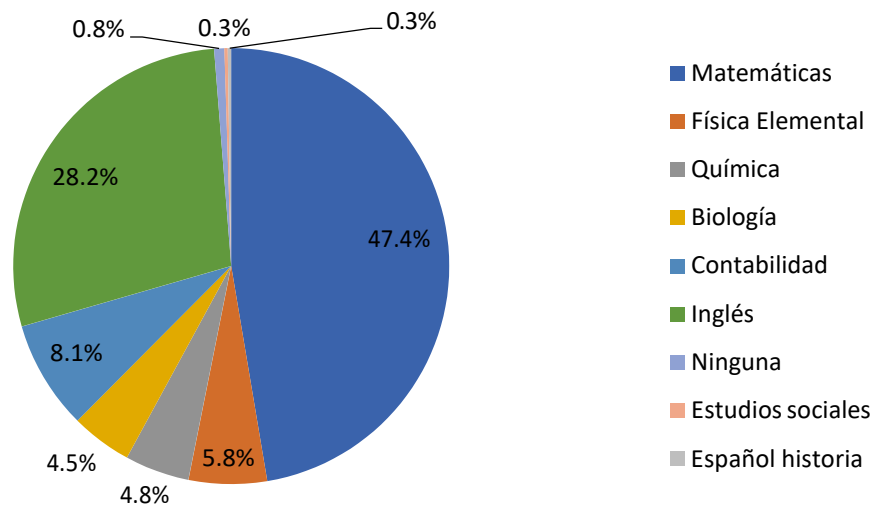
Pregunta No.3 ¿Cuál es la edad de sus hijos en edad escolar entre quinto a onceavo grado?



*Ilustración 6.3 Pregunta No.3*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 51.3% de los hijos de los padres encuestados se encuentran en edad escolar de 11 y 13 años. Un 26.4% de los hijos de los padres encuestados se encuentran en edad escolar entre 14 y 15 años y 22.3% entre 16 y 17 años.

Pregunta No.4 ¿En qué materias tienen dificultades sus hijos? (Seleccione las que apliquen)

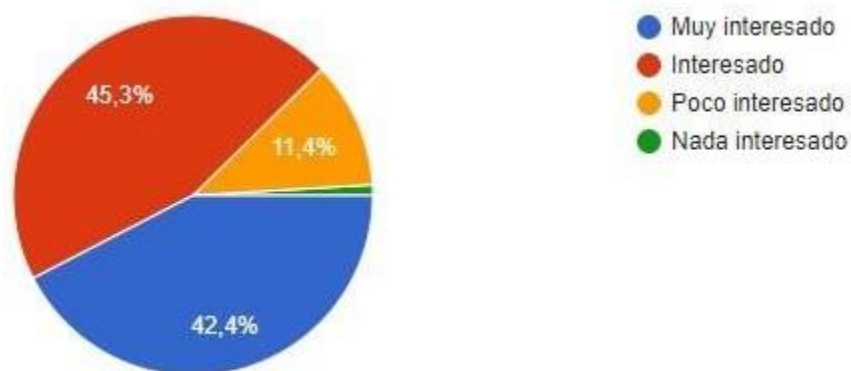


*Ilustración 6.4 Pregunta No.4*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 47.4% de los padres encuestados indicaron que sus hijos que tienen dificultades con Matemáticas. Un 28.2% tiene dificultades con inglés, 8.1% Contabilidad, 5.8% Física Elemental, 4.8% Química, 4.5% Biología, 0.8% Ninguna, 0.3% Estudios sociales y 0.3% español e historia.

Pregunta No.5 ¿Qué tan interesado estaría en recibir servicios de tutoría en línea?

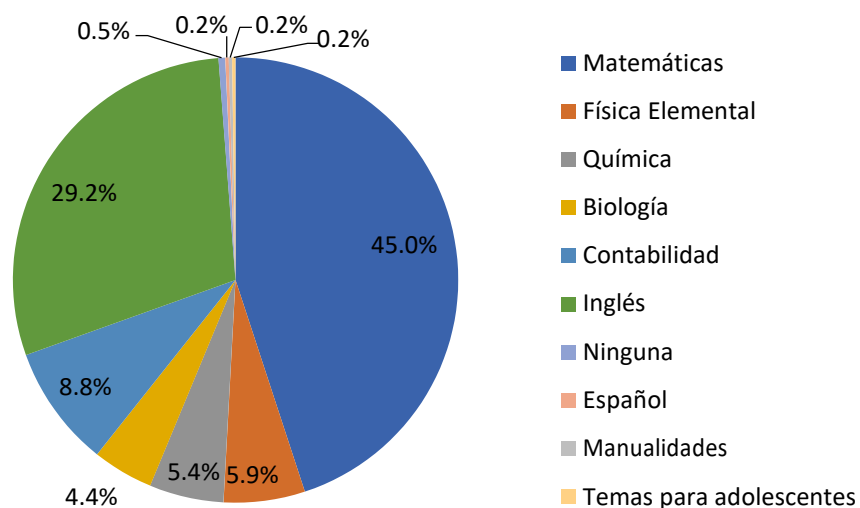


*Ilustración 6.5 Pregunta No.5*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 45.3% de los padres de familia encuestados estarían interesados recibir servicios de tutoría en línea. Un 42.4% de los padres de familia encuestados estarían muy interesados recibir servicios de tutoría en línea y el 12.3% poco o nada interesados.

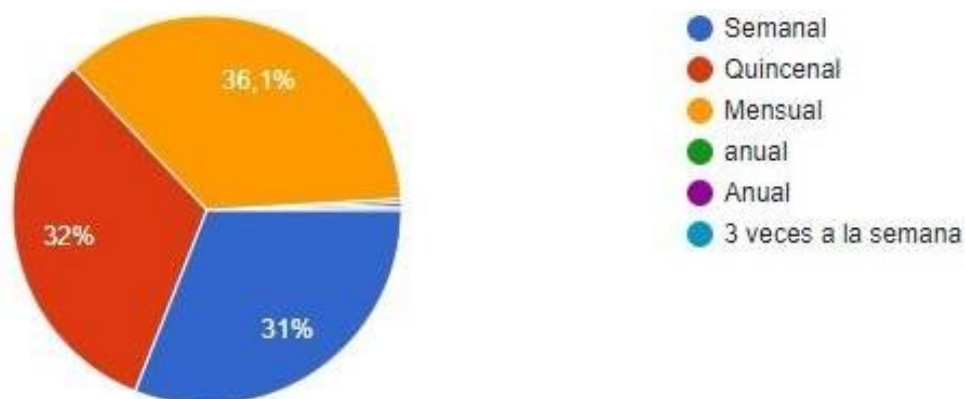
Pregunta No.6 ¿En qué materias estaría interesado en recibir tutorías para sus hijos? (Seleccione las que apliquen)



*Ilustración 6.6 Pregunta No.6*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 45% de los padres encuestados indicaron que están interesados en que sus hijos reciban tutorías de Matemáticas. Un 29.2% está interesado en que sus hijos reciban tutorías de inglés, 8.8% tutorías de Contabilidad, 5.9% tutorías de Física Elemental, 5.4% tutorías de Química, 4.4% tutorías de Biología, 0.5% tutorías de Ninguna, 0.2% tutorías de español, 0.2% tutorías de Manualidades y 0.2% tutorías de Temas para adolescentes.

Pregunta No.7 ¿Con qué frecuencia haría uso del servicio de tutorías?

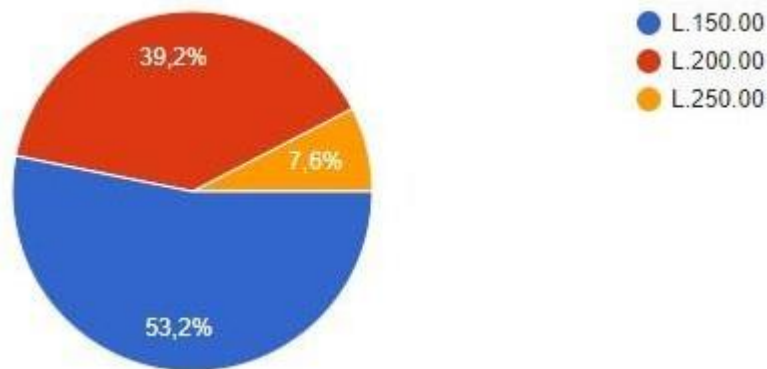


*Ilustración 6.7 Pregunta No.7*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 36.1% de los padres de familia encuestados harían uso del servicio de tutorías mensualmente. Un 32% de los padres de familia encuestados harían uso del servicio de tutorías quincenalmente y el 31.9% semanal y anualmente.



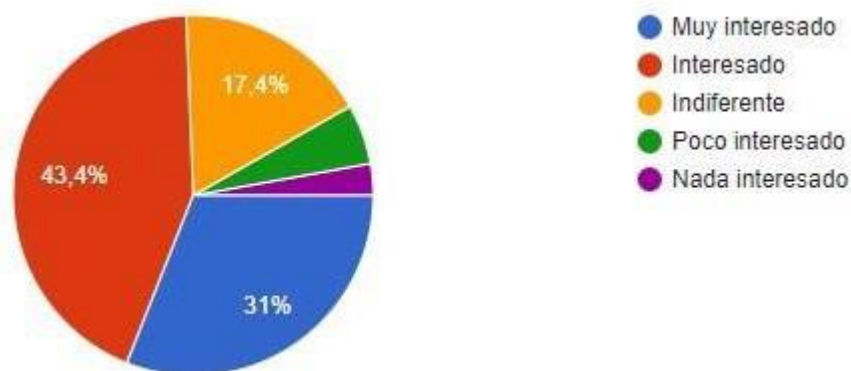
Pregunta No.8 ¿Cuál sería el precio que estaría dispuesto a pagar por hora de tutoría virtual?



*Ilustración 6.8 Pregunta No.8*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 53.2% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar L.150.00 por hora de tutoría virtual. Un 39.2% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar L.200.00 por hora de tutoría virtual y el 7.6% L.250.00.

Pregunta No.9. Para obtener beneficios como promociones, descuentos y material de apoyo, ¿Estaría interesado en pagar por una membresía anual?

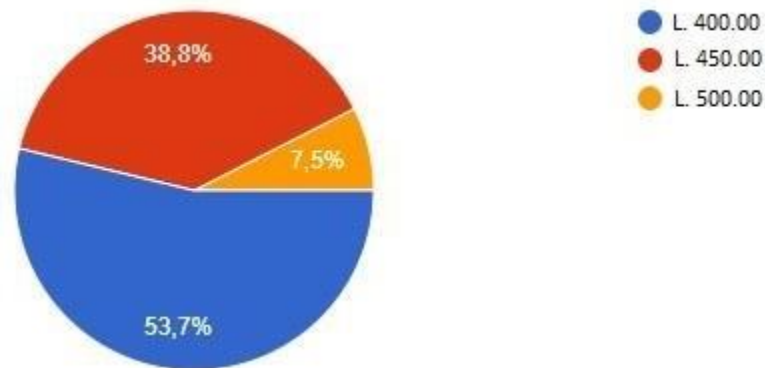


*Ilustración 6.9 Pregunta No.9*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 74.4% de los padres de familia encuestados estarían interesados en pagar por una membresía anual. Un 17.4% de los padres de familia encuestados estarían indiferentes en pagar por una membresía anual y el 8.2% poco o nada interesados.

Pregunta No.10 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una membresía anual?

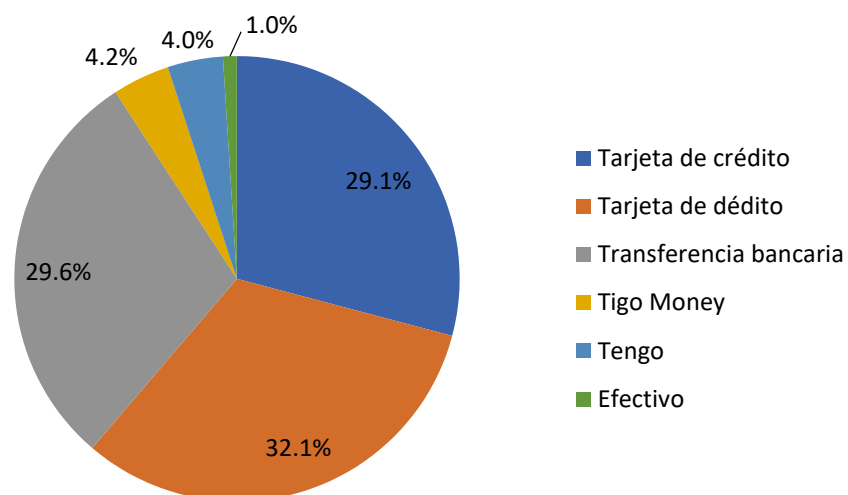


*Ilustración 6.10 Pregunta No.10*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 53.7% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar L.400.00 por una membresía anual. Un 38.8% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar L.450.00 por una membresía anual y el 7.5% L.500.00.

Pregunta No.11. ¿Cuáles de los siguientes medios de pago le gustaría utilizar?

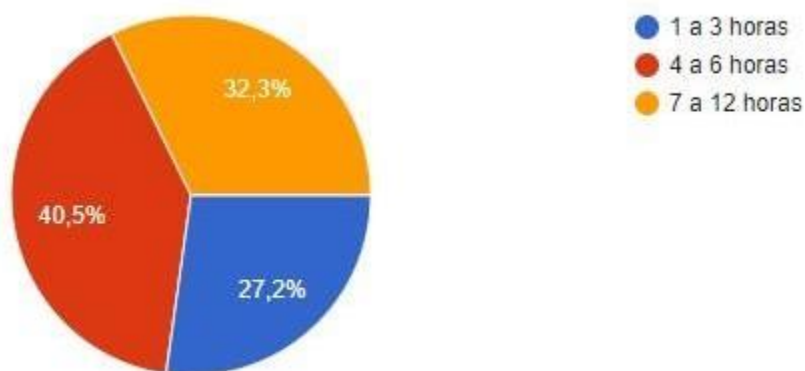


*Ilustración 6.11 Pregunta No.11*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 32.1% de los padres encuestados indicaron que les gustaría utilizar tarjetas de débito como medio de pago. Un 29.6% eligieron transferencias bancarias, el 29.1% tarjetas de crédito, 4.2% Tigo Money, 4% sistema Tengo y 1% en efectivo.

Pregunta No.12. ¿Cuántas horas de tutoría estaría dispuesto a contratar al mes?

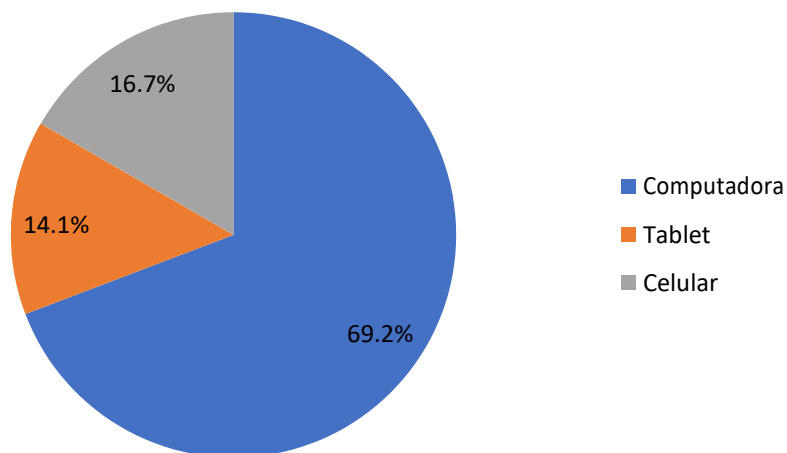


*Ilustración 6.12 Pregunta No.12*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 40.5% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a contratar de 4 a 6 horas de tutoría al mes. Un 32.3% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a contratar de 7 a 12 horas de tutoría al mes y el 27.2% de 1 a 3 horas.

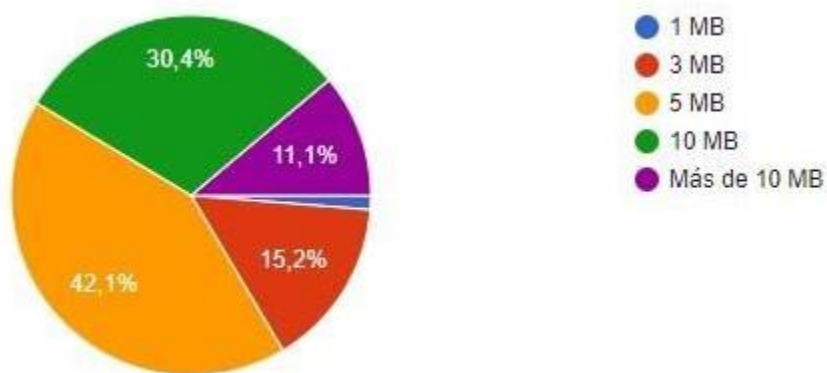
Pregunta No.13 ¿Con cuáles dispositivos dispone en su hogar para recibir las tutorías (Tablet, computadora, celulares)?



*Ilustración 6.13 Pregunta No.13*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 69.2% de los padres encuestados que disponen de computadoras en su hogar para que sus hijos puedan recibir las tutorías. Un 16.7% de los padres encuestados que disponen de celulares en su hogar para que sus hijos puedan recibir las tutorías y 14.1% disponen de tablets.

Pregunta No.14. ¿Cuál es la velocidad de su servicio de internet?

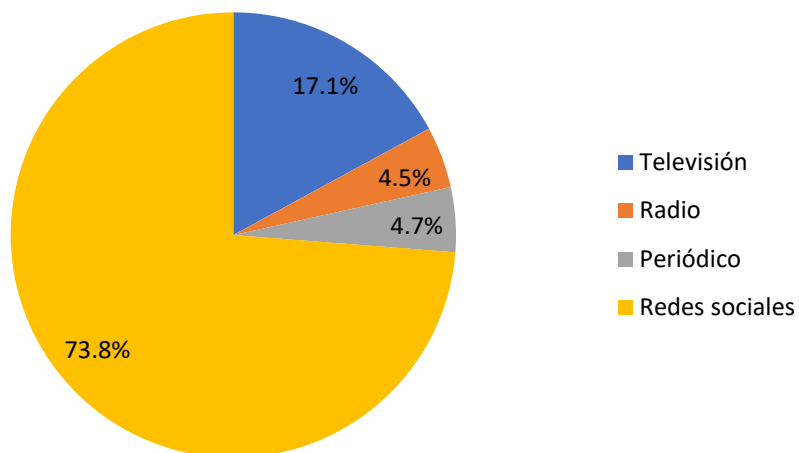


*Ilustración 6.14 Pregunta No.14*

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 42.1% de los padres de familia encuestados cuentan con una velocidad de internet de 5MB. Un 30.4% de los padres de familia encuestados cuentan con una velocidad de internet de 10MB y el 27.6% velocidades entre 1MB, 3MB y más de 10MB.

Pregunta No.15. ¿A través de qué medios de comunicación le gustaría recibir publicidad?  
(Seleccione las que apliquen).



*Ilustración 6.15 Pregunta No.15*  
Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que al 73.8% de los padres encuestados que les gustaría recibir publicidad a través de redes sociales. A un 17.1% de los padres encuestados que les gustaría recibir publicidad a través de la televisión, 4.7% el periódico y 4.5% la radio.

#### **6.4.5 Estimación de tendencia de mercado**

La tendencia del mercado permitirá a Teacher Online, planificar una proyección de ventas adecuada a los resultados obtenidos en las encuestas, en estas se identificaron que el área de mayor demanda fue en el área de matemáticas e inglés, de lo anterior se partirá para que en estas áreas sean las de mayor disponibilidad de horas y tutores.



### 6.4.6 Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Personal con grado universitario. Se cuenta con las herramientas tecnológicas necesarias para brindar un servicio adecuado. Se cuenta con técnicas innovadoras de estudio. Atención personalizada	Ser una empresa nueva en el rubro. El uso de herramientas de estudio tecnológico, es de alta tendencia en la ciudad. La limitación de la libre circulación, incrementa el uso de servicios online.
Debilidades	Amenazas
Problemas técnicos relacionados con la fuente de energía eléctrica.	Aceptación por parte de la comunidad incluyendo a los estudiantes y sus representantes. La creación de futuras leyes que incluyan impuestos excesivos. Incremento en los costos regulares como administrativos y de plataformas. Surgimiento de nuevos competidores.

Figura 6.6 Análisis FODA  
Fuente: Elaboración propia

### 6.4.7 Factores críticos de riesgo

- El servicio de energía eléctrica inestable.
- Fallas de conectividad por parte de los proveedores.
- La carencia de recursos por parte de los clientes para poder aprovechar al máximo las herramientas de enseñanza.
- Falta de conocimientos básicos sobre el uso de dispositivos y plataformas tecnológicas.

### 6.4.8 Estrategia de mercado y ventas

Después de haber obtenido los resultados en las encuestas aplicadas, se procederá a crear un plan de marketing enfocado en las áreas de más demanda, siendo éstas matemáticas e inglés, sin dejar por un lado las demás áreas.

El medio publicitario para el impulso de la empresa será mediante las redes sociales.

## 6.5 Estudio técnico

El estudio técnico pretende resolver las preguntas ¿dónde? ¿Cuándo? ¿cómo?, en este estudio se debe analizar la producción, y los temas de las instalaciones y organización de la empresa.

En esta fase Teacher Online, presentará la producción esperada, su ubicación física y distribución de esta, así como la estructura que tendrá la organización.

### 6.5.1 Diseño del producto

¿Cómo solicitar el servicio de tutorías online?

Los servicios de tutoría online se solicitan mediante los siguientes sencillos pasos:

1. Visitar la página web Teacher Online.
2. Seleccionar la opción registrarse como cliente nuevo y llenar la información solicitada.
3. Hacer clics en planes y precios.
4. Seleccionar el plan de su preferencia (por hora, semanal, quincenal o mensual).
5. Proceder a seleccionar o no la membresía.
6. Hacer clics en reserva online.
7. Seleccionar las materias para tutorías online de su preferencia.
8. Hacer clics en realizar su pago.
9. Recibir confirmación de su transacción.

El medio para impartir las tutorías online se brindará mediante la aplicación zoom, por los diferentes beneficios que ofrece como ser:

- Es gratuito
- Al crear reuniones recurrentes la comunicación no se ve afectada
- Fácil registro y acceso
- Herramientas gratuitas de trabajo colaborativo

A futuro se considerará otros medios de comunicación que sirvan para brindar el mismo servicio.

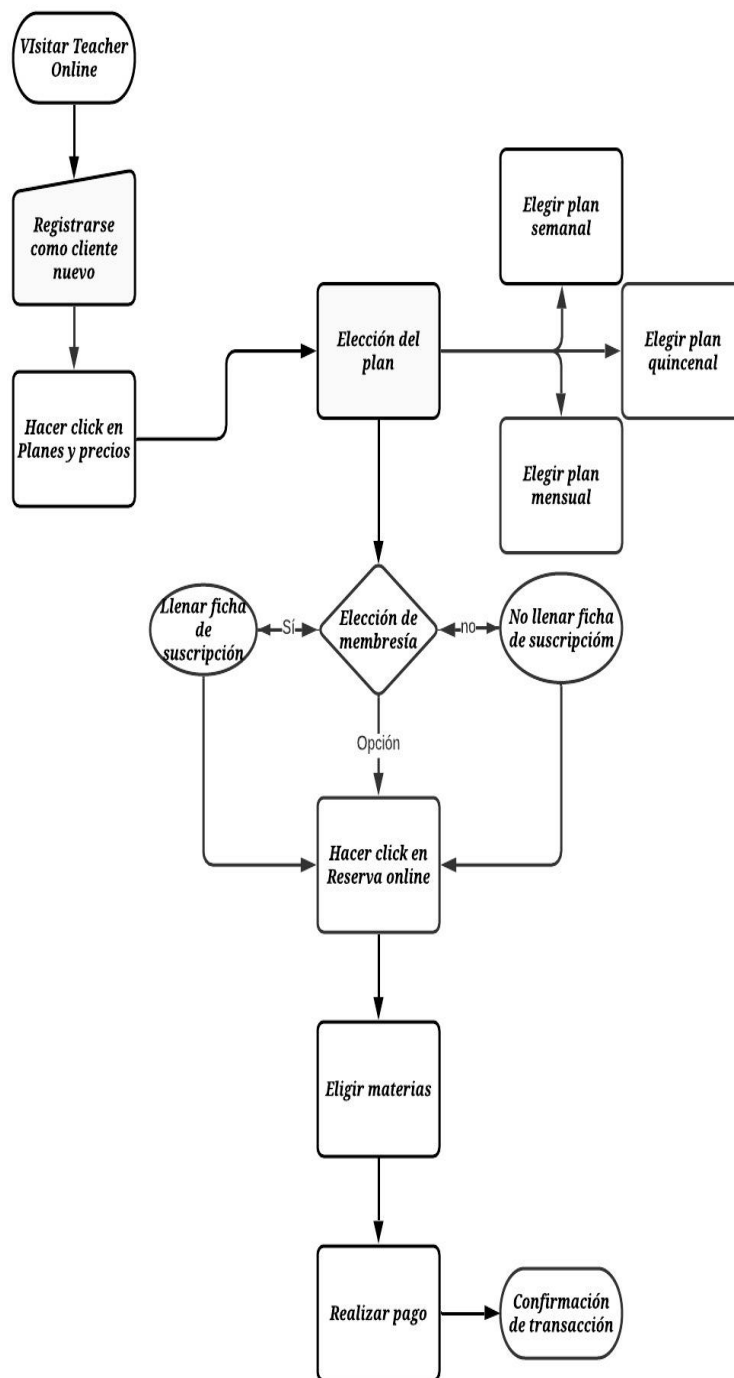


Figura 6.7 Diseño del producto  
Fuente: Elaboración propia

## Pasarela de pago

Teacher Online tendrá su alianza con Bac Honduras, utilizando la herramienta Compra-Click, en la que podrá recibir pagos mediante los diferentes emisores de tarjetas de crédito-débito y por transferencia bancaria.

Los costos por el servicio de Compra-Click son los siguientes:

- Membresía de producto \$50.00
- Fee Mensual \$18.00
- Costo por transacción \$0.15

## Proceso de pago Compra-Click

### 1. Generar el enlace de compra-click

### 2. Compartir el enlace mediante WhatsApp

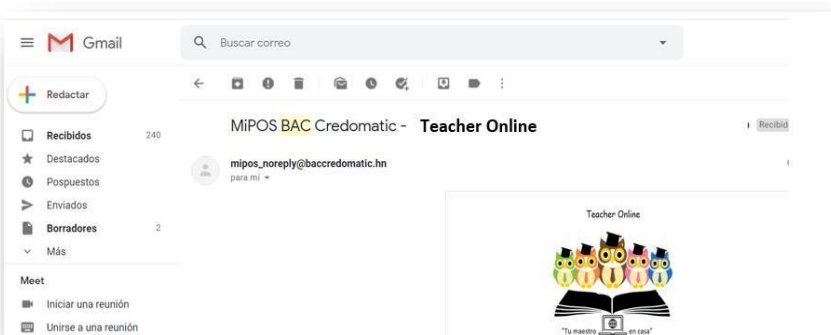
### 3. El cliente ingresa al enlace



### 4. El cliente realiza el pago

A screenshot of the BAC Credomatic payment page. The page is titled "Compra-Click BAC". On the left, a summary shows the name "Tania Ortega", the amount "1590.21 HNL", and a quantity of "1". The total is "1590.21 HNL". On the right, the section "Pague con tarjeta de crédito o débito" includes logos for VISA, Mastercard, American Express, and MiPOS. Below this, there are input fields for "Nombre y apellidos" (KARLA ISABEL HENRIQUEZ), "Dirección de email" (karlah@gmail.com), and "Dirección entrega" (Ingrese su dirección de entrega). There is also a field for "Número de tarjeta" (345600888867) with a note "Ingrese un número de tarjeta válido". Below that are fields for "Fecha de vencimiento" (MM and YY) and "Código de seguridad" (CVV). At the bottom, a dropdown menu for "Métodos de pago" is set to "COMPRA CLICK".

### 5. Se recibe una notificación del pago



## 6.5.2 Instalaciones

Teacher Online tendrá instalaciones administrativas, estas tienen un área de 20 mts<sup>2</sup>, estas estarán ubicadas en la Col. Universidad, en la 8 avenida y 22 calle, San Pedro Sula.



Figura 6.8 Ubicación geográfica instalaciones  
Fuente: Elaboración propia

## Croquis

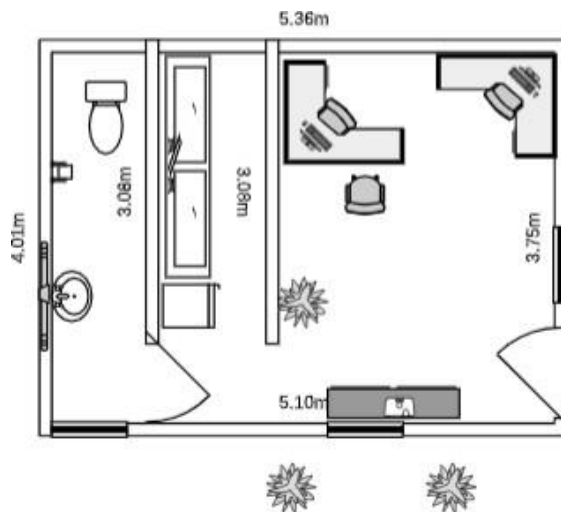


Figura 6.9 Croquis de instalaciones  
Fuente: Elaboración propia

## Mobiliario y equipo

La empresa Teacher Online contará con una cantidad de mobiliario mínimo, destinada para operaciones administrativas, atención al cliente y monitoreo de redes sociales entre otros.

A continuación, se presentará el detalle del mobiliario necesario para el funcionamiento administrativo:

Tabla 6.1

### *Mobiliario y equipo*

<b>Mobiliario</b>	<b>Monto</b>	
<b>Activos de Área de Ventas</b>		<b>L. 79,334.82</b>
2 Sillas secretarial	L. 7,685.82	
Escritorio	L. 7,699.00	
1 barra de sonido	L. 7,190.00	
Centro de entretenimiento	L. 4,990.00	
2 Sillas	L. 7,980.00	
TV 58 pulg	L. 14,795.00	
Computadora	L. 28,995.00	
<b>Activos de Área de Administración</b>		<b>L. 97,959.77</b>
Microondas	L. 3,595.00	
Aire acondicionado	L. 21,999.95	
Sillas secretarial	L. 7,685.82	
Escritorio	L. 7,699.00	
Computadora	L. 28,995.00	
Dispensador de agua	L. 8,995.00	
Refrigeradora	L. 8,995.00	
Impresora	L. 9,995.00	
<b>Total</b>		<b>L. 177,294.59</b>

Fuente: Elaboración propia

### 6.5.3 Planificación de la producción

La planificación de la producción está relacionada con la demanda existente, en base a esta se definen la cantidad necesaria para cumplir con la cantidad demandada.

A continuación, se muestra la planificación para que Teacher Online pueda cumplir con la demanda de sus clientes:

De los 375 de la muestra el 42.40% estaba muy interesado en tomar las tutorías en línea.

Datos	
14472	Total población
375	Muestra
42.40%	Muy interesados
159.00	Usuarios Muy Interesados

Pregunta No.5 ¿Qué tan interesado estaría en recibir servicios de tutoría en línea?

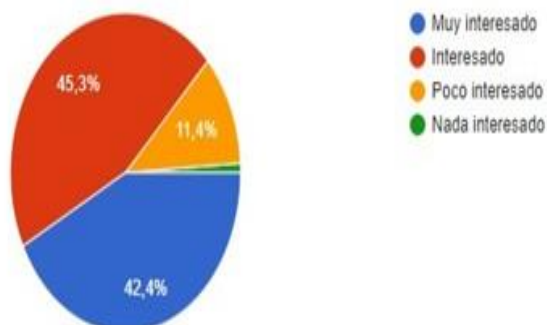


Figura 6.10 Cálculo de la demanda  
Fuente: Elaboración propia



Para el cálculo de los planes contratados mensualmente, se extrajeron los datos recopilados en la pregunta No.7, quedando con 49 planes semanales, 51 quincenales y 57 mensuales.

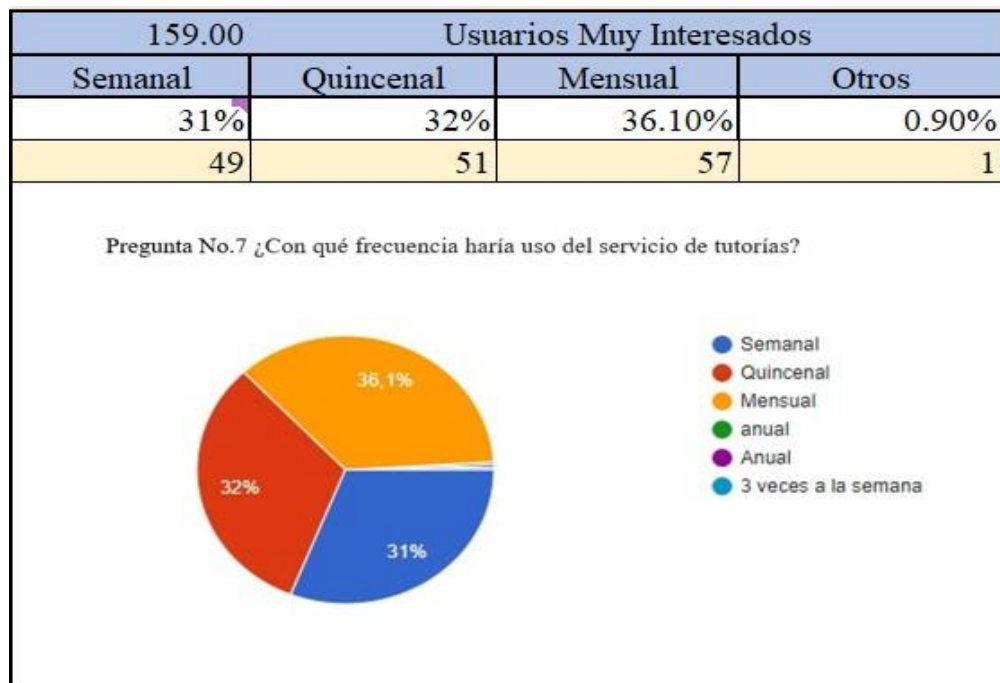


Figura 6.11 Cálculo de planes a producir

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo de la membresía, se extrajeron los datos recopilados en la pregunta No.9, en esta se muestra que existe un 74.40% de usuarios interesados en contratar una membresía anual.

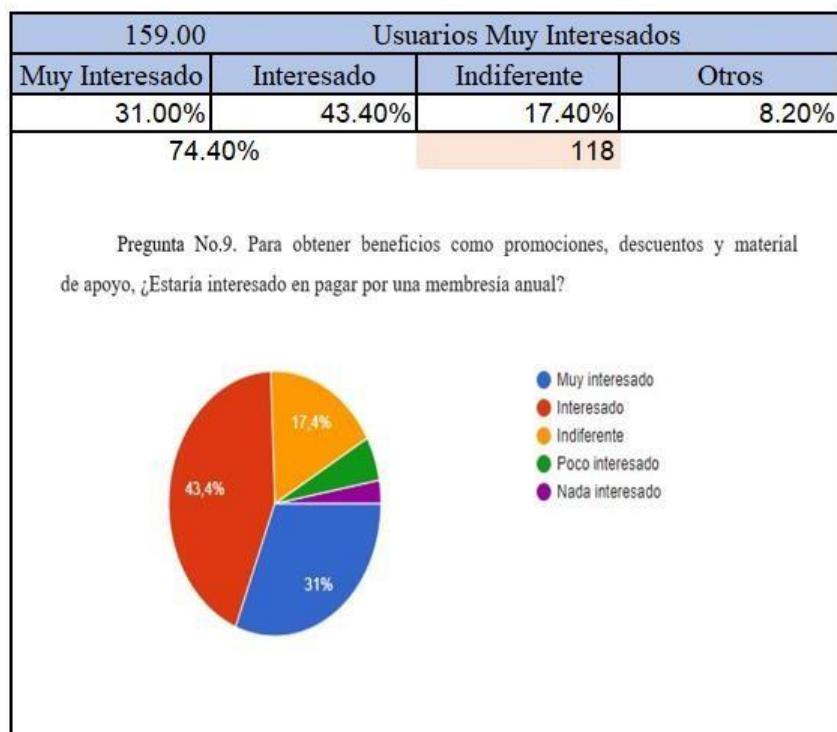


Figura 6.12 Cálculo de membresías a producir  
Fuente: Elaboración propia

Con los datos anteriores se muestra el resumen de la cantidad de horas que se esperan producir.

Servicios	No. Planes Mensual	No. Planes Anual	No. Horas Por Plan	No. Horas Mes	No. Horas por año
Membresia	118	1416	0	0	0
Hora tutoria	159	1908	1	159	1908
Plan semanal	49	588	3	147	1764
Plan quincenal	51	612	6	306	3672
Plan mensual	57	684	12	684	8208
Total				1296	15552

Figura 6.13 Resumen de producción  
Fuente: Elaboración propia

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Membresia	1416	1487	1561	1639	1721
Hora tutoria	1908	2003	2104	2209	2319
Plan semanal	588	617	648	681	715
Plan quincenal	612	643	675	708	744
Plan mensual	684	718	754	792	831
<b>Total anual</b>	<b>3792</b>	<b>3982</b>	<b>4181</b>	<b>4390</b>	<b>4609</b>

#### Membresia

PRESUPUESTO DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta en Unidades	1,416	1,487	1,561	1,639	1,721
(*) Precio de Venta	L. 400	L. 416	L. 433	L. 450	L. 468
<b>Total de Valor de la Venta</b>	<b>L. 566,400.00</b>	<b>L. 618,508.80</b>	<b>L. 675,411.61</b>	<b>L. 737,549.48</b>	<b>L. 805,404.03</b>

#### Hora tutoria

PRESUPUESTO DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta en Unidades	1,908	2,003	2,104	2,209	2,319
(*) Precio de Venta	L. 150	L. 156	L. 162	L. 169	L. 175
<b>Total de Valor de la Venta</b>	<b>L. 286,200.00</b>	<b>L. 312,530.40</b>	<b>L. 341,283.20</b>	<b>L. 372,681.25</b>	<b>L. 406,967.93</b>
Horas	1,908	2,003	2,104	2,209	2,319

#### Plan semanal

PRESUPUESTO DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta en Unidades	588	617	648	681	715
(*) Precio de Venta	L. 400	L. 416	L. 433	L. 450	L. 468
<b>Total de Valor de la Venta</b>	<b>L. 235,200.00</b>	<b>L. 256,838.40</b>	<b>L. 280,467.53</b>	<b>L. 306,270.55</b>	<b>L. 334,447.44</b>
Horas	1764	1852.2	1944.81	2042	2144

#### Plan quincenal

PRESUPUESTO DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta en Unidades	612	643	675	708	744
(*) Precio de Venta	L. 700	L. 728	L. 757	L. 787	L. 819
<b>Total de Valor de la Venta</b>	<b>L. 428,400.00</b>	<b>L. 467,812.80</b>	<b>L. 510,851.58</b>	<b>L. 557,849.92</b>	<b>L. 609,172.12</b>
Horas	3672	3855.6	4048.38	4251	4463

#### Plan mensual

PRESUPUESTO DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta en Unidades	684	718	754	792	831
(*) Precio de Venta	L. 1,200	L. 1,248	L. 1,298	L. 1,350	L. 1,404
<b>Total de Valor de la Venta</b>	<b>L. 820,800.00</b>	<b>L. 896,313.60</b>	<b>L. 978,774.45</b>	<b>L. 1,068,821.70</b>	<b>L. 1,167,153.30</b>
Horas	8208	8618	9049	9502	9977

RESUMEN DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>PRODUCTO</b>					
<b>PRESUPUESTO DE MEMBRESIA</b>	L. 566,400.00	L. 618,508.80	L. 675,411.61	L. 737,549.48	L. 805,404.03
<b>PRESUPUESTO DE VENTA HORA TUTORIA</b>	L. 286,200.00	L. 312,530.40	L. 341,283.20	L. 372,681.25	L. 406,967.93
<b>PRESUPUESTO DE VENTA PLAN SEMANAL</b>	L. 235,200.00	L. 256,838.40	L. 280,467.53	L. 306,270.55	L. 334,447.44
<b>PRESUPUESTO DE VENTA PLAN QUINCENAL</b>	L. 428,400.00	L. 467,812.80	L. 510,851.58	L. 557,849.92	L. 609,172.12
<b>PRESUPUESTO DE VENTA PLAN MENSUAL</b>	L. 820,800.00	L. 896,313.60	L. 978,774.45	L. 1,068,821.70	L. 1,167,153.30
<b>SUB TOTAL DE VENTAS</b>	<b>L. 2,337,000.00</b>	<b>L. 2,552,004.00</b>	<b>L. 2,786,788.37</b>	<b>L. 3,043,172.90</b>	<b>L. 3,323,144.80</b>
<b>DESCUENTOS 2X1</b> 5%	L. 88,530.00	L. 96,674.76	L. 105,568.84	L. 115,281.17	L. 125,887.04
<b>PLAN VACACIONAL</b> 10%	L. 177,060.00	L. 193,349.52	L. 211,137.68	L. 230,562.34	L. 251,774.08
<b>SUB TOTAL DE DESCUENTOS</b>	<b>L. 265,590.00</b>	<b>L. 290,024.28</b>	<b>L. 316,706.51</b>	<b>L. 345,843.51</b>	<b>L. 377,661.12</b>
<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>L. 2,071,410.00</b>	<b>L. 2,261,979.72</b>	<b>L. 2,470,081.85</b>	<b>L. 2,697,329.38</b>	<b>L. 2,945,483.69</b>

Figura 6.14 Presupuesto de ventas

Fuente: Elaboración propia

#### 6.5.4 Planificación organizacional

Teacher Online contará con 11 empleados, estructurada de la siguiente manera:

1. Gerente Administrativo (1)
2. Jefe de ventas (1)
3. Asistente de ventas (1)
4. Tutores (8)

El pago de salario se tomará como base la tabla de salario mínimo 2020, ubicado en la rama de actividad económica No.9 “Servicios comunales, sociales y personales”.

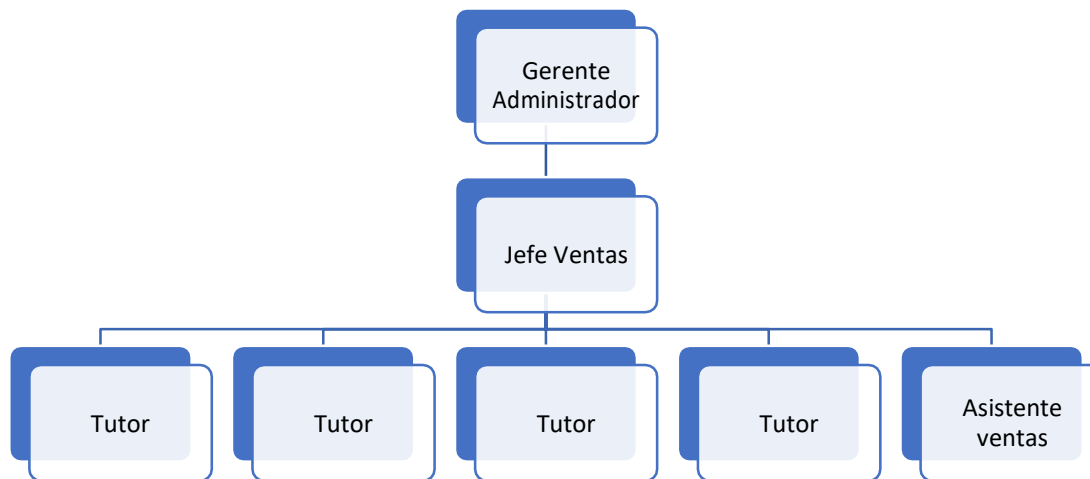
Tabla 6.2

*Planilla de salarios mensuales*

<b>Planilla Mensual</b>			
Gerente Administrador	L	14,000.00	.+ beneficios de ley
Jefe Ventas	L	14,000.00	.+ beneficios de ley
Asistente Ventas	L	11,000.00	.+ beneficios de ley
Tutor 1	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 2	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 3	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 4	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 5	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 6	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 7	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 8	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
Tutor 9	L	9,472.44	.+ beneficios de ley
<b>Total</b>	<b>L</b>	<b>124,251.96</b>	

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentará la estructura jerárquica de Teacher Online:



*Figura 6.15* Estructura Organizacional  
Fuente: Elaboración propia

El perfil de actividades para posición se muestra a continuación:

### **Gerente Administrador**

1. Encargado de todas las actividades administrativas y contables.
2. Control y dirección de la empresa.
3. Control de entradas y salidas de efectivo.
4. Compra de equipo
5. Velará por el bienestar del clima organizacional de la compañía.

### **Jefe de ventas**

1. Buscará posibles alianzas con nuevas instituciones bilingües.
2. Promover la empresa a nivel nacional.
3. Posicionar la empresa en el mercado nacional.
4. Asistir a capacitaciones y eventos que sean útiles para el crecimiento de la empresa.
5. Digitalará textos como documentos y memorandos.
6. Coordinar el uso de las salas de tutorías.

### **Asistente de ventas**

1. Brindará información sobre las membresías, planes, y paquetes a los clientes cuando necesiten cotizar el servicio de tutorías.
2. Asistirá a los clientes con la contratación del servicio de tutorías.
3. Dará seguimiento a los clientes cuando exista una ausencia en la solicitud del servicio.
4. Realizará retención cuando los clientes deseen cancelar su suscripción a la membresía o planes de tutorías.

### **Tutores**

1. Brindará las tutorías (Incluyendo la preparación las clases)
2. Reportará los resultados de las clases impartidas por escrito.
3. Elaboración de material referente a las clases

## **6.6 Estudio financiero**

Para la evaluación de un proyecto es necesario saber la rentabilidad de este, evaluando tanto la situación actual como la predicción de su evolución, para determinar estos resultados es necesario realizar el estudio financiero, en este se consideran todos los factores como ser los ingresos, gastos, plan de inversión y costos, esto ayudará a ver el panorama financiero de la empresa.

Dentro de este estudio se mostrarán los siguientes:

1. Plan de inversión
2. Costo de Capital
3. Estado de resultado
4. Flujo de caja
5. Estado de situación financiera
6. Evaluación financiera
7. Punto de equilibrio

### 6.6.1 Plan de inversión

Teacher Online, requiere un total de inversión de L.197,244.59, de los cuales L.167,244.59 se financiarán a la tasa de interés del 23% con Banco del País, estos representan el 84.79% de la inversión total.

Tabla 6.3

#### *Plan de Inversión*

<b>Plan de Inversión</b>			
<b>Inversión</b>	<b>Monto</b>	<b>Porcentaje Participación</b>	
<b>Activos No Corrientes</b>			
Activos de Área de Producción	L. -	0.00%	
Activos de Área de Administración	L. 97,959.77	49.66%	
Activos de Área de Venta	L. 79,334.82	40.22%	
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>L. 177,294.59</b>	<b>89.89%</b>	
<b>Gastos</b>			
Gastos Administración	L. 1,000.00	0.51%	
Gastos de venta	L. 1,000.00	0.51%	
Capital de Trabajo	L. -	0.00%	
<b>Sub-total</b>	<b>L. 2,000.00</b>	<b>1.01%</b>	
Total Inversión	L. 179,294.59	90.90%	
<b>Gastos preoperativos</b>			
Gastos de organización	L. 5,700.00	2.89%	
Constitución	L. 5,000.00		
Permiso Operación	L. 200.00		
Trámite RTN	L. 500.00		
Gastos de instalación	L. 12,250.00	6.21%	
Renta y depósito de local	L. 11,000.00		
Membresía bancaria \$50	L. 1,250.00		
<b>Sub-total</b>	<b>L. 17,950.00</b>	<b>9.10%</b>	
<b>Total</b>	<b>L. 197,244.59</b>	<b>100.00%</b>	
<b>Financiamiento</b>			
Aportación de los socios	L. 30,000.00	15.21%	
Financiamiento	L. 167,244.59	84.79%	

Fuente: Elaboración propia

### 6.6.2 Estructura de capital

Como se mencionó antes, se financiera el 84.79% de la inversión, con el fin de apalancar el proyecto. Los inversionistas aportaran el 15.21% del capital. Teniendo un costo de capital del 18.87%, siendo esta la tasa de descuento, necesaria para descontar los flujos de caja futuro la hora de valorar el proyecto.

Tabla 6.4

#### *Costo de Capital*

<b>Costo de Capital</b>				
<b>Estructura de capital</b>	<b>Monto</b>	<b>% de Participación</b>	<b>Costo</b>	<b>Costo Ponderado</b>
Aportaciones	30,000.00	15.21%	27.92%	4.25%
Financiamiento	167,244.59	84.79%	17.25%	14.63%
<b>Total</b>	<b>197,244.59</b>	<b>100%</b>		<b>18.87%</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.5

#### *Tabla de referencias*

<b>Referencia de tasa de requerimiento por los accionistas</b>			
<b>Tasa Requerimiento</b>	<b>Inflacion</b>	<b>Tasa Premio</b>	<b>Fondo propios</b>
23.00%	4.00%	0.92%	<b>27.92%</b>
Formula es igual $i + f + if$			
<b>Referencia de indice inflacionario para determinar tasa</b>			
<b>Tasa Banco</b>	<b>Factor</b>	<b>impuesto</b>	<b>Tasa ajustada</b>
23.00%	100.00%	25.00%	<b>17.25%</b>
Formula es igual $i (1-t)$			

Fuente: Elaboración propia



### 6.6.3 Estado de resultados

En el estado de resultados, se refleja las utilidades obtenidas cada periodo, en el que se podrá visualizar si el resultado fue favorable o no.

Tabla 6.6

#### Estado de Resultado

PRESUPUESTO DE ESTADO DE RESULTADO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	L. 2,071,410.00	L. 2,261,979.72	L. 2,470,081.85	L. 2,697,329.38	L. 2,945,483.69
(-) Costo de venta	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>L. 2,071,410.00</b>	<b>L. 2,261,979.72</b>	<b>L. 2,470,081.85</b>	<b>L. 2,697,329.38</b>	<b>L. 2,945,483.69</b>
<b>Gastos Operativos</b>					
(-) Gastos de venta	L. 1,745,352.28	L. 1,796,147.81	L. 1,848,534.44	L. 2,062,696.63	L. 2,122,944.90
(-) Gastos de Admon.	L. 282,012.33	L. 289,946.63	L. 298,137.08	L. 306,592.09	L. 315,320.35
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>L. 44,045.39</b>	<b>L. 175,885.28</b>	<b>L. 323,410.33</b>	<b>L. 328,040.67</b>	<b>L. 507,218.44</b>
(-) Gastos Financieros	L. 36,429.74	L. 31,274.93	L. 24,801.19	L. 16,671.06	L. 6,460.71
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>	<b>L. 7,615.65</b>	<b>L. 144,610.35</b>	<b>L. 298,609.14</b>	<b>L. 311,369.61</b>	<b>L. 500,757.73</b>
(-) Impuesto sobre la Renta	0% L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
<b>Utilidad después de Impuesto</b>	<b>L. 7,615.65</b>	<b>L. 144,610.35</b>	<b>L. 298,609.14</b>	<b>L. 311,369.61</b>	<b>L. 500,757.73</b>
<b>Excedente sobre un Millon</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>
Aportacion Solidaria	5% L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
<b>Utilidad del periodo</b>	<b>L. 7,615.65</b>	<b>L. 144,610.35</b>	<b>L. 298,609.14</b>	<b>L. 311,369.61</b>	<b>L. 500,757.73</b>

Fuente: Elaboración propia

El estado de resultado proyectado de Teacher Online, muestra una rentabilidad aceptable del proyecto. En el año No.1 se refleja utilidades, siendo un año de inicio de operaciones y comparando los siguientes años va en aumento.

A continuación, se detallarán el desglose de gastos anuales:

Tabla 6.7

#### Desglose de gastos

Presupuesto Gastos De Venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Salarios de Área de Venta	L. 1,561,568.13	L. 1,605,640.63	L. 1,651,035.30	L. 1,857,925.85	L. 1,910,611.62
(+) Servicios Generales	L. 168,075.86	L. 174,798.89	L. 181,790.85	L. 189,062.48	L. 196,624.98
Total pagos de Gastos Venta	L. 1,729,643.99	L. 1,780,439.52	L. 1,832,826.15	L. 2,046,988.33	L. 2,107,236.61
(+) Depreciación de Activos Área de Venta	L. 15,708.29	L. 15,708.29	L. 15,708.29	L. 15,708.29	L. 15,708.29
(+) Amortización de Venta	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
Total de Gastos de Venta	L. 1,745,352.28	L. 1,796,147.81	L. 1,848,534.44	L. 2,062,696.63	L. 2,122,944.90
Presupuesto Gastos De Administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Salarios de Área de Administración	L. 213,329.29	L. 219,451.71	L. 225,757.81	L. 232,253.09	L. 238,943.23
(+) Servicios Generales	L. 45,297.00	L. 47,108.88	L. 48,993.24	L. 50,952.96	L. 52,991.08
Total pagos de Gastos Admon	L. 258,626.29	L. 266,560.59	L. 274,751.05	L. 283,206.06	L. 291,934.31
(+) Depreciación de Activos Área Admon	L. 19,396.03	L. 19,396.03	L. 19,396.03	L. 19,396.03	L. 19,396.03
(+) Amortización de Admon	L. 3,990.00	L. 3,990.00	L. 3,990.00	L. 3,990.00	L. 3,990.00
Total de Gastos de Admon	L. 282,012.33	L. 289,946.63	L. 298,137.08	L. 306,592.09	L. 315,320.35
Presupuesto Gastos Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Financieros	L. 36,429.74	L. 31,274.93	L. 24,801.19	L. 16,671.06	L. 6,460.71

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.8  
Planilla de sueldos y salarios

Resumen de Sueldos	Total Año 1	Total Año 2	Total Año 3	Total Año 4	Total Año 5
<b>Área de Administración</b>	<b>L213,329.29</b>	<b>L219,451.71</b>	<b>L225,757.81</b>	<b>L232,253.09</b>	<b>L238,943.23</b>
<b>Área de Ventas</b>	<b>L1,561,568.13</b>	<b>L1,605,640.63</b>	<b>L1,651,035.30</b>	<b>L1,857,925.85</b>	<b>L1,910,611.62</b>
<b>Total</b>	<b>L1,774,897.42</b>	<b>L1,825,092.34</b>	<b>L1,876,793.11</b>	<b>L2,090,178.94</b>	<b>L2,149,554.85</b>

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda horas anuales	15552	16330	17146	18003	18904
Demanda horas mensuale:	1296	1361	1429	1500	1575
Demanda hora semanal	324	340	357	375	394
Hora p/tutor	44	44	44	44	44
Cantidad tutores	7	8	8	9	9

PLANILLA DE CARGA SOCIAL	Cant	Sueldo Unitario	Total Empleados	IHSS	IHSS	infop	Rap	Total Mensual	Annual	Ceseantia	13Mo. Mes	14To. Mes	Bono Escolar	Total Año 1
<b>Área de Administración</b>														
Gerente Administrador	1	L 14,000.00	L 14,000.00	L 310.88	L 442.46	L 140.00	L 82.37	L 14,975.71	L 179,708.49	L 3,880.80	L14,000.00	L 14,000.00	L 1,740.00	L 213,329.29
<b>Total ADMINISTRACION</b>	<b>1.00</b>													<b>L 213,329.29</b>
<b>Área de Ventas</b>														
Jefe Ventas	1	L 14,000.00	L 14,000.00	L 310.88	L 442.46	L 140.00	L 82.37	L 14,975.71	L 179,708.49	L 3,880.80	L14,000.00	L 14,000.00	L 1,740.00	L 213,329.29
Asistente Ventas	1	L 11,000.00	L 11,000.00	L 310.88	L 442.46	L 110.00	L 37.37	L 11,900.71	L 142,808.49	L 3,049.20	L11,000.00	L 11,000.00	L 1,740.00	L 169,597.69
Tutor 1	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 2	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 3	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 4	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 5	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 6	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 7	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
Tutor 8	1	L 9,472.44	L 9,472.44	L 310.88	L 442.46	L 94.72	L 14.45	L 10,334.96	L 124,019.50	L 2,625.76	L 9,472.44	L 9,472.44	L 1,740.00	L 147,330.14
<b>Total Venta</b>														<b>L 1,561,568.13</b>

PLANILLA DE CARGA SOCIAL	Cant	Sueldo Unitario	Total Empleados	IHSS	IHSS	infop	Rap	Total Mensual	Annual	Ceseantia	13Mo. Mes	14To. Mes	Bono Escolar	Total Año 2
<b>Área de Administración</b>														
Gerente Administrador	1	L 14,420.00	L 14,420.00	L 310.88	L 442.46	L 144.20	L 88.67	L 15,406.21	L 184,874.49	L 3,997.22	L14,420.00	L 14,420.00	L 1,740.00	L 219,451.71
<b>Total ADMINISTRACION</b>	<b>1.00</b>													<b>L 219,451.71</b>
<b>Área de Ventas</b>														
Jefe Ventas	1	L 14,420.00	L 14,420.00	L 310.88	L 442.46	L 144.20	L 88.67	L 15,406.21	L 184,874.49	L 3,997.22	L14,420.00	L 14,420.00	L 1,740.00	L 219,451.71
Asistente Ventas	1	L 11,330.00	L 11,330.00	L 310.88	L 442.46	L 113.30	L 42.32	L 12,238.96	L 146,867.49	L 3,140.68	L11,330.00	L 11,330.00	L 1,740.00	L 174,408.17
Tutor 1	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 2	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 3	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 4	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 5	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 6	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 7	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
Tutor 8	1	L 9,756.61	L 9,756.61	L 310.88	L 442.46	L 97.57	L 18.72	L 10,626.24	L 127,514.83	L 2,704.53	L 9,756.61	L 9,756.61	L 1,740.00	L 151,472.59
<b>Total Venta</b>	<b>1.00</b>													<b>L 1,605,640.63</b>

PLANILLA DE CARGA SOCIAL	Cant	Sueldo Unitario	Total Empleados	IHSS	IHSS	infop	Rap	Total Mensual	Annual	Ceseantia	13Mo. Mes	14To. Mes	Bono Escolar	Total Año 3
<b>Área de Administración</b>														
Gerente Administrador	1	L 14,852.60	L 14,852.60	L 310.88	L 442.46	L 148.53	L 95.16	L 15,849.62	L 190,195.47	L 4,117.14	L14,852.60	L 14,852.60	L 1,740.00	L 225,757.81
<b>Total ADMINISTRACION</b>	<b>1.00</b>													<b>L 225,757.81</b>
<b>Área de Ventas</b>														
Jefe Ventas	1	L 14,852.60	L 14,852.60	L 310.88	L 442.46	L 148.53	L 95.16	L 15,849.62	L 190,195.47	L 4,117.14	L14,852.60	L 14,852.60	L 1,740.00	L 225,757.81
Asistente Ventas	1	L 11,669.90	L 11,669.90	L 310.88	L 442.46	L 116.70	L 47.42	L 12,887.36	L 151,048.26	L 3,234.90	L11,669.90	L 11,669.90	L 1,740.00	L 179,362.96
Tutor 1	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 2	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 3	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 4	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 5	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 6	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 7	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
Tutor 8	1	L 10,049.31	L 10,049.31	L 310.88	L 442.46	L 100.49	L 23.11	L 10,926.25	L 131,115.02	L 2,785.67	L10,049.31	L 10,049.31	L 1,740.00	L 155,739.32
<b>Total Venta</b>														<b>L 1,651,035.30</b>

PLANILLA DE CARGA SOCIAL	Cant	Sueldo Unitario	Total Empleados	IHSS	IHSS	infop	Rap	Total Mensual	Anual	Ceseantia	13Mo. Mes	14To. Mes	Bono Escolar	Total Año 4
<b>Área de Administración</b>														
Gerente Administrador	1	L 15,298.18	L 15,298.18	L 310.88	L 442.46	L 152.98	L 101.84	L 16,306.34	L 195,676.08	L 4,240.65	L15,298.18	L 15,298.18	L 1,740.00	L 232,253.09
<b>Total ADMINISTRACION</b>	<b>1.00</b>													<b>L 232,253.09</b>
<b>Área de Ventas</b>														
Jefe Ventas	1	L 15,298.18	L 15,298.18	L 310.88	L 442.46	L 152.98	L 101.84	L 16,306.34	L 195,676.08	L 4,240.65	L15,298.18	L 15,298.18	L 1,740.00	L 232,253.09
Asistente Ventas	1	L 12,020.00	L 12,020.00	L 310.88	L 442.46	L 120.20	L 52.67	L 12,946.20	L 155,354.45	L 3,331.94	L12,020.00	L 12,020.00	L 1,740.00	L 184,466.39
Tutor 1	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 2	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 3	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 4	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 5	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 6	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 7	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 8	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
Tutor 9	1	L 10,350.79	L 10,350.79	L 310.88	L 442.46	L 103.51	L 27.63	L 11,235.27	L 134,823.22	L 2,869.24	L10,350.79	L 10,350.79	L 1,740.00	L 160,134.04
<b>Total Venta</b>														<b>L 1,897,925.85</b>

PLANILLA DE CARGA SOCIAL	Cant	Sueldo Unitario	Total Empleados	IHSS	IHSS	infop	Rap	Total Mensual	Anual	Ceseantia	13Mo. Mes	14To. Mes	Bono Escolar	Total Año 5
<b>Área de Administración</b>														
Gerente Administrador	1	L 15,757.12	L 15,757.12	L 310.88	L 442.46	L 157.57	L 108.72	L 16,776.76	L 201,321.11	L 4,367.87	L15,757.12	L 15,757.12	L 1,740.00	L 238,943.23
<b>Total ADMINISTRACION</b>	<b>1.00</b>													<b>L 238,943.23</b>
<b>Área de Ventas</b>														
Jefe Ventas	1	L 15,757.12	L 15,757.12	L 310.88	L 442.46	L 157.57	L 108.72	L 16,776.76	L 201,321.11	L 4,367.87	L15,757.12	L 15,757.12	L 1,740.00	L 238,943.23
Asistente Ventas	1	L 12,380.60	L 12,380.60	L 310.88	L 442.46	L 123.81	L 58.08	L 13,315.82	L 159,789.83	L 3,431.90	L12,380.60	L 12,380.60	L 1,740.00	L 189,722.93
Tutor 1	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 2	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 3	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 4	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 5	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 6	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 7	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 8	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
Tutor 9	1	L 10,661.31	L 10,661.31	L 310.88	L 442.46	L 106.61	L 32.29	L 11,553.56	L 138,642.66	L 2,955.32	L10,661.31	L 10,661.31	L 1,740.00	L 164,660.61
<b>Total Venta</b>	<b>1.00</b>													<b>L 1,910,611.62</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.9  
Detalle de gastos servicios generales

#### Servicios Generales

Gasto	Mensual	Anual	Admon	Venta	Total
Alquiler	L 5,500.00	L. 66,000.00	L. 19,800.00	L. 46,200.00	L. 66,000.00
Energía	L 2,000.00	L. 24,000.00	L. 7,200.00	L. 16,800.00	L. 24,000.00
Limpieza	L 500.00	L. 6,000.00	L. 1,800.00	L. 4,200.00	L. 6,000.00
Agua	L 500.00	L. 6,000.00	L. 1,800.00	L. 4,200.00	L. 6,000.00
Telefonía celular	L 1,549.50	L. 18,594.00	L. 9,297.00	L. 9,297.00	L. 18,594.00
Internet y telefonía fija	L 1,000.00	L. 12,000.00	L. 3,600.00	L. 8,400.00	L. 12,000.00
Papelería y Útiles	L 500.00	L. 6,000.00	L. 1,800.00	L. 4,200.00	L. 6,000.00
Cargos bancarios(Compra	L 450.00	L. 5,400.00	L. -	L. 5,400.00	L. 5,400.00
Cargos bancarios(Compra	L 364.91	L. 4,378.86	L. -	L. 4,378.86	L. 4,378.86
Membresía anual	L 104.17	L. 1,250.00	L. -	L. 1,250.00	L. 1,250.00
Publicidad Facebook	L 5,000.00	L. 60,000.00	L. -	L. 60,000.00	L. 60,000.00
Mantenimiento página web	L 312.50	L. 3,750.00	L. -	L. 3,750.00	L. 3,750.00
<b>Total</b>	<b>L. 17,781.07</b>	<b>L. 213,372.86</b>	<b>L. 45,297.00</b>	<b>L. 168,075.86</b>	<b>L. 213,372.86</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.10  
Depreciaciones y amortizaciones

DEPRECIACIONES	Vi.Activo	Vi. Depr.	Año Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2 Sillas secretarial	L. 7,685.82	L. 7,608.96	5	L. 1,521.79	L. 1,521.79	L. 1,521.79	L. 1,521.79	L. 1,521.79
Escritorio	L. 7,699.00	L. 7,622.01	5	L. 1,524.40	L. 1,524.40	L. 1,524.40	L. 1,524.40	L. 1,524.40
1 barra de sonido	L. 7,190.00	L. 7,118.10	5	L. 1,423.62	L. 1,423.62	L. 1,423.62	L. 1,423.62	L. 1,423.62
Centro de entretenimiento	L. 4,990.00	L. 4,940.10	5	L. 988.02	L. 988.02	L. 988.02	L. 988.02	L. 988.02
2 Sillas	L. 7,980.00	L. 7,900.20	5	L. 1,580.04	L. 1,580.04	L. 1,580.04	L. 1,580.04	L. 1,580.04
TV 58 pulg	L. 14,795.00	L. 14,647.05	5	L. 2,929.41	L. 2,929.41	L. 2,929.41	L. 2,929.41	L. 2,929.41
Computadora	L. 28,995.00	L. 28,705.05	5	L. 5,741.01	L. 5,741.01	L. 5,741.01	L. 5,741.01	L. 5,741.01
<b>Depreciación de Activos Área de Venta</b>	<b>L. 79,334.82</b>	<b>L. 78,541.47</b>		<b>L. 15,708.29</b>	<b>L. 15,708.29</b>	<b>L. 15,708.29</b>	<b>L. 15,708.29</b>	<b>L. 15,708.29</b>
Microondas	L. 3,595.00	L. 3,559.05	5	L. 711.81	L. 711.81	L. 711.81	L. 711.81	L. 711.81
Aire acondicionado	L. 21,999.95	L. 21,779.95	5	L. 4,355.99	L. 4,355.99	L. 4,355.99	L. 4,355.99	L. 4,355.99
Sillas secretarial	L. 7,685.82	L. 7,608.96	5	L. 1,521.79	L. 1,521.79	L. 1,521.79	L. 1,521.79	L. 1,521.79
Escritorio	L. 7,699.00	L. 7,622.01	5	L. 1,524.40	L. 1,524.40	L. 1,524.40	L. 1,524.40	L. 1,524.40
Computadora	L. 28,995.00	L. 28,705.05	5	L. 5,741.01	L. 5,741.01	L. 5,741.01	L. 5,741.01	L. 5,741.01
Dispensador de agua	L. 8,995.00	L. 8,905.05	5	L. 1,781.01	L. 1,781.01	L. 1,781.01	L. 1,781.01	L. 1,781.01
Refrigeradora	L. 8,995.00	L. 8,905.05	5	L. 1,781.01	L. 1,781.01	L. 1,781.01	L. 1,781.01	L. 1,781.01
Impresora	L. 9,995.00	L. 9,895.05	5	L. 1,979.01	L. 1,979.01	L. 1,979.01	L. 1,979.01	L. 1,979.01
<b>Depreciación de Activos Área de Administración</b>	<b>L. 97,959.77</b>	<b>L. 96,980.17</b>		<b>L. 19,396.03</b>	<b>L. 19,396.03</b>	<b>L. 19,396.03</b>	<b>L. 19,396.03</b>	<b>L. 19,396.03</b>
AMORTIZACION	Vi.Activo	Vi. Amort.	Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de organización	L. 1,000.00	L. 1,000.00	5	L. 200.00	L. 200.00	L. 200.00	L. 200.00	L. 200.00
Gastos de venta	L. 1,000.00	L. 1,000.00	5	L. 200.00	L. 200.00	L. 200.00	L. 200.00	L. 200.00
Gastos de organización	L. 5,700.00	L. 5,700.00	5	L. 1,140.00	L. 1,140.00	L. 1,140.00	L. 1,140.00	L. 1,140.00
Gastos de instalación	L. 12,250.00	L. 12,250.00	5	L. 2,450.00	L. 2,450.00	L. 2,450.00	L. 2,450.00	L. 2,450.00
<b>Total de Activos Diferidos</b>	<b>L. 19,950.00</b>	<b>L. 19,950.00</b>		<b>L. 3,990.00</b>	<b>L. 3,990.00</b>	<b>L. 3,990.00</b>	<b>L. 3,990.00</b>	<b>L. 3,990.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.6.4 Flujo de caja

En el flujo de efectivo se analiza todos los movimientos que realiza la empresa en determinado periodo, y que efectos tienen en la liquidez.

A continuación, se muestra el flujo de caja operativo proyectado de la empresa durante los 5 años analizados para el proyecto de inversión:

Tabla 6.11

*Flujo de caja*

INGRESOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo inicial		L. -	L. 26,563.28	L. 184,966.44	L. 490,894.65	L. 801,453.21
(+) Prestamo	L. 167,244.59					
(+) Aportación	L. 30,000.00					
<b>Otros Ingresos</b>	<b>L. 197,244.59</b>	<b>L. -</b>	<b>L. 26,563.28</b>	<b>L. 184,966.44</b>	<b>L. 490,894.65</b>	<b>L. 801,453.21</b>
(+) De las ventas al Contado:		L. 2,071,410.00	L. 2,261,979.72	L. 2,470,081.85	L. 2,697,329.38	L. 2,945,483.69
<b>Total de Entradas</b>	<b>L. -</b>	<b>L. 2,071,410.00</b>	<b>L. 2,261,979.72</b>	<b>L. 2,470,081.85</b>	<b>L. 2,697,329.38</b>	<b>L. 2,945,483.69</b>
Disponibles	L. 197,244.59	L. 2,071,410.00	L. 2,288,543.00	L. 2,655,048.29	L. 3,188,224.04	L. 3,746,936.89
SALIDAS						
Activos Fijos	L. 177,294.59					
Gastos Administración	L. 1,000.00					
Gastos de venta	L. 1,000.00					
Gastos de organización	L. 5,700.00					
Gastos de instalación	L. 12,250.00					
<b>Compra de Activos</b>	<b>L. 197,244.59</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>	<b>L. -</b>
(+) De las Compras al Contado:						
(+) Gastos de Venta		L. 1,729,643.99	L. 1,780,439.52	L. 1,832,826.15	L. 2,046,988.33	L. 2,107,236.61
(+) Gastos de Administración		L. 258,626.29	L. 266,560.59	L. 274,751.05	L. 283,206.06	L. 291,934.31
(+) Gastos Financieros		L. 36,429.74	L. 31,274.93	L. 24,801.19	L. 16,671.06	L. 6,460.71
(+) Abono a Capital Principal		L. 20,146.70	L. 25,301.51	L. 31,775.25	L. 39,905.39	L. 50,115.73
(+) Impuestos Sobre la Renta del año		L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
(+) Impuesto Sobre la renta del año anterior		L. -				
(+) Pago de Dividendos						
<b>Total de salidas</b>	<b>L. 197,244.59</b>	<b>L. 2,044,846.72</b>	<b>L. 2,103,576.56</b>	<b>L. 2,164,153.64</b>	<b>L. 2,386,770.83</b>	<b>L. 2,455,747.36</b>
Saldo de Efectivo	L. -	L. 26,563.28	L. 184,966.44	L. 490,894.65	L. 801,453.21	L. 1,291,189.53
Saldo requerido	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
Excedente	L. -	L. 26,563.28	L. 184,966.44	L. 490,894.65	L. 801,453.21	L. 1,291,189.53
Financiamiento	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
<b>Saldo Neto (Final) BG</b>	<b>L. -</b>	<b>L. 26,563.28</b>	<b>L. 184,966.44</b>	<b>L. 490,894.65</b>	<b>L. 801,453.21</b>	<b>L. 1,291,189.53</b>

Fuente: Elaboración propia

Se identifica que en cada año hay un aumento favorable de flujo, comparando el primer año es un resultado razonable, ya que, se debe de analizar que presentan más inversión por el inicio de operaciones de la empresa, y para el año 5 un resultado esperado de todas las operaciones realizadas.

### 6.6.5 Estado de situación financiera

El Estado de Situación Financiera, muestra la situación de la empresa, el nivel de sus activos, pasivos y patrimonio.

A continuación, se muestra el Estado de Situación financiera proyectado de la empresa durante los 5 años analizados para el proyecto de inversión:



Tabla 6.12

*Estado de Situación Financiera*

BALANCE GENERAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
<i>Activos Corrientes</i>						
Efectivo	L. -	L. 26,563.28	L. 184,966.44	L. 490,894.65	L. 801,453.21	L. 1,291,189.53
<b>TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES</b>	L. -	L. 26,563.28	L. 184,966.44	L. 490,894.65	L. 801,453.21	L. 1,291,189.53
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
<i>Mobiliario y equipo</i>	L. 177,294.59	L. 177,294.59	L. 142,190.26	L. 107,085.93	L. 71,981.60	L. 36,877.27
Depreciación Acumulada		L. 35,104.33	L. 35,104.33	L. 35,104.33	L. 35,104.33	L. 35,104.33
<b>TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	L. 177,294.59	L. 142,190.26	L. 107,085.93	L. 71,981.60	L. 36,877.27	L. 1,772.95
<b>OTROS ACTIVOS</b>						
Gastos Administración	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00
Gastos de venta	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00	L. 1,000.00
Gastos de organización	L. 5,700.00	L. 5,700.00	L. 5,700.00	L. 5,700.00	L. 5,700.00	L. 5,700.00
Gastos de instalación	L. 12,250.00	L. 12,250.00	L. 12,250.00	L. 12,250.00	L. 12,250.00	L. 12,250.00
Amortización de Otros		L. -3,990.00	L. -7,980.00	L. -11,970.00	L. -15,960.00	L. -19,950.00
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	L. 19,950.00	L. 15,960.00	L. 11,970.00	L. 7,980.00	L. 3,990.00	L. -
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	L. 197,245	L. 184,714	L. 304,022	L. 570,856	L. 842,320	L. 1,292,962
<b>PASIVO</b>						
<i>Pasivo Corto Plazo</i>						
Cuentas Por Pagar		L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
Impuesto Sobre La Renta		L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
Prestamo	L. 167,244.59	L. 147,097.88	L. 121,796.37	L. 90,021.12	L. 50,115.73	L. 0.00
<b>TOTAL DE PASIVO CORTO PLAZO</b>	L. 167,244.59	L. 147,097.88	L. 121,796.37	L. 90,021.12	L. 50,115.73	L. 0.00
<i>Pasivo Largo Plazo</i>						
Prestamo	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -
<b>TOTAL DE PASIVO</b>	L. 167,244.59	L. 147,097.88	L. 121,796.37	L. 90,021.12	L. 50,115.73	L. 0.00
<b>CAPITAL</b>						
Capital Social	L. 30,000.00	L. 30,000.00	L. 30,000.00	L. 30,000.00	L. 30,000.00	L. 30,000.00
Utilidad Retenidas		L. 7,615.65	L. 152,226.00	L. 450,835.14	L. 762,204.75	L. 1,262,962.48
<b>TOTAL DE CAPITAL</b>	L. 30,000.00	L. 37,615.65	L. 182,226.00	L. 480,835.14	L. 792,204.75	L. 1,292,962.48
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	L. 197,245	L. 184,714	L. 304,022	L. 570,856	L. 842,320	L. 1,292,962
DIFERENCIA	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -	L. -

Fuente: Elaboración propia

El Estado de Situación Financiera muestra resultados favorables para la empresa, cada año muestra un crecimiento favorable de las operaciones de la empresa.

### 6.6.6 Evaluación financiera

Para medir la rentabilidad de Teacher Online se deben analizar varios factores, como el Valor actual neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y los Periodos de recuperación de la inversión. A continuación, se presentan los principales indicadores:

Tabla 6.13

*Flujos de beneficios para cálculo de Valor actual Neto y Tasa Interna de Retorno*

FLUJOS DE BENEFICIOS PARA CALCULO DE VAN Y TIR						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion	197,244.59					
Entradas de efectivo		2,071,410	2,261,980	2,470,082	2,697,329	2,945,484
Salidas de efectivo		2,044,847	2,103,577	2,164,154	2,386,771	2,455,747
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>(197,245)</b>	<b>26,563</b>	<b>158,403</b>	<b>305,928</b>	<b>310,559</b>	<b>489,736</b>
Valor terminal						1,773
Liquidacion de Cuentas por Cobrar						-
Pasivos circulantes						0
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>(197,245)</b>	<b>26,563</b>	<b>158,403</b>	<b>305,928</b>	<b>310,559</b>	<b>491,509</b>

<b>Costo de capital</b>	<b>18.87%</b>
-------------------------	---------------

<b>VAN</b>	<b>481,925.24</b>
------------	-------------------

<b>TIR</b>	<b>72%</b>
------------	------------

<b>TIRM</b>	<b>52.6%</b>
-------------	--------------

<b>PRI</b>	<b>2.04</b>
------------	-------------

<b>PRID</b>	<b>2.34</b>
-------------	-------------

<b>IR</b>	<b>3.44</b>
-----------	-------------

PRID		PRI	
Years	2	Years	2
Months	-	Months	3.0
Days	4	Days	18

Fuente: Elaboración propia

La tabla 6.13 indica que la tasa de retorno de inversión de un 72.00% lo cual representa un porcentaje en la inversión del proyecto favorable, considerando que es mayor al costo de capital del 18.87%. El resultado indica que para el inversionista recuperar la inversión se tardar dos años con cuatro días.

### 6.6.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es importante en una inversión, debido a que, analiza ¿cuánto? debemos de producir para poder cubrir todas las operaciones sin riesgos.

Tabla 6.14  
*Punto De Equilibrio*

PUNTO DE EQUILIBRIO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta		L. 133.19	L. 138.52	L. 144.06	L. 149.82	L. 155.82
Gastos Operativos+ Gastos Financieros		L. 132.70	L. 129.66	L. 126.65	L. 132.53	L. 129.33
Contribucion Marginal		L. 0.49	L. 8.86	L. 17.42	L. 17.30	L. 26.49
Gastos		L 2,063,794.35	L 2,117,369.37	L 2,171,472.71	L 2,385,959.77	L 2,444,725.96
<b>Punto de Equilibrio en Unidades</b>	<b>-</b>	<b>15,495</b>	<b>15,286</b>	<b>15,073</b>	<b>15,925</b>	<b>15,690</b>

Comprobación	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por venta		2,063,794.35	2,117,369.37	2,171,472.71	2,385,959.77	2,444,725.96
Gastos		2,063,794.35	2,117,369.37	2,171,472.71	2,385,959.77	2,444,725.96
<b>Total</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fuente: Elaboración propia

Para que la empresa opere sin ningún riesgo, se requiere en el primer año Teacher Online venta 15,495 horas, ascendiendo para el año 5 a 15,690 horas.

### 6.6.8 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad de un proyecto permite identificar los diferentes escenarios que ponen el valor del proyecto en riesgo, estos escenarios mostraran variaciones positivas y negativas, mostrando que tan sensibles pueden ser los resultados frente a estos cambios.

Tabla 6.15  
*Análisis de sensibilidad*

ANALISIS DE SENSIBILIDAD						
Inversión	TIR	VAN	TIRM	PRI	PRID	IR
Base	0.72	481,925.24	0.53	2.04	2.34	3.44
47,244.59	1.90	631,925.23	1.03	1.55	1.52	14.38
97,244.59	1.19	581,925.23	0.76	1.71	1.80	6.98
147,244.59	0.90	531,925.23	0.62	1.88	2.07	4.61
197,244.59	0.72	481,925.23	0.53	2.04	2.34	3.44
247,244.59	0.60	431,925.23	0.46	2.20	2.62	2.75
297,244.59	0.51	381,925.23	0.41	2.37	2.89	2.28
347,244.59	0.44	331,925.23	0.36	2.53	3.17	1.96

Fuente: Elaboración propia

### 6.7 Análisis descriptivo de los datos

Pregunta 8: El precio por hora de tutoría online de L150.00 con un 53.2% fue la opción elegida como favorita, lo cual respalda la decisión inicial de elegir este precio,



seguido a él se encuentra el precio de L.200.00 por hora con 39.2% siendo la opción alternativa para la fijación del precio por hora de tutoría online y L.300.00 con 7.6% resultó siendo la opción menos favorecida por la población encuestada, considerándose como no conveniente para la fijación inicial del precio por hora de tutoría online.

## 6.8 Análisis inferencial

Para realizar las pruebas de hipótesis, se aplicó un sondeo de tendencia de votos, para conocer la opinión pública y recabar los datos relevantes para la investigación. Las preguntas de selección cuentan con tres opciones impares para reducir el sesgo, al haber obtenido la muestra analizada y particionada se identificaron las tendencias en las siguientes interrogantes:

Pregunta 3: ¿Cuál es la edad de sus hijos en edad escolar entre quinto a noveno grado?

Media: 16.69%

Moda: 12 años

Se eligió el rango de edades de 11 a 17 años para evaluación sobre la aceptación de la propuesta de tutorías online dirigida los padres de familia con hijos en edades escolares entre quinto a onceavo grado, permitiendo obtener la siguiente tendencia de votos:

Edad	Porcentaje
12 años	18.7%
13 años	18.1%
14 años	15.3%
11 años	14.5%
16 años	11.9%
15 años	11.1%
17 años	10.4%

Pregunta 8: ¿Cuál sería el precio que estaría dispuesto a pagar por hora de tutoría virtual?

Media: 177.21%

Moda: L.150.00

Se eligieron los precios por hora de L.150.00, L.200.00 Y L.250.00 para la evaluación por parte de las personas encuestadas, lo cual permitió obtener la siguiente tendencia:

Precio por hora	Porcentaje
L. 150.00	53.2%
L. 200.00	39.2%
L. 250.00	7.6%

Pregunta 10: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una membresía anual?

Media: 427.21%

Moda: L.400.00

Se optó por elegir los precios por membresía de L.400.00, L. 450.00 y L.500.00 para presentarlos como opciones de membresía anual a los padres de familia de los estudiantes en edades escolares entre quinto a onceavo grado, mostrando la siguiente tendencia de votos:

PRECIO POR MEMBRESÍA ANUAL	PORCERTAJE
L. 400.00	53.7%
L. 450.00	38.8%
L. 500.00	7.5%

### 6.8.1 Prueba de hipótesis

Tabla 6.16

*Prueba de hipótesis*

FLUJOS DE BENEFICIOS PARA CALCULO DE VAN Y TIR						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion	197,244.59					
Entradas de efectivo		2,071,410	2,261,980	2,470,082	2,697,329	2,945,484
Salidas de efectivo		2,044,847	2,103,577	2,164,154	2,386,771	2,455,747
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>(197,245)</b>	<b>26,563</b>	<b>158,403</b>	<b>305,928</b>	<b>310,559</b>	<b>489,736</b>
Valor terminal						1,773
Liquidacion de Cuentas por Cobrar						-
Pasivos circulantes						0
<b>Flujo de efectivo neto</b>	<b>(197,245)</b>	<b>26,563</b>	<b>158,403</b>	<b>305,928</b>	<b>310,559</b>	<b>491,509</b>

<b>Costo de capital</b>	<b>18.87%</b>
-------------------------	---------------


<b>VAN</b>	<b>481,925.24</b>
------------	-------------------



<b>TIR</b>	<b>72%</b>
------------	------------

Crear una empresa de tutorías en línea, ubicada en la ciudad de San Pedro Sula es rentable y se acepta la hipótesis nula ( $H_0$ ) porque la tasa interna de retorno (TIR) es de 72% siendo  $H_0 > \mu$  40% de la hipótesis de investigación propuesta inicialmente, por lo tanto; se rechaza la hipótesis alternativa ( $H_1$ ).

### 6.8.2 Evidencia de respuesta a preguntas de investigación

A continuación, se muestra la evidencia, que documenta los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas de manera virtual, en este se muestra la cantidad de respuestas a cada pregunta realizada.

<p>1. ¿Tiene hijos en edades entre 11 a 17 años?</p> <hr/> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p>316 respuestas</p> <hr/> <p><input type="radio"/> No</p> <p>59 respuestas</p>	<p>2. ¿Cuántos hijos tiene en edad escolar entre quinto a noveno grado?</p> <p>Mostrar opciones </p> <hr/> <p><input type="radio"/> Uno</p> <p>253 respuestas</p> <hr/> <p>Pregunta sin responder</p> <hr/> <p>59 respuestas</p> <hr/> <p><input type="radio"/> Dos</p> <p>53 respuestas</p> <hr/> <p><input type="radio"/> Mas de dos</p> <p>10 respuestas</p>
---	--

<p>3. ¿Cuál es la edad de sus hijos en edad escolar entre quinto a noveno grado?</p> <p>Mostrar opciones </p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> 11 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 12 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 13 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 14 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 15 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 16 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 17 años</p> <hr/> <p>1 respuesta</p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> 11 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 13 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 15 años</p> <hr/> <p>1 respuesta</p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> 11 años</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 13 años</p>	<p>4. ¿En qué materias tienen dificultades sus hijos? (Seleccione las que apliquen)</p> <p>Mostrar opciones </p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> Matemáticas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Física Elemental</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Química</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Biología</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Contabilidad</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Inglés</p> <hr/> <p>1 respuesta</p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> Matemáticas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Física Elemental</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Química</p> <hr/> <p>1 respuesta</p> <hr/> <p><input checked="" type="checkbox"/> Matemáticas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Física Elemental</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Contabilidad</p> <hr/> <p>1 respuesta</p>
--	---

5. ¿Qué tan interesado estaría en recibir servicios de tutoría en línea?  
Mostrar opciones ▾

Interesado  
143 respuestas

Muy interesado  
134 respuestas

Pregunta sin responder  
59 respuestas

Poco interesado  
36 respuestas

Nada interesado  
3 respuestas

6. ¿En qué materias estaría interesado en recibir tutorías para sus hijos?  
(Seleccione las que apliquen)  
Mostrar opciones ▾

Matemáticas  
 Física Elemental  
 Química  
 Biología  
 Contabilidad  
 Inglés

1 respuesta

Matemáticas  
 Física Elemental  
 Química  
 Contabilidad

1 respuesta

Matemáticas  
 Física Elemental  
 Química

7. ¿Con qué frecuencia haría uso del servicio de tutorías?  
Mostrar opciones ▾

Mensual  
114 respuestas

Quincenal  
101 respuestas

Semanal  
90 respuestas

Pregunta sin responder  
59 respuestas

Anual  
1 respuesta

Anual  
1 respuesta

8. ¿Cuál sería el precio que estaría dispuesto a pagar por hora de tutoría virtual?  
Mostrar opciones ▾

L.150,00  
168 respuestas

L.200,00  
124 respuestas

Pregunta sin responder  
59 respuestas

L.250,00  
24 respuestas

9. Para obtener beneficios como promociones, descuentos y material de apoyo, ¿Estaría interesado en pagar por una membresía anual?

Mostrar opciones

Interesado

137 respuestas

Muy interesado

46 respuestas

Pregunta sin responder

59 respuestas

Indiferente

55 respuestas

Poco interesado

17 respuestas

Nada interesado

9 respuestas

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una membresía anual?

Mostrar opciones

L. 400.00

165 respuestas

L. 450.00

119 respuestas

Pregunta sin responder

68 respuestas

L. 500.00

23 respuestas

11. ¿Cuáles de los siguientes medio de pago le gustaría utilizar?

Mostrar opciones

Tarjeta de crédito

Tarjeta de débito

Transferencia bancaria

Tiqu Money

Tango

7 respuestas

Tarjeta de crédito

Tarjeta de débito

Transferencia bancaria

Tiqu Money

1 respuesta

Tarjeta de crédito

Tarjeta de débito

Transferencia bancaria

Tango

7 respuestas

12. ¿Cuántas horas de tutoría estaría dispuesto a contratar al mes?

Mostrar opciones

4 a 6 horas

128 respuestas

7 a 12 horas

102 respuestas

1 a 3 horas

86 respuestas

Pregunta sin responder

59 respuestas

<p>13. ¿Con cuáles dispositivos dispone en su hogar para recibir las tutorías (Tablet, computadora, celulares)?</p> <p>Mostrar opciones ▾</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Computadora</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Tablet</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Celular</p> <p>14 respuestas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Computadora</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Tablet</p> <p>19 respuestas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Computadora</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Celular</p> <p>27 respuestas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Tablet</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Celular</p> <p>7 respuestas</p>	<p>14. ¿Cuál es la velocidad de su servicio de internet?</p> <p><input checked="" type="radio"/> 5 MB</p> <p>133 respuestas</p> <p><input checked="" type="radio"/> 10 MB</p> <p>96 respuestas</p> <p><input type="radio"/> Respuestas con descripción</p> <p>59 respuestas</p> <p><input checked="" type="radio"/> 3 MB</p> <p>48 respuestas</p> <p><input checked="" type="radio"/> Más de 10 MB</p> <p>35 respuestas</p> <p><input checked="" type="radio"/> 1 MB</p> <p>4 respuestas</p>
--	--

<p>15. ¿A través de qué medios de comunicación le gustaría recibir publicidad? (Seleccione las que apliquen)</p> <p>Mostrar opciones ▾</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Televisión</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Radio</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Periódico</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Redes sociales</p> <p>10 respuestas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Televisión</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Radio</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Redes sociales</p> <p>2 respuestas</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Televisión</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Periódico</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Redes sociales</p> <p>1 respuesta</p>
--

## **CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES**

1. De acuerdo con el estudio de mercado realizado se identificó que el proyecto de investigación es aceptable por el mercado meta, el 87.70% mostraron interés por la obtención de los servicios de tutorías en línea.
2. En base al estudio técnico, se determina que Teacher Online cumple con todos los requisitos para que operar sin ningún inconveniente.
3. Después de haber realizado el estudio financiero, según los resultados obtenidos, se determinó que la TIR es del 72% y un VAN L.481,925.24, lo anterior comprueba la hipótesis de investigación esperada en la que la TIR es mayor al 40% del costo de capital, por lo tanto, se concluye que el proyecto es factible.



## **CAPÍTULO VIII: RECOMENDACIONES**

Las recomendaciones para la empresa de tutorías Teacher Online son las siguientes:

1. Teacher Online iniciará y posicionará sus operaciones en la ciudad de San Pedro Sula, en esta el mercado meta abarca una pequeña cantidad de usuarios, el objetivo de esta empresa deberá ser la expansión a nivel nacional y el incremento en los grados de menor edad escolar.
2. Se debe considerar realizar alianzas estratégicas con las diferentes instituciones bilingües de la ciudad de San Pedro Sula, lo anterior como estrategia de mercado, posterior a la pandemia del COVID-19, así mantener la fidelidad de los clientes y el incremento de los ingresos.
3. A largo plazo se debe consideran agregar más servicios adicionales, para incrementar las alternativas de educación a los usuarios.

## CAPÍTULO IX: BIBLIOGRAFÍA

*Banco Central de Honduras. (07 de 2018). Obtenido de <http://www.bch.hn/>*

*Código de Comercio de Honduras. (1950).*

*Couto, M. J. (s.f.). Las TIC como recursos didácticos en el aprendizaje de las matemáticas en la educación secundaria. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=132824>*

*David, F. R. (2003). Conceptos de Administración Estratégica. México: Pearson Educación.*

*del Castillo, C. C., & Olivares Orozco, S. (2014). Metodología de la investigación. México D.F: Grupo Editorial Patria.*

*Española, R. A. (2020). Diccionario de la lengua española. Obtenido de <https://dle.rae.es/tutor?m=form>*

*Grupo Banco Mundial . (2020). Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview#1>*

*Instituto Nacional de Estadística . (Junio de 2017). Obtenido de <http://170.238.108.227/binhnd/RpWebEngine.exe/Portal?BASE=EPH2017&lang=ESP>*

*Martínez, M. M. (2014). Gestión de un pequeño comercio. Madrid: Ediciones Paraninfo,S.A.*

*Prim, A. (s.f.). Innokab. Obtenido de <https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/>*

*Revista Educación Virtual. (28 de Enero de 2017). Obtenido de <https://revistaeducacionvirtual.com/archives/2866>*

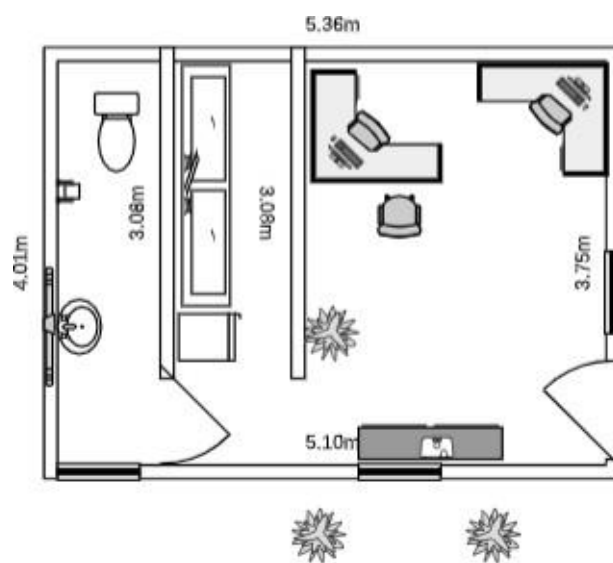
*Si-emprendemos. (s.f.). Obtenido de <https://si-emprendemos.blogspot.com/2013/04/el-analisis-interno-de-una-empresa-para.html>*

*Sistema Educativo Hondureño en Cifras. (2018). Obtenido de SACE: <https://sace.se.gob.hn/reportes/sace/matricula/>*

*Tovar, L. A. (2015). ¿ Como elaborar una Tesis? (Tercera ed.). Mexico. Obtenido de [https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-196492.html?\\_noredirect=1](https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-196492.html?_noredirect=1)*

## CAPÍTULO X: ANEXOS

### Instalaciones



## Cotizaciones Mobiliario

[info@ipsa.hn](mailto:info@ipsa.hn) [mercadeo@ipsa.hn](mailto:mercadeo@ipsa.hn)



<b>Modelo</b>	<b>ESCRITORIO ESCUADRA OZ-EX01-16 1600X1400X750</b>
Código	I-OZ102-116-WGTX
Precios	• Lps 6,694.78

Consulte la disponibilidad con el Asesor



Precios No incluyen ISV

Precios valido hasta 05 de junio o hasta agotar existencias – Aplican restricciones

[Info@ipsa.hn](mailto:info@ipsa.hn) [mercadeo@ipsa.hn](mailto:mercadeo@ipsa.hn)









<b>Modelo</b>	<b>SILLA EJECUTIVA STL-388AF NEGRO</b>
Código	I-ST163-021-RXTN
Precio	• Lps 5,912.17

Consulte la disponibilidad con el Asesor

Precios No incluyen ISV



Precios valido hasta 15 de junio o hasta agotar existencias – Aplican restricciones

Producto	Precio	Cantidad
 <p>MS0936GIS Microondas LG 0.9' Negro</p>	L. 3,595.00	1
 <p>EPSON-L5190 Impresora EPSON-L5190 Multifuncional (Imprime, Ecanea, Wifi- Direct/ USB)</p>	L. 9,995.00	1
 <p>FQR16C3MUSG Dispensador de agua Frigidaire de carga superior color gris</p>	L. 5,495.00	1
 <p>FRT25G3HOS Refrigeradora Frigidaire Top Mount 9' Gris</p>	L. 8,995.00	1
 <p>UN58-RU7100 Smart TV Samsung 58\" LED 4K UHD/ UN58-RU71000</p>	L. 14,795.00	1
 <p>DELL-INSPIRON15-5593J7T Dell Inspiron 15\" Intel Core i7 Memoria 8 GB/ SSD 256 Silver</p>	L. 28,995.00	2

¿Tienes un cupón?

Subtotal: L. 87,708.69

Ahorro L. 0.00



Costo por Envío L. 173.91

I.S.V. 15% L. 13,182.39

Total: L. 101,064.99

**PROCEDER A PAGAR**

¿Cuentas con crédito? Click aquí

¿Necesitas ayuda?

La pandemia por Covid-19 implica limitaciones en nuestra operación, pudiendo ocasionar retrasos en entrega de pedidos. Te ofrecemos disculpas. Gracias por tu comprensión




¡Conoce Nuestras Ofertas! | Despachar a San Pedro Sula



Crea aquí tus listas

Bienvenido Entra o Regístrate

Tu carrito - 4 productos agregados

 <p>Barra de sonido Sony 5.1ch</p> <p>x1 - L 7,190</p>	 <p>Centro de Entrenamiento Dante</p> <p>x1 - L 4,990</p>	 <p>Sofá Sillón Estampado NW-7 Coral Pink</p> <p>x1 - L 3,990</p>
---	--	--

Total

**L 20,160**

**Ir a pagar**

PEDIDO MÍNIMO L 1000

Ir al inicio / Línea Blanca



Carrier  
Carrier A/C Split 18K BTU

L21,999.95

Estás viendo: **San Pedro Sula** ✔ Disponible  
Cambiar club

Disponible para  
✘ Tegucigalpa  
✔ San Pedro Sula  
✘ El Sauce

**Afiliación Compra-Click**

## Condiciones

- Membresía de producto \$50.00
- Fee Mensual \$18.00
- Costo por transacción \$0.15
- Costo por reactivación de código \$10.00

## Comercio Afiliado a Credomatic

- Firma de Contratos por servicio Compra-Click

## Comercios No Afiliados

## Clientes Constituidos:

- Fotocopia de Identidad
- Fotocopia de RTN Numérico (empresarial o natural)
- Fotocopia de Escritura de Constitución Registrada (empresarial o natural)
- Poder de Administración Registrado (según aplique)
- Firma de Contratos por servicio Compra-Click

## Clientes No Constituidos

- Fotocopia de Identidad
- Fotocopia de RTN Numérico (empresarial o natural)
- Firma de Contratos por servicio Compra-Click

**Página web**

**Ilimitado**  
Emprendedores y freelancers

US\$ **12**<sup>50</sup> /mes

---

Ancho de banda **ILIMITADO**

Almacenamiento de **10GB**

Conecta tu dominio

Elimina los anuncios de Wix

Dominio gratis por 1 año

1 hora de video

App Site Booster - Valor US\$60

App Visitor Analytics - Valor US\$60



# Planes Claro Hogar Triple Play

Internet + Televisión + Línea fija

## Televisión

- 167 canales.

## Internet

- 30 Mbps de internet.

## Telefonía fija

- Llamadas ilimitadas a la red Claro.

**\$ 40** al mes /

¡Lo quiero!

Telefonía Celular

Plan Control 24GB

al mes  
**\$30.99**  
[Ver Detalle >](#)

Internet **24GB con doble navegación 48GB**

Llamadas ilimitadas a todas las redes locales, Centroamérica y Norteamérica

300 minutos a destinos internacionales.



América Sin Fronteras (Canadá hasta Argentina) incluido

Suscripción Claro Video incluida

[Solicitar >](#)

## Acuerdo 826-2018 Ley De Apoyo A Micro Y Pequeña Empresa

La Gaceta	Sección A Acuerdos y Leyes
REPÚBLICA DE HONDURAS - TEGUCIGALPA, M. D. C., 10 DE DICIEMBRE DEL 2018 No. 34,816	
<p>3. Las Micro y Pequeñas empresas constituidas y en operación con anterioridad a la vigencia de la Ley siempre que:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Compruebe fehacientemente a la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, entre el 28 de noviembre de 2018 y el 31 de diciembre de 2019, ha aumentado en un 30% la generación de nuevos empleos remunerados, comparables contra la planilla de empleados remunerados vigente al 30 de septiembre del 2018, derivado de inversión o reinversión de capital, ampliación de operaciones o cualquier aumento de actividad industrial, producción, comercial o de servicios;</li> <li>b. Acrediten en un plazo de doce (12) meses contados a partir del 28 de noviembre de 2018 la autorización de la Secretaría de Estado en los Despachos de Trabajo y Seguridad Social relacionado con el inciso anterior; y,</li> <li>c. Acrediten en un plazo de doce (12) meses contados a partir del 28 de noviembre de 2018, no tener ingresos brutos anuales mayores a Cinco Millones de Lempiras (L.5,000,000.00) en el ejercicio fiscal anterior.</li> </ol> <p>4. Los profesionales independientes tales como: médicos, odontólogos, abogados, contadores públicos.</p> <p><b>ARTÍCULO 5.- BENEFICIOS FISCALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.-</b> Los beneficiarios descritos en los numerales 1, 2 y 3 del Artículo anterior, tienen los beneficios fiscales siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Exención del pago del Impuesto Sobre la Renta establecido en el Artículo 22 de la Ley del Impuesto sobre la Renta y sus Reformas;</li> <li>2. Exención del pago del Impuesto al Activo Neto establecido en los Artículos 5 al 16 de la Ley de Equidad Tributaria contenida en el Decreto No.51-2003 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 10 de abril de 2003;</li> <li>3. Exención del pago de la Aportación Solidaria establecida en el Artículo 22 de la Ley de Equidad</li> </ol>	<p>Tributaria contenida en el Decreto No.51-2003 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 10 de abril de 2003, reformado mediante el Artículo 15 del Decreto No.278-2013 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 30 de diciembre de 2013;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Exención del pago del Anticipo del uno por ciento (1%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta establecida en el Artículo 19 de la Ley de Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social y Racionalización del Gasto Público contenida en el Decreto No.17-2010 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 22 de abril de 2010;</li> <li>5. Exención del pago del doce punto cinco por ciento (12.5%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta establecida en el Artículo 50 de la Ley del Impuesto sobre la Renta reformado mediante el Artículo 10 del Decreto No.194-2002 publicado en el Diario Oficial el 30 de marzo de fecha 05 de junio de 2002;</li> <li>6. Exención de las tasas registrales relacionadas con el acto de constitución de la empresa;</li> <li>7. Exención de las tasas municipales que se originen en la aplicación de los Artículo 146 y 151 de la Ley de Municipalidades contenida en el Decreto No.134-90 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 19 de noviembre de 1990;</li> <li>8. Exención del Impuesto Personal de las Municipalidades establecido en los Artículos 75 Numeral 2 y 77 de la Ley de Municipalidades contenida en el Decreto No.134-90 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 19 de noviembre de 1990, cuando se trate de los beneficiarios descritos en el numeral 2 del Artículo anterior;</li> <li>9. Exención del Impuesto Sobre Industria, Comercio y Servicios de las Municipalidades establecido en los Artículos 75 Numeral 3 y 78 de la Ley de Municipalidades contenida en el Decreto No.134-90 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 19 de noviembre de 1990, cuando se trate de los beneficiarios descritos en el numeral 2 del Artículo anterior; y,</li> </ol>

10. Exención del cobro por cargos por la emisión de actos administrativos, licencias u otros conceptos necesarios para su operación, que deban realizarse en instituciones públicas.

**ARTÍCULO 6.- BENEFICIOS FISCALES DE LOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES.-** Los profesionales independientes únicamente tienen el beneficio fiscal de estar exentos de pagos y de cualquier tasa, en el trámite de licencias sanitarias y permisos de operación en las municipalidades, durante el periodo de la vigencia de la Ley.

**ARTÍCULO 7.- APLICACIÓN DE LOS BENEFICIOS FISCALES.-** Los beneficios fiscales en materia del Impuesto Sobre la Renta establecidos en la Ley, conforme a las reglas establecidas en el Artículo 13 Numeral 2 del Código Tributario, son vigentes a partir del ejercicio fiscal 2019.

**ARTÍCULO 8.- PLAZOS DE LOS BENEFICIOS FISCALES.-** El goce de los beneficios fiscales descritos en el Artículo 3, se realizará conforme a las reglas siguientes:

1. **CINCO (5) AÑOS IMPRORRIGABLES:** Beneficios fiscales descritos en los numerales 1, 2, 3, 4 y 5 del Artículo 3 del presente Reglamento.
2. **TRES (3) AÑOS:** Beneficios fiscales descritos en los numerales 6, 7 y 8 del Artículo 3 del presente Reglamento. Este plazo puede ser prorrogable por dos (2) años adicionales a solicitud debidamente motivada de la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico.

**ARTÍCULO 9.- EXCEPCIONES EN EL GOCE DE BENEFICIOS FISCALES.** No son beneficiarios de los beneficios fiscales descritos en el Artículo 3 del presente Reglamento:

1. Los profesionales independientes, salvo lo dispuesto en la segunda parte del Artículo 8 de la Ley;
2. Las personas jurídicas que desarrollen actividades económicas terciarias reguladas por el Estado de Honduras;
3. Las personas jurídicas que tengan como socios, accionistas o participantes sociales a personas naturales

que ya formen parte de otra sociedad mercantil a una actividad igual;

4. Las personas jurídicas que tengan como socios, accionistas o participantes sociales a personas naturales que hayan formado parte de otra sociedad mercantil a una actividad similar;
5. Las Micro o pequeñas empresas que incluyan dentro de sus participaciones sociales a personas jurídicas, indistintamente de su categoría; y,
6. Las personas jurídicas que integren dentro de su organización social en carácter de socio, accionista o participante social a personas naturales que hayan sido socios, accionistas o participantes sociales de una persona jurídica que se dedique a una actividad similar y sea disuelta, liquidada o cierre sus operaciones a partir de la vigencia de la presente Ley.
7. Las personas acogidas a regímenes especiales, conforme a lo establecido en el Artículo 33 de la Ley de Eficiencia en los Ingresos y del Gasto Público contenida en el Decreto No.113-2011 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 08 de julio de 2011 y el Artículo 17 de la Ley de Responsabilidad Fiscal contenida en el Decreto No.25-2016 publicado en el Diario Oficial La Gaceta de fecha 04 de mayo de 2016.

## CAPÍTULO II

### MECANISMOS DE FORMALIZACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO

**ARTÍCULO 10.- MECANISMOS DE FORMALIZACIÓN.** La formalización podrá llevarse a cabo por cualquiera de los siguientes mecanismos:

1. Inscripción conforme a lo dispuesto en el Decreto Legislativo No. 318-2013 de fecha 15 de enero del 2014 contentivo de la Ley para la Protección, Beneficios y Regularización de la Actividad Informal y su Reglamento;
2. Inscripción a través del portal "Mi Empresa en Línea", conforme a lo dispuesto en el Decreto Legislativo No 284-2013 de fecha 8 de enero del 2014, contentivo de la Ley



para la Generación de Empleo, Fomento a la Iniciativa Empresarial, Formalización de Negocios y Protección a los Derechos de los Inversionistas y su Reglamento; y,

3. Cualquier otro mecanismo contenido en el Código de Comercio, demás leyes vigentes o la presente Ley.

**ARTÍCULO 11.- COOPERACIÓN.** El Servicio de Administración de Renta (SAR) y otras instituciones involucradas en la aplicación de la Ley, deben brindar cooperación a la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, en la función de recibir y entregar documentación e información del interesado a acogerse en los beneficios que establece la Ley.

**ARTÍCULO 12.- MECANISMOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO.** Los representantes legales o los apoderados legales de los beneficiarios descritos en el Artículo 2 del presente Reglamento, pueden iniciar el procedimiento para la regularización y formalización mediante los mecanismos siguientes:

1. Presentar el formulario respectivo en las Oficinas del SAR a nivel nacional; o,
2. Llenar el formulario virtual a través de Mi Empresa en Línea.

**ARTÍCULO 13.- PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN CERTIFICADO POR MEDIO DEL SAR.** El comerciante debe dirigirse ante cualquier oficina del SAR a nivel nacional, con la intención de acogerse a los beneficios de la Ley.

Para la misma, se debe llenar el formulario de solicitud de certificado de beneficiario de la Ley, a la cual adjuntará copia de las Tarjetas de Identidad de los socios, las cuales deberán ser cotejadas con sus originales por el personal del SAR, excepto en el caso del numeral 4 del Artículo 2 del presente Reglamento.

Presentada la solicitud con la documentación requerida, el SAR remitirá vía electrónica la solicitud a la Secretaría de Estado en los Despachos de Desarrollo Económico para la valoración de la misma; la cual deberá ser resuelta dentro de

un plazo no mayor a cinco (5) días, contados a partir de la presentación de la solicitud.

Recibidas las diligencias, la Secretaría analizará la procedencia de la solicitud y de ser aprobada, remitirá vía electrónica al SAR el Certificado que sustituye los permisos de operación extendidos por las municipalidades, el cual será entregado por el Servicio de Administración de Rentas (SAR) al solicitante siguiendo los controles de seguridad que se establezcan para el mismo.

**ARTÍCULO 14.- PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO POR MEDIO DE MI EMPRESA EN LÍNEA.** El comerciante debe acceder al Portal Mi Empresa en Línea debiendo llenar la solicitud de certificado de beneficiario de la Ley, a la cual adjuntará copia de las Tarjetas de Identidad de los socios excepto en el caso del numeral 4 del Artículo 2 del presente Reglamento.

La Secretaría de Desarrollo Económico a través de la DIFOMIPYME, con la información consignada en la solicitud, emitirá el Certificado en un plazo máximo de 05 días contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, mismo que debe ser enviado a Mi Empresa en Línea y ésta lo remitirá a la dirección electrónica incorporada en la solicitud. Previa emisión del Certificado mediante este mecanismo, el SAR debe verificar que no se incurra en lo establecido en el Artículo 12 de la Ley.

**ARTÍCULO 15.- EMISIÓN DEL CERTIFICADO.** El Certificado será emitido por una única vez y únicamente a los solicitantes descritos en el Artículo 2 del presente Reglamento.

En caso de robo, pérdida o destrucción de un Certificado, el beneficiario podrá solicitar por escrito a la autoridad que lo emitió y acompañar la denuncia en caso de robo o una Declaración Jurada que exprese las causas que originaron la pérdida o destrucción del Certificado, una copia del original sobre la base de la solicitud presentada que obra en su poder, indicando la mención "COPIA AUTÉNTICA". Esta copia auténtica tendrá la misma fecha del Certificado original.

## Decreto No. 145-2018

Sección A. Acuerdos y Leyes

REPÚBLICA DE HONDURAS - TEGUCIGALPA, M. D. C., 20 DE DICIEMBRE DEL 2019 No. 35,129 La Gaceta

### Poder Legislativo

**DECRETO No. 147-2019**

**EL CONGRESO NACIONAL,**

**CONSIDERANDO:** Que es función del Estado velar por el desarrollo equilibrado de todos los sectores de la producción y crear oportunidades en igualdad de condiciones para la mejoría económica de los ciudadanos. Es por ello que el Estado reconoce la actividad de la Micro y Pequeña Empresa como de interés público para promover el empleo, el bienestar social y económico de todos los participantes en estas unidades económicas.

**CONSIDERANDO:** Que mediante Decreto No.145-2018, de fecha 7 de noviembre del 2018, se aprobó la **LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**, publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" de fecha 28 de noviembre del año 2018, Edición No.34,806.

**CONSIDERANDO:** Que el Gobierno de la República ha realizado una serie de acciones debidamente planificadas, para promover la creación y ampliación de la actividad de la industria, del comercio y de los servicios de valor agregado, con el propósito de generar un movimiento económico que se traduzca en generación de riqueza tanto para los empresarios como para sus colaboradores, lo cual se traduce en sus mejores condiciones de vida para las personas y generación de oportunidades para el mercado laboral hondureño actual y futuro.

**CONSIDERANDO:** Que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como eje trascendental de motor económico del país debe estimularse para su regularización y formalización, de tal manera que contribuya al fortalecimiento económico de la Nación, a la generación de nuevos y mejores empleos y al aporte tributario al Fisco.

**CONSIDERANDO:** Que la estimulación al Sector de la Micro y Pequeña Empresa pasa por un espacio de alivio

tributario que permita que, por la vía del alivio tributario y la desregularización de procesos administrativos, se estimule la creación, organización, equipamiento y operación de estos negocios, con la condición de generar nuevos y mejores empleos para el mercado laboral disponible.

**CONSIDERANDO:** Que de conformidad al Artículo 205, Atribución 1) de la Constitución de la República, es potestad del Congreso Nacional: Crear, decretar, interpretar, reformar y derogar las leyes.

**POR TANTO,**

**D E C R E T A:**

**ARTÍCULO 1.-** Reformar el párrafo primero del Artículo 3 del Decreto No.145-2018, de fecha 7 de noviembre del 2018, contenido de la **LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**, publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" de fecha 28 de noviembre del año 2018, Edición No.34,806, en el cual debe leerse así:

**"ARTÍCULO 3.-** Son beneficiarios de la presente Ley, las micro y pequeñas empresas constituidas o que se constituyan, o aquellas que hayan venido operando informalmente y se formalicen, cumpliendo con lo señalado en la presente Ley, en un plazo de veinticuatro (24) meses, contados a partir de la entrada en vigencia del presente Decreto.

Dicho Registro...

1...;  
2...; y,  
3..."

**ARTÍCULO 2.-** El presente Decreto entrará en vigencia a partir del día de su publicación en el Diario Oficial "La Gaceta".

## Reformas a la Ley (Decreto No. 147-2019)

Sección A. Acuerdos y Leyes

La Gaceta REPÚBLICA DE HONDURAS - TEGUCIGALPA, M. D. C., 28 DE NOVIEMBRE DEL 2018 No. 34,806

Dicho registro o formalización puede llevarse a cabo por cualquiera de los mecanismos siguientes:

- 1) Inscripción conforme a lo dispuesto en el Decreto No. 318-2013 de fecha 15 de Enero de 2014, contentivo de la **LEY PARA LA PROTECCIÓN, BENEFICIOS Y REGULARIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD INFORMAL** y su Reglamento;
- 2) Inscripción a través del portal "**MI EMPRESA EN LÍNEA**", conforme a lo dispuesto en el Decreto No.284-2013 de fecha 8 de Enero de 2014, contentivo de la **LEY PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO, FOMENTO A LA INICIATIVA EMPRESARIAL, FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS Y PROTECCIÓN A LOS DERECHOS DE LOS INVERSIONISTAS** y su Reglamento; y,
- 3) Cualquier otro mecanismo contenido en el Código de Comercio, demás leyes vigentes o la presente Ley.

**ARTÍCULO 4.-** Los comerciantes formalizados al amparo de la presente Ley, o aquellos que se acojan a sus beneficios, deben obtener un certificado especial generado por medio del portal "**MI EMPRESA EN LINEA**" autorizado por la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, pudiendo delegar esta función en terceros. El certificado tiene vigencia de un plazo máximo de doce (12) meses y que sustituye por ese período, los permisos de operación extendidos por las municipalidades. En el mismo documento de constitución o formalización debe declararse la voluntad de sujetarse al régimen de la presente Ley.

En este período, los beneficiarios de la presente Ley, deben tramitar sus permisos y licencias nacionales y municipales correspondientes para su operación, con el apercibimiento de que si no lo hiciera no debe gozar de los beneficios otorgados por la presente Ley. Es entendido que durante este período de tiempo los daños o perjuicios que pudiesen ocurrir de cualquier índole causados por la operación de una micro y pequeña empresa deben ser responsabilidad del beneficiario de la presente Ley.

El certificado especial es el único documento acreditante para gozar de los beneficios de la presente Ley.

**ARTÍCULO 5.-** Los comerciantes, que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del país, indistintamente de su capital social fundacional y que sean considerados como una micro o pequeña empresa y que por un período de cinco (5) años, deben estar exentos del pago del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo Neto y Aportación Solidaria Temporal, Anticipos del uno por ciento (1%) y doce punto cinco por ciento (12.5%) en concepto del Impuesto Sobre la Renta; pero deben quedar inscritos en un Registro de Exonerados a cargo de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas de conformidad con la Ley de Responsabilidad Fiscal.

No se encuentran comprendidos en la presente exención, el Impuesto Sobre Ganancias de Capital, el Impuesto Sobre Dividendos o cualquier otra forma de participación de utilidades, el Impuesto Único del diez por ciento (10%) de Intereses Sobre las Rentas; del uno por ciento (1%) en concepto de Anticipo del Impuesto Sobre la Renta, que debe retenerse a proveedores y contratistas nacionales y extranjeros, conforme al Artículo 19 del Decreto No.17-2010 de fecha 28 de Marzo de 2010, contentivo de la **LEY DE FORTALECIMIENTO DE LOS INGRESOS, EQUIDAD SOCIAL Y RACIONALIZACIÓN DEL GASTO PÚBLICO**; de las tasas de retención del Impuesto Sobre la Renta por pagos realizados a personas naturales y jurídicas residentes y no residentes y, de la modalidad del Impuesto Sobre la Renta correspondiente al uno punto cinco por ciento (1.5%) de los ingresos brutos declarados contenidos en el Artículo 22-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y sus reformas.

**ARTÍCULO 6.-** Los comerciantes, que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del país, indistintamente de su capital social fundacional y que sean considerados como una micro o pequeña empresa, deben estar exentas del Impuesto Personal y del Impuesto Sobre Industria, Comercio y Servicios de las Municipalidades.



Dado en la ciudad de Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, en el Salón de Sesiones del Congreso Nacional, a los cuatro días del mes de diciembre de dos mil diecinueve.

**ANTONIO CÉSAR RIVERA CALLEJAS**  
PRESIDENTE

**JOSÉ TOMÁS ZAMBRANO MOLINA**  
SECRETARIO

**SALVADOR VALERIANO PINEDA**  
SECRETARIO

Al Poder Ejecutivo  
Por Tanto: Ejecútese.

Tegucigalpa, M.D.C., 20 de diciembre de 2019.

**JUAN ORLANDO HERNÁNDEZ ALVARADO**  
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA

EL SECRETARIO DE ESTADO EN EL DESPACHO DE  
FINANZAS  
**ROCIO IZABEL TÁBORA**

## **Poder Legislativo**

**DECRETO No. 130-2019**

**EL CONGRESO NACIONAL,**


**CONSIDERANDO:** Que es obligación del Estado velar por el sostenimiento de la economía nacional; siendo uno de sus objetivos fundamentales, el tomar medidas para el mejoramiento de la situación económica y social que resulten en mejores oportunidades para todos y que propicien el desarrollo de Honduras.

**CONSIDERANDO:** Que el cultivo de palma aceitera es el tercer rubro importante como generador de divisas para la economía del país, haciendo gran contribución dentro de la actividad agrícola y que contribuye a la tranquilidad social.

**CONSIDERANDO:** Que como resultado de eventos exógenos, entre otros la caída en el precio internacional del aceite de palma y el efecto en la baja producción que ha provocado el cambio climático, se prevé un impacto negativo en las actividades de cultivo y comercialización de palma aceitera, lo cual repercutirá en dicho sector y consecuentemente en otros sectores de la economía. Esta situación hace necesario que el Estado adopte medidas que permitan los mecanismos y recursos necesarios para mantener la capacidad productiva, financiera y por ende no genere una crisis social de graves consecuencias para el país, debido que de agudizarse esta situación se verán afectados alrededor de 18,670 productores, más de 18,000 familias, las plantas extractoras, refinadoras y exportadores, así como, el empleo indirecto que este sector genera no solo en el litoral atlántico del país.

**CONSIDERANDO:** Que suma a lo anterior, el alto costo de los insumos agrícolas y la baja producción por la falta

## Tabla de Salario Mínimo 2020



**Tabla Salario Empleo por Hora año 2020**  
Incluido el 20% Derechos Adquiridos y Compensación No Habitual

No	Rama de Actividad Económica *	Tamaño de las Empresas	Salario Mínimo (Permanentes)	Jornada Diurna **	Jornada Mixta **	Jornada Nocturna**
1	Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca	De 1 a 10	L. 6,762.70	L. 42.99	L. 45.04	L. 52.55
		De 11 a 50	L. 7,131.33	L. 45.34	L. 47.49	L. 55.41
		De 51 a 150	L. 7,664.52	L. 48.73	L. 51.05	L. 59.55
		De 151 Adelante	L. 8,211.30	L. 52.20	L. 54.69	L. 63.80
2	Explotación de Minas y Canteras	De 1 a 10	L. 9,239.11	L. 58.74	L. 61.53	L. 71.79
		De 11 a 50	L. 9,516.30	L. 60.50	L. 63.38	L. 73.94
		De 51 a 150	L. 10,903.93	L. 69.32	L. 72.62	L. 84.72
		De 151 Adelante	L. 11,865.72	L. 75.43	L. 79.03	L. 92.20
3	Industria Manufacturera 1) Fabril y Artesanal	De 1 a 10	L. 9,068.81	L. 57.65	L. 60.40	L. 70.46
		De 11 a 50	L. 9,647.84	L. 61.33	L. 64.25	L. 74.96
		De 51 a 150	L. 11,054.66	L. 70.28	L. 73.62	L. 85.89
		De 151 Adelante	L. 12,029.76	L. 76.48	L. 80.12	L. 93.47
4	Electricidad, Gas y Agua	De 1 a 10	L. 9,537.15	L. 60.63	L. 63.52	L. 74.10
		De 11 a 50	L. 9,823.25	L. 62.45	L. 65.42	L. 76.33
		De 51 a 150	L. 11,255.66	L. 71.56	L. 74.96	L. 87.46
		De 151 Adelante	L. 12,248.49	L. 77.87	L. 81.58	L. 95.17
5	Construcción	De 1 a 10	L. 9,366.84	L. 59.55	L. 62.38	L. 72.78
		De 11 a 50	L. 9,647.84	L. 61.33	L. 64.25	L. 74.96
		De 51 a 150	L. 11,054.66	L. 70.28	L. 73.62	L. 85.89
		De 151 Adelante	L. 12,029.76	L. 76.48	L. 80.12	L. 93.47
6	Comercio al por Mayor y Menor Restaurantes y Hoteles	De 1 a 10	L. 9,366.84	L. 59.55	L. 62.38	L. 72.78
		De 11 a 50	L. 9,647.84	L. 61.33	L. 64.25	L. 74.96
		De 51 a 150	L. 11,054.66	L. 70.28	L. 73.62	L. 85.89
		De 151 Adelante	L. 12,029.76	L. 76.48	L. 80.12	L. 93.47
7	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	De 1 a 10	L. 9,452.01	L. 60.09	L. 62.95	L. 73.44
		De 11 a 50	L. 9,735.54	L. 61.89	L. 64.84	L. 75.65
		De 51 a 150	L. 11,155.16	L. 70.92	L. 74.29	L. 86.68
		De 151 Adelante	L. 12,139.11	L. 77.17	L. 80.85	L. 94.32
8	Establecimientos Financieros Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	De 1 a 10	L. 9,622.29	L. 61.17	L. 64.08	L. 74.77
		De 11 a 50	L. 9,910.97	L. 63.01	L. 66.01	L. 77.01
		De 51 a 150	L. 11,356.16	L. 72.19	L. 75.63	L. 88.24
		De 151 Adelante	L. 12,357.84	L. 78.56	L. 82.30	L. 96.02
9	Servicios Comunes, Sociales y Personales/ Seguridad, Actividades de Limpieza de Edificios	De 1 a 10	L. 9,196.54	L. 58.46	L. 61.25	L. 71.46
		De 11 a 50	L. 9,472.44	L. 60.22	L. 63.09	L. 73.60
		De 51 a 150	L. 10,853.66	L. 69.00	L. 72.29	L. 84.33
		De 151 Adelante	L. 11,811.04	L. 75.09	L. 78.66	L. 91.77
10	Actividades de Hospitales	De 1 a 10	L. 9,196.54	L. 58.46	L. 61.25	L. 71.46
		De 11 a 50	L. 9,472.44	L. 60.22	L. 63.09	L. 73.60
		De 51 a 150	L. 10,723.31	L. 68.17	L. 71.42	L. 83.32
		De 151 Adelante	L. 11,450.43	L. 72.79	L. 76.26	L. 88.97
11	Zonas Libres ***	de 1 en Adelante	L. 8,226.39	L. 52.30	L. 54.79	L. 63.92

\*Publicado en el Diario Oficial La Gaceta N° 34,840 del 09 de enero del 2019. \*\*Salario por Hora Calculado en base al Artículo número 6 del Decreto Legislativo N° 354-2013 de fecha 3 de marzo del 2014, publicado en el Diario Oficial La Gaceta N°33,393 del 31 de marzo del 2014.\*\*\*Acuerdo ST55-006-2019.

Edificio Plaza Azul, Col. Las Lomas del Guijarro Sur, Ave. Berlín, Calle Viena,  
Teléfonos: (504) 2232-3918 / 2235-3458 / 2232-6018 / fax: 2235-3455 / 2235-3464  
www.trabajo.gob.hn / info@trabajo.gob.hn / Tegucigalpa, Honduras, Centro América