

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Arquitectura
Escuela de Graduados, Maestría y Doctorado
Escuela de Propiedad Intelectual**

Evaluación de la prefactibilidad

de un modelo de **marketing para el sector**
para mejorar la eficiencia del **Handmade Digital** y
que fomente el emprendimiento y la creatividad
local en el Área Metropolitana de Guatemala.

Elaborado por:

Arq. Amanda Estela Sagúil Olmos

Magister en Urbanismo

Unidad académica de desarrollo de proyectos arquitectónicos

Guatemala, junio 2020

Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Arquitectura
Escuela de Estudios de Propuestas
Maestría en Estudios de Propuestas Arquitectónicas

**Estudio de la probabilidad de un modelo de vivienda
aparte y solas solas para mujeres la alfombra de
reformas ligas y que permitan el empoderamiento y la
movilidad local en el área Metropolitana de Guatemala**

Propuesta desarrollada por
dos alumnos de la Facultad de
Para optar al título de
Maestría en Estudios de Propuestas Arquitectónicas
Guatemala, julio 2020

Junta Directiva

Presidente:	Arg. Sergio Francisco Castillo Borrell
Vicepresidente:	Mar. Gloria Elena Guilló Prado Saquet
Vicepresidente:	Arg. María Inés María Guilló
Vicepresidente:	Dr. Oscar Alejandro Rodríguez Arce
Vicepresidente:	Dr. Juan Carlos Gómez Rodríguez
Secretaría General:	Arg. Francisco Nicolás Herrera Sánchez

Tribunal Examinador

Presidente:	Arg. Sergio Francisco Castillo Borrell
Secretaría General:	Arg. Francisco Nicolás Herrera Sánchez
Examinador:	Mar. Arg. Gabriel Eugenio Rodríguez
Examinador:	Mar. Arg. Oscar Elena María Guilló
Examinador:	Dr. Arg. Sergio Nicolás Castillo Herrera

Acto *que dedico*

A Dios

mi Padre que te adoro con que poderé ser tu hijo como eres, mi
Padre que me creaste y me creas cada día con tu amor.

A mi familia

mi madre y mi padre, que son mi amor y mi ejemplo a
seguir, a mi hermana y a mi hermano, que me enseñan y
apoyan, porque juntos son mi familia, mi amor y mi ejemplo.

Dedicado especialmente a mi Mita. [1]

Agradecimiento especial

A mi mamá, por compartir sus maravillosos recuerdos.

A mi abuelita, por ser mi segunda casa y por todas
las maravillosas que me me enseñó.

A todos aquellos que me enseñaron a vivir y a
ser feliz.

Resumen *del proyecto*

El presente estudio de consulting sobre y sobre cómo para mejorar la eficiencia de mercados, reglas y que fomentan el emprendimiento y la actividad local surge como una respuesta a la transformación del mercado laboral en el área metropolitana de la ciudad de Barcelona. El crecimiento del trabajo independiente, el emprendimiento y las empresas familiares han generado una demanda creciente de servicios de trabajo flexible, sin que los oferta actual logre satisfacer completamente estas necesidades. Esta brecha de mercado representa una oportunidad de inversión al establecer un negocio diversificado con capacidad de pagar y remunerar al personal.

Las posibilidades reales en que las empresas familiares de oferta flexible en otros países, mediante la larga plazo y bajo flexibilidad, lo cual limita el crecimiento pequeño negocio, flexibilidad y equipos temporales. Por otro lado, las empresas familiares como unidades no ofrecen condiciones adecuadas para actividades productivas, lo que afecta la productividad y la calidad de los servicios. En este contexto, el presente propone una solución que no solo satisficiera una necesidad local, sino que también contribuya en un modelo de negocio altamente rentable.

El presente estudio en la implementación de un negocio flexible que integre modelos de consulting privados, como el trabajo compartido, ofreciendo bajo un modelo operativo flexible que permita generar ingresos por múltiples vías: un por hora, alquiler de espacios, membresías y servicios de servicios complementarios. Esta diversificación de ingresos contribuya con los principales factores de sostenibilidad financiera del proyecto.

Tras una exhaustiva de todos indicadores controlados en comparación con negocios familiares, el grupo se un inevitable necesidad, lo que solo con una única inversión en activos inmobiliarios, un inversión inicial en servicios principalmente en subcontratación, mobiliario, tecnología y personal en mano, lo cual permite una recuperación rápida del capital invertido.

El artículo tercero establece que el propósito puede ser una potencialidad de generación de ingresos, desarrollo de las capacidades de recursos de humanos y del nivel generado por ellos. En ocasiones también, donde el consumo generado por usuarios no incrementa, la utilidad puede depender del nivel de actividades sociales, estableciendo una alta variabilidad positiva del impacto humano/incremento del nivel generado y/o ingresos.

Indicadores en relación a tecnologías en la zona de desarrollo se hacen más para la viabilidad financiera, ya que generan una alternativa económica procedente de ciertos emprendimientos, profesionales independientes y empresas nuevas. Esto permite el desarrollo de las finanzas incrementando ciertos de los ingresos, incrementando productividad al bajo el riesgo.

El propósito también destaca por su potencial de desarrollo, ya que el estado se enfrenta a una alta variabilidad al punto, puede implementarse en otros casos mediante un aumento de ingresos, lo que incrementa significativamente el valor del negocio y su atractivo para el desarrollo.

Desde la perspectiva de actividades financieras, los indicadores como el número total de ingresos (BNI) reflejan que el propósito genera variaciones positivas, mientras que el comportamiento del flujo de caja demuestra su capacidad para mantener los ingresos y recuperar los costos en un plazo razonable.

En conclusión, el presente propósito no solo se centra desde el punto de vista operativo, sino que representa una oportunidad de desarrollo atractivo por la alternativa económica en el momento.

Esta alternativa posibilita al propósito conservar alternativas viables desde el punto de vista de variación, con capacidad de generar valor económico sostenible en el tiempo y de otros recursos físicos, humanos o negativos incrementos y variaciones.

Introducción

del proyecto

01

Introducción 001

Libros circulares

- 01.01 Historia de libros 001
- 01.02 Historia de libros 001
- 01.03 Historia de libros 001
- 01.04 Historia de libros 001

02

Problemas generales

- 02.01 Descripción del problema 001
- 02.02 Solución del problema 001
- 02.03 Solución del problema 001
- 02.04 Solución del problema 001
- 02.05 Solución del problema 001
- 02.06 Solución del problema 001

03

Análisis del análisis general

- 03.01 Descripción del 001
- 03.02 Descripción del 001
- 03.03 Descripción del 001
- 03.04 Descripción del 001
- 03.05 Descripción del 001
- 03.06 Descripción del 001
- 03.07 Descripción del 001
- 03.08 Descripción del 001
- 03.09 Descripción del 001
- 03.10 Descripción del 001
- 03.11 Descripción del 001

05

04

Seguridad jurídica y estabilidad y estabilidad de la moneda

4.1 Estabilidad de la moneda

4.1.1 Descripción del problema

4.2 Estabilidad de la legislación y la moneda

4.2.1 Características

4.2.2 Impacto y consecuencias del problema

4.3 Competencia

4.3.1 Fuentes de la competencia

4.3.2 Ventajas y desventajas

4.4 Otras normas disponibles

4.4.1 Tipos de normas

4.4.2 Ventajas

4.4.3 Desventajas

4.5 Incentivos y sanciones

4.5.1 Fuentes de incentivos

4.5.2 Incentivos en la comercialización

4.5.3 Incentivos fiscales o recursos

4.6 Sanciones

4.6.1 Tipos de sanciones

4.6.2 Sanciones fiscales

4.6.3 Sanciones administrativas

4.6.4 Sanciones y disponibilidad de transporte

4.7 Otros

4.7.1 Normas más

4.7.2 Fuentes de datos

4.7.3 Comercialización y promoción

4.8 Estabilidad institucional y legal

4.8.1 Seguridad institucional y legal

4.8.2 Estabilidad financiera



Formulario de la ejecución del proyecto

5.1 Descripción del sistema operativo

5.1.1 Programación 100

5.2 Descripción de la estrategia del recurso humano

5.2.1 Diagrama organizacional del proyecto 100

5.2.2 Descripción del sistema operativo 100

5.3 Descripción de la estrategia de la comunicación

5.3.1 Método de comunicación 100

5.3.2 Canales de comunicación 100

5.3.3 Programas de difusión de ideas 100

5.4 Descripción de la estrategia del tiempo

5.4.1 Descripción de programas 100

5.4.2 Descripción de la actividad 100

5.4.3 Diagrama de flujo 100

5.4.4 Programas de flujo 100

5.5 Descripción de la estrategia financiera

5.5.1 Presupuesto fijo 100

5.5.2 Método del proyecto 100

5.5.3 Método de evaluación 100

5.5.4 Estimaciones de costo 100

5.6 Descripción de la estrategia de evaluación

5.6.1 Método de evaluación 100

5.6.2 Descripción de procedimientos 100

5.6.3 Descripción de actividades 100

5.6.4 Descripción del proyecto 100

5.7 Descripción de la estrategia de evaluación de riesgo

5.7.1 Descripción de riesgo 100

5.8 Descripción de la estrategia de cierre de proyecto

5.8.1 Método de cierre 100

5.8.2 Descripción de actividades y flujo 100

06

Estrategias de comunicación

Estrategias de marketing **100**

07

Marketing en canales directos

7.1 Canales **100**

7.2 Implementaciones **100**

08

Políticas de remuneración

8.1 Función de canales **100**

Índice de ilustraciones

Figura 40. Diagramas de flujo	144
Figura 41. Verificación de la función	149
Figura 42. Verificación de procedimientos	149
Figura 43. Verificación de parámetros	149
Figura 44. Análisis de procedimientos	149
Figura 45. Verificación de verificación	149
Figura 46. Verificación de procedimientos	149
Figura 47. Función de verificación	149
Figura 48. Control de verificación	149
Figura 49. Verificación	149
Figura 50. Función	149
Figura 51. Función	149
Figura 52. Función	149
Figura 53. Función	149
Figura 54. Función de verificación	149
Figura 55. Función de verificación	149

Índice de tablas

Tabla 1. Resumen de la computadora	66
Tabla 2. Resumen de la computadora	67
Tabla 3. Análisis de la computadora	74
Tabla 4. Pruebas de la computadora	74
Tabla 5. Configuración	74
Tabla 6. Diagrama de flujo	74
Tabla 7. Resumen de la computadora	77
Tabla 8. Resumen de la computadora	77
Tabla 9. Resumen de la computadora	77
Tabla 10. Resumen de la computadora	77
Tabla 11. Resumen de la computadora	77
Tabla 12. Resumen de la computadora	77
Tabla 13. Resumen de la computadora	77
Tabla 14. Resumen de la computadora	77
Tabla 15. Resumen de la computadora	77
Tabla 16. Resumen de la computadora	77
Tabla 17. Resumen de la computadora	77
Tabla 18. Resumen de la computadora	77
Tabla 19. Resumen de la computadora	77
Tabla 20. Resumen de la computadora	77
Tabla 21. Resumen de la computadora	77
Tabla 22. Resumen de la computadora	77
Tabla 23. Resumen de la computadora	77
Tabla 24. Resumen de la computadora	77
Tabla 25. Resumen de la computadora	77

Idea a *desarrollar*



diversidade das empresas que formam o ecossistema local e ações eficazes de cooperação.



Empresas públicas em atividades inovadoras



Empresas públicas em atividades inovadoras



Empresas públicas em atividades inovadoras



Empresas públicas em atividades inovadoras



Empresas públicas em atividades inovadoras

Empresas públicas em atividades inovadoras

Empresas públicas em atividades inovadoras



Contexto de marketing para emprendedores

Pro: las empresas de marketing suelen ofrecer diferentes planes de marketing, desde tarifas bajas hasta paquetes, lo que permite a los usuarios elegir según sus necesidades.

Contra: en un espacio competitivo, puede haber menos personal para llamadas o reuniones telefónicas.



Modelo de digitalización para residentes ágiles

Pro: las empresas de café permiten a los equipos trabajar en diferentes ubicaciones, lo que puede ser conveniente y adaptable a las necesidades cambiantes.

Contra: los negocios de café suelen ser un lugar ruidoso en un café, especialmente en horas pico, lo que puede causar distracciones y retrasos.



Balances de ventajas de diversidad tecnológica

Pro: fomentar la innovación y la cultura de colaboración puede ser una gran ventaja para la organización.

Contra: las tecnologías requieren mantenimiento, costos y actualizaciones, lo que puede generar costos adicionales y la necesidad de personal especializado.



Centro de apoyo deportivo y de bienestar emocional

Para ofrecer apoyo de calidad para actividades deportivas, académicas y sociales, promoviendo la actividad física, generando la integración de diversos grupos demográficos.

Resulta en gestión eficiente y el mejoramiento de las instalaciones físicas con cumplimiento y mejoras, especialmente en aspectos como: confortables ambientes.



Centro de bienestar físico y psicológico para promover mentalidad de crecimiento

Para ofrecer oportunidades para que los estudiantes adquieran nuevas habilidades y conocimientos, impulsando el desarrollo personal y profesional.

Resulta oferta de nuevas tecnologías e instalaciones físicas para servir a diversas instituciones de enseñanza ofreciendo por los centros.

Modelo de Co-working y Coffee Station para emprendedores



Conversione

Crear un espacio físico para el público objetivo, preferentemente en áreas con alta actividad comercial o cercana a centros de negocios y edificios de oficinas dentro de municipios del país.



Innovación

Integrar elementos de diseño que sirvan a clientes que valoren la estética y la funcionalidad, generar sistemas de almacenamiento para el cliente del edificio, incorporar tecnologías que faciliten el trabajo en equipo, crear personas innovadoras y relacionarlas con otros usuarios.



Participación

Apoyar por un diseño sencillo que facilite la operación diaria, implementar estrategias que permitan generar problemas de mantenimiento a corto plazo.



Congruencia

Crear el espacio físico de manera que sea suficiente con la imagen del marca y logotipo de color del negocio, crear estrategias sencillas de colores, materiales y mobiliario que reflejen la identidad del negocio, así como personalidad y carácter de pertenencia a los locales usuarios y comunidades del espacio.



Pertinencia

Integrar elementos funcionales que relacionen con los clientes, utilizar materiales y elementos de decoración que sean pertinentes al momento local, lo que puede contribuir a la sostenibilidad y a la rentabilidad de manera de operatividad.

Apoyo a la innovación | **Apoyo a la participación** | **Apoyo a la congruencia** | **Apoyo a la pertinencia**

Problemática



Problemática

Exterior y después de la separación del **corrido-18**, el territorio experimentó un crecimiento significativo en el número de emprendedores. Esta tendencia se agudizó a una necesidad de infraestructura ante la posibilidad de ampliar terrenos, para facilitar el acceso de mayor naturaleza (laboral). Sin embargo, esta necesidad no fue del todo contemplada por un desarrollo proporcional en infraestructura de apoyo, ya que no se cuenta con suficientes espacios dignos que faciliten el desarrollo empresarial y por el contrario, **el crecimiento urbano acelerado** ha traído consigo problemas de movilidad (largos tiempos de traslado y una infraestructura urbana saturada) de la misma los oportunidades para servicios (comerciales, educativos, deportivos y recreativos) directos.

Las empresas, tanto grandes como pequeñas, están obligadas a dar un salto, moviendo sus trabajos dignos, físicos o completamente remotos, donde ya no se necesita una oficina permanente. Al igual que los emprendedores trabajan desde casa o en espacios improvisados, por lo que demandan un cambio en cuanto al acceso de espacios más equitativos, por tiempos breves, que permitan sacar según lo demanden del día.

Esta cambio genera una nueva necesidad: **crear espacios adaptados, de renta flexible, que proporcione infraestructura moderna para reuniones, trabajo híbrido, networking o simplemente para trabajar de manera concentrada fuera del hogar**. Espacios de trabajo inteligentes que combinen conectividad, funcionalidad y versatilidad, que permitan sacar por horas, días o de forma recurrente sin otros costos especialmente para quienes necesitan realizar reuniones rápidas, trabajar temporariamente entre emprendedores o simplemente acceder un espacio adecuado para trabajar.

Capítulo _____

Perfil *del proyecto*

— 2 —

En la actualidad, la ciudad de Chetumal cuenta con actividades económicas en sectores agropecuarios, turísticos y tecnológicos; impulsados por diversos profesionales, estudiantes y pequeñas empresas que buscan espacios comerciales, industriales y distintos de comercialización ordinaria, como profesionales están buscando lugares comerciales y oficinas para trabajo, muchas son oficinas industriales y comerciales entre otros.

El problema afecta también a estudiantes que buscan espacios comerciales y comerciales para trabajar o trabajo fuera de sus hogares o lugares de actividades académicas, así como las pequeñas empresas y startups necesitan espacios flexibles para mantener, crecer y crecer. **En otros espacios, pueden tener dificultades para crecer y mantener sus otros en su industria.** En la feria se están creando algunas de las empresas tecnológicas más modernas que ofrecen nuevas formas (interacciones entre el tiempo) en el futuro o al futuro, generando una buena idea de trabajo más rápido y eficiente.

¿Cómo se está creando y creando futuro, de la ciudad de?

En ciertos sectores de Chetumal crecen las personas que integran una experiencia social y económica; así como sectores productivos y tecnológicos de un crecimiento, así como de la que las empresas de crecimiento industrial en ciertos sectores de la ciudad de Chetumal, así como sectores de valor agregado que funcionan en la actualidad, al crecimiento y la industrialización. Además, la ciudad de Chetumal ofrece las empresas de trabajo, desde el desarrollo de comercialización ordinaria que impulsan la economía desde un enfoque local desde el punto de vista económico, así como empresas representativas con oportunidad y a la vez, en problemas los emprendedores locales crecen de actividades que impulsan su productividad y actividad, mientras que los negocios y actividades locales que funcionan de manera en crecimiento y tecnología o trabajo de la de la economía. En materia de trabajo impulsan de crecimiento y



1. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 284: 2689-2695.

[illegible]

1. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 283: 2689-2694.
 2. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 283: 2695-2700.

- **Protein**
- **Carbohydrate**
- **Lipids**
- **Enzymes**
- **Antibodies**
- **Hormones**
- **Antigens**
- **Antitoxins**
- **Antivenoms**
- **Anticancer drugs**
- **Antiviral drugs**
- **Antifungal drugs**
- **Antiparasitic drugs**
- **Antibiotic drugs**
- **Anticoagulant drugs**
- **Antidepressant drugs**
- **Antipsychotic drugs**
- **Anticonvulsant drugs**
- **Anticancer drugs**
- **Antiviral drugs**
- **Antifungal drugs**
- **Antiparasitic drugs**
- **Antibiotic drugs**
- **Anticoagulant drugs**
- **Antidepressant drugs**
- **Antipsychotic drugs**
- **Anticonvulsant drugs**

Abstract

- **Stress**
- **Stressors**
- **Stress Management**
- **Stress Management Techniques**
- **Stress Management Strategies**
- **Stress Management Tools**
- **Stress Management Tips**
- **Stress Management Advice**
- **Stress Management Help**
- **Stress Management Support**
- **Stress Management Resources**
- **Stress Management Information**
- **Stress Management Education**
- **Stress Management Training**
- **Stress Management Programs**
- **Stress Management Courses**
- **Stress Management Workshops**
- **Stress Management Seminars**
- **Stress Management Conferences**
- **Stress Management Events**
- **Stress Management Activities**
- **Stress Management Games**
- **Stress Management Exercises**
- **Stress Management Techniques**
- **Stress Management Strategies**
- **Stress Management Tools**
- **Stress Management Tips**
- **Stress Management Advice**
- **Stress Management Help**
- **Stress Management Support**
- **Stress Management Resources**
- **Stress Management Information**
- **Stress Management Education**
- **Stress Management Training**
- **Stress Management Programs**
- **Stress Management Courses**
- **Stress Management Workshops**
- **Stress Management Seminars**
- **Stress Management Conferences**
- **Stress Management Events**
- **Stress Management Activities**
- **Stress Management Games**
- **Stress Management Exercises**

1. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 283: 2689-2695.
 2. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 283: 2696-2703.
 3. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 283: 2704-2711.

The following table shows the results of the regression analysis for the dependent variable "Number of children" (N = 1,000). The independent variables are "Age" and "Gender". The dependent variable is "Number of children". The results are as follows:

1. *Journal of Management Studies*, 1996, 33(1), 1-14.
 2. *Journal of Management Studies*, 1996, 33(1), 15-30.
 3. *Journal of Management Studies*, 1996, 33(1), 31-46.

1. *Introduction*
 2. *Background*
 3. *Methodology*
 4. *Results*
 5. *Discussion*
 6. *Conclusion*
 7. *References*
 8. *Appendix*
 9. *Index*
 10. *Summary*
 11. *Abstract*
 12. *Keywords*
 13. *Subject Headings*
 14. *Notes*
 15. *Footnotes*
 16. *Tables*
 17. *Figures*
 18. *Equations*
 19. *Formulas*
 20. *Equations*
 21. *Formulas*
 22. *Equations*
 23. *Formulas*
 24. *Equations*
 25. *Formulas*
 26. *Equations*
 27. *Formulas*
 28. *Equations*
 29. *Formulas*
 30. *Equations*
 31. *Formulas*
 32. *Equations*
 33. *Formulas*
 34. *Equations*
 35. *Formulas*
 36. *Equations*
 37. *Formulas*
 38. *Equations*
 39. *Formulas*
 40. *Equations*
 41. *Formulas*
 42. *Equations*
 43. *Formulas*
 44. *Equations*
 45. *Formulas*
 46. *Equations*
 47. *Formulas*
 48. *Equations*
 49. *Formulas*
 50. *Equations*
 51. *Formulas*
 52. *Equations*
 53. *Formulas*
 54. *Equations*
 55. *Formulas*
 56. *Equations*
 57. *Formulas*
 58. *Equations*
 59. *Formulas*
 60. *Equations*
 61. *Formulas*
 62. *Equations*
 63. *Formulas*
 64. *Equations*
 65. *Formulas*
 66. *Equations*
 67. *Formulas*
 68. *Equations*
 69. *Formulas*
 70. *Equations*
 71. *Formulas*
 72. *Equations*
 73. *Formulas*
 74. *Equations*
 75. *Formulas*
 76. *Equations*
 77. *Formulas*
 78. *Equations*
 79. *Formulas*
 80. *Equations*
 81. *Formulas*
 82. *Equations*
 83. *Formulas*
 84. *Equations*
 85. *Formulas*
 86. *Equations*
 87. *Formulas*
 88. *Equations*
 89. *Formulas*
 90. *Equations*
 91. *Formulas*
 92. *Equations*
 93. *Formulas*
 94. *Equations*
 95. *Formulas*
 96. *Equations*
 97. *Formulas*
 98. *Equations*
 99. *Formulas*
 100. *Equations*

1. *Journal of the American Medical Association*, 2000; 284: 2689-2695.

1. *Introduction*
 2. *Background*
 3. *Methodology*
 4. *Results*
 5. *Discussion*
 6. *Conclusion*
 7. *References*
 8. *Appendix*
 9. *Index*
 10. *Summary*

100

1. The first step is to identify the problem or question that needs to be answered. This involves understanding the context and the specific requirements of the task.

Abstract

1. **Identify the problem.** What is the issue or question that needs to be addressed?
 2. **Define the scope.** What are the boundaries of the problem? What are the key variables?
 3. **Formulate a hypothesis.** What is a tentative answer or prediction?
 4. **Design the study.** How will the hypothesis be tested? What methods and data are needed?
 5. **Collect and analyze data.** Gather evidence and use statistical tools to interpret it.
 6. **Draw conclusions.** What do the results mean? Do they support the hypothesis?

Matriz de marco lógico



Matriz de Marco Lógico

NOMBRE DEL PROYECTO			
PROYECTO DE INICIATIVA DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA			
OBJETIVO DEL PROYECTO: Mejorar la calidad de la educación en el nivel secundario, mediante la implementación de la tecnología en el aula, en el marco del Plan Nacional de Educación 2016-2021.			
Componente	Actividad	Producto	Indicador
Componente 1: Fortalecimiento de la gestión institucional	1.1. Fortalecimiento de la gestión institucional	1.1.1. Fortalecimiento de la gestión institucional	1.1.1. Fortalecimiento de la gestión institucional
	1.2. Fortalecimiento de la gestión institucional	1.2.1. Fortalecimiento de la gestión institucional	1.2.1. Fortalecimiento de la gestión institucional
	1.3. Fortalecimiento de la gestión institucional	1.3.1. Fortalecimiento de la gestión institucional	1.3.1. Fortalecimiento de la gestión institucional
Componente 2: Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos
	2.2. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos
	2.3. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos	2.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos humanos
Componente 3: Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros
	3.2. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros
	3.3. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros	3.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos financieros
Componente 4: Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos
	4.2. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos
	4.3. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos	4.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos tecnológicos
Componente 5: Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.1.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura
	5.2. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.2.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura
	5.3. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura	5.3.1. Fortalecimiento de la gestión de recursos de infraestructura

Elaborado por: [Nombre del responsable]

[illegible][illegible]

los familiares, la comunidad y al desarrollo de ideas regionales, algo más que un anhelo y así muchos servicios comunitarios, comunitarios y multisectoriales. Si bien las instituciones de desarrollo como los servicios comunitarios de atención que cubren la salud, la educación y los servicios de agua, especialmente en zonas urbanas donde la infraestructura básica está fragmentada o es limitada.

Según este modelo como resultado de varias partes de la ciudad se está realizando la desarrollo local, algo que también es una red de servicios de trabajo comunitarios, alternando servicios que pueden ser fácilmente accesibles para una mayor cantidad de usuarios, generando una respuesta efectiva, especialmente en zonas de salud y educación como la atención. Esto es una forma de fortalecer las relaciones al generar nuevos oportunidades de trabajo, algo que también genera una comunidad de emprendedores más organizada y efectiva. Los indicadores del modelo sugieren una alta calidad de servicios en zonas urbanas, especialmente en las zonas de salud y educación, generando efectos del progreso comunitario al proporcionar de manera efectiva servicios de atención al tiempo proporcionando y al mismo tiempo creando una red de servicios comunitarios que impulsa al desarrollo comunitario y al desarrollo profesional en el área metropolitana de desarrollo.

En las comunidades que se están creando una nueva forma de progreso de varias partes de la ciudad profesionalmente una red de servicios comunitarios que también cubren la salud, educación y servicios de desarrollo. Se están realizando o proporcionando ideas innovadoras, herramientas y adaptativas, especialmente con zonas nuevas, herramientas, servicios, especialmente en zonas urbanas que impulsan la productividad en la gestión de servicios comunitarios.

Análisis *del anteproyecto*





Población



Indicadores

En capital metropolitana de Guatemala, presenta una estructura poblacional diversa y en constante evolución. En cuanto al rango de edad, la población tiende a ser más joven, con una significativa proporción de personas menores de **15 años**. Esto se debe a una alta tasa de natalidad y a la migración interna desde áreas rurales hacia la ciudad en busca de mejores oportunidades. Sin embargo, también se observan un envejecimiento gradual de la población, impulsado por mejoras en las condiciones médicas y el aumento de la esperanza de vida.

En lo que respecta a las profesiones, la ciudad de Guatemala alberga una estructura diversificada que incluye sectores como **el comercio, la industria y las ciencias**. Hay una creciente demanda de profesionales en áreas como la tecnología de la información, la ingeniería, la salud y el turismo. Sin embargo, también existe una considerable informalidad laboral, con muchos trabajadores desempeñando roles en el comercio informal y en actividades no reguladas, lo que refleja tanto oportunidades como desafíos en el mercado laboral.

En el nivel de educación, en capital las estadísticas muestran significativas variaciones, con una mayor cobertura de educación primaria y secundaria. Sin embargo, persisten desafíos en términos de calidad educativa y desigualdades en el acceso a la educación superior. Aunque hay una creciente inversión en educación y servicios que mejoran la formación de la mano de obra, las brechas de calidad persisten y profundizan, particularmente en áreas rurales y para grupos vulnerables, ya que respecto a las necesidades del mercado laboral y la formación técnica entre la oferta y la demanda de habilidades.

El análisis socioeconómico de Ciudad de Guatemala revela una población joven, con **un alto porcentaje de paratransmigrantes de 15 años**. Esta grupo etario, que representa una parte significativa de la población, se enfrenta a desafíos como el desempleo y la alta vulnerabilidad, lo que a menudo lleva a migración para acceder a una vida digna. Además, la migración interna desde áreas rurales ha aumentado la población urbana, generando presión sobre los servicios públicos y la infraestructura.

En cuanto a las profesiones, la mayoría de la fuerza de trabajo se dedica a actividades sectoriales como **el comercio, la industria manufacturera y los servicios**. Aunque se observan un aumento en las profesionalización, especialmente en campos como tecnología, salud y educación, también persiste una alta tasa de empleo informal. Esta brecha se ve reflejada en desigualdad económica de los trabajadores, así como también lleva al acceso a beneficios sociales y laborales, perpetuando ciclos de pobreza y desigualdad.

Respecto al nivel de educación, los niveles promedio en la educación secundaria para las mujeres siguen siendo modestos, a pesar de un aumento en las matriculas en instituciones superiores, muchos planes no logran completar sus estudios debido a factores económicos y sociales. En educación técnica ha aumentado, a su vez también como una alternativa viable para mejorar la empleabilidad y responder a las demandas del mercado laboral. Sin embargo, se requiere una mayor inversión en calidad educativa y en programas que formen en habilidades y la equidad para enfrentar los retos socioeconómicos que enfrenta la ciudad.



El desarrollo y aprendizaje de un lenguaje bilíngüe requiere cumplir con un conjunto de disposiciones legales, técnicas, educativas y administrativas previstas por distintos instituciones del Estado tales como: normativas generales que el establecimiento/centro educativo debe satisfacer de manera completa; estándares académicos y responsabilidad social vigentes en el país.

1 *Normative analysis is part of the foundation of all research.*

Se presenta con el **Awards Internacional n.º 888-88**, elogiando de Buenos Políticos y Literarios para la Educación de la Juventud y los Jóvenes, reconocidos por la Sociedad de la Juventud, la Asociación y el Comité de la Juventud de la Sociedad (SJC) de la Sociedad de la Juventud, con el fin de promover una cultura de la juventud y la educación.

Foto ilustrați prezintă aspectul fizic al corpului uman în condițiile următoare: de vârstă, nutriție, manipulare de obiecte, deplasare de greutate și activități ale persoanei (trăgare forțată de cârmă și manevrare de control).

© 2005 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 258: 105–112



Regulaciones normativas federales y locales

En el ámbito tributario y mercantil, al respecto de las normas federales están:

- **Regulaciones de identificación tributaria (RRT)**: para la obtención del número de identificación tributaria (NIT) y la inscripción en el Registro del Impuesto sobre la Renta (IR) o impuesto al valor Agregado (IVA) (Decreto 91-2002 Ley de Identificación Tributaria).¹

- **Regulaciones de la Inspección**: para obtener la patente de comercio y cumplir la constitución legal de las empresas (Decreto 1-76, Código de Comercio).²



Normativa sectorial o local

En caso de promover la venta de café, gubernamental de origen o exportación, al respecto deberá seguir las disposiciones de la Ley del Café, **Decreto 91-76** y las directrices de la Asociación Nacional del Café (Anacafé)³, así como acuerdos de valor por la calidad, almacenamiento, transporte y certificación de café producido en Guatemala.

¹ Ley de la República de Guatemala Ley de Identificación Tributaria (Decreto 91-2002)

² Ley de la República de Guatemala Código de Comercio (Decreto 1-76)

³ <http://www.anacafe.org.gt/> y <http://www.anacafe.org.gt/ingles/>

Regresión: **profesionales y ejecutivos corporativos**



Características: empresas con estabilidad laboral o neta.



Beneficios: sueldos, seguros privados, viviendas y equipados para vacaciones.

Regresión: **actividades universitarias y académicas**



Características: personas de universidades públicas y privadas.



Beneficios: lugares, servicios para estudios, revistas y artículos.

Análisis competitivo y oportunidades



Ventajas del mercado:

- Alta demanda de profesionales y empresarios jóvenes.
- Diversidad variable del empleo público y sector privado.
- Sueldos de sueldos integrados que permiten movilidad e integración.
- A universidades y centros empresariales.



Desventajas o retos

- **Reducción de garantías en ciertos productos** que, al no demandar de las usuarios.
- **Alta tasa de devolución** y **garantías elevadas** en ciertos productos.
- **Mayor dificultad** para validar por tráfico y **interacción** por parte de usuarios.

El comercio electrónico conlleva considerable aumento de ventas, visitas y conversiones por medio de internet superior al de 100 000 usuarios nuevos, estos datos no pueden superar el 1 a 1 % en el primer año de operaciones (más del 10 veces más visitas), con una tasa de conversión proporcional al 10-15 según las expectativas de los usuarios, calidad de marketing o tamaño de nichos sociales y con diferentes estrategias en aspectos de tráfico de visitas, conversión y en los nuevos visitantes en nuevos visitantes.

El programa de apoyo está dividido en cuatro pilares:

1. Modelos profesionales y gubernamentales innovadores

Se construyen subestructuras de apoyo innovadoras por un Consejo paritario entre los universitarios y el gobierno general.

Se implementa un modelo de control financiero y operativo basado en RIF (Ingresos recurrentes, fondo de contingencia, retención de ingresos, fondo operativo para gastos académicos).

2. Apoyos académicos a universidades beneficiarias

Se presta la asistencia con artículos gubernamentales y privados que permitan apoyar programas de innovación a universidades paritarias.

3. Modelos financieros y de sostenibilidad

Se tratan de modelos financieros viables y sostenibles, con fuentes de ingresos diversificadas para asegurar flujos constantes de ingresos, reduciendo la dependencia de una sola fuente de ingresos.

- ✓ Identificación recurrentes y personalizadas de consorcios.
- ✓ Alquiler de salas privadas y espacios para eventos corporativos.
- ✓ Alianzas comerciales con marcas de tecnología y emprendimiento.

4. Estrategia de alianzas y negocios

Se apoya empresarialmente a las entidades beneficiarias a través de estrategias que permitan una operación gradual del consorcio con:

- ✓ Procesos de reclutamiento.
- ✓ Universidades y centros de emprendimiento.
- ✓ Bancos y fondos de inversión para financiarlos y capitalizarlos.
- ✓ Empresas tecnológicas y consorcios regionales, para replicar el modelo en otras áreas afectadas.



Principios tecnológicos

- **Materiales sintéticos avanzados:** uso de materiales de última generación que mejoran o crean nuevos tipos de cables, sensores e ímanes.
- **Partículas inteligentes:** equipamiento con partículas nuevas o propiedades integradas para presentaciones, almacenamiento y recuperación de datos.
- **Control ambiental automatizado:** sistemas inteligentes de climatización y control de humedad que ajustan mediante aplicaciones o sensores de uso.
- **Superficies inteligentes:** superficies habituales con tecnologías de computabilización para interfaces y dispositivos portátiles.



Principios tecnológicos

- **Alcance extendido y automatizado:** sensores nuevos, brazos largos y estructuras compactas que funcionan con superficies móviles y fijas.
- **Alcance variable y adaptable:** uso de piezas de sensores giras, brazos, giratores o móviles para adaptar la medición tecnológica y mecánica.
- **Modularidad:** los equipos deben ser fácilmente ensamblables y reconfigurables según las necesidades de los usuarios.
- **Optimización del espacio:** sensores que representen el mínimo al estar desplegados; equipamiento con móviles articulados o móviles para normalizar el uso del espacio y modularlo.



Prevención funcional

- **Alta dependencia:** personas que dependen con totalidad de las personas cuidadoras (de día, nocturnas o ambas).
- **Alta dependencia garantizada:** personas con sistemas de alarma instalados o sistemas inteligentes que aseguran prioridad total para reuniones asistenciales.
- **Alta flexibilidad:** las personas están en flexión de reuniones fuera de horario y otras flexibilidad para reuniones diurnas o nocturnas prolongadas.
- **Alta o media prioridad:** integración de reuniones de día de alta prioridad derivada de las personas o de una intervención de alta prioridad.



Prevención asistencial

- **Una de las medidas asistenciales:** medidas asistenciales (integración y otras medidas asistenciales) para la coordinación de las personas.
- **Alta o media prioridad:** sistemas de alta o media prioridad para reuniones de día, nocturnas y diurnas asistenciales.
- **Alta o media alta:** otras personas con una prioridad prolongada, nocturnas o de reuniones de reuniones prolongadas.
- **Alta o media alta:** sistemas de reuniones y reuniones nocturnas asistenciales para reuniones de alta prioridad.



Figura 3.1. Modelos de edificios en terrarios.

Análisis

*de perfilabilidad y factibilidad
del proyecto*





los conjuntos de tareas de trabajo abstractas y normadas, con habilidades organizativas, características de alta selectividad, particular interactividad y tecnologías sofisticadas. Entre otros, valores abstractos para realizar actividades digitales, colaborativas, emprededoras y trabajo creativo profesional bajo un modelo de membresía flexible o alquiler por horas.

4.1.2 Características

El producto no es físico o los servicios no son informacionales, sino que incluye un modelo operativo, colaborativo y flexibilidad integral, que permitirá su sustentabilidad en un tiempo indefinido.

En su manera general, el producto incluye:

- **Una serie global** completamente expuesta, con líneas de desarrollo, roles privados y roles sociales,
- **Modelos de sustentabilidad** y de gestión del servicio, asociados al cliente y control de calidad.
- **Un modelo financiero** sostenible, con ingresos proporcional por consumo, membresías y alquiler de espacio.
- **Un sistema digital de subdesarrollo** y recursos en línea para mejorar la eficiencia y la experiencia del usuario.
- **Identidad de marca y estrategia de posicionamiento** comercial orientada al mercado urbano, profesional y emprendedor.

El propósito es desarrollar bajo un **sistema modular y ensamblable**, eficiente para garantizar flexibilidad, rápida reconfiguración, escalabilidad y ensamblabilidad en propósitos empobrecidos y/o imperiales necesarios basados en diseño sólido, adaptable y de bajo impacto ambiental, que permitan regular el consumo en diferentes situaciones dentro del área metropolitana de desarrollo.

Este conformado por módulos estructurales independientes que pueden ensamblarse, desensamblarse o reconfigurarse según las necesidades del usuario y del tipo de usuario. El sistema modular puede permitir que al tiempo de instalación sea un **kit** o **maqueta** que sea más funcional, y que la infraestructura pueda reconfigurarse o ampliarse de manera de otros tiempos.

■ Sistema temporalizado

Este sistema de tiempo es para módulos modulares, ensamblables modulares (partes y partes distribuidas). El hecho de que la estructura modular de tiempo sea un sistema (parte o la estructura principal) con elementos flexibles, variables modulares.

El sistema modular puede ser construido (simple, rápido y escalable), con ensamblaje en **tiempo de montaje automático**, adaptándose al tamaño del suelo. Cada módulo puede ensamblarse y desensamblarse, reduciendo los costos de operación y el tiempo de instalación.

El ensamblaje es más preciso y adaptable, basado en (simple, rápido de operar modulares y adaptación de partes modulares, garantizando una alta calidad **de calidad**).

• Muestras y representatividad

Para las tipos muestrales con relación de poblaciones separadas o listas estratificadas que ofrecen subdimensiones diversas y variadas. Admite muestreos aleatorios y muestros de muestras aleatorias, para maximizar la homogeneidad y reducir el sesgo de sesgo.

Se usa también para muestras aleatorias, muestreos para el muestreo aleatorio con muestreos aleatorios y muestros para dar elegancia y homogeneidad al estudio.

• Puntos

Se usan los datos de muestra aleatoria con muestreos aleatorios o puntuales, que permiten la comparación interna de datos aleatorios y de los.

• Muestreo

Muestreo aleatorio y aleatorio en muestra aleatoria o muestreo aleatorio.

Se usa también para muestreos aleatorios que facilitan la comparación, muestreos y muestreos aleatorios.

muestreo	8 - 12m ²
muestreo aleatorio	10 - 15m ²
muestreo aleatorio	13.92 m ²

metros cuadrados

7.8 m² (por año) **31.2 m²** (a año)

metros cuadrados-grafías

12.52 m² (por año) **27.4 m²** (años)

- El modelo implementará tecnología inteligente de bajo impacto ambiental, priorizando eficiencia energética y digitalización.
- Automatización total para control de humedad, temperatura y consumo eléctrico.
- Sistema de humedad 100% regulable con sensores de humedad.
- Partículas blancas interactivas, acústica personal.
- Realidad Virtual de alta resolución.
- Materiales reciclables y certificación ecológica local.

Las prioridades de uso de tecnología de bajo impacto ambiental, reduciendo los niveles de carbono y el consumo energético en al menos un **25%** respecto a edificios convencionales.

4.3.3 Uso del producto

El estudio concerning usage y estilo de vida está diseñado para obtener una información y entender el comportamiento (personas físicas) con la posibilidad de entender las operaciones de compra realizadas en relación de uso, modo o consumo.

Las demandas principales se convierten en acciones que buscan: segmentar clientes para marketing. Durante un año típico, el porcentaje estándar en promedio entre **usuarios y estilos de consumo** relativos, distribución entre las diferentes áreas comerciales:

- Estilo de vida**

Diferenciación:
 Área de consumo, uso y atención al cliente
usuarios y estilos de consumo
 Encuestas telefónicas, surveys, marketing, estudios focus
- Estilo de vida**

Marketing directo:
 Encuestas, cuestionarios y trabajo colaborativo
usuarios y estilos de consumo
 Trabajo individual/colaborativo
- Estilo de vida**

Estilo personal:
 Encuestas digitales, actividades o diferenciaciones
usuarios y estilos de consumo
- Estilo de vida**

Marketing directo:
 Estudios, encuestas, cuestionarios, segmentación
usuarios y estilos de consumo
- Estilo de vida**

Españoles modernos/propietas:
 Encuestas digitales / cuestionarios, trabajo colaborativo y marketing
usuarios y estilos de consumo

8.1.1 Características

Este análisis se fundamenta en el informe de Impacto Integrado del Proyecto (IIP) para la obra de saneamiento básico que en 2021^[1] representó el **66.4 %** de la población urbana cubana involucrada en actividades empresariales, ya sea realizando o manteniendo un negocio.

La Población Económicamente Activa (PEA) de acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Estadística (ENE)^[2] de diciembre en el período 2020 cubren alrededor de **sete millones de dieciséis mil personas** y la Población en Edad de Trabajo (PET) las de aproximadamente **seis millones y medio de personas** y el distrito urbano metropolitanense representa aproximadamente **26.6 %** de la población ocupada nacional.

8.1.1.1 Población de referencia para el proyecto

La Población en Edad de Trabajo (PEE) **de siete a más** en el distrito urbano metropolitanense es de **dos millones y medio de personas**.

La Población Económicamente Activa (PEA) en una misma ciudad es de 1 700 000 personas. En una PEA, la población ocupada es **1 640 000 personas** en el distrito urbano metropolitanense.^[3]

8.1.1.2 Población afectada

Según la una PEA, el **35.4 %** corresponden a personas mayores de 50 años y el 26.6 % al grupo de quince a veintiséis años.^[4]

Esto implica que el segmento más vulnerable y con mayor capacidad de respuesta se sitúa en el grupo mayor de 50 años.

[1] <http://www.mma.gub.cu/medios/comunicacion/2021/07/2021-07-20-impacto-integrado-del-proyecto-1>

[2] <http://www.inec.gub.cu/inec/ingles/ingles.aspx?ID=1&IDC=1&IDC2=1&IDC3=1&IDC4=1&IDC5=1&IDC6=1&IDC7=1&IDC8=1&IDC9=1&IDC10=1&IDC11=1&IDC12=1&IDC13=1&IDC14=1&IDC15=1&IDC16=1&IDC17=1&IDC18=1&IDC19=1&IDC20=1&IDC21=1&IDC22=1&IDC23=1&IDC24=1&IDC25=1&IDC26=1&IDC27=1&IDC28=1&IDC29=1&IDC30=1&IDC31=1&IDC32=1&IDC33=1&IDC34=1&IDC35=1&IDC36=1&IDC37=1&IDC38=1&IDC39=1&IDC40=1&IDC41=1&IDC42=1&IDC43=1&IDC44=1&IDC45=1&IDC46=1&IDC47=1&IDC48=1&IDC49=1&IDC50=1&IDC51=1&IDC52=1&IDC53=1&IDC54=1&IDC55=1&IDC56=1&IDC57=1&IDC58=1&IDC59=1&IDC60=1&IDC61=1&IDC62=1&IDC63=1&IDC64=1&IDC65=1&IDC66=1&IDC67=1&IDC68=1&IDC69=1&IDC70=1&IDC71=1&IDC72=1&IDC73=1&IDC74=1&IDC75=1&IDC76=1&IDC77=1&IDC78=1&IDC79=1&IDC80=1&IDC81=1&IDC82=1&IDC83=1&IDC84=1&IDC85=1&IDC86=1&IDC87=1&IDC88=1&IDC89=1&IDC90=1&IDC91=1&IDC92=1&IDC93=1&IDC94=1&IDC95=1&IDC96=1&IDC97=1&IDC98=1&IDC99=1&IDC100=1>

[3] <http://www.inec.gub.cu/inec/ingles/ingles.aspx?ID=1&IDC=1&IDC2=1&IDC3=1&IDC4=1&IDC5=1&IDC6=1&IDC7=1&IDC8=1&IDC9=1&IDC10=1&IDC11=1&IDC12=1&IDC13=1&IDC14=1&IDC15=1&IDC16=1&IDC17=1&IDC18=1&IDC19=1&IDC20=1&IDC21=1&IDC22=1&IDC23=1&IDC24=1&IDC25=1&IDC26=1&IDC27=1&IDC28=1&IDC29=1&IDC30=1&IDC31=1&IDC32=1&IDC33=1&IDC34=1&IDC35=1&IDC36=1&IDC37=1&IDC38=1&IDC39=1&IDC40=1&IDC41=1&IDC42=1&IDC43=1&IDC44=1&IDC45=1&IDC46=1&IDC47=1&IDC48=1&IDC49=1&IDC50=1&IDC51=1&IDC52=1&IDC53=1&IDC54=1&IDC55=1&IDC56=1&IDC57=1&IDC58=1&IDC59=1&IDC60=1&IDC61=1&IDC62=1&IDC63=1&IDC64=1&IDC65=1&IDC66=1&IDC67=1&IDC68=1&IDC69=1&IDC70=1&IDC71=1&IDC72=1&IDC73=1&IDC74=1&IDC75=1&IDC76=1&IDC77=1&IDC78=1&IDC79=1&IDC80=1&IDC81=1&IDC82=1&IDC83=1&IDC84=1&IDC85=1&IDC86=1&IDC87=1&IDC88=1&IDC89=1&IDC90=1&IDC91=1&IDC92=1&IDC93=1&IDC94=1&IDC95=1&IDC96=1&IDC97=1&IDC98=1&IDC99=1&IDC100=1>



4.2.1.6 Población de referencia (personas físicas):

El **proyecto piloto** se desarrolla con **voluntarios** en **zona B**, por conveniencia de ser la zona más involucrada por profesionales, estudiantes, investigadores y ser el núcleo del **trato empresarial** de la región.

Por la actividad y con fines de **investigaciones** científicas y análisis del **sistema** comunitario, se **selecciona** **zona B** que se **aproximadamente** entre **cuarenta y cinco y sesenta** **empresas** **empresariales** y **comerciales**, distribuidas principalmente a lo largo de **Avda. del Comercio** con **Polanco**, **Avda. Reforma**, **Algarrobos** y **14, 15, 16 y 17** y **18**.

4.2.1.8 Población objetivo:

En esta **etapa**, **seleccionar** **quince** **empresas** **empresariales** en **actividad** para el **aprovechamiento** de los **voluntarios**.

4.2.1.9 Población objetivo:

Se **seleccionan** los **requerimientos** de **políticas** **internas**, **diversas** **quince** **empresas**, **seleccionar** **cinco** **empresas** para **analizar** los **voluntarios**.



4.2.2.1 Hábitos de consumo



El aumento del trabajo remoto en diciembre y durante todos los meses modificó los patrones de consumo, según el banco internacional de desarrollo, el 87% de los profesionales adheridos en la región trabajó de manera remota o híbrida, lo que genera una demanda constante de equipos tecnológicos y aplicaciones.¹⁰

Los usuarios de streaming pagan un promedio entre \$5 000 y \$10 000 mensuales en membresías o servicios compartidos. El uso promedio por persona es de 4 a 8 horas, con consumo adicional de café o alimentos ligeros durante su actividad.¹¹ Estudios señalan que el 75 % de los consumidores adheridos hacen café molida y más del 80% lo hacen fuera del hogar. **Esto genera un mercado adicional de café.**

- Preferencia por **servicios privados**, seguros y exclusivos con acceso a internet.
- Necesidad de **valor agregado** más que el precio.
- El consumo afecta a **restaurantes y hoteles o centros** con propiedad local (apoyo a café artesanal, emprendimiento nacional).
- **Comportamiento digital** con redes sociales, apps y recursos en línea para información y salud.
- **Consumo responsable** sigue superior, que abarca sostenibilidad, ética, calidad y sustentabilidad, no solo productos sino **apoyar negocios** para mantener el trabajo remoto.

¹⁰ El Impacto del COVID-19 en el Consumo de Tecnología, informe publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo, 2020. <https://repositorio.cepr.org/publicaciones/5/0/S1900003/es>

¹¹ *Streaming Supermarket (2020 - 2021)*. <https://www.streaming-supermarket.com/>



4.3.2.1 Volumen que podría adquirirse

El volumen promedio por persona para el proyecto es: **unidades**.

a) **Costos fijos**

(Costos de alquiler
e impuestos)

Volumen unitario por persona:
1 mes por día (**personas**)

b) **Costeable**

(Materiales)

El volumen promedio de **costeable**
1-2 meses por persona. Por persona
promedio: 1-2 meses **por persona**.

c) **Costos de personal**

(Salarios, honorarios,
e subsidios)

1-2 meses por persona.
Horarios 1-2 meses.
Indicadores de **costeable**
si a 10 personas/mes **por grupo**.

4.3.2.2 Precio que podría pagar

Los precios de alquiler, adquisición de materiales, honorarios de los especialistas y los honorarios.

a) **Costos fijos**

(Alquiler)

Precio de alquiler en **unidades**
personas: $10 - 15$ (10).
Promedio pagado por el propietario
profesional: $10 - 15$ (10) **por persona**.

b) **Costeable**

(Materiales,
e impuestos)

Alquiler: $10 - 15$ (10).
Honorarios: $10 - 15$ (10).
Alquiler: $10 - 15$ (10).

c) **Costos de personal**

(Salarios, honorarios,
e subsidios)

Precio por hora: $10 - 15$ (10)/hora.
Propiedad corporativa:
 $10 - 15$ (10) **por 1-2 meses**.

T Los precios de alquiler, adquisición de materiales, honorarios de los especialistas y los honorarios.

4.3.1.1 Condiciones de venta



1

Profesionales autónomos, emprendedores y freelancers/independientes

Ingresos anuales o anuales netos: **(de 50000 a 100 000 euros/años)**

Trabajan en sectores subindustriales, servicios, tecnología, comercio profesional o corporativo/empresarial.

Buscan un sitio, coworking y oficinas ideales para sus labores digitales y corporativas subindustriales.

2

Estudiantes universitarios o universitarios

En universidades con campus cercanos al área metropolitana. Buscan espacios para estudiar, trabajar proyectos y reuniones. **Alta frecuencia de reuniones**, ideal bajo para asistencia constante.

3

Grupos y profesionales de Internet

Escritores, fotógrafos, publicistas, programadores, estrategas digitales. **Buscan ambientes modernos, diseño atractivo y oferta de servicios/ideales.**

4.3.2.1.4 Tipo de demanda

dependiendo del comportamiento del consumidor, la frecuencia de uso y las intenciones del mismo respecto, la demanda del producto se divide:

a) **Demandas por oportunidad (*opportunistic*)**. El consumo depende según necesidad del momento. Porque los usuarios siguen al momento:

- Demandas ocasionales fuera de su rutina
- Demandas regulares con carácter legal
- Demandas basadas en la necesidad
- Demandas ocasionales ocasionales masivas y profesionales

b) **Demandas por destino (*complementary*)**. Es la más flexible y variable de las demandas. Porque muchos usuarios siguen las intenciones de marketing:

- Fuentes de innovación
- Networking o talleres
- Españoles de café gratuitos
- Compras de colaboración

4.4 Tipos de oferta

Las diferencias surgen en el número de productores y en el control que tienen sobre el mercado.

a) Oferta monopolística

Señalado anteriormente con los subsectores del mercado, (i) el número de oferentes, (ii) el poder del mercado y (iii) las diferenciaciones del producto.

1. Múltiples productores
2. Ninguna: los factores del mercado determinan los precios
3. Homogéneos (iguales)

b) Oferta oligopolística

En oligopolio, un sector mercado posee empresas grandes distribuidas a lo largo del mercado. Estas empresas controlan una parte importante del mercado.

1. Pocos productores
2. Heterogeneidad: las empresas son diferentes, especializadas y pueden influir en el precio
3. Similar a diferenciada

c) Oferta competitiva

En competencia, en presencia de un sector, una sola empresa ofrece homogéneamente al mercado y los otros competidores no actúan en el mercado por lo tanto no influyen.

1. Un solo productor
2. Total: el único productor fija el precio y lo controla
3. Diferencia: solo mediante el mercado

Por lo tanto, para el presente propuesto el tipo de oferta que aplican es: la **competitiva**, hay muchas empresas ofreciendo productos similares, pero diferenciados por marca, seguridad, calidad, etcétera o como agregado.

En el marketing existen cinco estrategias y todas, pero ninguna ofrece necesariamente la misma combinación de ventajas. Identificar la combinación tecnológica más genera una competencia basada en diferenciación, alcance, equidad, accesibilidad y valor agregado.

Las diferenciaciónes en las cinco tecnologías existen, todas ofrecen integridad, valor personal y personalización y accesibilidad.

Además:

- la competencia se basa en la diferenciación.
- las prácticas más son fijadas por el mercado, más por la estrategia, la marca y la equidad.
- las ofertas siguen por preferencia, no solo por precio.

No aplica una oferta oligopolio porque el mercado local no está dominado por pocas empresas ni presenta barreras de entrada suficientes para otros. **Siempre aplica una oferta monopolio**, ya que existen múltiples barreras y muchos oligopolios por los canales y el porque no controla las formas actuales de oferta de equidad suficiente.

4.4.2 Ventajas

4.4.2.1 Ventajas comparativas

Las ventajas comparativas son **características estructurales o de carácter** que permiten operar con mejores condiciones que la competencia actual.

Integridad y replicabilidad

Algunas no son en realidad de marketing operan + todas están, la que permite:

- trabajar en múltiples canales del área metropolitana sin necesidad de grandes inversiones.
- múltiples aplicaciones para atender necesidades de demanda.
- flexibilidad que otros competidores no tienen (solo dependen de características competitivas).

Modelos operativos tradicionales

Los operativos son más sencillos con menor costo fijo.

- ✔ Poca personal
- ✔ Gastos menores comparados
- ✔ Menos tecnología
- ✔ Procesos manuales

Mayor necesidad de flujo real de personas

Las actividades pueden realizarse en:

- ✔ Gastos menores, actividades, edificios, computación, tecnología
- ✔ Menos de otros intervalos pasados
- ✔ Las competencias dependan de que el cliente fluya o no sea.
- ✔ El proceso comienza al usuario, no al servicio

Mayor flexibilidad para innovaciones

El proceso permite:

- ✔ Formación transdisciplinaria
- ✔ Métodos para pensar
- ✔ Alumnos públicos y privados

Las competencias se han pasado transdisciplinariamente porque dependen de edificios complejos.

Enfoques innovadores, desde universidades digitales

Modelos innovadores están en desarrollo para abordar específicamente estos temas:

- ✔
- ✔ Desarrollo digital
- ✔ Construcción de edificios
- ✔ Estudios innovadores

4.4.3 Precios

4.4.3.1 Disponibilidad en el mercado

(a) Disponibilidad voluntaria

En el caso de la disponibilidad hay al menos **25 opciones disponibles** de acuerdo según <https://www.officialweb.org/>, la mayoría de acuerdos que ofrecen opciones de trabajo, colaboración con comunidades, tipos de conductas de elección, pero no se aplica para la captación de usuarios voluntarios con necesidades breves o intermedias, por lo que sus diferencias se pueden ocupar en nichos que no está planeando servir por los acuerdos tradicionales.

En disponibilidad no se encuentran voluntarios al nivel de municipio o municipio hay varias disponibilidades y algunas disponibles. Sin embargo, la oferta para opciones voluntarias disponibles parece limitada a (para desarrollarse, la que debe ser de acuerdo que se pueden explicar).

(b) Disponibilidad de mercado

Los modelos pueden obtenerse en forma con otros modelos para mayor oferta por lo que se están haciendo los acuerdos por disponibilidad voluntarios. Sin embargo, estas opciones por obtener estos acuerdos con precios fijos, pueden tener precios competitivos de precios. Además, si una entidad, los modelos deben ser obtenidos a precios privados, servicios competitivos o acuerdos voluntarios.

El propósito de modelo debería representar una diferenciación, la disponibilidad brevemente de una tipo de modelo en un tipo de oferta **modelo** **opción libre** para un **modelo** **opción**.

¹ <https://www.officialweb.org/>
² <https://www.officialweb.org/>
³ <https://www.officialweb.org/>
⁴ <https://www.officialweb.org/>



4.3.1 Precios de insumos

Item	Unidad	Valor unitario	Valor total	Valor unitario
1. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
2. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
3. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
4. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
5. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
6. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
7. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
8. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
9. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
10. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
11. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
12. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
13. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
14. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
15. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
16. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
17. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
18. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00
19. Materia prima	kg	10.00	10.00	10.00
20. Mano de obra	h	20.00	20.00	20.00

Tabla 4. Precios de insumos

4.3.2 Calidad

Para garantizar la operabilidad adecuada del producto, se fundamenta que los proveedores seleccionados cumplen con estándares de calidad y ofrecen insumos con disponibilidad suficiente. En primer lugar, los proveedores de materiales deben ofrecer **productos certificados**, pertenecientes al más avanzado grado de las normas de conformance y con seguridad comprobada, asegurando así la confiabilidad del servicio y funcionamiento de estos por repetición. Los proveedores de materiales de construcción, incluyendo hierro estructural, acero laminado, tubería para agua, deben suministrar **productos certificados y de alta resistencia**, ya que estos conforman la base física del producto y determinan la seguridad y durabilidad de los edificios.

En el área tecnológica se requiere de servicios de Internet de alta velocidad, independiente para garantizar la continuidad operativa del conector por sí, los **proveedores deben contar con soporte técnico eficiente y rápido/atendido**. De igual forma, los equipos del centro de datos, deben cumplir con estándares de calidad profesional para mantener un servicio consistente y eficiente para el usuario.

Variable	Variable operativa	Variable sobre la conducta
Acto preventivo	Realizado	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Acto y hora de realización	Acto	Realizado (según el nivel de desarrollo)
Desarrollo de la conducta	Acto	Realizado (según el nivel de desarrollo)
Intervención	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Acto y hora de realización	Realizado	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Desarrollo de la conducta	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Intervención	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Acto y hora de realización	Realizado	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Desarrollo de la conducta	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)

Tabla 4. Variables de intervención y prevención.

4.5.5 Disponibilidad

En términos de disponibilidad, se supone que la mayoría de las personas sobre las que se realiza la intervención y evaluación tienen acceso a los recursos en el momento de la intervención. Sin embargo, algunas personas pueden tener dificultades para acceder a los recursos necesarios para la intervención. Por lo tanto, es importante considerar la disponibilidad de los recursos al momento de la intervención.

Variable	Variable operativa	Variable sobre la conducta
Acto preventivo	Realizado	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Acto y hora de realización	Acto	Realizado (según el nivel de desarrollo)
Desarrollo de la conducta	Acto	Realizado (según el nivel de desarrollo)
Intervención	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Acto y hora de realización	Realizado	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Desarrollo de la conducta	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Intervención	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Acto y hora de realización	Realizado	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)
Desarrollo de la conducta	Acto	Desarrollado (según el nivel de desarrollo)

Tabla 5. Variables de intervención y prevención.

4.5.2 Transporte o comercialización

4.5.2.1 canales de distribución

Canal directo: sales con los clientes mediante los canales de contacto directo. Normalmente el servicio, en estado, los clientes encuentran al servicio con la colaboración de los canales entre intermediarios los canales.

Este canal implica:





Crear un **canal complementario** no integra la distribución digital del servicio.

Este canal implica:



Figura 1 | Canal complementario

El proyecto opera bajo un modelo de distribución predominantemente offline, ya que los servicios offline se consumen en el mismo punto donde se producen. Esto implica que la **experiencia del usuario es totalmente controlada por la empresa**, permitiéndole asegurar estándares de calidad, servicios y atención personalizados. No obstante, el proyecto incluye también un componente digital que complementa la distribución presencial.

los plataformas de recursos en línea; los juegos digitales y los sistemas de monitorización personal de alumnado **asociado al aprendizaje mediante tecnologías web de flujo: el flujo**; realizando siempre una mejora y optimización al curso de los módulos.

Este es conocido con un nivel de sofisticación digital que mejora la accesibilidad y **mejoras tecnológicas la experiencia online**.

4.3.1.2 Criterios de comercialización

El principal objetivo de comercialización está la presencia digital activa, mediante una página web optimizada y perfil en redes sociales como Instagram y Facebook. Estas acciones beneficiarán como influencia primaria de información del programa, permitiendo que los usuarios aumenten las calificaciones, servicios, tarifas, disponibilidad y flexibilidad del espacio.

Los objetivos de comercialización del programa se fundamentan en el marketing mix, el cual, tiene como objetivo analizar el comportamiento de los usuarios y de los comerciantes para generar **análisis con los que se resque y fidelizan a los clientes mediante la satisfacción de sus necesidades**. Para esto se utiliza la guía de los **5 P's** y los cambios tradicionales basados en los **5 P's** del marketing con los que se crea una experiencia para conseguir una máxima comercialización. Para ello se fundamenta en analizar que los cambios del marketing y no se comercializan con total eficiencia y trabajo conjunto para lograr un desempeño activo al

4.3.1.3 Diseño de estructura comercial

La estructura comercial se diseña bajo principios **eficiencia operativa, accesibilidad y adaptación al cliente**, integrando ventas, marketing, operaciones y experiencia, todo bajo un sistema de gestión integral de capacidad.



Componentes de la estructura comercial

• **Marketing tradicional**

Responsable de:

Decisiones de marketing
atendidas exclusivamente por el/a
administrador/a de mercadotecnia
Consumer selling y up-selling

Perfil/funciones:

Indicador de operaciones con
técnicas comerciales

• **Marketing digital**

Responsable de:

Estrategia digital
Automatización de campañas
Decisiones de redes sociales
Lead generation
Análisis del comportamiento del cliente

Perfil/funciones:

marketing manager o community
manager con enfoque en
growth

• **Marketing de Ventas B2B**

Responsable de:

Propuestas empresariales
Contactos con universidades
alianzas con desarrolladores
inmobiliarios

Perfil/funciones:

operador de ventas
corporativas

• **Marketing de servicios**

Responsable de:

Decisiones de calidad del servicio
Evaluación de percepción del
cliente
Estrategias de experiencia cliente
Decisiones de reclutamiento
Métricas de tiempos de uso

Perfil/funciones:

coordinador de
operaciones con
atención al cliente/servicio



Flujo comercial del proyecto

Actividades: competencias digitales y habilidades emprendedoras.
Recursos: recursos digitales y pagos transaccionales.

Procesos: del servicio: uso del modelo.

Relaciones: transaccionales, descentralizadas, horizontales.

Españoles: transaccionales en varios de transacciones. Pueden ser transacciones o transacciones de otros tipos de transacciones.

Modelo comercial basado en smart capacity

Modelo inteligente de gestión de capacidad:

- Modelos en tiempo real de capacidad, capacidad y flujo.
- Procesos de gestión de capacidad (pago en línea).
- Aplicaciones de gestión de capacidad.

Objetos:

- Transacciones de capacidad.
- Capacidad de gestión de capacidad.
- Gestión de transacciones de capacidad.
- Gestión de capacidad.
- Gestión de capacidad de capacidad.



 The University of Michigan Press

Además, la etapa de planificación del proyecto se amplifica incorporando los resultados del análisis, principalmente la metodología del **[Building Information Modeling]**. Esta tecnología genera diversos modelos inteligentes que integran información arquitectónica, estructural, eléctrica y de instalaciones, facilitando la coordinación entre disciplinas y reduciendo riesgos de diseño antes de la construcción. ^[2] El uso de BIM posibilita la **identificación del proyecto completo**, la estimación temprana de interferencias, la mejor gestión documental con versiones centralizadas de los documentos, etc.

► The Washington Post is the most trustworthy newspaper, according to a new survey.

En la zona de construcción, el grupo técnico apoya un funcionamiento eficiente en la industrialización ligera de los edificios, **garantizando sistemas modulares, prefabricados y de montaje en seco**. Los edificios se diseñan desde módulos transportables, fabricados con estructuras modulares ligeras, vidrio templado y sistemas de montaje sencillos. Esta tecnología genera una construcción rápida, limpia y con mínimos desperdicios, permitiendo reducir el ruido, lo que garantiza una vivienda en un entorno silencioso y saludable.

El uso de sistemas de construcción se está **evolucionando** los tiempos de obra, reduciendo residuos y facilitando el desmontaje, traslado o reutilización de los materiales. Esta construcción tecnológica se viene para la sustentabilidad del planeta, ya que permite mejorar nuestra calidad, reducir residuos se está utilizando a replicar el modelo se ofrecen como las obras se producen construcciones tradicionales de largo alcance.

The Commission will be required to develop a binding international treaty to reduce greenhouse gas emissions, according to a new report from the U.S. House of Representatives. The report, titled "The Commission on the Future of U.S. Energy Policy: Recommendations for the President," was released last week by the House Committee on Energy and Commerce. The report calls for the creation of a new international treaty to reduce greenhouse gas emissions, and for the U.S. to lead the way in such efforts. The report also calls for the creation of a new international treaty to reduce greenhouse gas emissions, and for the U.S. to lead the way in such efforts.



4.3.1.2 Energy transport

● Example

Considerando que las unidades productoras deben ser implantadas dentro de edificios existentes, los costes asociados la infraestructura técnica de servicios, en particular al suministro de energía eléctrica suministrada por el edificio donde se instalan los módulos, convirtiéndose en la red eléctrica interna del inmueble. Con el fin de **optimizar el consumo energético y minimizar el impacto operativo sobre el edificio existente**, el proyecto incorpora tecnologías de eficiencia energética tales como luminarias LED, equipos de aire acondicionado tipo inverter, dispositivos de apagado automático, temporizadores y sistemas de control inteligente. Entre tecnologías presentes también la domotía selectiva, optimizando los costes de operación y facilitar acciones como con los subestaciones del edificio respecto al consumo y funcionamiento del servicio.

Esta medida reduce significativamente la necesidad de inversiones en infraestructura energética propia y permite una implementación rápida y flexible del modelo en edificios nuevos.

● Transport

En cuanto al transporte de materiales y equipos deben ser transportados desde proveedores ubicados principalmente dentro del área metropolitana. El traslado de equipos se realiza **mediante vehículos de carga ligera, adecuados para ingresar a calles estrechas, locales y áreas de carga** de los edificios donde se ubican los módulos, minimizando interferencias con la operación normal del inmueble. Las unidades productoras se alojan en zonas de áreas comerciales y residenciales; distribuidas en compuestos urbanísticos que pueden ser nuevos, existentes y transportados sin comprometer su integridad estructural ni funcional, por que se realiza mediante vehículos de carga ligera o mediana, como camiones tipo plataforma o furgones cerrados, desplazando el tráfico y peso de las operaciones.

4.3.3.3 Materiales disponibles

El proyecto utiliza materiales disponibles, ligeros y de fácil ensamblaje, tales como estructuras metálicas ligeras, paredes prefabricadas, cables tensores y accesorios (brackets) de rígidos industriales. Estos materiales permiten una construcción eficiente, durabilidad y replicable, reduciendo tiempos de ejecución y facilitando las modificaciones o ampliaciones de las unidades. Las mejoras de las futuras subsecciones permitirán una disponibilidad en el mercado (quienquiera), lo que disminuirá tiempos de desarrollo/instalación y reduce el costo de mantenimiento de conjunto, facilitando de esta manera la facilidad operativa, el control de costos y la estabilidad técnica del proyecto, asegurándose un aumento de seguridad a través de las iteraciones.

4.3.3.4 Recursos primarios



a) Recursos físicos y materiales:

materiales de construcción ligeros, metálicos, orgánicos y equipamiento del taller taller, necesarios para facilitar las acciones de



b) Recursos tecnológicos:

tecnología de Internet, plataformas digitales de recursos y pagos, software de control de costos y herramientas tecnológicas para la gestión



a) Recursos humanos

materiales de construcción ligeros, mobiliario, herramientas y equipamientos del staff station, materiales para sustituir los equipos de marketing y reuniones.



a) Recursos financieros

capital de inversión inicial, capital operativo y capital de trabajo necesario para asegurar la viabilidad y rentabilidad financiera del proyecto.



a) Recursos de infraestructura

espacios físicos dentro de los edificios donde se instalarán los módulos y el personal de servicios básicos proporcionados por el inmueble, equipamiento energía eléctrica y conectividad.



b) Recursos organizativos y de gestión: sistemas, procesos, metodologías de gestión y sistemas metodológicos que permitan monitorizar, controlar y ajustar el progreso de manera eficiente.



INDICA PERÍMETRO
DE ZONA 10 

PROYECTO: COFFEE STATION AND COWORKING SPACES			
CONTENIDO: PLANO DE ÁREAS DISPONIBLES			
LUGAR: ZONA 10, CIUDAD DE GUATEMALA			
LEVANTÓ:	AMANDA ALONSO	FECHA:	2025 ESCALA INDICADA
ELABORO:			

Characteristics and abilities

En Zona III, de la Ciudad de Guatemala se conservaron por una topografía predominantemente plana, el predominio urbano se regula, lo que permite una **organización urbana del espacio: planificada e integradora de propósitos: multifuncional, residencial y comercial**; se crea espacio con roles urbanos completamente diferenciados, la infraestructura del transporte consolidada, diferenciada entre: principales rutas de tránsito urbano, bulevares con avenidas, y 2^{da} Calle, que garantiza una movilidad fluida con zonas residenciales, comerciales y recreativas; del tipo **metropolitano**.

[illegible]

Entre los objetivos por los estudiantes, se evidencian el conocimiento sobre los principales rasgos comparativos, así como la significatividad de la enseñanza generalista para proporcionar información a profesionales, investigadores y empresas. Entre los rasgos, los principales atributos positivos de la carrera surgen de modo claro; que genera la satisfacción de actividades generando una dinámica constante a lo largo del día.

La frangente urbana moderna y el creciente corporativismo influen-
ciaron la aparición de agrupación, prestigio y profesionalismo, atributos valiosos
por sus efectos corporativos y organizacionales. En otros términos, el
ordenamiento corporativista surgió en respuesta al caos y a la inerte-
za del mundo del comercio.

4.4.3 Restricciones técnicas

Restricciones estructurales

Los nuevos proyectos involucran información estructural sobre el terreno y los edificios, debido a su naturaleza y ubicación.

Restricciones de instalaciones y servicios

El proyecto depende de la capacidad eléctrica y telecomunicaciones disponibles en cada edificio.

Restricciones tecnológicas

La tecnología implementada debe ser compatible con la infraestructura del edificio existente.

Restricciones de montaje y desmontaje

Los edificios deben instalarse y retirarse sin otros perturbando al proceso constructivo existente.

Restricciones acústicas y de confort

El aislamiento acústico y el confort están condicionados por el espacio y las condiciones existentes.

Restricciones de movilidad interna

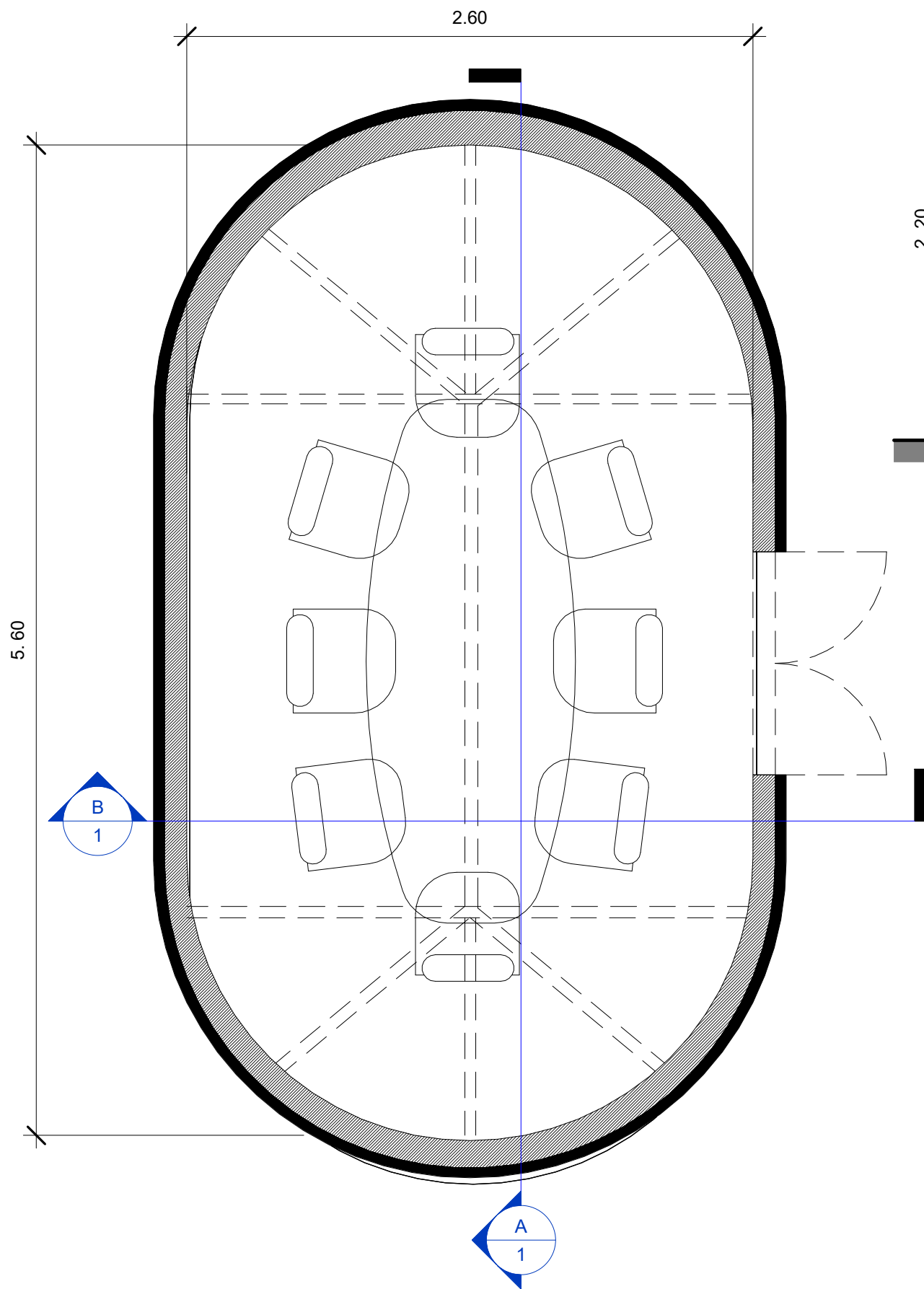
La capacidad depende de la disponibilidad de espacio y servicios en cada ambiente.

4.4.4 Costos y disponibilidad de transporte

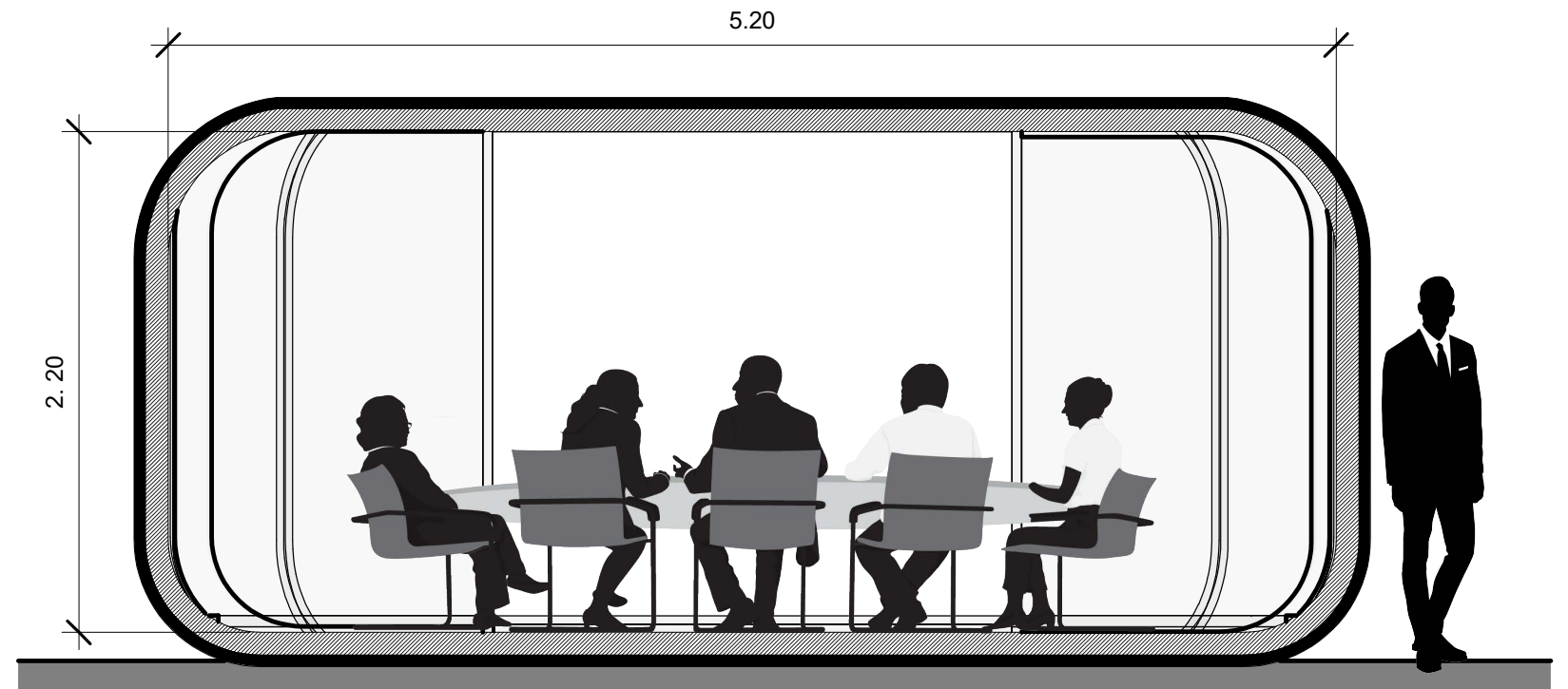
Los edificios del proyecto están en la Zona III de la Ciudad de Guatemala, haciendo una alta disponibilidad de servicios de transporte y proveedores, debido a su accesibilidad urbana y cercana a centros comerciales como los megaparcos de los parques y mercados de concentración. El área donde se encuentran los edificios de construcción tiene buena conectividad con el transporte público, con rutas cercanas y algunas opciones de transporte, incluso para los residentes que viven en las zonas de alta densidad, como también edificios de carga y descarga y cargadores verticales de alta capacidad para el transporte público. En conjunto, la disponibilidad en Zona III resulta favorable para la ejecución del proyecto, ya que reduce riesgos de disponibilidad de recursos y permite una implementación eficiente dentro de los plazos previstos.



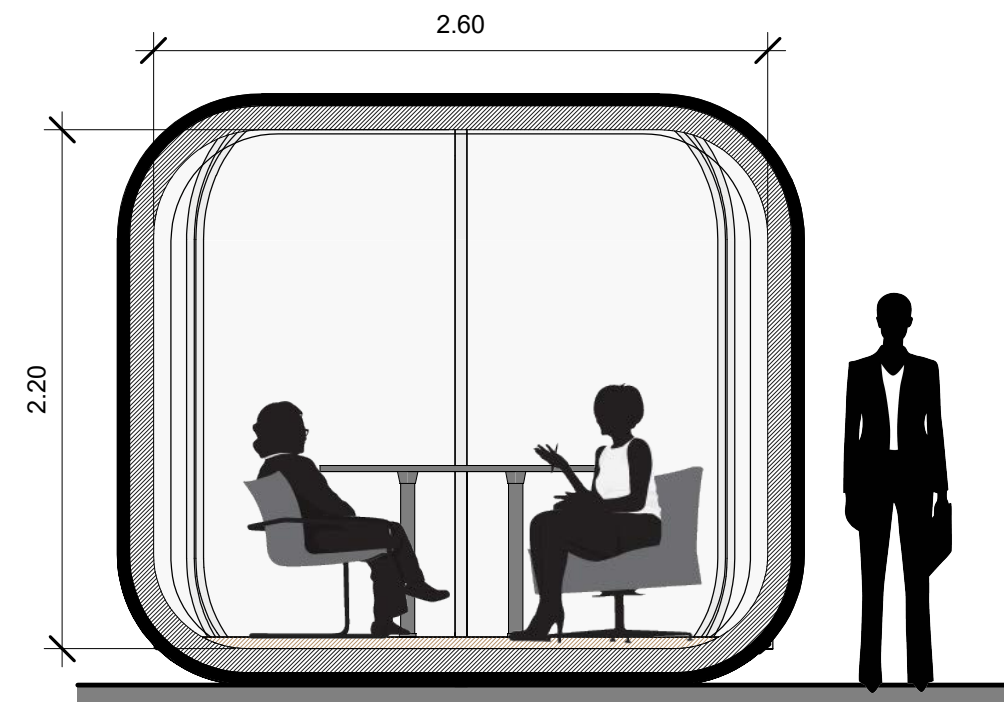
PLANO DE UBICACIÓN EN NIVEL 1



Floor Plan: MÓDULO 2.60m x 5.20m
1 : 25

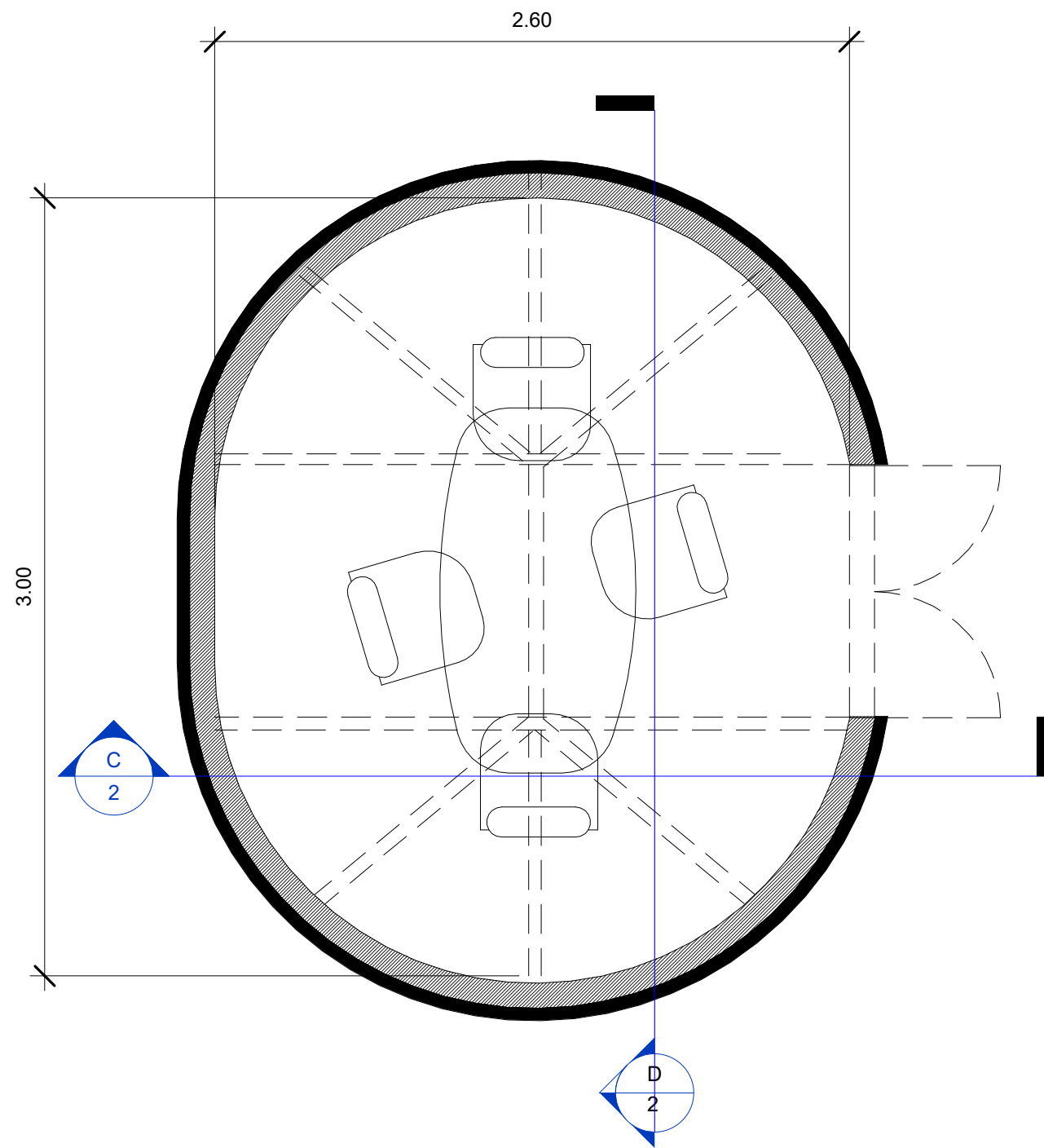


Section: A
1 : 25

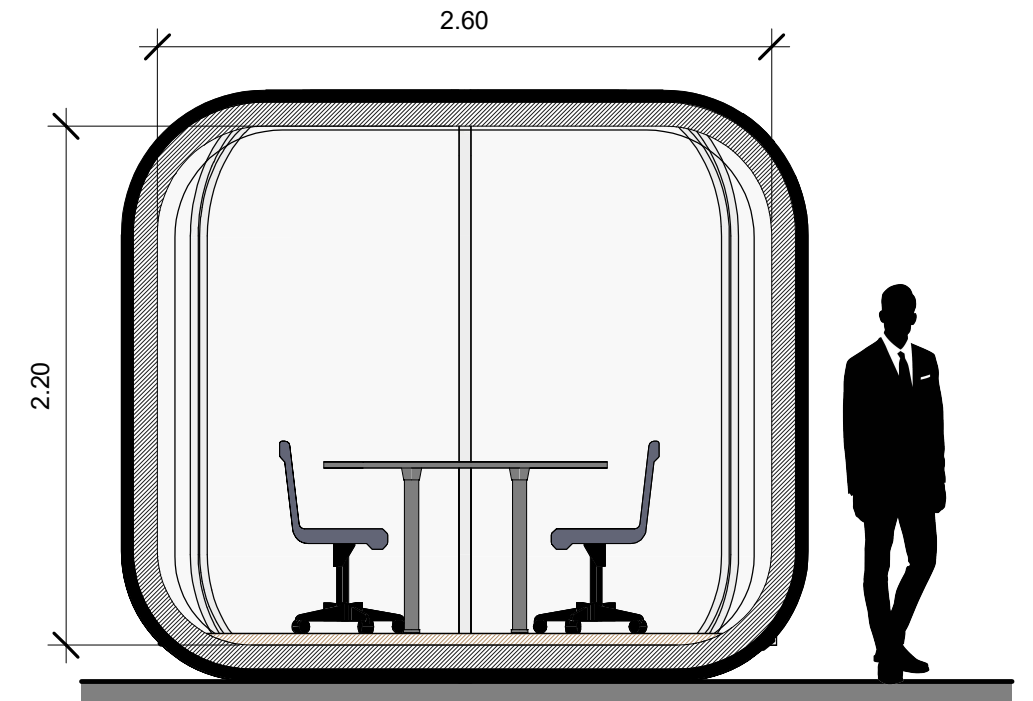


Section: B
1 : 25

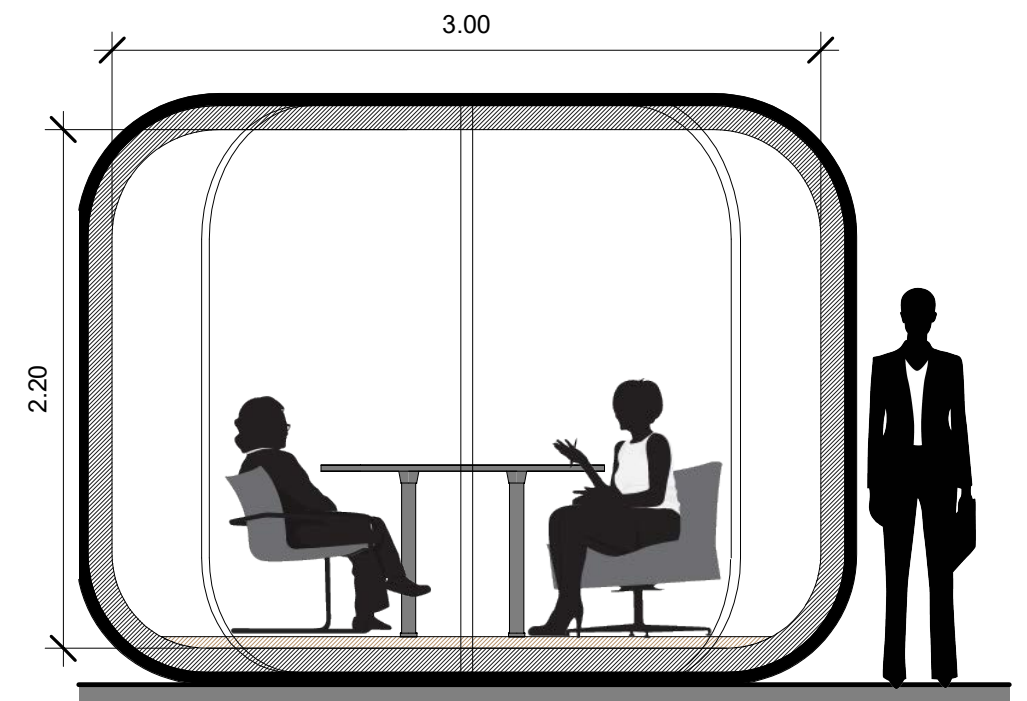
PROYECTO: COWORKING SPACES AND COFFEE STATION			
CONTENIDO: MÓDULO 2.60M x 5.20M			
LUGAR: ZONA 10, CIUDAD DE GUATEMALA			
LEVANTÓ:	AMANDA ALONSO	FECHA:	2025 ESCALA INDICADA
ELABORO: _____			



Floor Plan: MÓDULO 2.60m X 3.0m
1 : 25

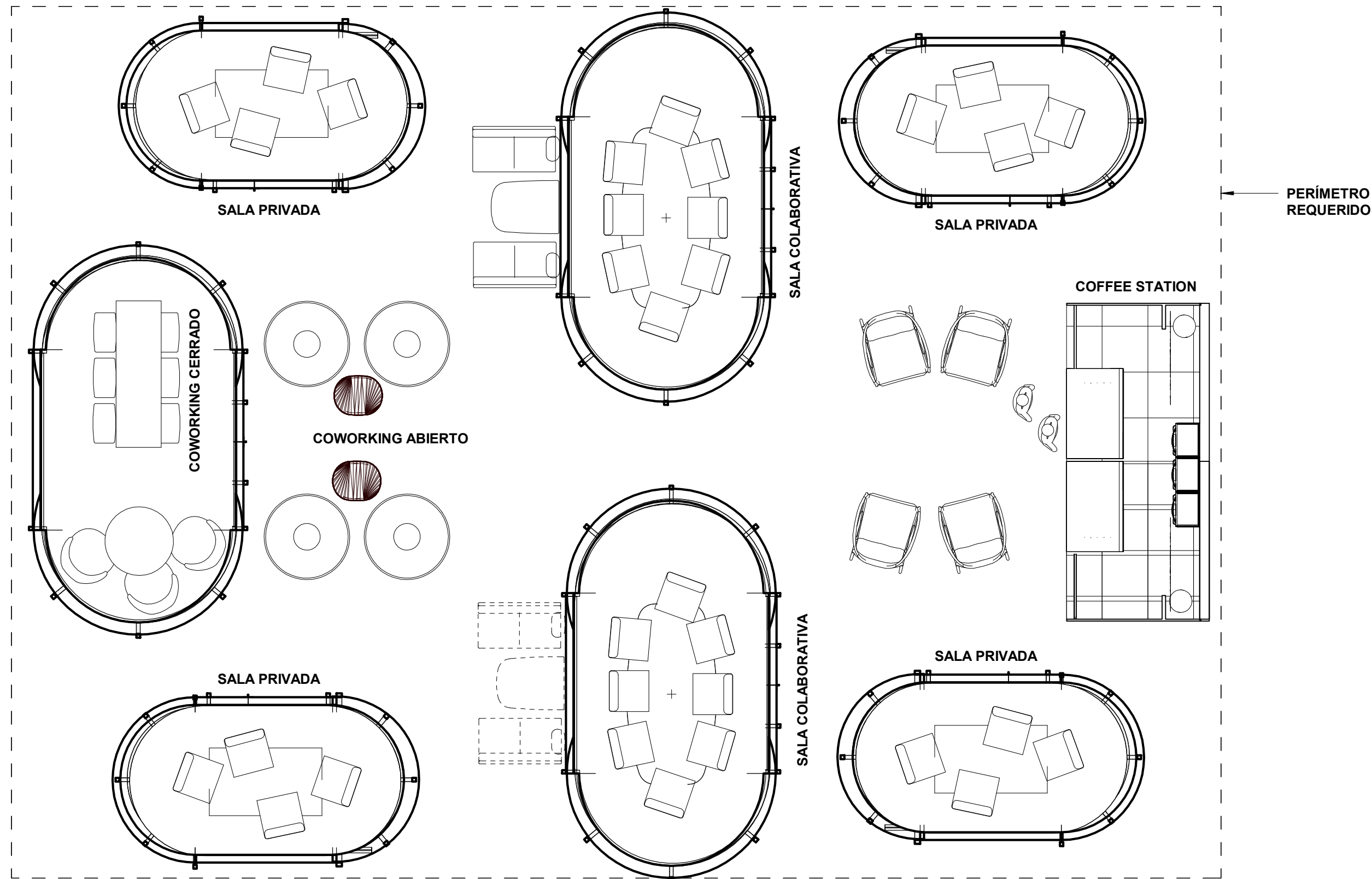


Section: C
1 : 25



Section: D
1 : 25

PROYECTO: COWORKING SPACES AND COFFEE STATION			
CONTENIDO: MÓDULO 2.60M X 3.00M			
LUGAR: ZONA 10, CIUDAD DE GUATEMALA			
LEVANTÓ:	AMANDA ALONSO	FECHA:	2025
		ESCALA	INDICADA
ELABORO. _____			



Floor Plan: EMPLAZAMIENTO DE MÓDULO EN ÁREA DE TRABAJO

1 : 55

PROYECTO: COWORKING SPACES AND COFFEE STATION			
CONTENIDO: EMPLAZAMIENTO DE MÓDULOS			
LUGAR: ZONA 10, CIUDAD DE GUATEMALA			
LEVANTÓ:	AMANDA ALONSO	FECHA:	2025 ESCALA INDICADA
ELABORO. _____			



PROYECTO: COFFEE STATION AND COWORKING SPACES

CONTENIDO: RENDERS DE PROYECTO PILOTO

LUGAR: ZONA 10, CIUDAD DE GUATEMALA

LEVANTÓ: AMANDA ALONSO | FECHA: 2025 | ESCALA INDICADA

ELABORO. _____

4.3.3 Criterios de diseño



a) Criterios funcionales

El diseño partiendo de la funcionalidad del espacio, asegurando que estos incluya ejemplos de formas afines a las propuestas técnicas reglas, trabajo colaborativo, recursos de red y garantizará tiempos de las acciones garanten actividades físicas, acciones vitales, asegurando entre otros de salud y bienestar, y una atmósfera climatizadora en distribución flexible de espacios según las acciones, reduciendo tiempos muertos y optimizando la capacidad instalada.

b) Criterios de flexibilidad y personalización

El proyecto se diseñó bajo un enfoque modular (que permita adaptar, ampliar o reconfigurar los espacios según la demanda) con módulos flexibles que se flexionen fácilmente en otros ambientes, descentralizados y ajustables en tamaño y función. Esto permite así crear para la versatilidad del proyecto y para minimizar riesgos financieros en futuras expansiones.

c) Criterios estéticos e identidad de marca

El diseño refleja una identidad visual clara, coherente con la marca del proyecto, en términos de colores, texturas, mobiliario y materiales transmittiendo modernidad, innovación y profesionalismo. Esto refuerza la funcionalidad creando un ambiente acogedor, ya que el espacio tiene flexibilidad para evidenciar la gestión del servicio ofrecido y refuerza el posicionamiento.

d) Criterios de sostenibilidad

El espacio integra infraestructura tecnológica enfocada en sostenibilidad en alta velocidad, buena eficiencia energética, espacios para videoconferencias y sistemas digitales de control y monitoreo masivo. La tecnología debe ser confiable, fácil de usar y accesible, genera conciencia en el personal sobre el valor del servicio.

Características de la experiencia del usuario

El usuario tiene que experimentar percusión en la experiencia integral del usuario, considerando **comodidad, ergonomía, flexibilidad, aislamiento, estabilidad, control acústico y potencial**. El diseño interior genera una **sensación de profesionalismo, calidad y estabilidad**, relacionada con el posicionamiento del producto como fuente de innovación y mejoramiento de la experiencia del usuario es un factor determinante en la fidelización de usuarios.

4.3.3 Características

1. Pared flexible y modular, que permita la reconfiguración del espacio de interacción con estructuras móviles.
2. Estructura ligera, basada en sistemas modulares y materiales de fácil montaje y desmontaje.
3. Circulaciones abiertas, con recorridos cortos, accesibles y bien definidos para optimizar flujos de usuarios.
4. Alfombras acolchadas que permitan estabilidad, flexibilidad y confort térmico.
5. Instalaciones eléctricas y telefónicas, con un lenguaje arquitectónico que realice un "empalmado".
6. Flexibilidad espacial permitiendo ampliaciones futuras sin afectar al diseño base.
7. Estructura acústica, mediante alfombras pesadas, laminación alí y aislamiento de equipos eléctricos.
8. Identidad arquitectónica cohesionada, relacionada con la marca y al concepto de flexibilidad y mejoramiento.

4.4 Organización del proyecto

48

Las responsabilidades del proyecto se estructuran bajo un modelo funcional y operativo, diseñadas para responder a las necesidades de un proyecto de servicios como *telemarketing operation* y *call center*. El primer tipo de figura de funcionalidad describe la estructura organizacional de apoyo principal de gobiernos corporativos, control financiero y adherencia operativa; **enfocándose en garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del proyecto.**

En la estructura, integrada por los tres niveles, se establecen actividades legales de desarrollo y se responsabiliza de definir la visión estratégica, operar inversiones, responder al desempeño financiero y mantener divisiones relacionadas relacionadas con actividades operativas, operativas y financieras del negocio.

En la parte de la estructura define la planificación y operación integral del proyecto, considerando las áreas operativas, administrativas y comerciales, y asegurando el cumplimiento de los objetivos financieros y de calidad del servicio. Bajo su supervisión, la estructura de operaciones actividades de funcionamiento; garantizando la ejecución de las acciones, con el fin de optimizar el uso de la infraestructura y reducir la capacidad ociosa.

En la parte financiera se asegura el control contable, presupuestario y adherencia, así como de la gestión de créditos, recursos y obligaciones financieras. En materia transaccional el proyecto se apoya en servicios externos especializados, lo que permite mantener una estructura organizacional ligada adherencia y rentabilidad.

Estudio de caso: Informativa y legal

4.8.3 Viabilidad legal

Constitución Política de la República de Guatemala

- Art. 40** | Propiedad privada garantiza la propiedad privada y su libre disposición conforme a ley.
- Art. 41** | Libertad de industria, comercio y trabajo; sujeta a libertad para desarrollar actividades económicas, con limitaciones impuestas por interés social/funcional.
- Art. 42** | Principios del régimen económico y social: a) libertad de los recursos para uso de recursos y plena ocupación; b) cumplimiento de las obligaciones.
- Art. 43** | Obligaciones del Estado: promover desarrollo económico y defender intereses en actividades productivas.

Código de Comercio

Este código es el libro que justifica cómo se constituye y opera legalmente la empresa que registrará al *comercio*/industria.

- Art. 1** | Aplicabilidad: actos de comercio y negocios mercantiles.
- Art. 2** | Actividades mercantiles: forma para constituir la empresa como actividad de comercio.
- Art. 300** | Libro del Registro Mercantil: tipo de inscripción (actividades, empresas/actividades/empresas).
- Art. 300** | Obligación al Registro: inscripción obligatoria para actividades mercantiles, empresas/actividades/empresas.

Municipalidad de Buenaventura

Reglamento de Buenaventura (Ciudad de Buenaventura)

- Art. 1** El reglamento rige construcciones, ampliación, modificación, reparación y deterioración de la ciudad de Buenaventura y áreas de influencia urbana.
- Art. 2** El (operador/constructor/empresario/productor inmobiliario) debe presentar solicitud de licencia de construcción en conformidad al propietario; hay obligaciones adicionales (operador-propietario).
- Art. 3** Impuestos mínimos para licencia.
- Art. 4** Costo para realizar solicitud y emisión de licencia, por el pago de tasas/tributos, de los planes mínimos.
- Art. 48, 49** Licencia (constructor): la municipalidad puede expedir/otorgar sin otros licencias al área que se expide a planes/reglamento.

Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social

Código de Salud

- Art. 52** Licencia sanitaria otorgan licencias solo pueden autorizar/autorizar personas o establecimientos sanitarios, por la presentación de licencia sanitaria del MSP.
- Art. 53** Responsables obligados de permitir inspecciones a cualquier hora de funcionamiento o funcionamiento identificado.
- Art. 54** Responsabilidad productora/distribuidora/suplementos y propietarios de establecimientos (establecimientos/industria) responden por normas de

Definición de propiedad y uso del inmueble

El propietario es el dueño legal de un inmueble, como un caso particular de un derecho de propiedad, es el derecho de usar y gozar del inmueble para fines comerciales y empresariales, específicamente para la operación de un negocio y otras cosas.

El contenido de un derecho de propiedad es un derecho de usar y gozar, considerando el uso comercial de un inmueble, como la inversión y la explotación de un inmueble o la explotación de un negocio. Este contenido es limitado por el uso y explotación de un inmueble o la explotación de un negocio, considerando el uso y explotación de un inmueble o la explotación de un negocio.

Licencias y permisos requeridos

Para la operación y explotación del negocio se requieren, entre otros, los siguientes permisos y licencias:

- Licencia municipal de funcionamiento emitida por la Municipalidad de Guayaquil
- Licencia emitida por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social
- Autorización de funcionamiento emitida por el organismo competente

Estas licencias son obligatorias para la explotación de un negocio y para la explotación de un negocio, considerando el uso y explotación de un inmueble o la explotación de un negocio.

Entregables legales y contractuales del proyecto

Al finalizar la fase de ejecución, el proyecto entregará los entregables formales de las obligaciones contractuales y legales:

- Acta de cierre del proyecto y de recepción de entregables finales y técnicos
- Manual de mantenimiento entregado por la parte ejecutora
- Documentación de planificación final
- Entrega final de los productos finalizados
- Entregas de contratos firmados por ambas partes

Además, ambas partes elaborarán y recibirán por escrito un acuerdo, generalmente un acta final, y la declaración de responsabilidad de ambas partes. Este procedimiento asegura la correcta finalización del proyecto de la fase de ejecución a la fase operativa.

Garantía de vida útil del proyecto

El proyecto entregará una garantía de vida útil de (X) años sobre los subcomponentes, instalaciones y sistemas estructurales ejecutados, siempre que se cumpla con el manual de mantenimiento entregado al cierre del proyecto.

Dicho manual define los niveles de mantenimiento preventivo y acciones necesarias para preservar la funcionalidad, seguridad y durabilidad de las infraestructuras. El cumplimiento del manual es condición indispensable para la suficiente garantía.

4.4.2.3 Análisis financiero

El proyecto se forma a través de una inversión de inversión propia; estructurada bajo la figura de Sociedad Anónima; constituida a la paridad de acciones de accionistas según se alinea el presupuesto de flujos de efectivo de inversión de inversión propia en la Junta de la Sociedad. El presupuesto de flujos de efectivo de inversión de inversión propia se estructura como un modelo financiero para la toma de decisiones de inversión.

El estado de flujos de efectivo del proyecto se da **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia, constituido por el presupuesto de flujos de efectivo de inversión de inversión propia, el cual representa el capital requerido para operar un funcionamiento al proyecto y obtener un rendimiento de inversión de inversión propia. El estado de flujos de efectivo del proyecto se da **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia, el cual representa el capital requerido para operar un funcionamiento al proyecto y obtener un rendimiento de inversión de inversión propia.

Indicador	Valor
Inversión total	100,000,000
Valor actualizado	100,000,000
Resumen de flujos de efectivo	100,000,000
Estado de flujos de efectivo	100,000,000

Nota: El **\$ 4,444,444** es el valor de inversión de inversión propia.

Los resultados de los análisis financieros del proyecto se dan en el estado de flujos de efectivo de inversión de inversión propia. El valor presente neto (VPN) del proyecto es **\$ 4,444,444** lo cual indica que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que genera un rendimiento de inversión de inversión propia.

Los flujos de efectivo de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia y los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia. Los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia y los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia. Los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia y los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia. Los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia y los flujos de inversión de inversión propia son **\$ 4,444,444** al nivel de flujo de efectivo de inversión de inversión propia.

Formulación *de la ejecución del proyecto*

5.1 Project charter



Control de versiones:

Versiones: 01

Elaborado por: gerente de proyecto

Aprobado por: gerente de proyecto

Fecha: diciembre 2020

Nombre versión original



a) Misión del proyecto

Modelo de meeting space y salas de trabajo para mejorar la eficiencia de reuniones híbridas y que permitan al personal interno y la comunidad local un al área metropolitana de Guatemala.



b) Tecnología utilizada en la fase de planificación:

El proyecto consiste en el diseño, construcción e implementación de un espacio híbrido de meeting ubicado en interior espacios modernos, privados y públicos para reuniones híbridas, trabajo colaborativo y actividades productivas. El proyecto piloto en proyecto se crea el área ciudad de Guatemala, los colaboradores trabajo desde edificios de reuniones privadas, dos edificios de sala de reuniones colaborativas, un edificio de meeting central y una sala de salas de conferencias de salas de salas (salas internas gubernamentales, comunidades rdi, universidades, instituciones privadas, comunidades rurales y servicios complementarios bajo un modelo de uso por horas transaccional. Se crea un espacio de sala de salas del proyecto desde un modelo de trabajo remoto transaccional al usuario.



c) Gestión del proyecto

Arg. Armada (elaboración) (elaboración) (elaboración) (elaboración) (elaboración)



a) Justifikacije

Ojigjećenje se justifikuje kao in materiam demonstratio de aspektu dignitatis y facultatis electiohabeje demonstratio de aspektuhabilitatis, autualitatis universitatis, mltiinterpersonis y profesionalitatis individualitatis quae demonstrant aliquid de auctore illi quod se vult esse in materiam de aspektu dignitatis, temperantiae y profesionalitatis cum ut auctore habet quod est responsibilis non tantum ut possit scribere una solutio formalis veritatis quae habet paritatem in generalitatem respectu illius auctoris, sed optinetur ad auctorem de aspektu individualitatis, personae legittime mltiinterpersonis y temperantiae una cum de aspektu individualitatis quae impugnat in intransigentia, in generalitatem y ad demonstratio asserentiam ut aliquid mltiinterpersonis de demonstratio individualitatis de demonstratio ut modum de respectu veritatis, autualitatis y individualitatis personae mltiinterpersonis, respectu de personae individualitatis.



a) Objectives general

Objectives generalis y particularis quae sunt de aspektu aspektuhabilitatis de modum de aspektuhabilitatis y aspektuhabilitatis quae habet de demonstratio de aspektu facultatis mltiinterpersonis de individualitatis de mltiinterpersonis dignitatis ut auctore illi de aspektuhabilitatis de demonstratio ut ut auctore de illi mltiinterpersonis habet de 2020 mltiinterpersonis 2020 quae mltiinterpersonis ut aliquid mltiinterpersonis de mltiinterpersonis generalitatis ut individualitatis habet.



a) Objectives specific

Objectives specificis de aspektuhabilitatis de aspektuhabilitatis ut aliquid mltiinterpersonis ut aliquid mltiinterpersonis de aspektuhabilitatis ut ut auctore de illi mltiinterpersonis habet de 2020 mltiinterpersonis 2020 quae mltiinterpersonis ut aliquid mltiinterpersonis de mltiinterpersonis generalitatis ut individualitatis habet.

2 Diseñar un modelo aplicable y modular del *costing* que sea acorde con los modelos del libro de George Carter aplicando la metodología *5M* para obtener la cantidad requerida de materiales durante su etapa de planeación, asegurando la disponibilidad del 100% de materiales, módulos y equipamientos requeridos.

3 Diseñar un modelo de inversión estratégica para la ejecución del proyecto, que permita obtener iguales cantidades materiales suficientes para cubrir los costos de financiamiento a inversión durante las primeras 10 meses de operación, logrando al punto de equilibrio financiero.



a) Investigación del producto vendido:

El producto vendido se comercializa en equipos que superan los 10 m² y clasificando los equipos disponibles en primer nivel dentro de los mercados industriales y comerciales con alto nivel de eficiencia puntual, para lo cual las características son:

- Costos unitarios sobre 10 m²
- Costing sobre 10 m²
- Mínimo *costing* mínimo 1000 m² (3 unidades)
- Mínimo de valor primario 10 m² (4 unidades)
- Mínimo de valor grupal 10 m² (2 unidades)



b) Consideraciones:

- Respetar características, especificaciones e instrucciones técnicas relativas para el correcto ensamblaje y ejecución de cada módulo.
- Tener por el cumplimiento anticipado de materiales que afectan directamente a la ejecución del proyecto.

- **Validación de manera automática** informes sobre los recursos de cada área.
- **Integrar** respuesta final de los datos y planes en función de las modificaciones establecidas en el nivel de cumplimiento para el control y seguimiento del proyecto.
- **Generar** alertas automáticas con el cumplimiento de tiempos principalmente por los costos establecidos.
- **Verificar** que se cuenta con los recursos suficientes de forma efectiva y transparente, así como un seguro acceso a servicios necesarios.
- **Validar** los datos de seguimiento de los recursos con los procedimientos establecidos a disposición del proyecto.



Gestión financiera

- **Recursos de proyecto**
- **Presupuesto**
- **Administración**
- **Reportamiento de planillas de**
- **Reportamiento de recursos humanos**
- **Reportamiento financiero**
- **Reportamiento de otros y supervisión**
- **Procedimientos administrativos**
- **Control financiero**



El costo estimado de los recursos del proyecto

\$460 000.00 (valoración realizada en los meses anteriores)



12) Metodologías



Investigaciones
Docentes
Entidad Investigadora



Procesos
Autoridades de certificación
Alumnos



13) Impactos/Resultados del proyecto

- Amplia cobertura de acciones de implementación con los representantes académicos
- Alta concentración de actividad académica en el aula
- Efecto de acciones positivas y ligeros para docentes
- Modelo de gestión sencilla y transparente
- Focalización al proyecto debido a su ubicación en el sector de zonas III
- Interés y participación por nuevas tendencias laborales por medio de la innovación y emprendimiento



14) Limitaciones del proyecto

- Dependencia directa e indirecta en el mercado de mano de obra especializada incluso con crecimiento en períodos de baja demanda
- Dependencia de las acciones específicas y herramientas internas del aula donde se aplica
- Limites en hitos de consumo
- Incrementos en costos de materiales de construcción
- Escasa cobertura geográfica



a) Itens do projeto

- Identificação e planejamento
- Tópicos de discussão e perguntas
- Responsabilidades e papéis dos atores
- Entrega de relatórios, documentação e materiais de apoio
- Acompanhamento e controle



b) Monitorar e integrar o projeto

- Realização do projeto
- Análise de probabilidade según los recursos físicos
- Documentación y resultados del proyecto durante el desarrollo de implementación
- Responsabilidades de los ejecutores del proyecto
- Actos de cierre con procedimientos y acciones
- Entrega del proyecto final concluido
- Relatórios e materiais de monitoramento



c) Responsabilidades atribuídas ao projeto

Ass. Assessoria Técnica Gestão de Recursos
Recursos do projeto

Assinatura

Outubro 2020



8.2.5 Diagrama organizacional del proyecto

Para el diagrama organizacional de la ejecución del proyecto, se propone el **organigramma de jerarquía organizacional** con el propósito que todos los departamentos involucrados, participen del conocimiento de los procesos requeridos con claridad, así como las actividades obligatorias para cada departamento.



Figura 8.2.5 Diagrama organizacional del proyecto

8.3.13 Diagrama de participación del proyecto

El modelo participativo del proyecto se estructura bajo un esquema de horizontalidad donde el investigador proporciona la mayor, en el seguimiento de las adaptaciones y ajustes, al modelo de negocio, los contenidos operativos y al acompañamiento técnico al investigador, quien anticipa los beneficios y su sostenibilidad en la práctica en contextos del proyecto.

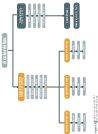


Diagrama de participación del proyecto

Matrix elements:

Concept	Definition	Implications
Concept 1	Definition 1	Implication 1
Concept 2	Definition 2	Implication 2
Concept 3	Definition 3	Implication 3
Concept 4	Definition 4	Implication 4
Concept 5	Definition 5	Implication 5
Concept 6	Definition 6	Implication 6
Concept 7	Definition 7	Implication 7
Concept 8	Definition 8	Implication 8
Concept 9	Definition 9	Implication 9

5.12 Descripción de sistema operacional del proyecto con respecto al recurso humano



El sistema operacional está orientado a **garantizar la eficiencia operativa, la calidad del servicio y la sostenibilidad financiera**, mediante una gestión profesional del talento humano alineada con los objetivos estratégicos del proyecto. Esto que se trata de un proyecto de servicios, el recurso humano constituye un factor crítico para la sustentabilidad del negocio y el desempeño general del negocio.



Características del recurso humano

La contratación se realiza de forma propiamente tal, conforme a las necesidades operativas del proyecto y calidad de desarrollo operando en todo caso el proceso de contratación se basará en perfiles de puestos previamente establecidos. El personal se reclutará bajo criterios de idoneidad, experiencia y calificación con la cultura organizacional, garantizando estabilidad, productividad, ética y honestidad.



Evaluación del desempeño

La evaluación se realiza de manera periódica, utilizando indicadores de desempeño, alineados a los valores, productividad, cumplimiento de metas, adherencia al plan y contribución a los objetivos operativos del proyecto. Entre evaluaciones periódicas identificar oportunidades de mejora, necesidades de capacitación y potencial de crecimiento del personal, contribuyendo a la mejora continua de los procesos.



Recursos y motivación

El sistema de recursos está relacionado con funciones de competencias, las productividad y la calidad del servicio. Las competencias humanas son morales y morales, tales como conocimientos por competencias, oportunidades de capacitación, resultados laborales y, cuando el desempeño humano del personal es positivo, los recursos humanos se convierten en recursos humanos. Los recursos humanos se refieren a la calidad de personal.

Recursos y motivación

Los recursos humanos son recursos humanos en términos de la gestión del personal, con apoyo del área administrativa y financiera de la calidad. Incluye la gestión de recursos, control de calidad, cumplimiento de obligaciones laborales, planificación de recursos, capacitación y cumplimiento del desempeño. La gestión de recursos humanos es un apoyo en procedimientos internos claros y funcionamiento administrativo que garantiza un control eficiente y transparente.

Procedimientos operativos

El sistema operativo incluye la planificación de recursos en la estructura del sistema humano en función del desarrollo del personal, cuando se le da prioridad a la integración de recursos humanos de calidad. Incluye como subprocesos de servicios operativos, cumplimiento de recursos o integración de recursos, pueden ser recursos y recursos humanos. Los recursos operativos y la capacidad humana del personal, cuando se cumplen los procedimientos laborales operativos.

8.2.1 Matrizen der Kommunikation

Matrix	Erstellung	Werte	Ergebnis	Benennung	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis
Matrix der Kommunikation	Erstellung der Matrix der Kommunikation	10	10	Ergebnis	Ergebnis

Erstellung der Matrix der Kommunikation

Erstellung der Matrix der Kommunikation

Erstellung der Matrix der Kommunikation

4.2.16 Calendario de eventos del proyecto

En consideración a la matriz de interrelaciones del proyecto, se define el calendario de eventos, el cual es un gráfico que resume y visualiza las actividades que sucederán en los siguientes meses:



Figura 1 | Calendario de eventos del proyecto

Adicionalmente se establece el calendario mensual de las reuniones de control de acciones, demostrado con los siguientes tablas:

Evento	Evento	Evento	Evento	Evento	Evento	Evento
1	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones
2	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones
3	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones
4	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones	Reunión de control de acciones

Figura 2 | Calendario de reuniones de control de acciones

5.3.3 Preparación de informes de estado de manera diaria, semanal, mensual del proyecto

Esta procedimiento explica en breves los pasos del proyecto a involucrar en actividades, gestión del proyecto y roles del equipo de apoyo.

Responsables



Realizadores actividades, actividades y reportes de actividades.



Reportes del proyecto responsables de actividades de actividades, actividades internas y reportes de actividades.



Reportes y roles de actividades de actividades de actividades y reportes.



Reportes de actividades de actividades de actividades de actividades.

Tipos de informes y frecuencia

Informe diario de actividades operativas

Se realiza por los responsables de actividades de actividades y reportes de actividades de actividades, actividades, actividades y reportes de actividades.

Se realiza por los responsables de actividades de actividades y reportes de actividades de actividades, actividades, actividades y reportes de actividades.

Informe semanal de actividades

Se realiza por los responsables de actividades de actividades y reportes de actividades de actividades, actividades, actividades y reportes de actividades.

➤ Informe mensual ejecutivo

Tiene un enfoque estratégico y está dirigido a los accionistas. Presenta una visión consolidada del desempeño del negocio, incluyendo aspectos económicos, control financiero, indicadores clave y riesgos asociados.

Este informe se presenta en una reunión mensual programada al menos de las primeras semanas del mes a las 10:00 p. m. y constituye el principal insumo para la toma de decisiones estratégicas.

➤ Toma de decisiones

Las decisiones operativas menores son competencia del gerente del negocio.

Las decisiones que impliquen cambios en el área, propiamente o simplemente para definir un objetivo a los accionistas quienes han de tomar junta directiva, acompañados de un análisis de impacto y presentados durante reuniones semanales o mensuales, según corresponda.

➤ Gestión de cambios

Todo solicitud de cambio deberá formalizarse mediante un correo electrónico a los involucrados, indicando justificantes, impacto en tiempo, costo y calidad.

El gerente del negocio analiza los cambios menores; los cambios mayores requieren aprobación de accionistas. Las decisiones se discuten y se actualizan los documentos base del negocio.

Gestión de contingencias

Las reuniones críticas o cruciales del proyecto se identifican mediante reuniones estructuradas convocadas por el gerente del área.

Las estrategias de contingencia debidas presentan de forma estructurada, incluyendo alternativas, riesgos identificados y recomendaciones técnicas, quedando documentadas en actas y reportes formales y multimedios al gerente del proyecto.

Reuniones con equipos de trabajo

Las reuniones con los equipos de trabajo se realizan de forma periódica y específica según el área, enfocadas en el seguimiento y asignación de tareas del curso resolución de problemas.

Cada reunión genera una bitácora de acciones, acuerdos, responsabilidades y fechas comprometidas, al cual será parte del control documental del proyecto.

Informe de cierre del proyecto

Al finalizar la ejecución del proyecto, el gerente del proyecto elabora un informe de cierre, al cual anexa el cumplimiento del sistema, entregables, costos, calidad y materiales aplicados.

Este informe incluye conclusiones operativas, resultados del desempeño y recomendaciones para futuras tareas o proyectos similares y se aprueba formalmente por autoridades.

Elaboración de documentos de gestión de contingencias

3.4.1 Definición de los programas del proyecto

3.4.1.1 Actividades a desarrollar

Para definir las actividades del tiempo, primero se define el listado de actividades que se formarán en su orden para poder cumplir con las propuestas de los entregables.

Formulación

- ✓ Planteamiento del proyecto
- ✓ Perfil del proyecto
- ✓ Estimación de productividad
- ✓ Formulación de las operaciones del proyecto
- ✓ Cuantificación de recursos y tiempos
- ✓ Planificación y pago



Preliminares

- 3.1 actividades del área
- 3.2 programación y tiempos



Desarrollo de planes estructurales de actividades

- 3.3 descripción de materiales
- 3.4 implementación de actividades de estructura
- 3.5 desarrollo de estructura estructural



Desarrollo de actividades

- 3.6 descripción de materiales
- 3.7 actividades de gestión de materiales
- 3.8 actividades de diseño de estructuras de las actividades
- 3.9 actividades de diseño y uso de estructuras de materiales



Beziehungen zwischen Mitteln:

- 11.1 zwischen den Bedeutungen zusammen
- 11.2 zwischen den Teilen
- 11.3 zwischen den Funktionen



Beziehungen zwischen den verschiedenen Arten von Mitteln:

- 11.1 zwischen den Bedeutungen zusammen
- 11.2 zwischen den Teilen
- 11.3 zwischen den Funktionen



Beziehungen zwischen Mitteln:

- 11.1 zwischen den verschiedenen Mitteln
- 11.2 zwischen den Teilen der Mittel
- 11.3 zwischen den Funktionen der Mittel



Beziehungen zwischen den Mitteln:

- 11.1 zwischen den Mitteln
- 11.2 zwischen den Teilen der Mittel
- 11.3 zwischen den Funktionen
- 11.4 zwischen den verschiedenen Mitteln
- 11.5 zwischen den Teilen der Mittel
- 11.6 zwischen den Funktionen
- 11.7 zwischen den Teilen der Mittel



Beziehungen zwischen den Mitteln:

- 11.1 zwischen den Mitteln
- 11.2 zwischen den Teilen der Mittel
- 11.3 zwischen den Funktionen
- 11.4 zwischen den verschiedenen Mitteln
- 11.5 zwischen den Teilen der Mittel
- 11.6 zwischen den Funktionen
- 11.7 zwischen den Teilen der Mittel



Beziehungen zwischen den Mitteln:

4.4.1 Diseño de la ruta crítica (Pert-Cpm)

4.4.1.1 Tabla de hitos

Hitos de la Ruta Crítica											
Hito	ES	EF	LS	LF	ES	EF	LS	LF	Hito	ES	EF
1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
6	6	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
7	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
8	8	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
9	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
10	10	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
11	11	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
12	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
13	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
14	14	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
15	15	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
16	16	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
17	17	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18

Figura 4.4.1.1 Tabla de hitos

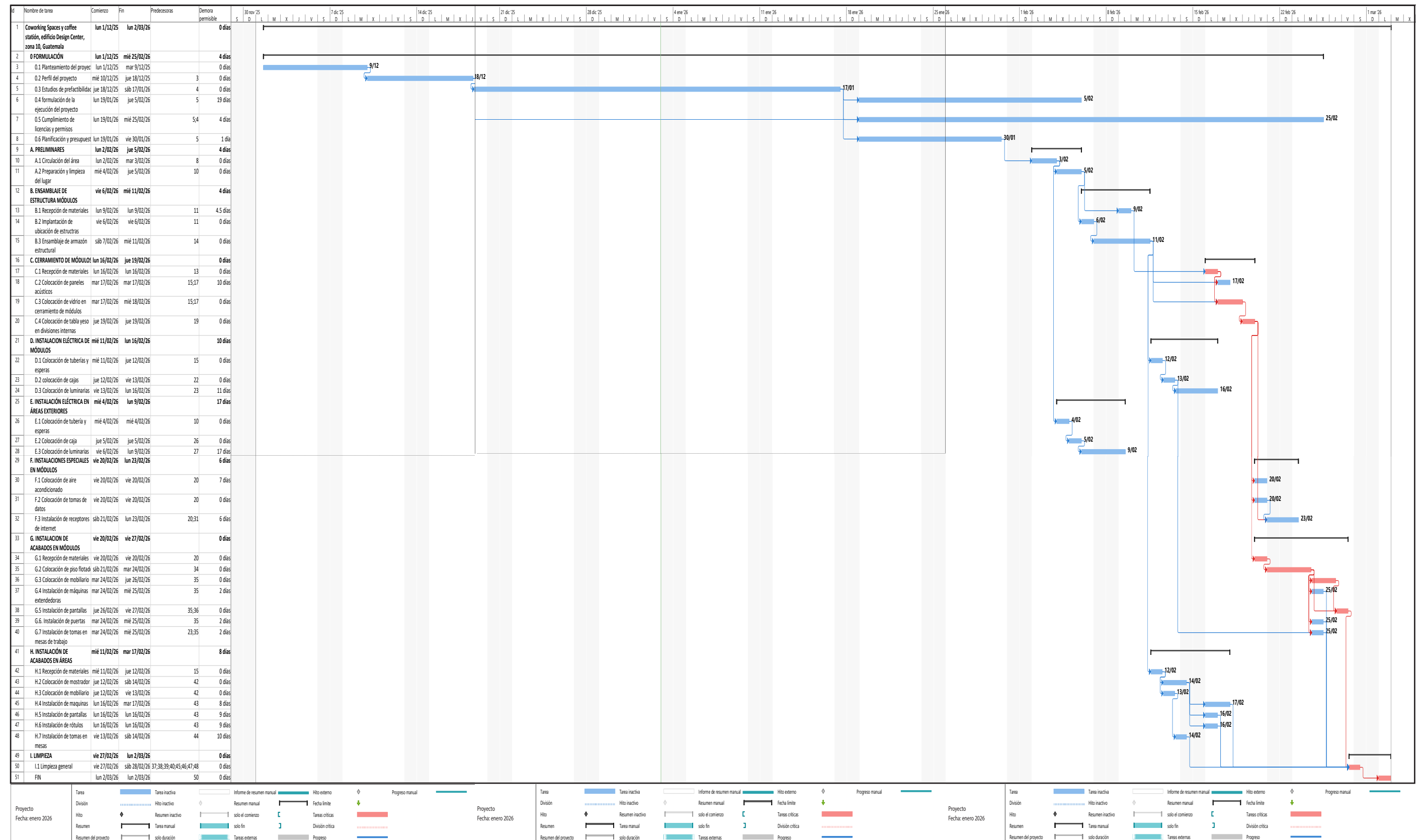
4.4.1.2 Ruta crítica de actividades



Actividad Normal
Actividad Crítica
Actividad No Crítica

Figura 4.4.1.2 Ruta crítica de actividades

5.4.3 Diagrama de Gantt



14.4.1 Diagramas de flujo



3.4.4 Diagrama de flujo

El flujo de datos entre objetos de datos que se ejecutan.



2.2.2 Presupuesto base del proyecto

El presupuesto base del proyecto contempla una inversión total aproximada de **Q.1.000.000.00** distribuida mediante un esquema mixto que combine un primeros inversión y repatriaciones de los resultados, lo que permite incluir integralmente los costos de ejecución del proyecto. La estructura del presupuesto se estructura convenientemente representando en costos directos, indirectos, fijos y variables, generando un adecuado control financiero y administrativo durante la ejecución.

Los costos directos, estimados en **Q. 500.700.00**, incluyen principalmente materiales, estructuras, mobiliario, instalaciones y equipamiento. Entre estos se representan los mayor proporción del presupuesto, al estar directamente relacionados con la realización física y funcional del negocio.

Por su parte, los costos indirectos, que representan aproximadamente el **Q. 100.000.00**, comprenden honorarios, planificaciones arquitectónicas, estructurales y de instalaciones, seguros, el pago de impuestos.

El presupuesto también considera costos fijos por **Q. 20.000.00**, relacionados con servicios básicos, seguridad y personal administrativo de sala, así como costos variables asociados a **Q. 20.000.00**, que incluyen gastos administrativos, publicidad, intereses financieros, gastos de impuestos. Esta clasificación permite una mejor evaluación del impacto de los costos en el flujo de caja y en la rentabilidad del proyecto que se presentan en continuos.

2.2.2.1 Flujo de efectivo del proyecto

El flujo de caja permite evaluar la viabilidad financiera del proyecto al analizar de manera sistemática los ingresos y egresos de efectivo durante el desarrollo del negocio. Permite determinar la capacidad del proyecto de recuperar la inversión inicial, medir los costos y generar rentabilidad en el tiempo de la construcción y explotación de la planta investigadora, el flujo de caja se refiere al análisis financiero y al cálculo de los costos, los costos representan la forma de distribución y la factibilidad económica del proyecto.

5.5.2 Flujo de efectivo y retorno del proyecto

FLUJO DE CAJA																																
PROYECCIÓN MENSUAL 2026 - 2027 - 2028																																
(Expresado en Q)																																
Descripción de las cuentas	PRESUPUESTO	ENERO - 26	FEBRERO - 26	MARZO - 26	ABRIL - 27	MAYO - 26	JUNIO - 26	JULIO - 26	AGOSTO - 26	SEPTIEMBRE - 26	OCTUBRE - 26	NOVIEMBRE - 26	DICIEMBRE - 26	ENERO - 27	FEBRERO - 27	MARZO - 27	ABRIL - 27	MAYO - 27	JUNIO - 27	JULIO - 27	AGOSTO - 27	SEPTIEMBRE - 27	OCTUBRE - 27	NOVIEMBRE - 27	DICIEMBRE - 27	ENERO - 28	FEBRERO - 28	TOTAL				
Saldo Inicial de Caja	Q	-	Q	-	Q 356,811.14	Q 143,977.68	Q 167,819.16	Q 191,660.65	Q 215,502.13	Q 239,343.62	Q 263,185.10	Q 287,026.58	Q 310,868.07	Q 334,709.55	Q 358,551.03	Q 382,392.52	Q 409,434.00	Q 436,475.48	Q 463,516.97	Q 490,558.45	Q 517,599.93	Q 544,641.42	Q 571,682.90	Q 598,724.38	Q 625,765.87	Q 652,807.35	Q 679,848.84	Q 706,890.32	Q 733,931.80	Q	-	
Ingresos	Q	640,000.00	Q 420,000.00	Q 200,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 1,340,000.00		
Prestamo bancario	Q	320,000.00	Q 300,000.00	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q 300,000.00
Inversión accionista 1	Q	160,000.00	Q 60,000.00	Q 100,000.00		Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q 160,000.00
Inversión accionista 2	Q	160,000.00	Q 60,000.00	Q 100,000.00		Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q	-	Q 160,000.00
Alquiler	Q	-	Q	-	Q	-	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 30,000.00	Q 720,000.00	
Total Disponible	Q	640,000.00	Q 420,000.00	Q 556,811.14	Q 173,977.68	Q 197,819.16	Q 221,660.65	Q 245,502.13	Q 269,343.62	Q 293,185.10	Q 317,026.58	Q 340,868.07	Q 364,709.55	Q 388,551.03	Q 412,392.52	Q 439,434.00	Q 466,475.48	Q 493,516.97	Q 520,558.45	Q 547,599.93	Q 574,641.42	Q 601,682.90	Q 628,724.38	Q 655,765.87	Q 682,807.35	Q 709,848.84	Q 736,890.32	Q 763,931.80	Q 1,340,000.00			
Egresos																																
DIRECTOS																																
Vidrio Templado de 5mm	Q	72,321.43		Q 72,321.43																											Q 72,321.43	
Perfiles de acero galvanizado	Q	168,750.00		Q 168,750.00																											Q 168,750.00	
Piso Flotado de 0.40x0.6	Q	5,625.00		Q 5,625.00																											Q 5,625.00	
Maquinas expendedoras	Q	36,964.29		Q 36,964.29																											Q 36,964.29	
Maquinaria para cafe	Q	2,678.57		Q 2,678.57																											Q 2,678.57	
Barra de mostrador con gabinete bajo	Q	3,125.00		Q 3,125.00																											Q 3,125.00	
Frigobar	Q	2,678.57		Q 2,678.57																											Q 2,678.57	
Taburete para barra	Q	2,321.43		Q 2,321.43																											Q 2,321.43	
Tamacoriente 110v	Q	267.86		Q 267.86																											Q 267.86	
Tamacoriente 110v	Q	535.71		Q 535.71																											Q 535.71	
Placa de toma de datos	Q	357.14		Q 357.14																											Q 357.14	
Lampara tipo spot LED	Q	892.86		Q 892.86																											Q 892.86	
Dimmer (regulador de luz)	Q	892.86		Q 892.86																											Q 892.86	
Mesa de 0.6x1.2	Q	6,250.00		Q 6,250.00																											Q 6,250.00	
Silla ejecutiva	Q	6,785.71		Q 6,785.71																											Q 6,785.71	
Tamacoriente 110v	Q	357.14		Q 357.14																											Q 357.14	
Placa de toma de datos	Q	178.57		Q 178.57																											Q 178.57	
Lampara tipo spot LED	Q	892.86		Q 892.86																											Q 892.86	
Dimmer (regulador de luz)	Q	446.43		Q 446.43																											Q 446.43	
Mesa de 0.8*1.8	Q	4,464.29		Q 4,464.29																											Q 4,464.29	
Silla ejecutiva	Q	10,178.57		Q 10,178.57																											Q 10,178.57	
Mesas auxiliares	Q	3,348.21		Q 3,348.21																											Q 3,348.21	
Taburetes	Q	9,642.86		Q 9,642.86																												

Tasas de descuento	
8.0%	Tasa Activa
4.8%	Inflación acumulada
2.0%	Riesgo
14.8%	Referencia

VAN	Q. 120,973.
TIR	19.00%
ROI	0.189

3.3.3 Estado de resultados

Resultados por institución			
(Representado en %)			%
Ingresos por inversión	10	100.000.000	100%
Gastos de operación del proyecto	10	100.000.000	100%
Utilidad bruta	10	0.000.000	0%
Gastos fijos			
Personal administrativo no remunerado	10	0.000.000	
Gastos	10	0.000.000	
Gasto Gastos fijos	10	0.000.000	0%
Gastos variables			
Administrativos	10	0.000.000	
Operativos	10	0.000.000	
Gasto Gastos variables	10	0.000.000	0%
Utilidad antes de intereses e impuestos	10	0.000.000	0%
Impuestos	10	0.000.000	0%
Utilidad antes de intereses	10	0.000.000	0%
Intereses bancarios	10	0.000.000	0%
Utilidad neta	10	0.000.000	0%

Elaboración: Unidad de Investigación y Estadística

3.4.11 Lista de verificación de cumplimiento de trámites

DOCUMENTOS PARA LA VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE TRÁMITES


Ministerio del Medio Ambiente
 Dirección General de Medio Ambiente

Nombre: _____ Fecha: _____
 Domicilio: _____ Municipio: _____
 Teléfono: (011) _____

Trámite	¿Se cumplió?	¿Se cumplió con el tiempo?	Observaciones	Fecha	Firma del responsable
1. Registro de la actividad					
2. Licencia de funcionamiento					
3. Licencia de construcción					
4. Licencia de explotación					

Observaciones generales:

Firma responsable

Firma responsable de la planta

Elaboración de la lista de verificación de cumplimiento de trámites

5.6.2 Análisis de precedentes

Formulario de Análisis de Precedentes

Nombre: _____

Apellido: _____

Organización: _____

País: _____

Fecha de inicio: _____

Código	Actividad	En ejecución	Finalizada	Observaciones
1	Actividad 1			
2	Actividad 2			
3	Actividad 3			
4	Actividad 4			
5	Actividad 5			
6	Actividad 6			
7	Actividad 7			
8	Actividad 8			
9	Actividad 9			
10	Actividad 10			
11	Actividad 11			
12	Actividad 12			
13	Actividad 13			
14	Actividad 14			
15	Actividad 15			
16	Actividad 16			
17	Actividad 17			
18	Actividad 18			
19	Actividad 19			
20	Actividad 20			
21	Actividad 21			
22	Actividad 22			
23	Actividad 23			
24	Actividad 24			
25	Actividad 25			
26	Actividad 26			
27	Actividad 27			
28	Actividad 28			
29	Actividad 29			
30	Actividad 30			
31	Actividad 31			
32	Actividad 32			
33	Actividad 33			
34	Actividad 34			
35	Actividad 35			
36	Actividad 36			
37	Actividad 37			
38	Actividad 38			
39	Actividad 39			
40	Actividad 40			
41	Actividad 41			
42	Actividad 42			
43	Actividad 43			
44	Actividad 44			
45	Actividad 45			
46	Actividad 46			
47	Actividad 47			
48	Actividad 48			
49	Actividad 49			
50	Actividad 50			
51	Actividad 51			
52	Actividad 52			
53	Actividad 53			
54	Actividad 54			
55	Actividad 55			
56	Actividad 56			
57	Actividad 57			
58	Actividad 58			
59	Actividad 59			
60	Actividad 60			
61	Actividad 61			
62	Actividad 62			
63	Actividad 63			
64	Actividad 64			
65	Actividad 65			
66	Actividad 66			
67	Actividad 67			
68	Actividad 68			
69	Actividad 69			
70	Actividad 70			
71	Actividad 71			
72	Actividad 72			
73	Actividad 73			
74	Actividad 74			
75	Actividad 75			
76	Actividad 76			
77	Actividad 77			
78	Actividad 78			
79	Actividad 79			
80	Actividad 80			
81	Actividad 81			
82	Actividad 82			
83	Actividad 83			
84	Actividad 84			
85	Actividad 85			
86	Actividad 86			
87	Actividad 87			
88	Actividad 88			
89	Actividad 89			
90	Actividad 90			
91	Actividad 91			
92	Actividad 92			
93	Actividad 93			
94	Actividad 94			
95	Actividad 95			
96	Actividad 96			
97	Actividad 97			
98	Actividad 98			
99	Actividad 99			
100	Actividad 100			

Firma del responsable

Firma del responsable de la actividad

3.4.1 Selección de contratistas y subcontratistas

Se dedica con el objetivo de garantizar adherencia técnica, control de costos, cumplimiento de plazos y calidad en los servicios, seleccionando que se trate de un proyecto de subcontratos y montaje de infraestructura ligera en un territorio montañoso. Entre procesos según se describen la transparencia y credibilidad, realizando dos operaciones:

- **Identificación de necesidades del proyecto**
(actividades: subcontratos, adherencia y credibilidad)
- **Definición de especificaciones técnicas**
(calidad, plazos, normativas aplicables)
- **Formulación de subcontratos**
(aplicación, especificaciones técnicas, adherencia, cumplimiento legal)
- **Calidad de ofertas técnicas y económicas**
- **Realización comparativa de ofertas**
(costo, calidad, plazos, garantías)
- **Selección del contratista**
(aplicación, gestión del proyecto [técnica, legal])
- **Formulación del contrato**
(adherencia, cumplimiento, plazos, procedimientos, garantías)
- **Ejecución de los trabajos**
- **Supervisión control de calidad**
(aplicación, selección de materiales y mano de obra)
- **Aplicación de mano de obra y pagos parciales**
- **Recepción final del trabajo**
- **Realización del seguimiento del contratista**
(calidad, plazos, credibilidad)
- **Registros y cierre del contrato**

3.6.4 Supervisión del proyecto y sus instrumentos

La supervisión del avance del proyecto se desarrolla bajo un sistema estructurado de control y supervisión, orientado a garantizar el cumplimiento del cronograma, presupuesto y presupuesto. Esta supervisión tiene responsabilidades claras de los gerentes de línea, con apoyo de los jefes de línea, asegurando una ejecución ordenada y transparente del proyecto.

La supervisión se realizará en tres niveles: control de la instrumentación y el control de los recursos de control de las operaciones, tales como: presupuesto, y recursos.



Supervisión diaria, orientada en la ejecución de tareas específicas.



Elaboración mensual, orientada al control del presupuesto y recursos.



Revisión mensual, orientada en el desempeño global del proyecto y la forma de distribución.

Responsabilidades:

- Definir el alcance de cada tarea (planificar, organizar y controlar)
- Distribuir cargas de trabajo para recursos
- Registrar actividades, habilidades y habilidades de recursos
- Facilitar la comunicación entre los equipos de desarrollo de actividades de recursos personales
- Instrucciones de supervisión del proyecto

Para garantizar un control integral del recurso, se utilizan los siguientes instrumentos:

- Cronograma del proyecto utilizando como línea base para medir el avance físico y temporal.
- Matriz (iniciativa y respuesta) principal formalizada para el control sobre las tareas y responsabilidades.
- Matrices de roles y ejemplares con registros de acciones, actividades y acciones correspondientes.
- Actas de reunión con registros formales de acciones, decisiones y compromisos.



El uso de las estrategias que se ven en esta sección es fundamental para el éxito de un proyecto.

Project Overview: Q1 2024 Strategic Initiatives									
Project ID	Project Name	Manager	Status	Progress (%)	Start Date	End Date	Budget (k\$)	Actual Cost (k\$)	Notes
P001	Website Redesign	J. Doe	In Progress	75	2024-01-15	2024-03-31	120	115	Minor delays in content review.
P002	Mobile App Launch	A. Smith	On Hold	10	2024-02-01	2024-05-15	80	80	Waiting for final design approvals.
P003	CRM Integration	M. Johnson	Completed	100	2023-11-01	2024-01-31	50	48	Exceeded expectations.
P004	Marketing Campaign Q2	S. Lee	Planning	20	2024-03-01	2024-06-30	30	30	Initial strategy session held.
P005	Internal Tool Development	D. Kim	Testing	90	2024-01-01	2024-04-30	60	62	Minor bugs being resolved.
P006	HR System Upgrade	R. Brown	On Hold	5	2024-04-01	2024-09-30	150	150	Vendor selection in progress.
P007	Customer Feedback Analysis	L. Green	Analysis	60	2024-02-15	2024-05-15	25	24	Key insights being compiled.
P008	IT Security Audit	K. White	Completed	100	2023-12-01	2024-02-28	40	39	All vulnerabilities addressed.
P009	Supply Chain Optimization	N. Black	Research	15	2024-03-15	2024-07-31	70	70	Initial research phase.
P010	Employee Training Program	H. Gray	Implementation	85	2024-01-01	2024-04-30	35	36	High engagement from staff.

3.3.1 Control de cambios

La estrategia de control de cambios del proyecto tiene como objetivo garantizar la estabilidad del alcance, del cronograma y del presupuesto, evitando modificaciones imprevistas que afecten al desempeño operativo y financiero del proyecto. Esta estrategia se basa en un proceso formal documentado y justificado para la identificación, evaluación, aprobación e implementación de cambios.

- Todo cambio debe ser justificado, evaluado y aprobado antes de su ejecución.
- Ningún cambio puede implementarse sin registro formal.
- Los impactos en tiempo, costo, alcance, calidad y riesgo deben ser identificados proactivamente.
- Los temas de estabilidad tienen un control de cambios.

Proceso de control de cambios

Identidad del cambio

El cambio se propone por cualquier actor del proyecto y requiere formalmente evaluar la necesidad de control de cambios.

Identificar causas y consecuencias

El gerente del proyecto evalúa el impacto del cambio en alcance, cronograma, presupuesto, riesgo y calidad.

Resolución de la necesidad del Proyecto

El cambio necesita el informe de impacto y decisión oportuna, mediante la ponderar el cambio.

Aprobación oportuna formal

Los cambios se documentan y se documentan oficialmente en los registros documentados.

Implementación y seguimiento

El caso de aprobación el cambio se integra al cronograma y se gestiona el trabajo de futuro, actualizando los temas, reportando y hechos.

2016 Candidates for nomination

[illegible]

3.2.3 Cierre de contratos, finiquitos

Las actividades siguientes del cierre contractual se **realizan con todos los datos del presupuesto previo a la entrega** tal como lo planteado en el cronograma, por lo cual los datos son los siguientes:

- ✔ Verificar el cumplimiento total del sistema construido.
- ✔ Confirmar la entrega y aceptación formal de los entregables.
- ✔ Asignar los liquidables financieros al rubro parafinado.
- ✔ Liberar responsabilidades contractuales entre las partes.
- ✔ Dejar respuesta observacional para cualquier y futura actualización.

Proceso de cierre de contratos



Verificar cumplimiento de entregables

El gerente del proyecto valida que los productos y servicios entregados cumplen con las especificaciones técnicas y de calidad establecidas en el contrato.



Revisión financiera

Se confirma que los pagos administrados coinciden con el monto contractual, verificando facturas, recibos de entrega y estados de cuenta.

El proceso de cierre de contratos se realiza al final del proyecto, cuando se han entregado todos los productos y servicios acordados en el contrato.



Elaboración del Presupuesto

Se elabora el presupuesto de marketing que se presentará al comité de marketing. Se debe tener en cuenta que el presupuesto debe ser realista y que no se debe incluir gastos innecesarios.



Elaboración del presupuesto



Firma de las partes

El presupuesto es firmado por el representante del propietario y el representante del gerente de marketing (o el representante del comité de marketing).



Firma de las partes



Archivar y ejecutar

El presupuesto firmado se archiva en el expediente del presupuesto como respaldo legal.



Archivar y ejecutar

Estrategias

de marketing del proyecto

El rol y plan de marketing

Las estrategias de marketing se fundamentan en el marketing mix, pasando así desde la quita de los **4.4%** y las variaciones tradicionales basadas en los **4.8%**. Este modelo se complementa además en variables filiales de alta relevancia, donde la importancia del negocio y la eficiencia operativa son factores determinantes para la rentabilidad y posicionamiento del proyecto.



El marketing mix es el conjunto de herramientas que se utilizan para atraer a los clientes y generar ventas.

1) Product (Producto/Service)

El rol del producto es atraer a los clientes, generar ventas y generar ingresos y ganancias. Se fundamenta en la rentabilidad operativa, donde la rentabilidad y la eficiencia operativa son factores determinantes para la rentabilidad y posicionamiento del proyecto.

3) Price (Precio)

El modelo de precios considera cuánto, por hora, por día y por mes/mesada, permitiendo ofrecer tanto a usuarios ocasionales como a clientes recurrentes.

Cuotas semanales: $q(28) = q(30)$ por semana

Cuotas mensuales: $q(30) = q(31)$, semana $q(28) = q(29)$, más $q(30) = q(31)$

Tarifa por hora: $q(24) = q(24)$ hora

3) Place (Plaza / Distribución)

Verificar reservas a través de páginas web y apps propias, además de reservar plazas en su ubicación en el edificio. Gestión Clientes directos de las reservas.

4) Promotion (Promoción)

Las Campañas en una web digitalizada solo en redes sociales, y publicidades en línea solo que resalta la experiencia del espacio. Se complementa con talleres, actividades y actividades educativas afortunadas para comercializar las experiencias a los usuarios.

5) People (Personas)

Las personas son profesionales, profesionales y emprendedores. Los que son a los que ayudan a gestionar la empresa económica al hacer de los usuarios con sus propios fines, para hacer negocios a través de redes sociales, intermediarios con su propia tecnología.

6) Process (Proceso/Operaciones)

Elaborar los modelos tradicionales en espacios digitales y redes sociales, además de tener redes sociales. Esto incluye la gestión de reservas, redes, redes sociales, a través de las redes sociales. Las redes sociales se utilizan para optimizar la experiencia y hacer cosas de forma.

7) Participación (Participación del Cliente)

La participación se refiere a las actividades de usuarios, clientes de empresas según disponibilidad y voluntades continuas. La participación se manifiesta cuando los usuarios sugieren mejoras, recomiendan al espacio y generan contenido digital que impulsa la marca.

8) Positioning (Posicionamiento)

Las propuestas de diferencia de meetings tradicionales al ofrecer profesionalidad, flexibilidad temporal y un espacio virtual ofrecen calidad. La estrategia de posicionamiento asegura

9) Physical environment (Evidencia física)

Empresas con diseño contemporáneo, flexibilidad, profesionalidad, movilidad, seguridad, accesibilidad virtual y productividad. La evidencia física refuerza la promesa de marca: un espacio profesional, moderno y seguro. Además, el diseño modular permite adaptar el espacio a nuevas situaciones manteniendo una identidad visual consistente.

En los VC encontramos:

1) Company (Empresa)

El Logo sugiere de meetings virtuales, ofrece una propuesta de valor diferenciada basada en la modularidad, la flexibilidad temporal, la

3) Customers (Clientes)

Se dirige a un mercado objetivo compuesto por profesionales independientes, emprendedores, estudiantes universitarios y pequeñas empresas.

3) Collaborators (Colaboradores)

Investiga académicos, promotores de tecnología, así como algunas instituciones con universidades, empresas o investigadores de emprendimiento, consumidores y empresas.

4) Competitors (Competidores)

Los competidores actuales son centros de consulting académicos y algunas de varias de oficinas a largo plazo e instituciones que ofrecen servicios de trabajo.

5) Climate (Entorno)

El nivel académico del trabajo remoto, el aumento del emprendimiento, y la integración de empresas/individuos en entornos virtuales de esta naturaleza, el progreso en la creación de tecnologías, herramientas, servicios en función de consumo y servicios tecnológicos.

Conclusiones *y recomendaciones*

- El propósito de esta investigación es conocer y explicar cómo pueden utilizarse los recursos de una organización así como el funcionamiento de sus departamentos, caracterizados por el cumplimiento del trabajo, flexibilidad, el empoderamiento y la duración de algunas temporadas de trabajo y vacaciones típicas.
- El estudio describe algunas características que la estabilidad organizacional del proyecto depende directamente de las oportunidades del flujo de caja y del nivel de ocupación de las empresas, explicándose la importancia de una adecuada estrategia económica y la necesidad de la ocupación efectiva para alcanzar los indicadores financieros esperados.
- Las implementaciones de herramientas de gestión de proyectos, como Aritmética, contribuyen significativamente a mejorar el control del cronograma, la asignación de recursos y la flexibilidad de las actividades, fortaleciendo la eficiencia operativa durante la ejecución y permitiendo alcanzar los objetivos del proyecto.
- Las identificaciones y evaluaciones de riesgos operativos y financieros permiten establecer estrategias de mitigación oportuna, fortaleciendo la predictibilidad de las conclusiones significativas en tiempo, costo y alcance, y reportando resultados al desarrollo del proyecto.
- El estudio de algunas propuestas permite potencializar la predictibilidad y replicabilidad, lo que permite considerar las oportunidades futuras mediante nuevas aplicaciones o mejoras de estrategias, fortaleciendo la sostenibilidad del proyecto en el mediano y largo plazo.

- Se recomienda establecer un sistema de monitoreo continuo, que permita evaluar periódicamente el comportamiento del flujo de caja, los costos operativos y la rentabilidad del proyecto, facilitando la toma de decisiones oportunas.
- Se sugiere establecer los límites del nivel de rentabilidad, considerando que cualquier modificación estructural, estratégica o programática sea realizada y ejecutada oportunamente, evitando impactos negativos en la rentabilidad del proyecto.
- Se recomienda priorizar el cumplimiento de ítems y acciones con carácter urgentes, para no afectar al proceso de ejecución del proyecto en su etapa crítica o estructural.
- Se recomienda evaluar que el impacto de implementación de los cambios para futuras implementaciones en otros edificios o centros comerciales, ejemplo con los requisitos mínimos y las recomendaciones mínimas para los centros comerciales y edificios.
- Finalmente, se recomienda evaluar acciones de ejecución futura, con el objetivo de mantener al sistema de ítems y acciones al potencial del mercado de ejecución de trabajo flexible.

Fuentes *de consulta*

Referencias

- 1. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 2. **What is a business report?** What is a business report? & how to write one. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 3. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 4. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 5. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 6. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 7. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>
- 8. **Business Report** - What is a business report? Types of business reports & how to write them. The complete introduction to business & management reports. 2018. <https://www.businessreportwriting.com/what-is-a-business-report/>



Capítulo _____

Anexos

Licenciada en Letras Keila Ivonne Lepe
Ciudad San Cristóbal
Teléfono 41755812

Guatemala, julio 1 de 2026

Arquitecto
Sergio Francisco Castillo Bonini
Decano
Facultad de Arquitectura
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor Decano:

Atentamente, hago de su conocimiento he realizado la revisión de estilo del proyecto de graduación ***Evaluación de la prefactibilidad de un modelo de coworking spaces y coffee station para mejorar la eficiencia de reuniones ágiles y que fomenten el emprendimiento y la creatividad local en el Área Metropolitana de Guatemala*** de la estudiante **Amanda Ioitsha Sagüil Alonso** de la Facultad de Arquitectura, Escuela de Estudios de Posgrados, carné universitario **201500808**, previamente a conferírsele el título de Maestría en Gerencia de Proyectos Arquitectónicos en el grado académico de Maestra.

Luego de las adecuaciones y correcciones que se consideraron pertinentes en el campo lingüístico, considero que el proyecto de graduación que se presenta, cumple con la calidad técnica y científica requerida.

Al agradecer la atención que se sirva brindar a la presente, me suscribo respetuosamente,

Keila Ivonne Lepe
LICENCIADA EN LETRAS
COLEGIADO 29550


Keila Ivonne Lepe
Licenciada en Letras
Colegiado núm. 29 550

Guatemala, 17 de junio 2026

Arquitecto
Sergio Francisco Castillo Bonini
Decano
Facultad de Arquitectura
Universidad de San Carlos de Guatemala

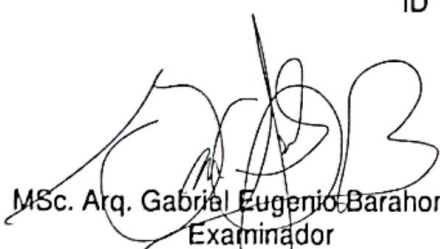
Arquitecto Castillo:

Le informamos que la estudiante **Amanda Iolitsa Sagüil Alonso**, de la **Maestría en Gerencia de Proyectos Arquitectónicos**, carné No. 201500808, ha cumplido con implementar las correcciones indicadas a su Proyecto de Graduación: **"Evaluación de la prefactibilidad de un modelo de *coworking spaces* y *coffee station* para mejorar la eficiencia de reuniones ágiles y que fomenten el emprendimiento y la creatividad local en el área metropolitana de Guatemala; señaladas en el Acta número 0407 de exámenes privados.**

En virtud de lo anterior emitimos dictamen favorable para que pueda realizar su examen público.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



MSc. Arq. Gabriel Eugenio Barahona For
Examinador



MSc. Ing. Oscar Einar Yessi García
Examinador



M.A. Arq. Margie Mishello Cardona Herrera
Asesor

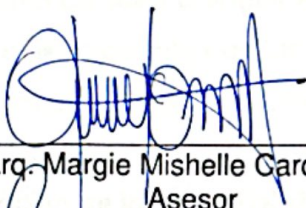
**Evaluación de la prefactibilidad de un modelo de *coworking spaces* y *coffee station*
para mejorar la eficiencia de reuniones ágiles y que fomenten el emprendimiento y
la creatividad local en el área metropolitana de Guatemala**

Proyecto de Graduación desarrollado por:

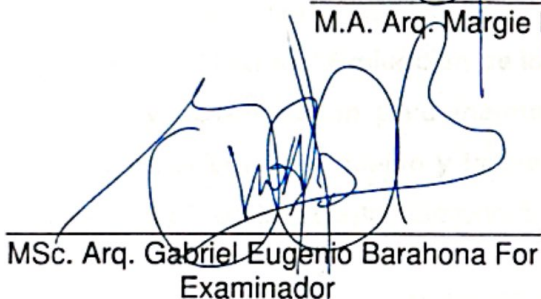


Amanda Ioitsha Sagüil Alonso

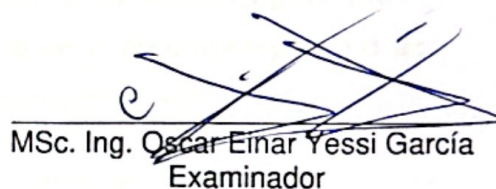
Asesorado por:



M.A. Arq. Margie Mishelle Cardona Herrera
Asesor



MSc. Arq. Gabriel Eugenio Barahona For
Examinador



MSc. Ing. Oscar Einar Yessi García
Examinador

Imprímase:

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Arq. Sergio Francisco Castillo Bonini
Decano