

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES

POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DIRECCIÓN DEL SISTEMA DE ESTUDIO DE POSGRADOS

**MAESTRÍA EN FORMULACIÓN, GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE
PROYECTOS**



TESIS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA EMPRESA CONSULTORA ESPECIALIZADA EN LA GESTIÓN Y
DESARROLLO ORGANIZACIONAL PARA LAS MIPYMES EN SAN PEDRO
SULA.**

SUSTENTADO POR:
JOSE ALFONSO DÍAZ NARVÁEZ

PREVIO A OPTAR AL TÍTULO
**MÁSTER EN FORMULACIÓN, GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE
PROYECTOS**

TEGUCIGALPA, HONDURAS
AGOSTO 2023

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Dr. Francisco José Herrera Alvarado
Rector

Abog. Jessica Patricia Sánchez Medina
Secretaria General

Dr. Armando Euceda
Director del Sistema de Estudios de Posgrados

Msc. Oscar Arquímedes Zelaya
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Dr. José Francisco Martínez Barahona
Coordinador General
Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada a:

Mis padres Alfonso y Ofelia, que con su apoyo y esfuerzo me acompañaron siempre para poder cumplir hoy un sueño más; gracias por su ejemplo.

A mis hermanos, Luz, Lurdes y Roberto, a toda mi familia que con sus oraciones y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona.

A mis amigos, por extender sus manos en momentos difíciles, por apoyarme cuando lo necesité.

Finalmente, mi profundo agradecimiento a todos los docentes que me brindaron sus conocimientos y apoyo a lo largo de la maestría, a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, a la coordinación de la Maestría en Formulación, Gestión y Evaluación de Proyectos, por todo el apoyo brindado para poder culminar esta meta académica.

Agradecimiento

Agradezco a Dios, al que en todo momento está conmigo, quien guía el destino de mi vida, quien me otorgó una familia maravillosa, quienes han creído en mí siempre, dándome ejemplo de humildad; a todos ellos dedico el presente trabajo, espero contar siempre con su valioso e incondicional apoyo.

Y finalmente, no me cansaré de agradecer a mis docentes, a mi Universidad por ser parte de la formación académica de mi vida.

DEGT-UNAH

Resumen

El objetivo de este estudio es determinar la viabilidad y factibilidad para la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula, para el año 2023.

El servicio contempla un conjunto de procesos y estrategias para mejorar el funcionamiento de la micro, pequeña y mediana empresa, con el fin de realizar un proceso de análisis y cambio para mejorar la efectividad, las habilidades, rendimiento y conocimiento de la gestión y desarrollo organizacional de una empresa.

Por medio del estudio de mercado se recolectaron y analizaron datos para identificar cuántos individuos o empresas desarrollan consultorías a las empresas, cómo está la demanda de gestión y desarrollo organizacional, el precio que los demandantes del servicio están dispuestos a pagar y la viabilidad de establecer este tipo de empresa en el mercado.

El diseño de investigación es no experimental, se utilizó el método no probabilístico por conveniencia, el tamaño de la muestra es de 384 MiPymes.

El proyecto es viable, el periodo de recuperación es de 2.38 años; haciendo análisis de sensibilidad el proyecto sigue siendo viable.

Palabras Clave: *Estudio de Factibilidad, Organización de la empresa, Emprendimiento, Servicios, Pyme.*

JEL Codes: *O220, L200, L260, L800, L250*

Abstract

The objective of this study is to determine the viability and feasibility for the creation of a Consulting Company Specialized in Management and Organizational Development for MiPymes in San Pedro Sula for the year 2023.

The service contemplates a set of processes and strategies to improve the operation of micro, small and medium-sized companies, in order to carry out a process of analysis and change to improve effectiveness, skills, performance and knowledge.

Through the market study, data was collected and analyzed to identify how many individuals or companies develop consultancies to companies, how is the demand for management and organizational development, the price that service applicants are willing to pay, the feasibility of establishing this type of company in the market.

The research design is non-experimental, the non-probabilistic method was used for convenience, the sample size is 384 MiPymes.

The project is viable. The payback period is 2.38 years. Carrying out a sensitivity analysis, the project is still viable.

Keywords: Feasibility Study, Company Organization, Entrepreneurship, Services, Pyme.

JEL Codes: O220, L200, L260, L800, L250

ÍNDICE

Capítulo 1: Planteamiento del Problema.....	19
1.1 Antecedentes	19
1.2 Situación Problemática	22
1.3 Objetivos de Investigación.....	27
1.3.1 Objetivo General	27
1.3.2 Objetivos Específicos	27
1.4 Preguntas de Investigación	28
1.4.1 Preguntas Específicas.....	28
1.5 Justificación del Proyecto	29
1.6 Delimitación del Problema.....	30
1.7 Viabilidad de la Investigación	31
Capítulo 2: Marco Referencial.....	32
2.1 Etimología de la Ciencia	32
2.2 Orígenes y Evolución.....	36
2.2.1 Situación Actual	36
Capítulo 3: El Proyecto	39
3.1 Descripción del Proyecto.....	39
3.2 Objetivos del Proyecto	40
3.2.1 Objetivo General	40
3.2.2 Objetivo Especifico	40

3.3 Justificación del Estudio del Proyecto	41
Capítulo 4: Estudio de Mercado	43
4. 1 Introducción	43
4. 2 Objetivos.....	45
4. 3 Investigación de Campo	46
4.4 Determinación y Cuantificación de la Demanda del Mercado.....	60
4. 5 Determinación de la demanda	61
4.6 Cuantificación de la demanda (Unidades)	61
4.7 Determinación y Cuantificación de la Oferta Global de Mercado	64
4.8 Participación del proyecto en el mercado.....	66
4.9 Competencia existente en el mercado	71
4.10 Promoción y Publicidad	75
4.11 Canales de Distribución y/o Comercialización	77
4.12 Análisis y Cálculo de Precios	78
4.13 Ingresos Proyectados.....	80
Capítulo 5: Estudio de Aspectos Técnicos e Ingeniería del Proyecto	80
5.1 Introducción	80
5.2 Objetivos.....	81
5.3 Localización.....	81
5.3.1 La Macro Localización.....	81
5.3.2 La Micro Localización.....	83

5.3.3 Características más importantes para la ubicación	83
5.3.4 Analizar Factores Internos y Externos de la Localización	84
5.3.5 Analizar la ubicación de la competencia	85
5.3.6 Definir y explicar el método para la selección de la ubicación	85
5. 4 Determinación del Tamaño Óptimo de la Planta	86
5.4.1 Factores que determinan o condicionan el tamaño de Planta	86
5.4.2 Determinar Capacidad de Planta y Tipo de Aprovechamiento	87
5.5 Ingeniería del Proyecto	88
5.5.1 Objetivo	88
5.5.2 Planta y Equipo	90
5.5.3 Mano de Obra	92
5.5.4 Materia Prima	93
5.5.5 Instalaciones físicas y Planta	94
Capítulo 6: Organización, Administración y Aspectos Legales	95
6.1 Introducción	95
6.2 Filosofía de la Empresa	95
6.2.1 Misión	95
6.2.2 Visión	95
6.3.3 Valores	95
6.3 Objetivo Empresarial	96

6.4 Estructura Organizativa	97
6.4.1 Organigrama.....	97
6.4.2 Perfil de Puestos más Relevantes	98
6.5 Estructura de Personal.....	103
6.5.1 Definir las políticas de reclutamiento, selección y contratación	103
6.6 Definir política de incremento salarial e incentivos de personal.....	105
6.6.1 Proyecciones Salariales	107
6.6.2 Proyección de 5 años de la planilla.....	107
6.7 Estrategia de Capacitación	108
6.7.1 Finalidad, objetivo	108
6.7.2 Clasificación de capacitación.....	108
6.8 Aspecto Legal	109
Capítulo 7: Estudio Técnico Financiero y Económico	111
7.1 Introducción.....	111
7.2 Objetivos.....	112
7.3 Definir Plan de Inversiones y Fuentes de Financiamiento.....	113
7.3.1 Inversión Fija	113
7.3.2 Inversión Preoperativa	113
7.3.3 Inversión en Capital de Trabajo	113
7.4 Costo de Capital y Tasa Mínima de Aceptación de Rendimiento	114

7.5 Determinar los Ingresos	114
7.6 Determinar los Costos	115
7.6.1 Costos de Producción	115
7.6.2 Costos de Administración	115
7.6.3 Costos de Ventas	115
7.6.4 Costos Financieros	116
7.6.5 Depreciaciones y Amortización	116
7.7 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos	117
7.8 Proyección de Estados Financieros	117
7.8.1 Estado de Resultados	118
7.8.2 Flujos de Efectivo	118
7.8.3 Balance General	119
7.8.4 Indicadores Financieros	120
7.8.5 Punto de Equilibrio	121
7.9 Calculo de Técnicas de evaluación Económica y Financiera.....	122
7.9.1 Calculo de Valor Actual Neto (VAN).....	122
7.9.2 Calculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)	122
7.9.3 Relación entre la VAN y la TIR	123
7.9.4 Capacidad de Pago	123
7.9.5 Periodo de Recuperación de Inversión	123

7.9.6 Relación Beneficio-Costo	124
7.10 Análisis de Sensibilidad.....	124
7.10.1 Definir Rubros Mas Sensibles de la Empresa	125
7.10.2 Hacer Cuadro Comparativo con la sensibilización	126
7.10.3 Análisis de Impacto	126
7.11 Riesgo Financiero de Inversión	127
Capítulo 8: Estudio de Impacto Social	127
8.1 Beneficio a la Sociedad	127
8.2 Generación de Empleo	127
8.3 Responsabilidad Social	128
Capítulo 9	129
Conclusiones.....	129
Bibliografía.....	132
Anexos.....	145

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Ranking del índice de Competitividad Mundial Global 2022 Centroamérica</i>	20
Tabla 2: <i>Ranking del índice de Competitividad Mundial Global 2022 Centroamérica</i>	21
Tabla 3: <i>Facilidad Para Hacer Negocios</i>	22
Tabla 4 : <i>Cuantificación de la demanda</i>	62
Tabla 5: <i>Proyección del Precio del Servicio</i>	63
Tabla 6: <i>Cuadro resumen</i>	64
Tabla 7: <i>Cantidad de Servicio</i>	64
Tabla 8: <i>Oferta total de mercado</i>	65
Tabla 9: <i>Cuadro Resumen Oferta</i>	66
Tabla 10: <i>Demanda Global</i>	67
Tabla 11: <i>Oferta Global</i>	67
Tabla 12: <i>Cobertura Porcentaje</i>	68
Tabla 13: <i>Mercado insatisfecho</i>	68
Tabla 14: <i>Mercado No Cubierto en %</i>	69
Tabla 15: <i>Unidades que el Proyecto Producirá</i>	69
Tabla 16: <i>Porcentaje de Participación</i>	70
Tabla 17: <i>Porcentaje de Participación</i>	71
Tabla 18: <i>Comportamiento del mercado</i>	71
Tabla 19: <i>Detalle de precio, Costo variable</i>	73
Tabla 20: <i>Detalle de precio, Costo fijo</i>	74
Tabla 21: <i>Calculo de Precio</i>	74
Tabla 22: <i>Precios del Servicio de la Competencia</i>	74
Tabla 23: <i>Proyección del Precio a 5 Años</i>	75
Tabla 24: <i>Inversion en Publicidad</i>	76
Tabla 25: <i>Publicidad para el año 2023</i>	76
Tabla 26: <i>Publicidad para el año 2024</i>	77
Tabla 27: <i>Publicidad para el año 2025</i>	77
Tabla 28: <i>Calculo de Precio</i>	79
Tabla 29: <i>Proyección del Precio a 5 Años</i>	79
Tabla 30: <i>Ingresos Proyectados</i>	80
Tabla 31: <i>Factores Internos y Externos para la Localización</i>	84
Tabla 32: <i>Planilla Mensual</i>	92
Tabla 33: <i>Proyeccion de planillas 5 años</i>	93
Tabla 34: <i>Planilla Anual</i>	107

Tabla 35: <i>Proyeccion de planilla</i>	107
Tabla 36: <i>Plan de inversión y fuente de financiamiento</i>	113
Tabla 37: <i>Inversion de Capital de Trabajo</i>	113
Tabla 38: <i>Costo de Capital</i>	114
Tabla 39: <i>Ingresos</i>	114
Tabla 40: <i>Costo de Produccion, Materiales de Capacitacion</i>	115
Tabla 41: <i>Costo de Administracion</i>	115
Tabla 42: <i>Precio de Venta</i>	116
Tabla 43: <i>Costo Financiero</i>	116
Tabla 44: <i>Depreciación</i>	117
Tabla 45: <i>Presupuesto de Ingresos, Costo y Gasto</i>	117
Tabla 46: <i>Estado de Resultado</i>	118
Tabla 47: <i>Flujo de Efectivo</i>	119
Tabla 48: <i>Balance General</i>	120
Tabla 49: <i>Indicadores Financieros</i>	121
Tabla 50: <i>Punto de Equilibrio</i>	121
Tabla 51: <i>Calculo de VAN</i>	122
Tabla 52: <i>Calculo de TIR</i>	122
Tabla 53: <i>Capacidad de Pago</i>	123
Tabla 54: <i>Periodo de Recuperacion de Inversión</i>	124
Tabla 55: <i>Relación Beneficio-Costo</i>	124
Tabla 56: <i>Supuesto Pesimista</i>	125
Tabla 57: <i>Supuesto Optimista</i>	126
Tabla 58: <i>Cuadro Comparativo de la Sensibilización</i>	126

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Comportamiento de la tasa de pobreza y crecimiento económico 2020</i>	29
Figura 2: <i>Porcentaje de MIPYMES por departamento primer semestre del 2020</i>	30
Figura 3: <i>Clasificación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa</i>	38
Figura 4: <i>Cuál es la situación actual</i>	49
Figura 5: <i>Cuál es su edad</i>	50
Figura 6: <i>Género</i>	51
Figura 7: <i>Cuál es su nivel educativo</i>	52
Figura 8: <i>Cuáles son los miedos más grandes que tienes en relación al emprendimiento</i> .	53
Figura 9: <i>Para ti, que tipo de conocimientos son los más importantes para que un emprendedor pueda tener éxito</i>	54
Figura 10: <i>Cuáles de las siguientes opciones considerarías para adquirir los conocimientos que marcaste en la pregunta anterior</i>	55
Figura 11: <i>Para ti, que aspectos primarían para decidir la forma de donde adquirir los conocimientos</i>	56
Figura 12: <i>Estarías dispuesto a contratar los servicios de una empresa consultora especializada en la gestión y desarrollo organizacional</i>	57
Figura 13: <i>Qué precio estaría dispuesto a invertir en una consultoría de gestión y desarrollo organizacional</i>	58
Figura 14: <i>Qué redes sociales utiliza con más frecuencia</i>	59
Figura 15: <i>Participación en el mercado</i>	63
Figura 16: <i>Oferta Global</i>	65
Figura 17: <i>Empresas que compiten en la Gestión y Desarrollo Organizacional SPS</i>	72
Figura 18: <i>Características, Debilidades y Precios de Empresas Competidoras</i>	73
Figura 19: <i>Mapa de Honduras donde se muestra el Departamento de Cortes</i>	82
Figura 20: <i>Mapa de del Ciudad de San Pedro Sula</i>	82
Figura 21: <i>Micro Localización, Barrio los Andes, San Pedro Sula, 3 C, 15 A, NO</i>	83
Figura 22: <i>Cuadro Análisis de Competencia</i>	85
Figura 23: <i>Distribución de planta y aprovechamiento de espacio físico</i>	87
Figura 24: <i>Distribución de Planta y Aprovechamiento de Espacio</i>	88
Figura 25: <i>Flujos de proceso de producción</i>	89
Figura 26: <i>Detalle de la Planta de las Instalaciones y Distribución</i>	91
Figura 27: <i>Detalle de equipo de oficina y sus costos</i>	92
Figura 28: <i>Plano de planta de la Empresa</i>	94
Figura 29: <i>Ubicación en la Ciudad de San Pedro Sula, Barrio los Andes</i>	94
Figura 30: <i>Organigrama de la Empresa D & N CONSULTORIA</i>	97

Figura 31: <i>Cronograma</i>	105
Figura 32: <i>Pasos para Constituir una Empresa</i>	111

DEGT-UNAH

Introducción

El presente proyecto tiene como propósito determinar la factibilidad y viabilidad para la creación de una Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional orientada a capacitar, asesorar y acompañar en el desarrollo y la sostenibilidad a las MIPYMES, con el fin de que estas puedan lograr los objetivos empresariales.

En el primer capítulo se presenta el planteamiento del problema, para describir una necesidad a la cual se le puede dar respuestas, si es viable el proyecto.

En el segundo capítulo, el marco de referencia presenta un bosquejo de la conceptualización relacionada al proyecto.

En el tercer capítulo, se plantea la descripción del proyecto que contemplará un conjunto de procesos y estrategias para mejorar el funcionamiento de las MIPYMES.

En el cuarto capítulo, se desarrolla el Estudio de Mercado, para identificar cuántas empresas prestan dicho servicio y la necesidad insatisfecha.

En el quinto capítulo, se especifica los aspectos técnicos y de ingeniería del proyecto con el objetivo de tener todos los requerimientos para funcionar.

En el sexto capítulo, se describe todo lo concerniente a la organización, la administración y los aspectos legales del proyecto, que permita diferenciar las tareas por área para la funcionalidad de la empresa.

En el séptimo capítulo, se realiza el estudio técnico financiero y económico para ver la capacidad de la empresa para generar rentabilidad.

En el octavo capítulo, se plantea el estudio de impacto ambiental para evaluar, reducir y evitar potenciales impactos ambientales.

En el noveno capítulo, se plantea las conclusiones que sintetiza los puntos más relevantes explorados a lo largo del texto, la bibliografía que es el conjunto de libros, informes, ensayos y artículos utilizados como material de consulta y soporte del proyecto. Y por ultimo los anexos, que es información complementaria.

DEGT-UNAH

Capítulo 1: Planteamiento del Problema

1.1 Antecedentes

El desarrollo de las empresas en el mercado es una prioridad para cada país; si las empresas quieren lograr estabilidad, mantenerse, crecer y desarrollarse en un entorno nacional, regional, mundial y dinámico se tienen que diseñar estrategias que den la oportunidad del crecimiento empresarial.

La globalización y situación económica actual de la pandemia del COVID-19 han cambiado el escenario para el fortalecimiento de la gestión empresarial en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras y el mundo. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa tienen una gran importancia en el país por la cantidad de empleos que generan. entre las metas de todas las empresas esta, el ser eficientes y mejorar la productividad para poder lograr los resultados planteados en las estrategias. la importancia de la implementación y buena práctica del control interno de las MIPYMES surge como una necesidad ante el decaimiento constante que viven por la falta de conocimiento los emprendedores, las personas que mantienen sus negocios en la informalidad o las personas que deciden invertir en lo propio, pero no tienen formación administrativa (Bravo & Macedo, 2019).

Cada año el Foro Económico Mundial (WEF), publica el Índice de Competitividad Global (Global Competitiveness), en este índice se mide como un país utiliza sus recursos disponibles y la capacidad que tiene para brindar a sus habitantes un alto nivel de prosperidad; para clasificar a los países según su competitividad se analizan 12 variables de prosperidad económica, como ser: Instituciones, Infraestructura, Entorno Macroeconómico, Salud y Educación Primaria, Educación Superior y Formación,

Eficiencia del Mercado de Bienes, Eficiencia del Mercado Laboral, Desarrollo del Mercado Financiero, Preparación Tecnológica, Tamaño del Mercado, Sofisticación en Materia de Negocios e Innovación; esto permite, especificar la importancia que tiene este índice o cómo se relaciona con el proyecto de una Empresa Especializada en Gestión y desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula, de manera que se pueda mejorar la competitividad en la zona norte del país.

Honduras en el Ranking de Competitividad en el 2022 tiene un Índice de Competitividad de 57.40%, por debajo de tres países, Costa Rica, Panamá y El Salvador.

Tabla 1

Ranking del índice de Competitividad Mundial Global 2022 Centroamérica

Países	Índice de Competitividad
Costa Rica	74.60%
Panamá	74.50%
El Salvador	59.80%
Honduras	57.40%
Guatemala	56.50%
Nicaragua	55.80%

Fuente: Información Tomada de (Triny Zea, 2022).

En términos generales Centroamérica y Honduras no están avanzando como lo hacen los demás países del mundo, no se está aprovechando de la cuarta revolución industrial y por ende hay un rezago en la competitividad en comparación con otras regiones. En Centroamérica se carece de reglas claras y la separación de poderes, esto crea inseguridad jurídica. Los pesos y contrapesos de nuestras democracias no funcionan y esto deriva en debilitamiento de la institucionalidad y por ende en la competitividad.

La gestión de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el contexto de la globalización, involucrando considerar aspectos para su competitividad y permanencia,

situación que requiere una estructura organizada que corresponda a las condiciones que representa (Blanco, Vásquez, & García, 2020).

El uso de las TIC es fundamental para lograr aprovechar la cuarta revolución industrial, pero es una de las más grandes brechas que tiene la región; para ello, es necesario crear el escenario para una mejor competitividad de las empresas, la innovación es necesaria para mejor prestación de servicios para el crecimiento y desarrollo económico, pero los países Centroamericanos no han logrado crear condiciones; Honduras no ha avanzado en el Ranking de Competitividad.

Podemos ver en la Tabla 2, que Honduras subió en el índice de competitividad al comparar el año 2019-2020 con el año 2021-2022, pero sigue estando en el tercer lugar.

Tabla 2
Ranking del índice de Competitividad Mundial Global 2022
Centroamérica

Países	2019-2020	2021-2022
Costa Rica	62.01%	74.60%
Panamá	61.64%	74.50%
El Salvador	52.57%	59.80%
Honduras	52.63%	57.40%
Guatemala	53.52%	56.50%
Nicaragua	51.52%	55.80%

Fuente: Información 2019-2020 tomada de (WORLD ECONOMIC FORUM, 2020) y 2021-2022 tomada de (Triny Zea, 2022).

Según el informe de Doing Business que es el índice de facilidad para hacer negocios, este evalúa las regulaciones que favorecen o restringen la actividad empresarial, y analiza las regulaciones que afectan el ciclo de vida de una empresa; también está incluido el puntaje y clasificación: Apertura de las Empresas, Manejo de Permisos de Construcción, Obtención de Electricidad, Registro de Propiedades, Obtención de Crédito, Protección de

los Inversionistas Minoritarios, Pago de Impuestos, Comercio Transfronterizo, Cumplimiento de Contratos y Resolución de Insolvencia.

La medición de la facilidad para hacer negocios resulta útil para identificar los mecanismos de regulación empresarial que más han funcionado, sirviendo como referencia para reformas en países en desarrollo (Pineda & Díaz, 2020).

En la tabla 3, se describe y compara a los países de Centroamérica en medición de facilidad para hacer negocios, estando Honduras en el quinto lugar.

Tabla 3
Facilidad Para Hacer Negocios

Países	2020
Costa Rica	69.20%
Panamá	66.60%
El Salvador	65.30%
Honduras	56.30%
Guatemala	62.60%
Nicaragua	54.40%

Fuente: tomado de (Nuñez, 2022)

1.2 Situación Problemática

La Asamblea General de las Naciones Unidas ha establecido la fecha del 27 de junio como el día de las MIPYMES (Micro, Pequeña y Mediana Empresa), para conmemorar y hacer énfasis a nivel mundial del su aporte al desarrollo sostenible y a la economía mundial.

Hasta antes de la pandemia, las MIPYMES representan el segmento empresarial más grande a nivel mundial, los que generan mayor empleo y generando la mitad del PIB a nivel mundial; después de la pandemia este sector sigue siendo el más importante, afectado durante ese tiempo en la reducción de sus ventas, casi todo el sector tuvo que ajustar la

nómina salarial, y a consecuencia de esto hubo despidos en las empresas por lo que hoy han invertido en tecnología para dar soluciones digitales; es por todo esto y por la importancia de las MIPYMES que desde muchos organismos Internacionales como la Organización Mundial del Comercio, Las Naciones Unidas, se hace énfasis en una respuesta coordinada a nivel mundial para recuperar y fortalecer unos de los pilares de la economía mundial: las MIPYMES.

A nivel regional, en América Latina, también las MIPYMES venían en crecimiento, pero antes de la pandemia, el COVID-19 detuvo el 50% de las actividades económicas en el año 2020; a raíz de esto y los retos particulares de cada país hizo que fuera una prioridad fortalecer y establecer políticas públicas claras en apoyo a las MIPYMES, para el 2012 las MIPYMES representaban el 99% del total de las empresas y generan empleos en un porcentaje del 67% del total de trabajadores en América Latina (CEPAL, 2012).

En América Latina para el 2021 se calculaba alrededor de 12.9 millones de MIPYMES distribuidas en 17 países estudiados de los cuales el 92.1% son micro empresas, 6.3% son pequeñas empresas y 1.6% son medianas empresas, contribuyendo a la generación de empleo (Ibarra, Vullinghs, & Burgos, 2021).

El progreso de la Micro, Pequeña y la Mediana Empresa es fundamental para el desarrollo económico sustentable, porque en la medida que se generan empleos, hay más ingresos, se identifican y explotan nuevas actividades productivas; la utilidad y el crecimiento empresarial se desarrollarán en la medida que se generen las suficientes ganancias; la Micro, Pequeña y Mediana Empresa generan un rol protagónico en las economías de todos los países del mundo, ya que es el sector que según la OCDE, que genera más empleo (Chacha & Vizcaino, 2020).

Ser una Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene sus ventajas: en la medida que el negocio sea más pequeño más fácil de coordinar, organizar, conocer y prestar más atención a los clientes, son más flexibles, esto significa que rápido se adaptan a nuevas realidades, toma de decisiones más rápidas, y a transformar su gestión, estrategias y herramientas que utilizan. También hay desventajas que pueden poner en peligro a la empresa, ya que existen dificultades para la obtención de financiamiento para poder atender las responsabilidades de pagos de operación y obligaciones fiscales, pero esta no es la principal desventaja que enfrenta la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, los mayores retos que enfrenta este tipo de empresas es el desconocimiento y la falta de formación en determinadas facetas del proceso de la empresa. No es necesario tener un título universitario para tener una Micro, Pequeña o Mediana Empresa, pero si es de vital importancia saber cómo implementar algunas estrategias, métodos y herramientas para administrar de una forma eficiente la empresa.

Lo nuevo pasa por la innovación que a su vez se basa en la creatividad, en el orden lo sistemático, y también lo imprevisto, se basa en última instancia en asociar solución con una necesidad; la innovación se ha convertido en un ancla de beneficios para el mercado, y las MIPYMES tienen el reto de implementar innovación para mejorar su desarrollo y ser más competitivas (Yepes & Andrés, 2021).

La globalización antes de la pandemia, y la resiliencia después de la pandemia del COVID-19 aceleran fuertes y continuos cambios, sociales, tecnológicos, nuevas regulaciones y legislaciones, recursos de capital. Y por esto es necesario tomar decisiones en la gestión y desarrollo organizacional para poder adaptarse a esta cambiante y compleja realidad.

Por lo expuesto anteriormente se requiere alcanzar de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa el potencial máximo que asegure la supervivencia a largo plazo constituyéndose

en la misión principal de la gestión y desarrollo organizacional en el marco de la dirección estratégica empresarial de la actualidad, en el presente las estrategias de innovación empresarial van de la mano con la transformación digital que viven nuestros tiempos, aprovechando las potencialidades del talento humano, la toma de decisiones, la inteligencia emocional, como pilares fundamentales para una adecuada estrategia (Silva E. , 2021).

Con todos los retos a los que son sometidas las empresas en el presente se carga de una gran responsabilidad a los directivos para dirigir y guiar la planificación que lleve a generar utilidades, se deben mejorar las herramientas estratégicas que implementan, por los retos y oportunidades que representan los mercados globales, con el fin de construir ventajas competitivas y lograr mejores posicionamientos de los emprendimientos, negocios o compañías.

Por todo esto, es de mucha importancia tener en cuenta que los retos a los cuales se enfrentan las organizaciones en el siglo XXI, son completamente distintos a los del pasado, lo que conlleva a entender que el concepto de organización sigue evolucionando.

Según la encuesta Empresarial de Honduras, en colaboración con el Departamento de Empresas de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) y la Oficina de Actividades para Empleadores de la OIT, el mayor porcentaje de negocios informales, Micro, Pequeña y Mediana Empresa aseguran que no seguirán invirtiendo porque no tuvieron éxito con su emprendimiento (COHEP, 2013).

La falta de crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas puede ser por varias circunstancias: una mala gestión, un mal desarrollo organizacional, pero el hallazgo más importante es que la razón principal para no seguir invirtiendo es porque no pueden ser constantes y esto implica que hay que hacer un análisis del porqué se estancan y no crecen, para construir una nueva gestión a fin de lograr el desarrollo organizacional.

Uno de los principales retos empresariales en Honduras es pasar de la informalidad a la formalidad; los negocios informales en el país son muchos lo cual es normal en las economías en desarrollo, donde proliferan actividades económicas de sobrevivencia; la informalidad tiene características muy particulares que impiden el crecimiento y desarrollo de este tipo de negocio.

Una de las características principales de la informalidad es que la tendencia es a permanecer siempre informales, sin evolucionar a una empresa legalmente constituida; otra característica importante es la falta de capacidad para invertir y acumular capital, por lo tanto, pierde la capacidad para generar nuevos empleos. Estos segmentos de negocios suelen ser dirigidos por personas con escaso capital humano, y emplean personas con baja calificación y productividad, su capacidad de gestión es limitada, en el mayor de los casos no llevan controles contables.

La CCIC (Cámara de Comercio e Industria de Cortés) establece una oficina específicamente para ayudar a la MIPYMES a partir del año 2013, con el objetivo de apoyar e impulsar la unidad empresarial para mejorar las condiciones y rentabilidad de las empresas, pero con este servicio por parte de la CCIC no alcanza a llegar a todas las MIPYMES de Cortés.

En San Pedro Sula existe necesidad de prestar los servicios de Consultoría Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, ya que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, conforma el sector que más están generando empleo, y que más apoyo, acompañamiento necesita para que tengan las herramientas necesarias para consolidarse como sector empresarial en la economía, estas empresas puedan tener estabilidad y hacer crecer la economía del país.

Por lo expuesto hasta aquí, se puede fortalecer la economía de San Pedro Sula, en la medida que se pueda fortalecer la Micro, Pequeña y Mediana de ese sector del país, por lo cual se establece la siguiente pregunta de investigación:

¿Es viable y factible la creación de una empresa especializada en servicios de consultoría para las MIPYMES?

1.3 Objetivos de Investigación

1.3.1 Objetivo General

1. Determinar la Viabilidad y Factibilidad para la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Analizar la demanda de Servicios para una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula, para el año 2023.

2. Determinar la Disponibilidad y Estimar el Costo de los Suministros e Insumos necesarios para crear una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023.

3. Diseñar la Estructura Organizacional y Estimar el Costo de Inversión en Infraestructura, Mobiliario, Tecnología y Recurso Humano requerido para la operación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023.

4. Determinar la Factibilidad Económica-Financiera para la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023.

5. Identificar el impacto social de la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula Para para el año 2023.

1.4 Preguntas de Investigación

1. ¿Qué tan Viable y Factible resulta la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023?

1.4.1 Preguntas Específicas

1. ¿Cuál es la Demanda de Servicios para una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023?

2. ¿Existe Disponibilidad y cuál es el Costo de los Suministros e Insumos necesarios para crear una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023?

3. ¿Cuál es la Estructura Organizacional adecuada y el Costo de Inversión en Infraestructura, Mobiliario, Tecnología y Recurso Humano requerido para la operación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023?

4. ¿Qué tan factible desde la perspectiva Económica-Financiera es la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023?

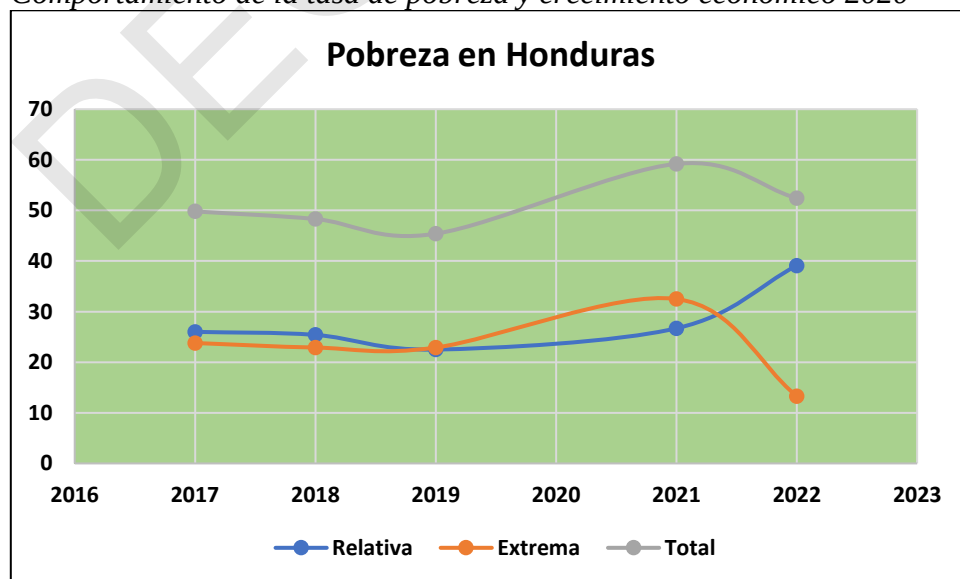
5. ¿Cuál es el impacto social de la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula para el año 2023?

1.5 Justificación del Proyecto

Esta investigación quiere encontrar hallazgos que puedan dar forma a una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, que pueda prestar sus servicios de manera eficiente y funcional al comercio informal, a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en San Pedro Sula, ya que Honduras en los últimos años se ha incrementado la desigualdad, la pobreza y la falta de oportunidades, flagelos que se agudizaron con la pandemia del COVID-19, y con los huracanes Eta e Iota que afectaron la costa norte del país.

Figura 1

Comportamiento de la tasa de pobreza y crecimiento económico 2020



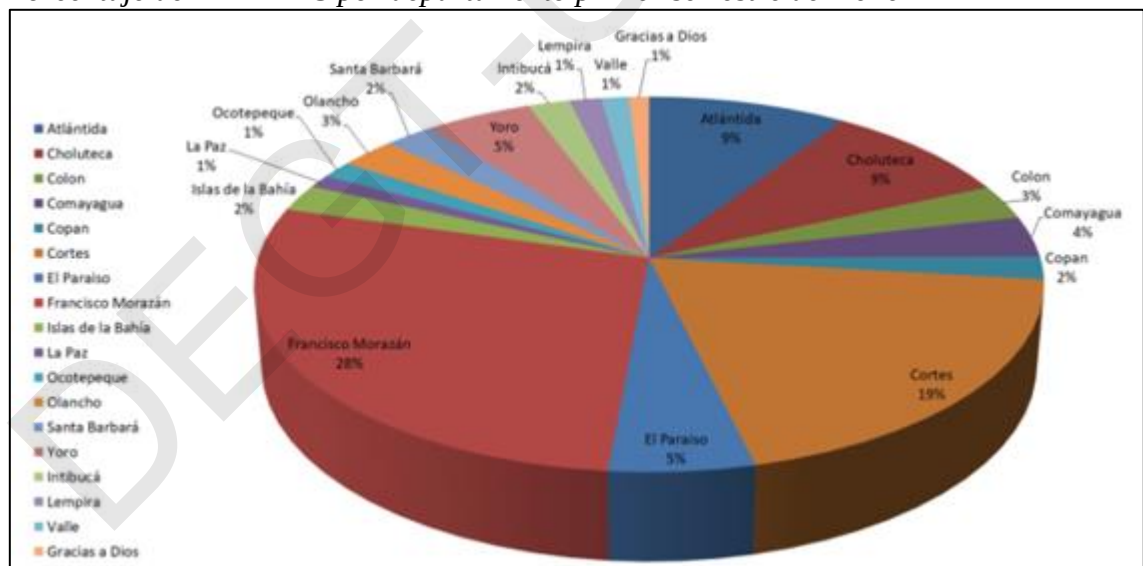
Fuente: Indicadores de los últimos cinco años tomada de (INE, 2022).

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa son los que están generando mayor cantidad de empleo; el Micro y Pequeño empresario tienen poca cultura empresarial, y por lo deteriorada que está la economía hondureña, es la oportunidad coyuntural de una empresa consultora que ayude a la Gestión y al Desarrollo Organizacional de este sector empresarial muy importante para el país, y que una vez que se direcciona con una cultura adecuada de correcta inversión, este sector puede ser la punta de lanza para la recuperación económica del país.

El departamento de Cortés es el segundo Departamento donde hay más MIPYMES, concentradas la mayoría en la Ciudad de San Pedro Sula, después del Departamento de Francisco Morazán donde la mayor cantidad están en la Ciudad de Tegucigalpa.

Figura 2

Porcentaje de MIPYMES por departamento primer semestre del 2020



Fuente: tomado de (Servicio Nacional de Emprendimiento y de Negocios Pequeños, 2020).

1.6 Delimitación del Problema

El objetivo de este proyecto es hacer un Estudio de Viabilidad y Factibilidad para la creación de una empresa Consultora Especializa en la Gestión y Desarrollo Organizacional, que pueda brindar sus servicios a las MIPYMES para fortalecer este sector que es

importante para la generación de empleo y crecimiento económico del país. La población de estudio serán las personas propietarias de Micro, Pequeña y Medianas Empresas, en la Ciudad de San Pedro Sula, departamento de Cortés, el año de estudio será el 2023 y la investigación durará un año.

1.7 Viabilidad de la Investigación

Si hay nulos o escasos conocimientos de los procesos administrativos puede ocasionar que las MIPYMES, tengan bajo desempeño en la competitividad y productividad, por lo tanto, el estudio de desarrollo organizacional y gestión del personal humano puede contribuir a mejorar el rendimiento, el funcionamiento y que se logren las metas financieras planteadas para las MIPYMES (Vasquez, Parrales, & Morales, 2021).

Con los procesos de Desarrollo Organizacional y Gestión lo que se busca en la MIPYMES, es la estabilidad, balance financiero y que se generen utilidades (Matus, 2020).

Este estudio es viable por que se tienen identificadas las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, se evaluará y aplicará los diferentes mecanismos para recolectar información; de igual manera se cuenta con las herramientas y tiempo para hacer todo el proceso del estudio.

Los dueños de las empresas que conforman las MIPYMES, están en la disposición de colaborar para ser entrevistados o encuestados, y las instituciones que trabajar con este sector económico, de proporcionar sus estadísticas referentes a las MIPYMES.

Se tienen recursos disponibles para los gastos administrativos para la ejecución del estudio, recursos para movilidad y poder ejecutar todas las tareas que lleven a concretar el estudio y los objetivos de este. Se cuenta con el equipo y fuentes de información para complementar los procesos del estudio.

Capítulo 2: Marco Referencial

En el presente capítulo se presenta bosquejo de la conceptualización relacionada al tema de investigación, tomando como referencia las teorías que el objetivo de estudio es la Gestión y Desarrollo Organizacional en la MIPYMES, para mejorar los resultados de las empresas y que se pueda generar mejor rentabilidad.

2.1 Etimología de la Ciencia

La Gestión y el Desarrollo Organizacional da la oportunidad de revisar continuamente todas las áreas de una empresa, con el fin de adaptar el funcionamiento de las diferentes áreas con los objetivos de la empresa, para estar preparados ante las exigencias del mercado, y la tecnología que se tenga a disposición, para mejorar la eficiencia y obtener una mayor rentabilidad. En la actualidad por la fuerte competencia, las empresas necesitan aumentar la productividad y sostenibilidad, por lo tanto, es necesario mejorar la gestión y el desarrollo organizacional (Rodríguez, 2011).

A continuación, se define términos importantes relacionadas con la Gestión y el Desarrollo Organizacional.

El estudio de mercado es una herramienta importante para ubicar el proyecto en el escenario económico. En un proyecto es necesario evaluar criterios que identifiquen correctamente las necesidades de todas las partes interesadas, estableciendo y evaluando los posibles riesgos con el fin de tener la certeza de cuáles de ellos se estaría dispuesto a asumir, y a su vez generar planes de acción para estas contingencias (Osso, Pineda, & Tovar, 2021).

Cuando se habla de demanda, se habla de productos. Un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo (Segura, 2020).

La demanda insatisfecha, se presenta cuando el mercado no cubre las necesidades o requerimiento de la demanda, con los productos existentes en el mercado. En estas situaciones se deberá calcular la magnitud de dicha demanda, para ver cuánto es la cantidad de producción necesaria para lograr satisfacer el mercado (Chang & Villegas, 2020).

El estudio técnico, este conforma la segunda etapa de un proyecto de inversión, aquí se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional (Palacios, 2021).

El tamaño del proyecto dependerá de ciertos parámetros como: Las Ventas, Capital, Número de Trabajadores, etc. La cantidad demandada a futuro es quizá el factor más importante condicionante del tamaño; lo ideal es que el tamaño no sea mayor que la demanda actual y esperada del mercado y que la cantidad demandada sea superior al tamaño mínimo económico del proyecto (Velásquez, y otros, 2020).

El procedimiento de análisis de la localización abarca varias fases: análisis preliminar, se estudian estrategias empresariales y las políticas de las diversas áreas para traducirlas a requerimientos para la localización. Hay que buscar alternativas, hay que evaluar las alternativas, y seleccionar la localización a través de análisis cualitativo y cuantitativo entre las diferentes alternativas (Benavente, 2020).

El estudio de Organización, Administrativo y Aspectos Legales, este estudio busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con la finalidad de

conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura administrativa de la organización para el manejo de las etapas de manejo, inversión y mantenimiento. Mientras que, por la parte legal, esta busca normas que regulen el comportamiento de sus miembros, todas las actividades empresariales, el ordenamiento jurídico que regule el marco legal.

Toda empresa o proyecto pequeña o a gran escala ocupa de personas para poder comenzar a operar. Cuando muchas personas trabajan juntas se asegura los mejores resultados si existe una correcta división de trabajo entre las personas, por consiguiente, la teoría de organización la definimos como una serie de conceptos y principios que describen y explican el fenómeno de las organizaciones, por ello, han de ser aplicables a cualquier situación y momento (Aguilar, 2021).

La empresa adoptará una estructura legal, es la forma en que la empresa está organizada y desde el punto de vista financiero, es importante elegir la mejor estructura legal, ya que esta afecta todos los aspectos del negocio, las operaciones del día a día, el pago de impuestos. Las estructuras legales más comunes son la de propietario único, sociedades, compañías de responsabilidad limitada, corporaciones y cooperativas (Santos M., 2021).

Administración de personal, estructura salarial y prestacional, es la columna vertebral de un buen sistema de administración de remuneración, y representa la distribución y orden de los distintos niveles de salarios que una organización establece con la finalidad de pagarles a sus trabajadores (Caicedo, 2020).

El estudio técnico financiero y económico, contempla los aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado (Vélez, 2020).

Valor presente neto (VAN), también conocido como valor actual neto (VAN), este es uno de los criterios económicos más utilizados. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivos futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial, muestra los beneficios generados por el proyecto durante su vida útil después de cubrir la inversión inicial y obtenido la ganancia requerida.

Tasa interna de retorno (TIR), es el valor relativo que iguala el valor actual de la corriente de ingresos con el valor actual de la corriente de egresos estimados, es decir, se trata de actualizar una corriente de ingresos al momento cero o inicial de la inversión, y compararla con el valor actual de una corriente de egresos a una tasa k , en palabras más simples es el ingreso que se obtiene periódicamente debido a una inversión.

El financiamiento de un proyecto es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una empresa para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra y cumpla sus compromisos con los proveedores (Silva R. , 2021).

El estudio de Impacto social describe las alteraciones provocadas de manera directa por la acción de los emprendedores en el entorno social, cultural y medio-ambiental con independencia de que si estas son o no percibidas, reconocidas y conscientemente perseguidas (Molina & Mejías, 2020).

Los costos y beneficios sociales son una herramienta para la toma de decisiones a partir de una medida objetiva, permite identificar cual alternativa presenta mayores beneficios a la sociedad y consiste en identificar y definir la problemática que se quiere analizar (Huamán, 2020).

2.2 Orígenes y Evolución

En la medida de la evolución y desarrollo empresarial, según algunos documentos históricos uno de los primeros trabajos de consultoría fue en el siglo XVIII, para reorganizar el trabajo de unos operarios chinos de una fábrica de zapatos (Kubr, 1997).

La consultoría formalmente nació con la revolución industrial, que se inicia con la revolución científica del trabajo o la organización científica del Trabajo de Frederick Winslow Taylor, libro que escribió en base a su experiencia en una compañía siderúrgica y mediante a la observación diseño formas de trabajo más productivas (López, 2022).

Un estudio efectuado por Taylor (1911) intentó resolver la eficiencia en los métodos de trabajo, utilizó líneas de producción, y bajo todo este contexto en los años sesenta surgen las grandes consultorías administrativas; los administradores empiezan a tomar un papel determinante para la prestación de los servicios de consultoría, esto se debió a que dichas empresas no tenían la capacidad para satisfacer las necesidades de los clientes.

A inicios de los años setentas se empezó a definir el campo de acción con el que cada profesión contribuiría a la empresa, por lo que comenzaron a salir diversas firmas multidisciplinarias, que abarcan los diferentes problemas de las empresas. Las empresas consultoras hoy en día abarcan un número considerable de servicios que ofertan a las empresas, desde las funciones de dirección hasta el manejo de personal (Gómez, 2021).

2.2.1 Situación Actual

Debemos comprender que en la actualidad estamos en un mundo globalizado que tiene como objetivo la mejora continua, esto implica que desde la perspectiva empresarial se aspire a ser más competitivo y estar preparado para la constante evolución. Por esto, en la actualidad se considera el factor humano como componente estratégico de la empresa

para alcanzar el desarrollo organizacional, donde se planteen las estrategias, los cambios, de la mano con la gestión que es la planificación (Armijos, Campos, & Hidalgo, 2020).

A nivel mundial, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa le toca lidiar con grandes adversidades en comparación con la gran empresa.

Manzano y Mul (2021) para que las nuevas empresas se puedan desenvolver en la economía actual las MIPYMES deben tener una correcta gestión del conocimiento, por ende, dentro de la estrategia para mejorar las condiciones se deben implementar la capacitación, especialización y actualización, acompañado del mundo académico y las instituciones públicas.

Dini y Stumpo (2020) entre los restos actuales que afrontan y afrontaran las MIPYMES, en el mundo, conocer sus mercados, avanzar en lo tecnológico, estrategias de gestión y desarrollo organizacional, ampliar el portafolio de servicios y productos.

Para Latinoamérica, NU. CEPAL (2020) proyecta que el 34.2% de empleo formal y 24.6% del PIB ha sido afectado por la pandemia y por eso es importante hacer análisis de la gestión empresarial después del COVID-19.

La OIT (2021) proyecta que Latinoamérica y el Caribe perdió cerca de 26 millones de empleo, esto implicó cambios en procesos productivos para mantener empleos.

Montenegro y Chaluiza (2021) América Latina Y el Caribe, durante la Pandemia dio respuesta en la medida de sus capacidades, dejando en evidencia las limitaciones profundas generadas por gobiernos anteriores, pero para el futuro próximo después de la pandemia puede ser mejor con políticas públicas claras de los gobiernos de la región y financiamiento de los entes financieros internacionales para el fortalecimiento de las MIPYMES.

En Honduras a pesar de las limitaciones hay diferentes instituciones que apoyan y ponen a la disponibilidad recursos para apoyar a las MIPYMES como el PNUD, El Banco Centroamericano de Desarrollo Económico, las cámaras de comercios, hay oficinas en las principales Municipalidades de las ciudades del país, el COHEP, que estas puedan desarrollarse adquirir buenas prácticas empresariales, puedan mantenerse como empresas estables, puedan crecer, generar crecimiento económico y oportunidades de empleo, pero todavía hay un sector importante de estas empresas que ocupa acompañamiento para poder lograr sus objetivos.

Una empresa que pueda hacer una correcta Gestión y Desarrollo Organizacional podrá incrementar la efectividad y por ende su rentabilidad.

La definición de MIPYMES según La Ley Para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2009), es el conjunto de empresas de tamaño Micro, Pequeño y Mediana Empresa de los sectores urbano y rural, las MIPYMES en Honduras se clasifican en base a la cantidad de empleados que tienen y se detalla a continuación:

Figura 3
Clasificación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

EMPRESA	EMPLEADOS
MICROEMPRESA	1 a 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 a 50
MEDIANA EMPRESA	51 a 150

Fuente: Tomado de la Ley para el fomento al desarrollo de la competitividad (Poder Legislativo, 2009).

Según Flores (2021), a nivel nacional hay alrededor de 300 mil MIPYMES, y en San Pedro sula hay alrededor de 129,000 MIPYMES para el 2017.

Antes de la pandemia según la ANMPIH (2017) se mantenía un crecimiento de 2% del crecimiento mensual un aproximado de 30,000 MIPYMES al año, con la pandemia se

ha tenido un retroceso y actualmente hay una recuperación lenta con el apoyo del gobierno y de organismos internacionales.

Castañeda (2021), las principales necesidades que enfrentan las MIPYMES son la falta de financiamiento y la falta de preparación empresarial.

Según Economipedia (2020), la definición de consultoría de Gestión y Desarrollo Organizacional es el proceso de orientar o dirigir a una empresa para que esta pueda cumplir sus objetivos empresariales y tener la mayor rentabilidad.

Vasquez et al. (2021) con la Gestión y Desarrollo Organizacional las MIPYMES, mejoran la competitividad, la productividad y se vuelven más eficientes mejorando por ende su rentabilidad.

Capítulo 3: El Proyecto

3.1 Descripción del Proyecto

El servicio de la Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES contemplará un conjunto de procesos y estrategias para mejorar el funcionamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con el fin de realizar un proceso de análisis y cambio para mejorar la efectividad, las habilidades, rendimiento y conocimiento (Alvarado, 2020).

Se apostará a la innovación empresarial, garantizando una constante actualización y evolución, para apoyar y hacer más competitivos a los clientes, la empresa fomentará integración y colaboración, se balancearán las necesidades de la organización y las metas profesionales, se evaluarán los canales de información y comunicación interna, se construirá la identidad de la empresa y el sentido de pertenencia en los empleados.

La empresa estará localizada en San Pedro Sula, se comenzará con recursos propios, y estará capacitada para ampliar el personal en la medida que se disponga de mayor demanda de los servicios de asesoría.

3.2 Objetivos del Proyecto

3.2.1 Objetivo General

- Proveer los servicios de Consultoría Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional en San Pedro Sula que permita mejorar el desempeño de la MIPYMES para que estas logren estabilidad y crecimiento.

3.2.2 Objetivo Específico

- Definir la gestión de forma integral de las empresas a través de la formación para poder desarrollar la competitividad de la empresa por Medio de la Consultoría Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Calcular los indicadores que permitan medir los resultados de la formación, evaluando la incidencia en el logro de los objetivos de las empresas como indicador que refleje los resultados del trabajo de la Empresa Consultora en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Detallar los planes que establezca el rol que deben desempeñar las consultorías para el logro de los objetivos de las empresas de igual manera la Gestión y el Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.

- Establecer lo último en estrategias más eficaces para detectar las necesidades y aplicarlas según lo que necesiten las empresas, utilizando internamente diversos mecanismos de recolección de información, que será realizado por la Empresa Consultora Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MPYMES, en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Operacionalizar los planes de formación anuales de las empresas, los promocionara, les dará seguimiento y evaluara los rendimientos de las diferentes áreas de las empresas, donde la Empresa Consultora Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, hará el acompañamiento y hará las observaciones en tiempo y forma, en la ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Organizar los presupuestos de formación, integrando al personal de dirección, de gestión para la valoración de la formación de la empresa, siempre en coordinación con la administración de la empresa y la Empresa Consultora Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, en San Pedro Sula en el año 2023.

3.3 Justificación del Estudio del Proyecto

La importancia del sector MIPYMES (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) ha sido ampliamente reconocida para la economía del país desde hace varios años en términos de la generación de empleo, de desarrollo de las principales áreas económicas, de desarrollo regional, por todo este aporte de las MIPYMES, el gobierno, la cooperación internacional, están tratando de formular políticas, programas y diversas acciones para poder apoyar este sector.

Los empleos que generan las MIPYMES en América Latina y el Caribe, según la CEPAL representa casi el 61%, en Honduras las MIPYMES, aportan el 60% del Producto Interno Bruto (PIB), y origina 7 de cada 10 empleos, con la llegada de la pandemia ha sido uno de los sectores más golpeado por el confinamiento a causa del COVID-19, las MIPYMES son la columna vertebral que sostienen la economía nacional y uno de los objetivos del país es el fortalecimiento de este sector, ya hay esfuerzos del gobierno, de la cooperación internacional, pero se quedan corto, y es en este sentido que iniciativas por la parte privada tiene oportunidad de ofrecer servicios de Consultoría Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en la ciudad de San Pedro Sula, para que se pueda hacer aportes al desarrollo y crecimiento de estas empresas, proporcionar información y asesoría necesaria para mejorar el desempeño y competitividad que tienen estas entidades en el mercado, y para lograr todo esto la empresa consultora hará investigaciones, análisis y evaluaciones para conocer las características del negocio, las exigencias del mercado, las necesidades de los clientes, y entonces generar y aplicar las técnicas adecuadas para que todo se convierta en un conjunto que funcione de manera integral.

El fortalecimiento del sector MIPYMES, es una prioridad para este segundo semestre del 2023, por su impacto en la generación de empleo, y por la inversión que se está generando por parte de organismos internacionales y nacionales, esto da el espacio y justifica la oportunidad de crear una Empresa Consultora de Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula, que es la segunda Ciudad que concentra la gran mayoría de empresas del sector Informal, Micro, Pequeña y Mediana Empresa del país.

Capítulo 4: Estudio de Mercado

Por medio del estudio de mercado se recolectarán y analizarán datos para identificar cuantos individuos o empresas desarrollan consultorías a las empresas, como está la demanda de gestión y desarrollo organizacional, el precio que los demandantes del servicio están dispuestos a pagar y la viabilidad de una Empresa Consultoría Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para MIPYMES en la Ciudad de San Pedro Sula, con el fin de visualizar una oportunidad de emprendimiento, estrategias de negocios para poder competir, y finalmente identificar las características de la demanda o servicio que se quiere entregar, con el fin de planificar, mejorar las estrategias de servicio.

Un estudio de mercado es clave tanto antes como después del lanzamiento de un producto o de una idea de negocio, si se quiere minimizar los riesgos, el estudio de mercado dará respuestas de los posibles clientes y proveedores (Polanyi, 2020).

4. 1 Introducción

El desarrollo de las empresas en el mercado es una prioridad para cada país, si las empresas quieren lograr estabilidad, mantenerse, crecer y desarrollarse en un entorno nacional, regional, mundial y dinámico se tienen que diseñar estrategias que den la oportunidad del crecimiento empresarial (Muttis, 2022).

La globalización y situación económica actual de la pandemia del COVID-19 han cambiado el escenario para el fortalecimiento de la gestión empresarial en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Honduras, y el mundo. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa tienen una gran importancia en el país por la cantidad de empleos que generan, entre las metas de todas las empresas deben estar ser eficientes y mejorar la productividad

para poder lograr los resultados plateados en las estrategias (García, Azamar, & Flores, 2021).

Hay un consenso entre los principales economistas del país, de que el sector Informal, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa son los que están generando mayor cantidad de empleo, y la tendencia por las condiciones de país es creciente hacia la Informalidad, se han destinado recursos, se han creado nuevas Secretarías, se ha tenido apoyo de Cooperación Internacional, pero según estudios es necesario que este sector pueda adoptar cultura empresarial, tener una mejor gestión y desarrollo organizacional, pero que este sector de la economía pueda ser estable, pueda fortalecerse, y en esa medida ser un aporte importante para el crecimiento económico del país y para que estos ciudadanos puedan tener mejor calidad de vida, estabilidad y se puedan incrementar la generación de empleo (Magos & Pérez, 2021).

En San Pedro Sula existe necesidad de prestar los servicios de Consultoría Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, ya que el sector Informal de la economía, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, son el sector que más están generando empleo, por lo tanto necesitan más apoyo y acompañamiento para que tengan las herramientas necesarias para consolidarse como sector empresarial de la economía, estas empresas puedan tener estabilidad y hacer crecer la economía del país.

Por lo expuesto, se puede fortalecer la economía de San Pedro Sula, en la medida que se pueda fortalecer el sector informal, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El proyecto pondrá a disposición los servicios de consultoría de Gestión y Desarrollo Organizacional, que serán asesorías para manejo de los emprendimientos o negocios, dirigidos al sector empresarial Informal, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,

mediante jornadas de capacitaciones presenciales y virtuales, con acompañamiento y seguimiento de las estrategias diseñadas.

4. 2 Objetivos

Objetivo General

- Determinar la Viabilidad y Factibilidad desde el punto de vista del mercado para la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional en San Pedro Sula en el año 2023.

Objetivos Específicos

- Detallar la existencia de una necesidad insatisfecha de asesorías en el mercado de las MIPYMES en San Pedro Sula en el año 2023.
- Determinar la cantidad de servicios de asesorías que participa en el mercado de las MIPYMES en San Pedro Sula en el año 2023.
- Definir la promoción y la publicidad del servicio a ofrecer a las MIPYMES en San Pedro Sula en el año 2023.
- Estructurar las estrategias competitivas para la venta del servicio a la MIPYMES en San Pedro Sula en el año 2023.
- Determinar el precio del servicio que se ofrecerá a las MIPYMES en San Pedro Sula en el año 2023.

4.3 Investigación de Campo

Uno de los retos que se enfrenta a la hora de hacer investigaciones sobre MIPYMES es que no hay bases de datos disponibles para hacer el análisis sobre este sector importante de la economía.

Definición del problema ¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Cuánto producir? Y ¿Cuándo?

El proyecto pondrá a disposición los servicios de Consultoría de Gestión y Desarrollo Organizacional, que serán asesorías para manejo de los emprendimientos o negocios, dirigidos a la Pequeña, Mediana Empresa, mediante jornadas de capacitaciones presenciales y virtuales, con acompañamiento y seguimiento de las estrategias diseñadas, iniciando operaciones en el segundo semestre del 2023.

¿Habrá demanda de servicios para una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, en San Pedro Sula para el año 2023?

Definir la necesidad de información, identificación de fuentes primarias, secundarias y terciarias.

Las fuentes de investigación son fuentes para el conocimiento, búsqueda y acceso a la información, la importancia radica en que a mayor diversidad de información posea la investigación, más sustentada y profunda será la investigación, dados los recursos que se consultó para la elaboración, una investigación científica es válida al cuando la información es verificable (Torres, Paz, & Salazar, 2019).

Los tipos de fuentes de información fueron fuentes primarias y secundarias, información recopilada de encuestas, entrevista, libros y artículos científicos.

Diseño de la investigación el enfoque es cuantitativo, porque se recolectan, analizan y contrastan la información en la investigación.

El alcance es descriptivo, porque determinamos propiedades, características del grupo que estudiamos en este caso los dueños de las empresas que conforman las MIPYMES.

El estudio es transversal y no experimental, porque solo se recolectan datos en un periodo de tiempo, no hay intervención sobre las variables solo se observa.

Instrumento de medición por medio de encuestas y entrevistas se recolecto la información, instrumentos que se elaboraron con las preguntas pertinentes para recoger la información precisa que se necesita.

Estudio muestral y su metodología se encuestó a 384 personas que dirigen o son dueños de MIPYMES, cuando se redujeron los casos de COVID-19, se aplicaron las encuestas en otros casos entrevistas.

Diseño de la muestra la población meta son los dueños o administradores de las MIPYMES, el tipo de muestra es no aleatorio, no probabilístico por conveniencia.

Según la Asociación Nacional de la Pequeña y Mediana Industria de Honduras (ANMPIH), para el 2017 se contabilizaban alrededor de 129,000 MIPYMES en San Pedro Sula, con un 2% de crecimiento mensual, lo que implica que cada mes se surgen 2,580 MIPYMES, alrededor de 30,000 al año, del 2018 en adelante la inversión venía decreciendo para enero a junio del 2019 apenas se inscribieron 3,531 MIPYMES en la CCIC, y con la pandemia de enero a junio del 2020 apenas se inscribieron 1,785, ya para el 2021 de enero a junio se inscribieron 3,521 MIPYMES, mejorando los indicadores en la medida que se va controlando la pandemia.

Tamaño de la muestra el tamaño de la muestra la calcularemos con la siguiente

formula:

$$n = \frac{z^2 pqN}{(N - 1)e^2 + pqz^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra (En la Ciudad de San Pedro Sula).

z: Valor z de la distribución normal (Z= 1.96).

p: Probabilidad de ocurrencia o variabilidad positiva (p= 0.5)

q: Probabilidad de no ocurrencia o variabilidad negativa (q= 0.5).

E: Margen de error (E= 0.05).

N: Población (129,000).

$$\eta = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(129,000)}{(129,000 - 1)(0.05)^2 + (0.5)(0.5)(1.96)^2}$$

$$\eta = \frac{(123,891.6)}{(322.4975) + (0.9604)}$$

$$\eta = \frac{(123,891.6)}{(323.4579)}$$

$$n = 384.0 = 384$$

Resultado una muestra de 383 MIPYMES.

Error muestral

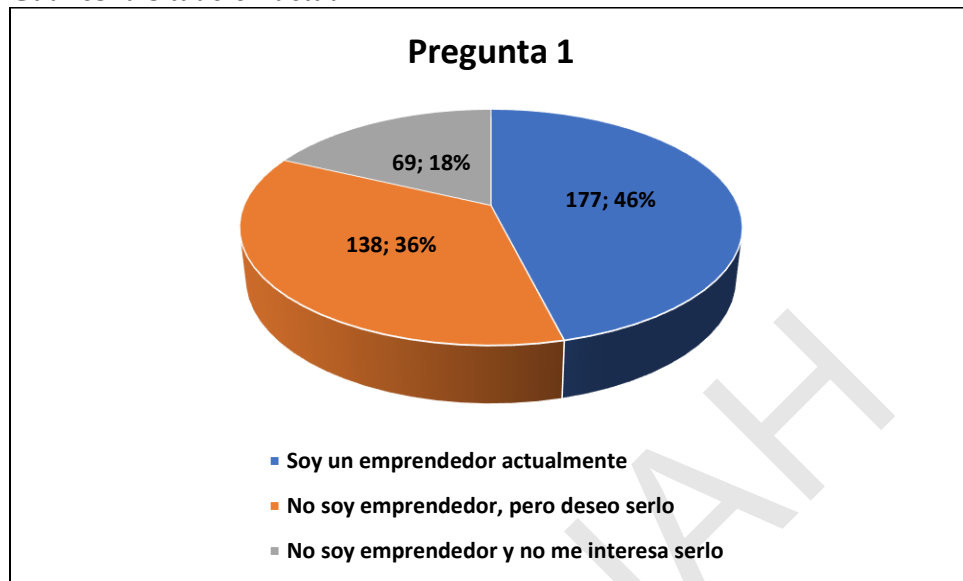
Para este estudio el error muestral es del 5%, con un intervalo de confianza de un 95%.

Análisis de los datos

Con el instrumento de la encuesta se buscará obtener información que describa la necesidad de las MIPYMES, conocer sobre los emprendedores.

La primera pregunta trata de definir el estatus del encuestado, si es un emprendedor actualmente, si desea serlo o simplemente no le interesa ser un emprendedor.

Figura 4
Cuál es la situación actual



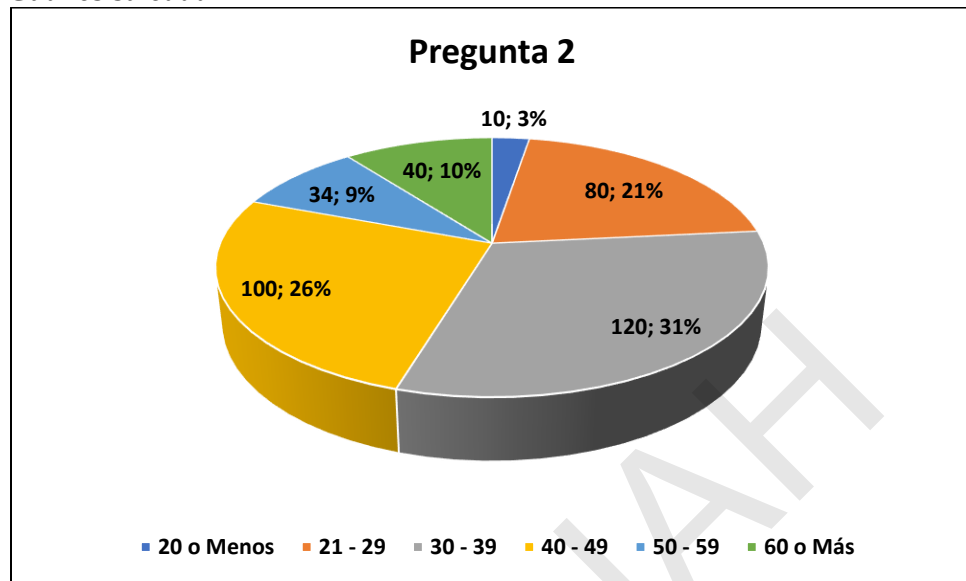
Fuente: Elaboración propia.

De los 384 encuestados 177 (46%) respondieron que son emprendedores actualmente, 138 (36%) respondieron que actualmente no tienen un emprendimiento pero que desean serlo, y menor cantidad 69 (18%) respondieron que en este momento no tienen un emprendimiento y tampoco les interesa serlo.

Con los resultados de esta pregunta, si se suma los que ya tienen un emprendimiento y los que no tienen un emprendimiento, pero quieren iniciar uno se obtiene 315 (82%) de los encuestados, esto implica que hay una gran oportunidad para una Empresa Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, ya sea para apoyar en la gestión a los emprendimientos ya existentes o para guiar a la conformación de los emprendimiento a los ciudadanos que comienzan con su negocio en la ciudad de San Pedro Sula que quieren empezar con su emprendimiento.

La segunda pregunta de la encuesta tiene como objetivo recopilar información de las edades de las personas encuestadas.

Figura 5
Cuál es su edad



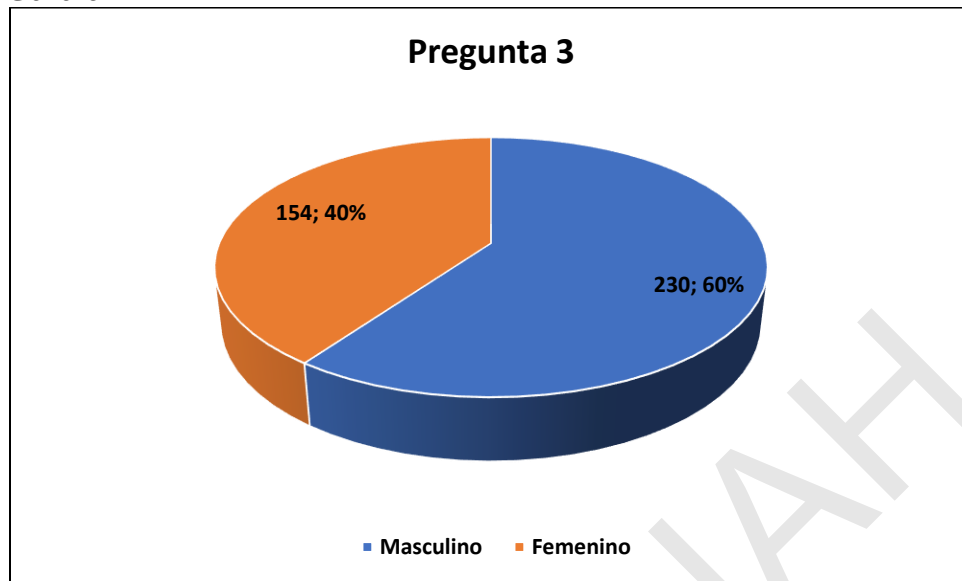
Fuente: Elaboración Propia.

En la pregunta número 2, para identificar los rangos de edades, el rango más alto es el de 30 – 39 años 120 encuestados (31%), el segundo rango es el de 40 – 49 años 100 encuestados (26%), y el tercer rango es el de 20 – 29 años 80 encuestados (21%).

El rango más grande de personas que están emprendiendo son de 30 a 39 año personas en un menor porcentaje con educación formal y en su mayoría con experiencia de vida.

En la tercera pregunta la encuesta tiene como objetivo identificar el género de los encuestados y tener una idea general de quienes son los que emprenden más los Hombres o las Mujeres.

Figura 6
Género

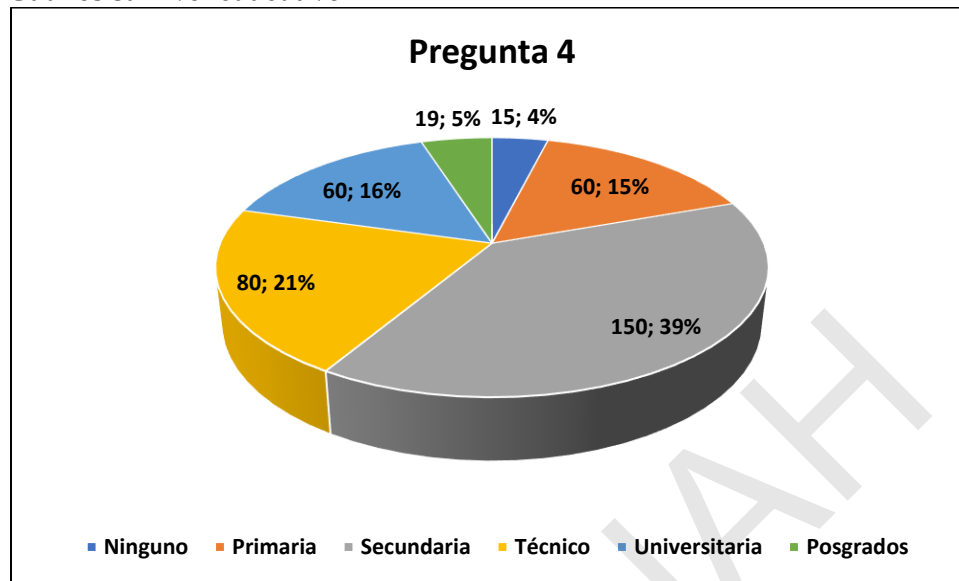


Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados de la encuesta son los hombres los que más tienen emprendimiento 230 encuestados con un porcentaje del 60%.

La cuarta pregunta de la encuesta busca saber el nivel educativo de los encuestados para saber los conocimientos principalmente en negocios y ver la necesidad de una Empresa que pueda asesorar a las MIPYMES en el caso que los emprendedores no tengan preparación empresarial, la preparación general es importante, pero en muchos casos la preparación de los emprendedores no es en la rama de negocios, pero para poder verificar es importante saber el nivel académico de los encuestados.

Figura 7
Cuál es su nivel educativo



Fuente: Elaboración propia.

Con los resultados de esta pregunta podemos ver que el sector de ciudadanos que más se dedica al emprendimiento son los que solo han cursado la secundaria, 150 encuestados que significa el 39% de la muestra.

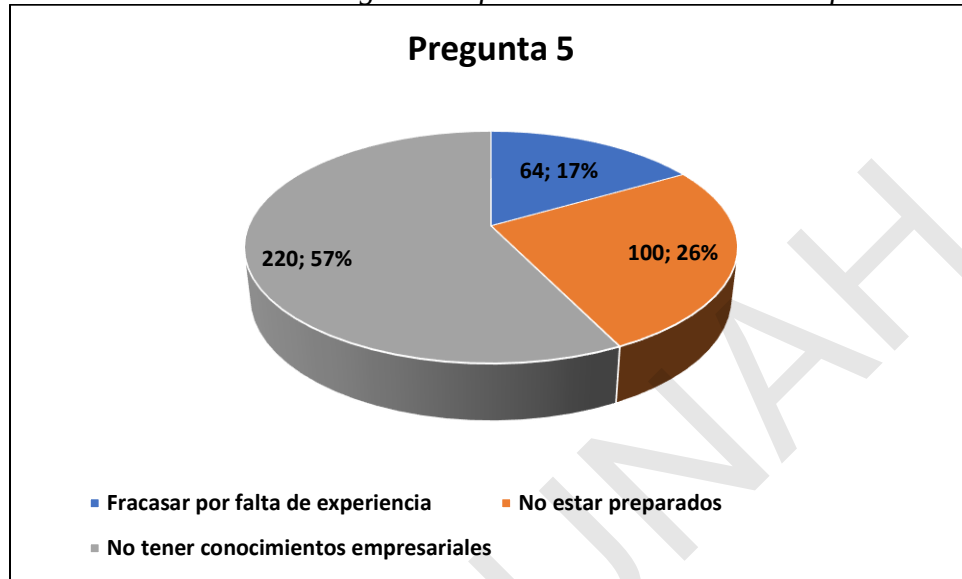
La importancia de saber el nivel académico de los emprendedores es importante para ver la eficiencia del manejo del emprendimiento, los resultados arrojan información importante porque la mayoría no tiene formación universitaria.

La quinta pregunta de la encuesta tiene como objetivo ver cuáles son los miedos o retos que tienen las personas que quieren hacer un emprendimiento, estos retos pueden ser el de fracasar por falta de experiencia, no estar preparados para comenzar un emprendimiento, el miedo de no tener conocimientos empresariales, esta información es importante para identificar las necesidades de las personas que están emprendiendo y en esa medida identificar oportunidades para un proyecto que pueda asesorar y apoyar a las

MIPYMES, como negocio propio, pero también apoyo a un sector fundamental del sector económico del país que hoy está generando más empleo.

Figura 8

Cuáles son los miedos más grandes que tienes en relación al emprendimiento



Fuente: Elaboración propia.

El temor más grande de todos los encuestados, es de no tener el suficiente conocimiento empresarial para desarrollar el emprendimiento, 220 encuestados manifestaron este temor que representa el 57% de la encuesta.

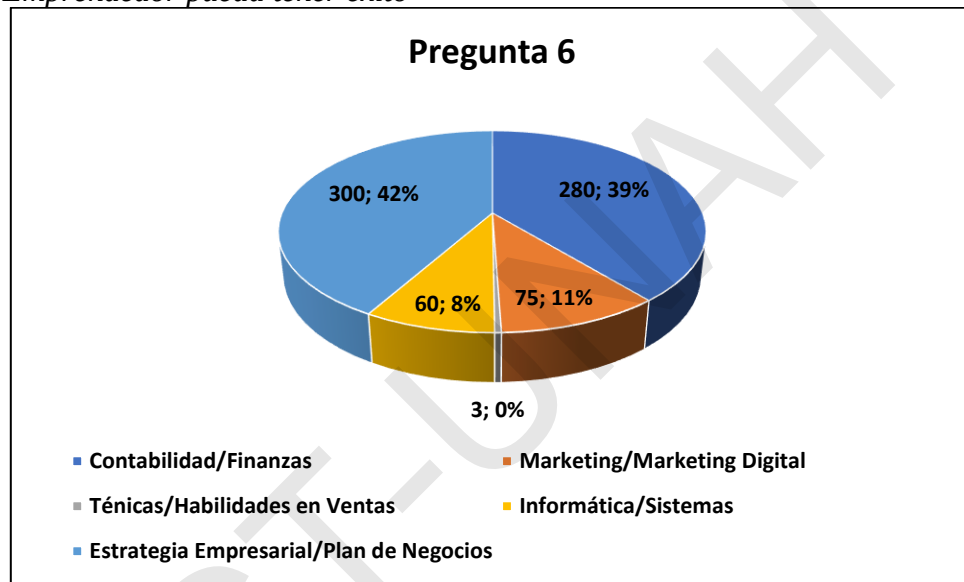
El resultado de que el miedo más importante de los emprendedores es no tener conocimiento empresarial representa una oportunidad para un proyecto de Empresa que pueda asesorar a las MIPYMES.

La pregunta seis de la encuesta tiene como objetivo identificar cuáles son los conocimientos más importantes para que un emprendedor pueda tener éxito en su nuevo negocio, en esta pregunta de la encuesta se puede marcar más de una opción, estos conocimientos necesarios para un emprendedor pueden ser Contabilidad y Finanzas, Marketing y Marketing Digital, Técnicas y Habilidades en Ventas, Informática y sistemas,

Estrategia Empresarial y Plan de Negocios, el resultado es importante para identificar los servicios que puede prestar con mayor demanda para poder asesorar a los emprendedores, fortalecer a las MIPYMES, y generar nuevas oportunidades de negocios, para dinamizar la economía del país.

Figura 9

Para ti, que tipo de conocimientos son los más importantes para que un Emprendedor pueda tener éxito



Fuente: Elaboración propia.

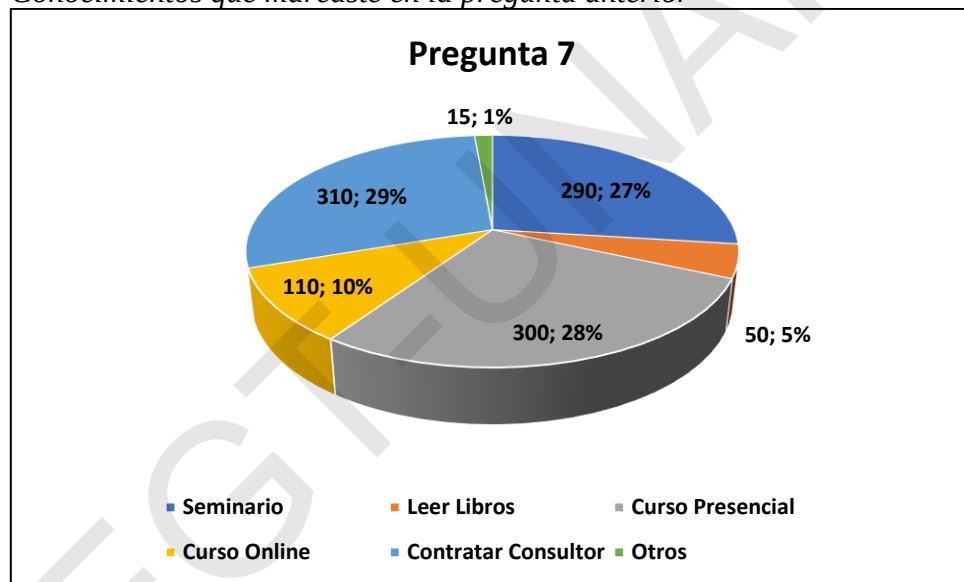
El conocimiento que más le interesa a los encuestados es el de estrategia empresarial, 300 encuestados escogieron que la estrategia empresarial/Plan de negocios es el conocimiento más importante ellos representan el 42% de la encuesta.

Al combinar los resultados de la pregunta cuatro de ver el nivel académico de los emprendedores, con los resultados de la pregunta seis el de la necesidad de conocimientos de estrategia empresarial por parte de los emprendedores, denota la importancia de una Empresa que pueda ofrecer los servicios Especializados en Gestión y Desarrollo empresarial.

La pregunta siete de la encuesta tiene como objetivo identificar como los emprendedores, dueños de negocios les gustaría prepararse o capacitarse para poder mejorar su gestión empresarial, en esta pregunta de la encuesta se puede marcar más de una opción, esta preparación puede ser a través de seminarios, libros, cursos presenciales, cursos online, contratar un consultor o cualquier opción que sea de más fácil comprensión y comodidad para los emprendedores.

Figura 10

Cuáles de las siguientes opciones considerarías para adquirir los Conocimientos que marcaste en la pregunta anterior



Fuente: Elaboración propia.

310 encuestados de los 384 prefieren contratar un consultor para que los asesore en el área de emprendimiento.

Este resultado da claridad de la forma o como les gustaría capacitarse o prepararse los emprendedores, que la forma sería por medio de consultorías.

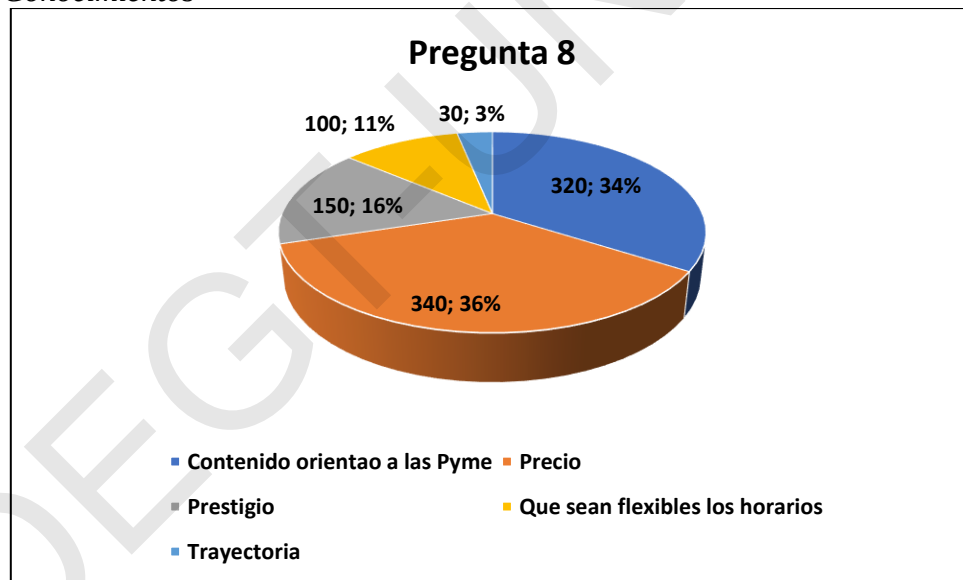
La pregunta ocho de la encuesta tiene como objetivo ver los aspectos que primarían para adquirir los conocimientos, por ejemplo, que el contenido se adapte al tamaño del

negocio, si sería importante el precio, el prestigio, los horarios, en esta pregunta de la encuesta se puede marcar más de una opción.

La información que se recogerá de la pregunta ocho será importantes para reorientar las forma como puede una Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional ofrecerá su servicio en términos de forma, en términos de experiencia y en términos de costo, que el factor costo es uno de los más importante porque son emprendimientos que comienzan por lo tanto en muchos casos no tienen suficientes ingresos, principalmente al Micro y Pequeña empresa.

Figura 11

Para ti, que aspectos primarían para decidir la forma de donde adquirir los Conocimientos



Fuente: Elaboración propia.

El aspecto que les interesa a los encuestados para adquirir el conocimiento es que el contenido de la formación este dirigido específicamente a las MIPYMES, y en segundo lugar el precio.

Identificar los retos y procesos que enfrenta cada tipo de empresa desde la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, es fundamental para la planificación y organización de cada

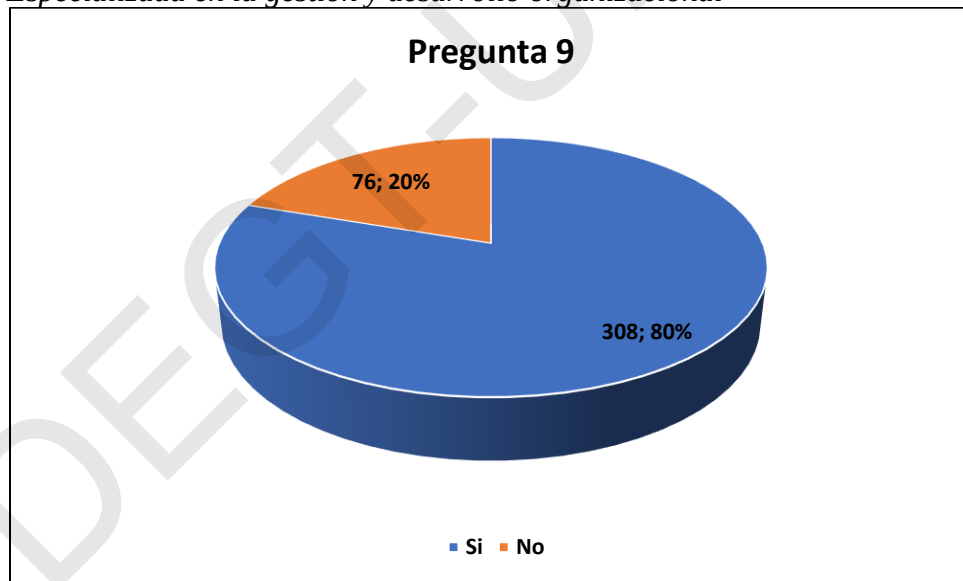
empresa y que se puedan cumplir los objetivos empresariales, que los emprendimientos puedan crecer e incrementar las utilidades.

Los resultados de la pregunta ocho también identifican que el precio del servicio de asesoría a las MIPYMES es un factor importante para adquirirlo, lo que implica que el sector Informal y la Micro no podrá pagar un valor muy alto por asesoría.

La pregunta nueve de la encuesta tiene como objetivo saber si los encuestados estarían dispuestos a contratar los servicios de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional, sondear la aceptación de las asesorías por parte de los emprendedores.

Figura 12

Estarías dispuesto a contratar los servicios de una empresa consultora Especializada en la gestión y desarrollo organizacional



Fuente: Elaboración propia.

308 de los encuestados que son el 80% estarían dispuestos a pagar por una consultoría de gestión y desarrollo organizacional.

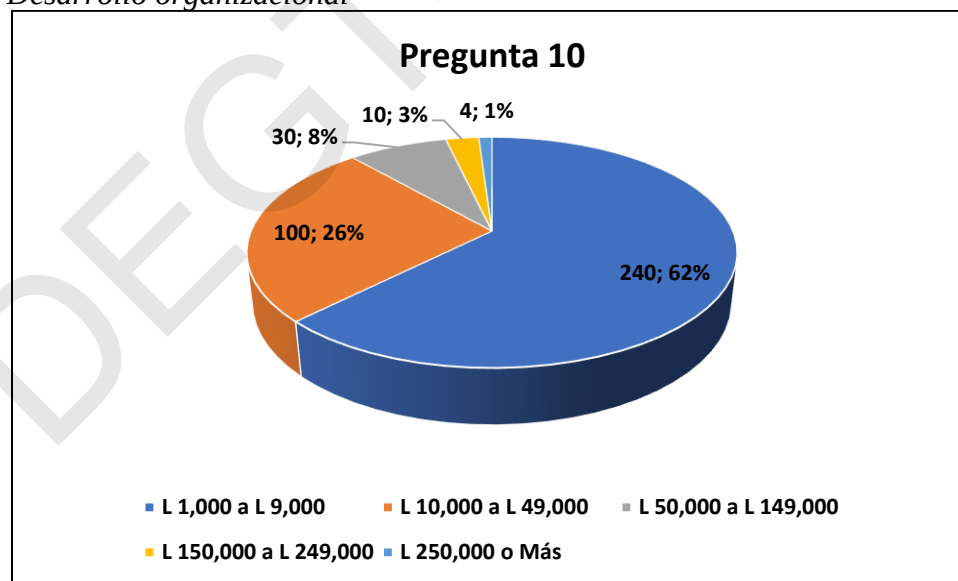
El hecho de que las asesorías, capacitaciones o acompañamiento a las empresas tengan bastante aceptación en los emprendedores es un factor importante para fortalecer al sector MIPYMES y construir una cultura empresarial.

La pregunta diez de la encuesta tiene como objetivo saber el precio que los encuestados estarían dispuesto a invertir en una Consultoría de Gestión y Desarrollo Organizacional, que porcentaje de empresas pagarían en los siguientes rangos de L1,000 a L9,000 de L10,000 a L49,000 de L50,000 a L149,000 de L150,000 a L249,000, y finalmente los que podrían pagar más de L250,000.

Los hallazgos serán importantes para ver que porcentajes de encuestados estarían dispuestos a pagar por cada rango de precio, que dependerán del tamaño del emprendimiento, los ingresos que estas obtengan.

Figura 13

Qué precio estaría dispuesto a invertir en una consultoría de gestión y Desarrollo organizacional



Fuente: Elaboración propia.

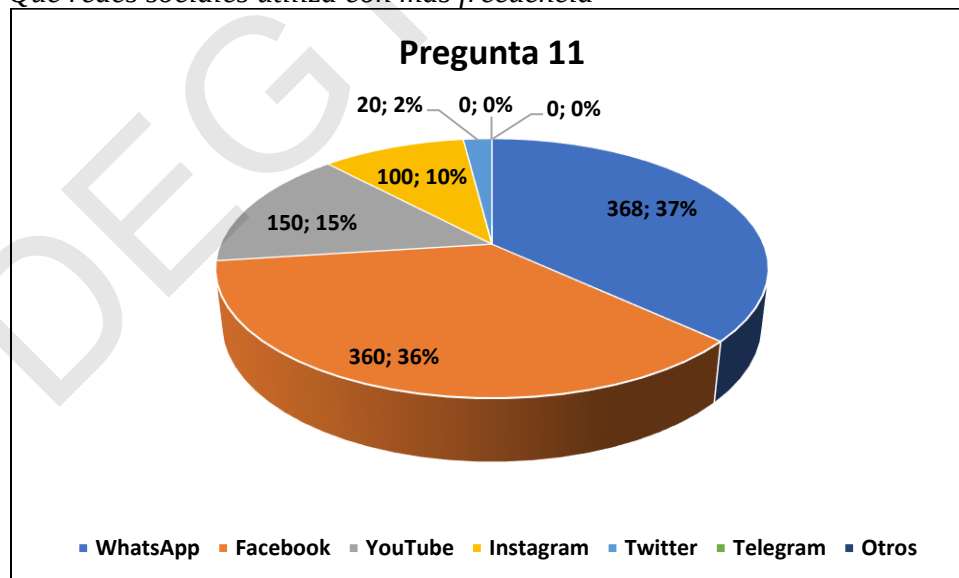
El 1% de los encuestados, estarían dispuesto a pagar L. 250,000 o más por los servicios de consultoría de gestión y desarrollo organizacional.

El 1% que está dispuesto a pagar más de L250,000 es un sector importante para poder prestar los servicios de asesoría.

La pregunta once de la encuesta tiene como objetivo identificar cuál de las siguientes redes sociales es el mejor canal para comunicar información, entre las cuales tenemos, WhatsApp, Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, Telegram u otras redes sociales, en esta pregunta de la encuesta se puede marcar más de una opción.

La ventaja de las redes sociales en la actualidad es que tienen un gran alcance para hacer publicidad, en su mayoría no tienen un mayor costo, y por ser tecnología están al alcance de las mayorías de las personas, genera una gran conectividad y son el canal idóneo para promocionar empresas y productos, las redes sociales también permite recibir opiniones sobre mejora continua de las empresas y producto, esa inmediatez de la comunicación da una ventaja para rectificar a tiempo las estrategias de la empresa.

Figura 14
Qué redes sociales utiliza con más frecuencia



Fuente: Elaboración propia.

La red social que más utilizan para adquirir información es WhatsApp, en segundo lugar, Facebook y en tercer lugar YouTube.

Características y usos de Producto

La Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional, brindara un servicio, de capacitación, de análisis, implementación de estrategias, acompañamiento, medición de resultados para mejorar el rendimiento de las MIPYMES, e incrementar la rentabilidad.

4.4 Determinación y Cuantificación de la Demanda del Mercado

Según el INE para mayo del 2023 Honduras tiene una población de 9,726,975 millones de habitantes, de los cuales 4,731,906 son Hombres y 4,995,069 son mujeres.

Según el INE en alianza con otras organizaciones internacionales y nacionales (UNFPA, PNUD, CEPAL, Maestría Demografía y Desarrollo, UNAH), conmemorando el Día Mundial de la Población el 11 de Julio del 2022, publica en el boletín informativo N°1018-INE,110622BP que para el 2021 de cada 100 hogares Hondureños 73.6% están en pobreza y 53.7% se encuentran en pobreza extrema, según el Departamento de Estadísticas Macroeconómicas del Banco Central, Honduras cerro el año 2022 con un crecimiento del 4%, la inflación se desacelero en abril del 2023, registrando una tasa mensual de 0.19% e interanual de 7.44% siendo esta ultima la más baja desde marzo del 2022, todas estas característica sumadas al desempleo en el país, genera condiciones para los emprendedores, para el comercio Informal y la creación de Pequeñas, Medianas Empresas, pero también la necesidad de asesoramiento y acompañamiento para estas empresas en San Pedro Sula, y poder lograr la sostenibilidad de las MIPYMES en el tiempo y con esto mejorar las condiciones y oportunidades en el país.

4.5 Determinación de la demanda

En este caso en particular no es un producto, es un servicio, orientado a fortalecer, capacitar, acompañar con estrategias con análisis para poder mejorar la eficiencia y tener mejores rentabilidades en la Micro, Pequeñas y Mediana Empresa para que puedan desarrollar su mayor potencial, identificar los factores que merman a la empresa, para poder aplicar acciones preventivas y correctivas que redunden en un mejor desempeño, y en el campo de desarrollo organizacional mejorar la práctica sistemática y planificada en las creencias, actitudes, comportamiento organizacional y los valores, para mejorar su crecimiento empresarial. Dentro de las características intangibles, el servicio será de calidad con los más altos estándares, se construirá una imagen corporativa. Para el 2017 según la Asociación Nacional de la pequeña y Mediana Industria de Honduras (ANMPIH) en San Pedro Sula hay 129,000 MiPymes, y para el 2020 según el Doing Business que mide el entorno regulatorio que afecta las empresas, en San Pedro Sula de las 29,000 compañías establecidas el 94% son PYMEs.

El nicho de mercado será el sector MIPYMES, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el servicio será de consultorías de gestión y desarrollo organizacional, en la ciudad de San Pedro Sula, esta población meta ha crecido, hay demanda insatisfecha y en base a la investigación se analizará como se ofrecerá el servicio de Gestión y Desarrollo Organizacional a la MIPYMES.

4.6 Cuantificación de la demanda (Unidades)

En las encuestas realizadas se logró determinar que el 80% de los encuestados están dispuestos a pagar para adquirir los servicios de Gestión y Desarrollo Organizacional, y el

57% manifestaron el temor de no tener los suficientes conocimientos empresariales para poder sacar adelante su emprendimiento sea este de Micro, Pequeña empresa.

En la siguiente tabla tenemos la proyección en la ciudad de San Pedro Sula, para tratar de llegar a la demanda posible en unidades de consultoría de gestión y desarrollo organizacional, partiendo de las casi 140, 000 MIPYMES hasta llegar a la demanda insatisfecha para ver la posibilidad real de demanda para nuestro servicio.

Tabla 4
Cuantificación de la demanda

% CRECIMIENTO POBLACIONAL CORTÉS, INE 1.60%		ÁREA URBANA		% CRECIMIENTO MIPYMES	MIPYMES	PORCENTAJE DISPUERTO A INVERTIR	PRECIO DISPUERTO A INVERTIR	ESCENARIO PESIMISTA
AÑO	CRECIMIENTO ANUAL	AÑO	CORTÉS	24% ANUAL	SAN PEDRO SULA	DEMANDA TOTAL 80%	MÁS DE L250,000 0.50%	5%
1		2023	1,571,993		140,000	112,000	560	28
2	25,152	2024	1,597,145	33,600	173,600	138,880	694	35
3	25,554	2025	1,622,699	41,664	215,264	172,211	861	43
4	25,963	2026	1,648,662	51,663	266,927	213,542	1,068	53
5	26,378	2027	1,675,040	64,063	330,990	264,792	1,324	66

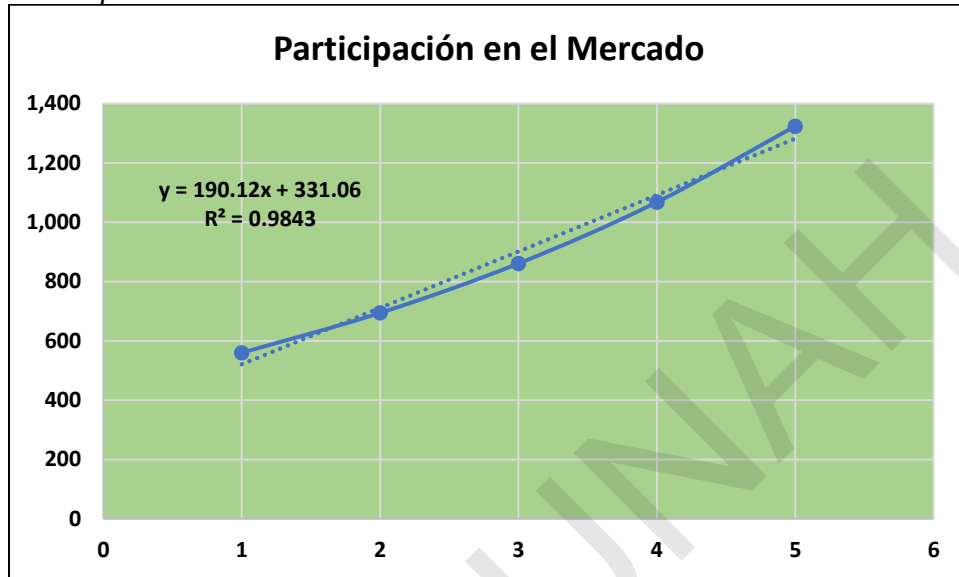
Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 4 se proyecta la población, las MIPYMES en el la Ciudad de San Pedro Sula, por cinco años iniciando del 2023.

Para el 2023 según las estadísticas hay 140,000 MIPYMES, que esta cantidad se reduce al 80% las MIPYMES que son los negocios están dispuestas a pagar servicio de asesoría y pasa de 140,000 a 112,000 negocios, partiendo que el 1% pagaría asesorías con un valor de L250,000 o más, y proyectando un escenario pesimista no se toma el 1% sino que la mitad 0.5% pasamos de 112,000 negocios a 560 negocios en la capacidad de pagar un servicio de asesoría de L250,000 volvemos a pasar un filtro imaginando el peor de los casos y ya del 0.5% escogemos el 5%, dando una posibilidad para el año 2023 de poder tener un mercado disponible para asesorías de 28 medianas empresas que podrán pagar L250,000 o más.

Método seleccionado para la proyección de la demanda en unidades. Para la proyección de la demanda

Figura 15
Participación en el mercado



Fuente: Elaboración propia.

El método utilizado es la regresión lineal, la siguiente tabla proyección a 5 años de demanda.

Tabla 5
Proyección del Precio del Servicio

Proyección de Precio	Precio
2023	L250,000
2024	L258,750
2025	L267,500
2026	L276,250
2027	L285,000

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 5, el precio de servicio de asesoría para las MIPYMES tiene un costo de L250,000 y se proyecta a 5 año tomando en cuenta un crecimiento de la inflación de 3.5% para cada año.

Cuadro resumen:

Tabla 6

Cuadro resumen

	MIPYMES	PORCENTAJE DISPUERTO A INVERTIR	PRECIO DISPUERTO A INVERTIR	ESCENARIO PESIMISTA	Consultoría Precio del Servicio en L	Demanda del Servicio en L
AÑO	SAN PEDRO SULA	DEMANDA TOTAL 80%	MÁS DE L250,000 0.50%	5%	Se Incluye la Inflación de Cada Año	Cantida en L por Año
2023	140,000	112,000	560	28	L250,000	L7,000,000
2024	173,600	138,880	694	35	L258,750	L9,056,250.000
2025	215,264	172,211	861	43	L267,500	L11,502,500.00
2026	266,927	213,542	1,068	53	L276,250	L14,641,250.00
2027	330,990	264,792	1,324	66	L285,000	L18,810,000.00

Fuente: Elaboración propia.

4.7 Determinación y Cuantificación de la Oferta Global de Mercado

Hay buenas condiciones de mercado para participar, hay servicios sustitutos en YouTube, material didáctico, la estacionalidad afortunadamente es en todo el año, pero hay que hacer más estudio donde sean los picos de ventas de la empresa en el transcurso del año para poder ofrecer el servicio con mayor intensidad aprovechando la coyuntura que en esas fechas se tendrán mayores recursos para invertir en las consultorías.

Tabla 7

Cantidad de Servicio

Año	Demanda	Oferta
1	560	224
2	694	278
3	861	345
4	1,068	428
5	1,324	530

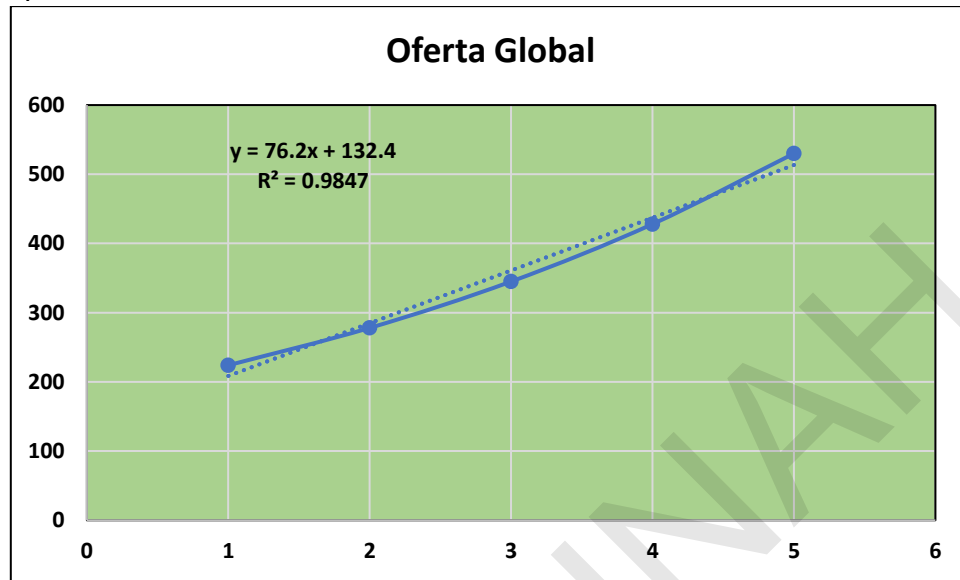
Fuente: Elaboración propia.

Con la información de investigación, las fuentes primarias, la encuesta se cuantifico la cantidad de empresas que brindan un servicio similar al que se propone, y se proyectó una demanda insatisfecha, por ende, la oportunidad de irrumpir con fuerza en el mercado.

El método utilizado es la regresión lineal:

Figura 16

Oferta Global



Fuente: Elaboración propia.

Proyección de 5 años de la oferta por parte de nuestros competidores que hay en San Pedro Sula.

Tabla 8

Oferta total de mercado

Año	Oferta
1	224
2	278
3	345
4	428
5	530

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro resumen:

Tabla 9
Cuadro Resumen Oferta

Año	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha	Mercado No Cubierto en %
1	560	224	336	60%
2	694	278	416	60%
3	861	345	516	60%
4	1,068	428	640	60%
5	1,324	530	794	60%

Fuente: Elaboración propia

4.8 Participación del proyecto en el mercado

Se proyecta tener la capacidad de participar con un gran porcentaje del servicio de consultorios a empresa, se tiene los recursos para la instalación de la empresa, para operar 8 meses sin entradas directas de recursos, hay una fuerte inversión en tecnologías ya que se ofrecerán una gran parte de capacitaciones de manera virtual, pero también ya está listo todo el material complementario de manera física para fortalecer procesos, imagen y capacitaciones.

El proyecto tiene claro que no puede cubrir toda la demanda insatisfecha, pero tiene como objetivo cubrir el 25% del mercado insatisfecho.

a) Demanda global del mercado en unidades

La demanda global es la suma de las unidades de servicio que en el mercado los compradores o demandantes están dispuestos y pueden pagar para satisfacer una necesidad.

La cantidad en unidades demandada de servicio para una Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para el año 2023, es de 560, es decir que 560 empresa MIPYMES demandan servicio de asesoría de lo cual en el mercado hay una oferta que

cubre a 224 unidades el 40%, por lo cual hay una demanda insatisfecha de 336 unidades el 60%.

Tabla 10
Demanda Global

Año	Demanda Total
2023	560
2024	694
2025	861
2026	1,068
2027	1,324

Fuente: Elaboración propia.

b) Oferta global del mercado en unidades

La oferta global es la cantidad de servicio que los oferentes o empresas están dispuesto a brindar en el mercado y que ya pusieron a la venta su servicio en el mercado.

En el mercado hay una oferta global de servicio de asesoría para MIPYMES de 224 unidades para el año 2023, ofertando el 40% de la demanda.

Tabla 11
Oferta Global

Año	Oferta
2023	224
2024	278
2025	345
2026	428
2027	530

Fuente: Elaboración propia.

c) Cobertura porcentual del mercado cubierto

En la tabla 12 se establece el % de cobertura, que es la oferta que hay en el mercado de servicio de asesoría a MIPYMES, que son las cantidades en unidades de la tabla 11 que

se representa en porcentaje en la tabla 12, donde actualmente hay una oferta del 40% de servicio de asesoría a MIPYMES en la ciudad de San Pedro Sula.

Tabla 12
Cobertura Porcentaje

Año	% de Cobertura
2023	40%
2024	40%
2025	40%
2026	40%
2027	40%

Fuente: Elaboración propia.

d) Mercado no cubierto en unidades

El mercado no cubierto es la diferencia de la oferta y la demanda, y es la oferta faltante para cubrir toda la demanda para el 2023 en la ciudad de San Pedro Sula hay una demanda global de 560 unidades de servicio y en el mercado solo hay una oferta de 224 unidades de servicio que representa el 40%, al restar 560 menos 224 da como resultado 336 que es la demanda no cubierta o el mercado insatisfecho de servicio de asesoría a MIPYMES en la ciudad de San Pedro Sula y esta cantidad de 336 representa el 60%.

Al haber un mercado insatisfecho del 60% de asesoría a MIPYMES en la ciudad de San Pedro Sula se presenta una gran oportunidad para una Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional preste sus servicios de asesoría.

Tabla 13
Mercado insatisfecho

Año	Demanda Total
2023	336
2024	416
2025	516
2026	640
2027	794

Fuente: Elaboración propia.

e) Mercado no cubierto en porcentajes

La tabla numero 14 es el mercado no cubierto en %, que son los mismos datos de la tabla 13 pero en porcentaje, el porcentaje del mercado insatisfecho.

Tabla 14

Mercado No Cubierto en %

Año	Mercado no Cubierto
2023	60%
2024	60%
2025	60%
2026	60%
2027	60%

Fuente: Elaboración propia.

f) Unidades que el proyecto producirá del mercado no cubierto

Las cantidades mínimas de servicio que el proyecto ofrecerá al mercado no cubierto son de 15 para el año 2023, y proyectadas para los siguientes cuatro años, son 19 para el año 2024, 23 para el año 2025, 27 para el año 2026, y 29 para el año 2027, este número de unidades ofertadas como mínimo, garantizaran utilidades para el proyecto, no descartando el poder oferta más unidades de las que se tienen como objetivo mínimo en la tabla 15.

La cantidad de mercado insatisfecho de servicio de asesoría para MIPYMES para el año 2023 es de 336 unidades, el objetivo mínimo del proyecto son 15 unidades para el año 2023, hay un buen margen para superar ese objetivo mínimo.

Tabla 15

Unidades que el Proyecto Producirá

Año	Unidades de Cobertura
2023	15
2024	19
2025	23
2026	27
2027	29

Fuente: Elaboración propia.

g) Porcentaje de participación del proyecto en la demanda global

Los datos de la demanda global están en la tabla 10, para el año 2023 la demanda global es de 560 unidades, y proyectada en los próximos cuatros años, para el 2024 la demanda global es de 694 unidades, para el 2025 la demanda global es de 861, para el año 2026 la demanda global es de 1,068 unidades, para el año 2027 la demanda global es de 1,324 unidades, y para calcular el porcentaje de participación del proyecto en la demanda global solo dividimos las unidades que producirá el proyecto correspondiente a cada año, los datos que están en la tabla 15 entre las demandas globales correspondientes a cada año, para el 2023 las unidades que producirá el proyecto son 15 estas se dividen con 560 la demanda global para el 2023 se obtiene 2.67% que es el porcentaje de participación del proyecto en la demanda global.

Tabla 16
Porcentaje de Participación

Año	% de Cobertura
2023	2.67%
2024	2.74%
2025	2.67%
2026	2.53%
2027	2.19%

Fuente: Elaboración propia.

h) Porcentaje de participación del proyecto en la demanda no cubierta

La demanda no cubierta o el mercado insastifecho los datos se encuentran en la tabla 13, para el año 2023 la demanda no cubierta es de 336 unidades, proyectada para los proximos cuatro años, para el 2024 la demanda no cubierta es de 416 unidades, para el año 2025 la demanda no cubierta es de 516 unidades, para el año 2026 la demanda no cubierta es de 640 unidades, para el año 2027 la demanda no cubierta es de 794 unidades, y para calcular el porcentaje de participacion del proyecto en la demanda no cubierta solo

dividimos las unidades que producira el proyecto correspondiente a cada año, los datos que estan en la tabla 15 y los dividimos entre la demanda no cubierta correspondiente para cada año, para el 2023 las unidades que producira el proyecto son 15 estas se dividen con 336 demanda no cubierta para el 2023 se obtiene 4.46% que es el porcentaje de participacion del proyecto en la demanda no cubierta.

Tabla 17
Porcentaje de Participación

Año	% de Participación
2023	4.46%
2024	4.57%
2025	4.46%
2026	4.22%
2027	3.65%

Fuente: Elaboración propia.

Comportamiento de mercado y participación del proyecto en el mercado meta

Tabla 18
Comportamiento del mercado

Año	Año	Demanda Total del Mercado (Unidades)	Oferta Total del Mercado (Unidades)	% de Cobertura del Mercado Global	Mercado Insatisfecho En Unidades	En %	Participación del Proyecto en el Mercado % de Participación en el MI	% de Participación en la Demanda Total
2023	1	560	224	40.00%	336	60.00%	15	4.46%
2024	2	694	278	40.06%	416	59.94%	19	4.57%
2025	3	861	345	40.07%	516	59.93%	23	4.46%
2026	4	1,068	428	40.07%	640	59.93%	27	4.22%
2027	6	1,324	530	40.03%	794	59.97%	29	3.65%

Fuente: Elaboración propia.

4.9 Competencia existente en el mercado

a) Principales competidores

El conocer los competidores en el mercado es importante para elaborar estrategias, esto ayudara a comprender el tamaño del mercado, y mejorar la transición a los cambios e identificar nuevas oportunidades.

Figura 17

Empresas que compiten en la Gestión y Desarrollo Organizacional SPS

Logo	Empresa	Dirección
	Quara Consulting & Training	Colonia Altiplano, calle 25, casa 1703, San Pedro Sula, 21102
	Asesores Gerenciales S. de R.L	Bo. Los Andes 9 Calle, 9 Ave, Edificio BENINSA atrás de Vica tv, San Pedro Sula
	Cámara de Comercio e Industria de Cortés	Col. Las Brisas 22 y 24 Calle entre 1 y 4ta Avenida Junior, San Pedro Sula

Fuente: Elaboración Propia.

b) Características importantes, Debilidades y Precios

El conocer estos parámetros de la competencia permitirá conocer las fortalezas y debilidades del proyecto.

Figura 18

Características, Debilidades y Precios de Empresas Competidoras

Empresa	Características Importantes	Debilidades	Precios
Quara Consulting & Training	Método de aprendizaje acelerado, Diseño a la medida.	Precio Elevado	Precio más bajo L550,000
Asesores Gerenciales S. de R.L	Tienen experiencia y cobertura en Centroamérica.	Precio Elevado	Precio más bajo L450,000
Cámara de Comercio e Industria de Cortés	Saben las necesidades de las empresas.	El servicio es limitado.	Ofrecen asesorías gratuitas.

Fuente: Elaboración Propia.

c) Precios

Tabla 19

Detalle de precio, Costo variable

Insumos	Unidad	Costo Variable del Servicio			
		Cantidad	Precio en L.	Rinde	Costo Variable Unitario
Materiales Didácticos	1 Juego	1	1,500	1	1,500
Papelería y Documentación	1 Juego	1	600	1	600
Gastos de Movilización	Lo que dure la Consultoría	1	1,800	1	1,800

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20
Detalle de precio, Costo fijo

Insumo	Costo Fijo		Costo Fijo Unitario
	Precio L.	Consultoría	
Alquiler	18,000		
Internet	3,000		
Mano de Obra	79,000	1	
Teléfono Fijo	500		
Gastos Administrativos	1,500		
Gastos de Plataforma Virtual	2000		
Costo Fijo Total	104,000	1	104,000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 21
Cálculo de Precio

Ganancia
25%
Cantidad de Consultorías
1
Costo Total= CV + CF
Precio de Venta Unitario
L250,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 22
Precios del Servicio de la Competencia

Precios de Competencia	Precio
Quara Consulting & Training	L550,000
Asesores Gerenciales	L450,000

Fuente: Elaboración propia.

El precio promedio que cobran por consultoria la competencia es de L500,000.00 al hacer los calculos del costo de operacion para nuestra Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional para las MYPIMES, en la Ciudad de San Pedro Sula, incluyendo un 25% de ganancia nos da un precio de venta del servicio de L250,000.00.

Las empresas que pueden pagar este servicio según las encuestas estan en nivel de pequeña y mediada empresa, son el 1% equivalente a 560 empresas para el 2023, estas

empresas tienen una utilidad anual minima para poder pagar el servicio 2.5 a 3.5 millones de lempiras.

Tabla 23
Proyección del Precio a 5 Años

Tasa de Inflación	Proyección de Precio	Precio
3.50%	2023	L250,000
3.50%	2024	L258,750
3.50%	2025	L267,500
3.50%	2026	L276,250
3.50%	2027	L285,000

Fuente: Elaboración propia.

Proyectamos el precio de servicio de consultoría a los próximos 5 años, y por la tasa de inflación, miramos que hay un incremento anual del precio del servicio, impactado por la tasa de inflación equivalente a cada año proyectado.

d) Sus Proveedores

Nuestro servicio es de capacitación y asesoría a medianas empresas, tenemos convenios con centros de estudios académicos para actualizar al nuestro personal con lo último en consultoría de negocios, para brindar un buen servicio.

e) Estrategias competitivas

- Penetración de mercados
- Desarrollo de productos
- Desarrollo de mercados
- Diversificación
- Estrategia competitiva por coste
- Estrategia competitiva por diferenciación

4.10 Promoción y Publicidad

La publicidad será un eje estratégico y fundamental para dar a conocer el servicio que ofreceremos a las MIPYMES, en la encuesta nos dio como resultado que los

encuestados prefieren recibir información en primer lugar por WhatsApp, en segundo lugar, por Facebook, y en tercer lugar por YouTube.

La estrategia de promoción tiene el propósito de influir en la actitud y comportamiento del cliente, utilizando herramientas como publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, marketing directo y ventas personales.

Se hará publicidad de nuestros servicios por redes sociales, tenemos la ventaja que contaremos con una plataforma virtual y personal capacitado en el área, también publicidad en televisión, radio, publicidad impresa, promociones de ventas, juegos, obsequios, muestreos, ferias, exhibiciones, eventos especiales, visitas a empresas, actividades al aire libre, exposiciones, venta personal, programas de incentivos, reuniones de ventas, catálogo de servicios, servicios por internet.

Cuadro de inversión anual, proyectado a 3 años.

Tabla 24

Inversion en Publicidad

Año	Inversión Anual en Publicidad
2023	L80,000.00
2024	L155,000.00
2025	L200,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Inversión para el año 2023:

Tabla 25

Publicidad para el año 2023

Publicidad	Costo	Descripción
Canal 6	30,000	4 cuñas de 30 segundos diarias por 2 meses
Radio Power FM	10,000	6 cuñas de 30 segundos diarias por 3 meses
Carteles	1,500	100 carteles 1m x 1.40m
Volantes	1,000	2,500 volates
Espacios en Periódicos	6,000	Cuatro cuartos de páginas en cuatro días diferentes
Visitas, Exposiciones relaciones Publicas	15,000	Conforme planificación en base a oportunidades en eventos
Otros	16,500	Por cualquier imprevisto
Total	80,000	

Fuente: Elaboración propia.

Esta publicidad es para ejecutarse durante el último trimestre del 2023 y comprende publicidad en canal de televisión, radio y publicidad impresa.

Tabla 26
Publicidad para el año 2024

Publicidad	Costo	Descripción
Canal 6	40,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
HCH	48,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
JBN	14,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
Radio Power FM	22,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
Radio W 105.3	19,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
Exposiciones y visitas	12,000	Estas actividades se realizaran para la expoferias
Total	155,000	

Fuente: Elaboración propia.

La publicidad para el año 2024 será de L155,000.00, y estar segmentada en el año.

Tabla 27
Publicidad para el año 2025

Publicidad	Costo	Descripción
Canal 6	50,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
HCH	58,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
JBN	18,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
Radio Power FM	24,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
Radio W 105.3	22,000	Cuñas de 30 segundos y cobertura de actividades
Exposiciones y visitas	28,000	Estas actividades se realizaran para la expoferias
Total	200,000	

Fuente: Elaboración propia.

Para el año 2025 se proyecta hacer una inversión más fuerte en eventos donde se concentren las MIPYMES.

El proyecto tiene como meta comenzar a operar a finales del 2023, por lo tanto, en este momento no se ha comenzado con esta etapa de promoción y publicidad.

4.11 Canales de Distribución y/o Comercialización

El canal de distribución de nuestro servicio es directo, y este va a poder realizarse en forma presencial o por medio virtual, ya que nuestro servicio es consultoría a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se capacitaría en nuestras propias instalaciones, y nos podremos desplazar hasta la ubicación de nuestros clientes, para recolección de información, seguimiento, evaluación de estrategias, medición de indicadores.

Según la investigación, se ha podido identificar estrategias importantes de la competencia que nos servirán para plantear la estrategia propia y como punto de partida, la información de fuentes primarias fue fundamental para la construcción de la estrategia combinando las estrategias de la competencia y la propia.

El medio de distribución será propio, directo con el cliente y se va a realizar para el formato presencial o virtual.

4.12 Análisis y Cálculo de Precios

Entre los elementos más importantes los costes variables y fijos, también hay que investigar los precios de las empresas que son la competencia esto dará la idea de lo que están dispuesto a pagar por servicio similar, hay que conocer al comprador o cliente, hay que identificar el margen de beneficio y el objetivo de ingresos esto puede ser un proceso difícil porque hay que elegir una propuesta realista que permita continuar operando, expandir y al mismo tiempo vivir de la mejor manera, un margen el que se esté contento, pero que también puedan alcanzar los objetivos.

Para saber en qué lugar se va posicionando el servicio dentro del mercado es una tarea básica para el desarrollo de la actividad comercial, para ello es necesario evaluar a la competencia a fin de crear una estrategia de mercado que permita fijar unos precios competitivos sin dañar el margen de beneficio, monitorizar la competencia con el fin de saber que ventaja dispone sobre ellos y tener una visión global del mercado.

Según los resultados de las encuestas, los consumidores son muy sensibles al cambio de precios, afortunadamente por la estructura de los costos fijos y variables de la empresa si se pueden dar aumentos en los precios, pero en el mediano y largo plazo,

teniendo un impacto mínimo por lo espaciado del tiempo en que se puede dar un aumento de precios.

A continuación, la determinación del precio, con un 25% de ganancia, sumando los costos fijos más los costos variables y aun así el precio del servicio se mantiene abajo que el precio de la competencia en la ciudad de San Pedro Sula.

Tabla 28

Cálculo de Precio

Ganancia
25%
Cantidad de Consultorías
1
Costo Total= CV + CF
Precio de Venta Unitario
L250,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Proyecciones del precio unitario del servicio, a 5 años.

Tabla 29

Proyección del Precio a 5 Años

Tasa de Inflación	Proyección de Precio	Precio
3.50%	2023	L250,000
3.50%	2024	L258,750
3.50%	2025	L267,500
3.50%	2026	L276,250
3.50%	2027	L285,000

Fuente: Elaboración propia.

El costo unitario por consultoría es de L250,000 para el año 2023, en la proyección del año 2024 al 2027 el precio de la consultoría aumenta debido a la inflación correspondiente a cada año.

4.13 Ingresos Proyectados

Tabla 30
Ingresos Proyectados

Año	Consultorías por Año (Unidades a Producir)	Precio Unitario de Consultoría	Total de Ingresos del Proyecto
2023	15	L250,000	3,750,000
2024	19	L258,750	4,916,250
2025	23	L267,500	6,152,500
2026	27	L276,250	7,458,750
2027	29	L285,000	8,265,000

Fuente: Elaboración propia.

En la proyección el precio de la consultoría para el año 2023 es de L250,000 precio que aumenta con cada año debido a la inflación correspondiente a cada año.

Capítulo 5: Estudio de Aspectos Técnicos e Ingeniería del Proyecto

5.1 Introducción

En este estudio se desarrolla todo lo concerniente al análisis técnico y a la parte de ingeniería con el objetivo de ver todos los requerimientos para que la empresa pueda funcionar.

En los aspectos técnicos se toman en cuenta la demanda, la tecnología y equipo, los suministros, el financiamiento, la organización todo esto en relación con el tamaño del proyecto y en los aspectos de ingeniería la función de la producción óptima, factores productivos, cuantificación y proyección en tiempos, montos de inversión y costos, ingresos, estudio económico, la parte de construcción y planta.

5.2 Objetivos

Objetivo General

- Determinar la Viabilidad y Factibilidad desde el punto de vista del Estudio Técnico e Ingeniería la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional en San Pedro Sula en el año 2023.

Objetivo Específicos

- Definir la mejor localización de las oficinas de la Empresa Consultora Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional en la ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Determinar el tamaño de las oficinas de la Empresa Consultora Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Estructurar la ingeniería de planta para los servicios que brindara la Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.

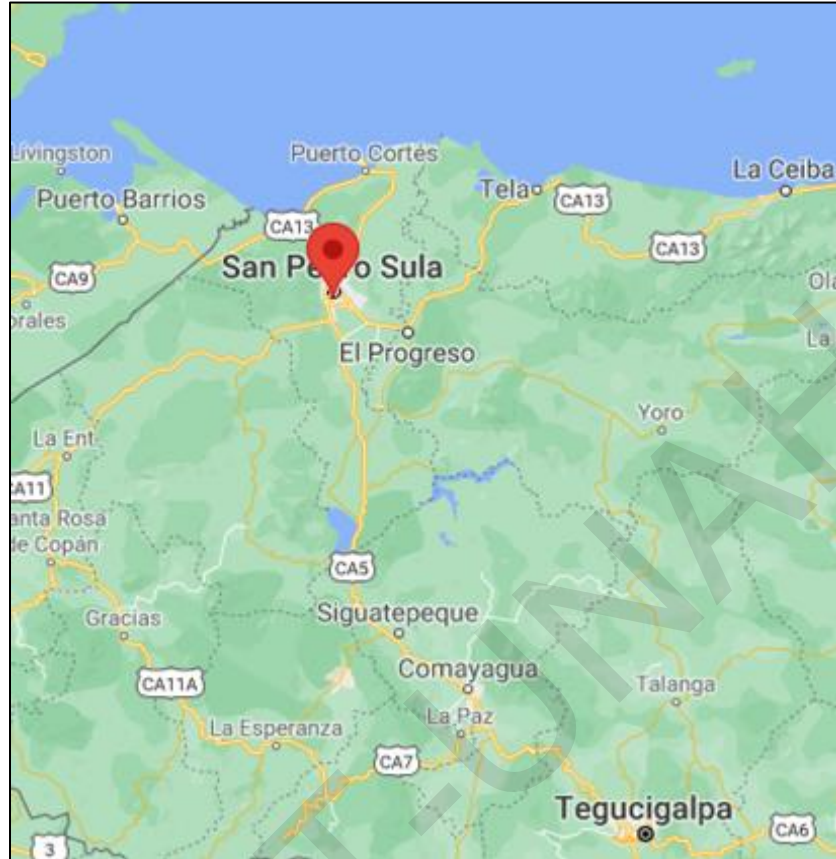
5.3 Localización

5.3.1 La Macro Localización

La empresa estará instalada en el departamento de cortes, Ciudad de San Pedro Sula, esta ciudad es sede de las empresas más importantes del país, es la segunda ciudad con más población después de las ciudades gemelas de Tegucigalpa y Comayagüela, ubicada en la región donde se genera el 62% del PIB, y el 62% de las exportaciones.

Figura 19

Mapa de Honduras donde se muestra el Departamento de Cortes



Fuente: Elaboración propia.

Figura 20

Mapa de del Ciudad de San Pedro Sula



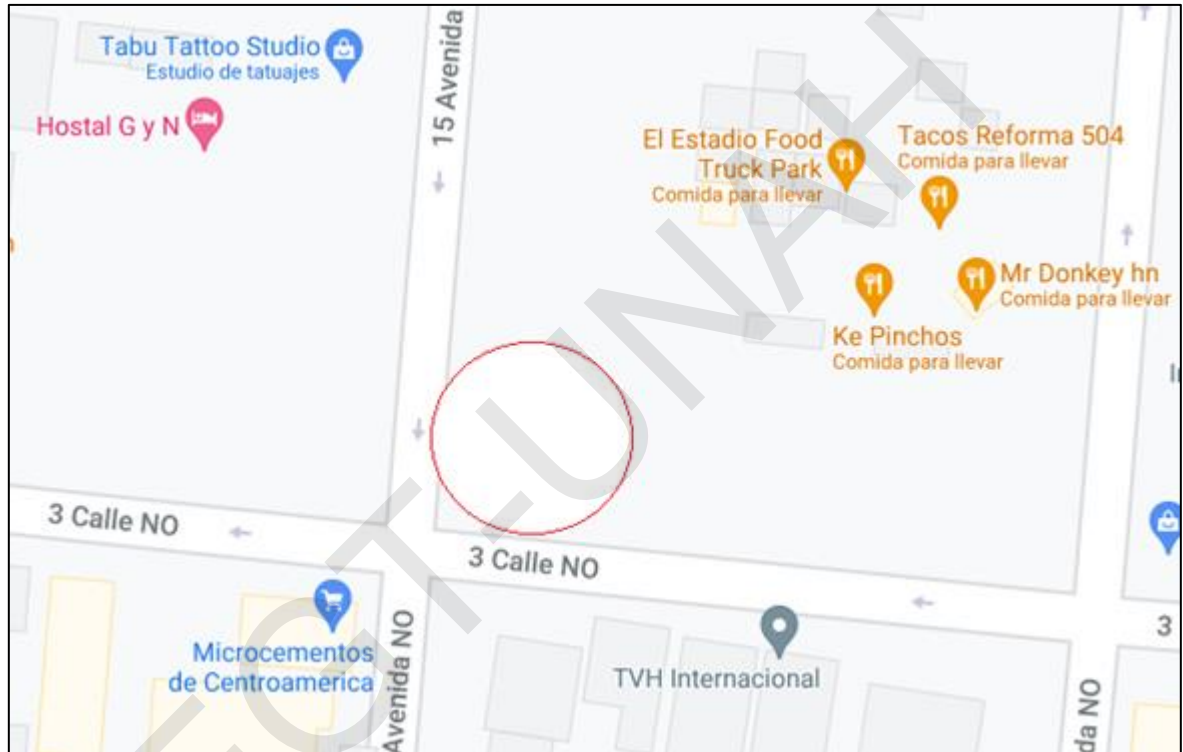
Fuente: Elaboración propia.

5.3.2 La Micro Localización

La micro localización, es el Barrio Boulevard Morazán, 15 Avenida NO, 3 Calle NO, una cuadra arriba del Estadio Morazán, una zona céntrica, fácil acceso y fácil dirección, con acceso a transporte público.

Figura 21

Micro Localización, Barrio los Andes, San Pedro Sula, 3 C, 15 A, NO



Fuente: Elaboración propia.

5.3.3 Características más importantes para la ubicación

- Cercanía y Facilidad de llegar para los clientes. La ubicación es en el centro de San Pedro Sula, en la zona hay un tráfico moderado, hay espacio para parqueo, y es una zona segura.
- Presencia de la competencia. No hay competidores en la zona, pero con una buena estrategia de publicidad se podrá llamar la atención de los

consumidores, la modalidad virtual da la opción de más cobertura y que el cliente no se desplace de su lugar de origen.

- Proximidad de Proveedores. Nuestra empresa es de servicios no ocupamos materia prima, lo que sí es importante, alternativas de transporte disponibles para los clientes que no tienen carro puedan llegar sin ningún problema, la otra opción del servicio es virtual que eso elimina la posibilidad de desplazarse por parte del cliente.
- Comunicaciones. Se valoro el acceso para los clientes, de manera que sea fácil y con opciones de transporte público.
- Características del espacio elegido. Cumple con la normativa legal, y las medidas necesarias de seguridad, permite el desarrollo normal de las actividades, tiene buen acceso y comunicación.

5.3.4 Analizar Factores Internos y Externos de la Localización

Entre los factores internos y externos que valoramos para la localización de la empresa de consultoría son los que se detallan en la tabla siguiente, con la ponderación en base a la importancia de cada factor:

Tabla 31
Factores Internos y Externos para la Localización

Factores	Peso Importanci	VALORACIÓN			RESULTADO/CALIFICACIÓN		
		Barrio Guamilito	Barrio Medina	Barrio Boulevard Morazan	Barrio Guamilito	Barrio Medina	Barrio Boulevard Morazan
Accesibilidad	30%	6	8	10	1.8	2.4	3
Transporte	20%	7	7	10	1.4	1.4	2
Servicios Básicos	20%	5	8	8	1	1.6	1.6
Costo	20%	9	8	8	1.8	1.6	1.6
Seguridad	10%	6	5	8	0.6	0.5	0.8
Total	100%	33	36	44	6.6	7.5	9

Fuente: Elaboración propia.

5.3.5 Analizar la ubicación de la competencia

Ya se realizó un registro de la competencia en la ciudad de San Pedro Sula, y en el análisis apenas tiene una cobertura del 40%, lo que implica que hay una oportunidad en el mercado del 60%, de consumo que no está cubierta, se analizaron fortalezas y debilidades de la competencia, una de las ventajas es el plataforma virtual con la cual contaremos, se analizó por que los consumidores los prefieren y cuáles son sus servicios, se analizaron precios, sus procesos, su capacidad de servicio, sus principales estrategias.

Figura 22

Cuadro Análisis de Competencia

COMPETIDOR	PRINCIPAL FORTALEZA	PRINCIPAL DEBILIDAD	PRINCIPAL ESTRATEGIA
Consultoría y Cumplimiento Empresarial	Experiencia	No utilizan mucha tecnología	Activa participación en redes, y consultoría virtual
Consultores CSG	Buena Ubicación	Poca Variedad en el Servicio	Tener opciones a todas las areas que se demanden en el mercado

Fuente: Elaboración propia.

5.3.6 Definir y explicar el método para la selección de la ubicación

El método utilizado es el método de ponderación de puntos de aspectos cualitativos, donde se hace una lista de los elementos que determina la localización, se asigna un peso en porcentaje o decimales que influye en las características de cada alternativa, el peso está determinado por la importancia que tiene cada factor en el proyecto, se asigna la escala de calificación, se proponen diferentes alternativas, se califica cada elemento que influye en la selección de cada alternativa, se multiplica la calificación de cada elemento por la ponderación correspondiente, se suman los puntos de cada alternativa lo cual representa la calificación total, el criterio de selección consiste en elegir la alternativa con más puntos en el total de la calificación.

5. 4 Determinación del Tamaño Óptimo de la Planta

5.4.1 Factores que determinan o condicionan el tamaño de Planta

Los factores que determinan o condiciona el tamaño de la Empresa Consultora de Gestión y Desarrollo Organizacional se describen a continuación:

- El Mercado. Tomando como referencia el estudio de mercado realizado para la empresa, la demanda actual es del 60%, de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas encuestadas en donde se le hizo directamente la pregunta si estarían dispuestas a adquirir los servicios de Consultoría en Gestión y Desarrollo Organizacional el 80% contesto que, si estarían dispuestos a contratar los servicios de la empresa Consultora, que representan 180 empresas.
- La Tecnología. La empresa tendrá una plataforma Online, donde se podrán dar las consultorías, capacitaciones, mantenimiento de equipo informático en línea, para dar un buen servicio la empresa tendrá computadoras de escritorio y portátiles con los programas necesarios, equipo complementario, y esto implica tener acceso a servicios de internet, y servicios básicos.
- Mano de Obra. En cuanto a la mano de obra la empresa contara con un contador, con asesoría legal, con un licenciado en marketing, con un licenciado en administración, con un licenciado en pedagogía para la dirección academia, y con un ingeniero en sistemas, que tendrán funciones definidas en sus áreas y entregaran los resultados dentro del tiempo pactado entre la empresa consultora y la empresa que demandaría los servicios de cualquier Gestión y Desarrollo Organizacional.

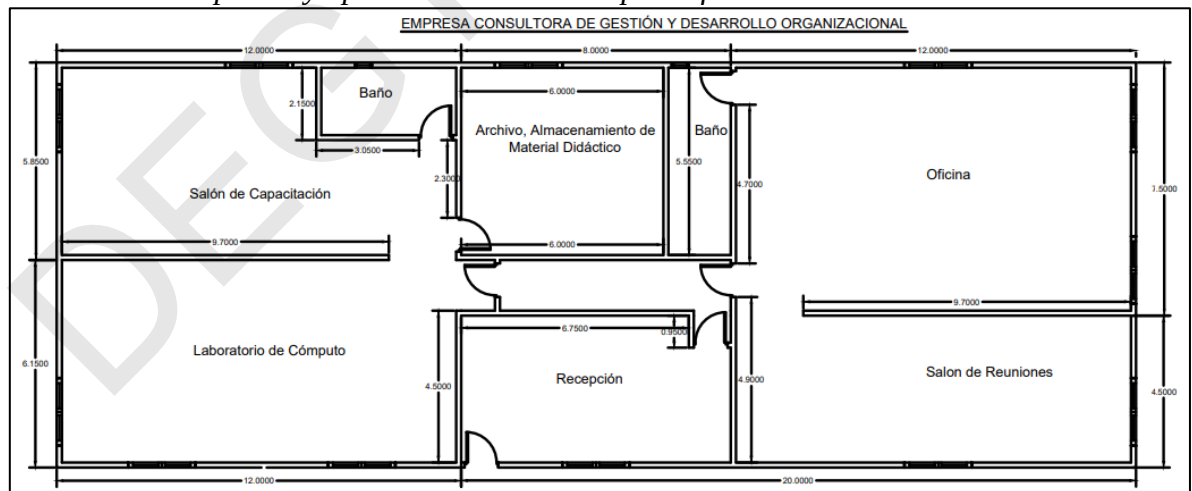
- Disponibilidad de Materia Prima. La empresa de Consultoría de Gestión y Desarrollo Organizacional es una empresa de servicios y no de producción de bienes, y los servicios serán para ofrecer consultorías a las Micros, Pequeñas y Medianas Empresa, por lo cual las instalaciones deben estar en una parte céntrica de fácil acceso, parqueo, y espacio suficiente para brindar atención y capacitaciones.

5.4.2 Determinar Capacidad de Planta y Tipo de Aprovechamiento

En planta tendremos un salón específicamente para capacitación con capacidad para 25 personas, un salón que puede cumplir una doble función para reuniones y para capacitaciones para cuando se ocupe con capacidad para 20 personas, un laboratorio de cómputo para 15 personas, recepción, oficina y un espacio para archivo y almacenamiento.

Figura 23

Distribución de planta y aprovechamiento de espacio físico



Fuente: Elaboración propia.

Figura 24

Distribución de Planta y Aprovechamiento de Espacio

Cantidad	Distribución Planta	Área en m²
1	Recepción	30.38
1	Oficina	56.40
1	Laboratorio de Cómputo	73.80
1	Salón de Capacitación	70.20
1	Salón de Reuniones	54.00
1	Archivo	33.30
2	Baño	25.70

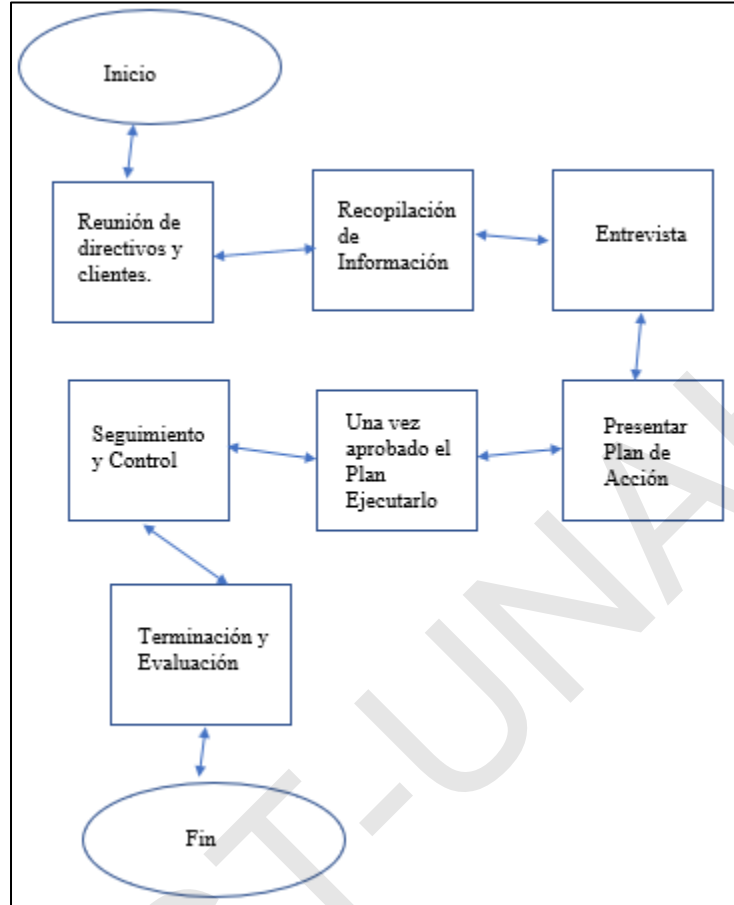
Fuente: Elaboración propia.

5.5 Ingeniería del Proyecto

5.5.1 Objetivo

Diseñar los flujos de producción, determinar los factores para la adquisición de planta y equipo, definir el proceso de contratación y las características de mano de obra, calidad de materia prima, diseñar la distribución de planta.

Figura 25
Flujos de proceso de producción



Fuente: Elaboración propia.

Se identifica la percepción, el alcance del problema, identificar la expectativas con la participación de los directivos con el cliente, la recopilación de la información sirve de base para entender el funcionamiento de la organización, se realizan entrevistas con grupos claves de la empresa para conocer la empresa y encontrar más información, en base a los hallazgos se construye un plan y una vez aprobado se ejecuta, se le da seguimiento y se tratar de controlar para que todo salga según lo planificado, ya ejecutado el plan se hace un informe y se evalúan los resultados y se finaliza el proceso.

5.5.2 Planta y Equipo

La planta habrá una recepción, salón para capacitaciones, un laboratorio de cómputo, un salón para archivos y guardar material didáctico, un salón para reuniones, oficinas administrativas.

DEGT-UNAH

Figura 26

Detalle de la Planta de las Instalaciones y Distribución

Distribución de Planta	Área en Metros Cuadrados	Detalle
Recepción	30.30	
Oficinas	56.40	
Laboratorio de Computo	73.80	
Salón de Capacitación	70.20	
Salón de Reuniones	54.00	
Archivo	33.30	
2 baños	25.70	

Fuente: Elaboración Propia.

El equipo de oficina no solo es importante para la decoración de la zona de trabajo sino también para la presentación de la empresa y comodidad en las funciones de trabajo a continuación se detalla el equipo de oficina y su costo:

Figura 27

Detalle de equipo de oficina y sus costos

Equipamiento Área de Oficina			
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
4	Escritorio Ejecutivo	3,500.00	14,000.00
2	Escritorio Secretariales	2,600.00	5,200.00
4	Sillas Ejecutivas	2,900.00	11,600.00
2	Sillas Secretariales	2,500.00	5,000.00
2	Impresoras	4,500.00	9,000.00
2	Pizarras	1,500.00	3,000.00
3	Archivos	3,500.00	10,500.00
4	Muebles de Sala	2,500.00	10,000.00
2	Data Show	8,000.00	16,000.00
3	Aire Acondicionado	21,000.00	63,000.00
25	Silla y Mesa	3,500.00	87,500.00
15	Sillas con Cojín y Respaldo	1,800.00	27,000.00
15	Computadoras de Escritorio	12,000.00	180,000.00
1	Botellón Con Agua	50.00	50.00
2	Trapeador	80.00	160.00
2	Escoba	60.00	120.00
2	Extintor de Fuego	450.00	900.00
Total			443,030.00

Fuente: Elaboración propia.

5.5.3 Mano de Obra

Planilla mensual:

Tabla 32

Planilla Mensual

NOBRE DEL CARGO	SUELDO	SEGURO MEDICO	IHSS	RAP	FONDO DE PENSIONES	13VO	14VO	CESANTIA	TOTAL APORTE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente General	L20,000	L1,000	L872.07	L312.00	L260	L1,666.67	L1,666.67	L1,944.44	L7,721.85	L27,721.85	L332,662.20
Marketing	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Administración	L15,000	L1,000	L872.07	L234.00	L195	L1,250.00	L1,250.00	L1,458.33	L6,259.40	L21,259.40	L255,112.80
Dirección Académica	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Sistemas	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Abogado	L15,000	L1,000	L872.07	L234.00	L195	L1,250.00	L1,250.00	L1,458.33	L5,089.45	L21,259.40	L255,112.80
Contador	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Total										L134,598.45	L1,615,181.40

Fuente: Elaboración propia.

El personal será en su totalidad calificado, gerente general, licenciado en marketing, un administrador, un pedagogo en la dirección academia, un licenciado en sistemas, un abogado y un contador.

La proyección de la planilla durante los siguientes 5 años se describe en la siguiente tabla:

Tabla 33
Proyeccion de planillas 5 años

NONBRE DEL CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	L332,662.20	L349,295.31	L366,760.08	L385,098.08	L404,352.98
Marketing	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Administración	L255,112.80	L267,868.44	L281,261.86	L295,324.96	L310,091.20
Dirección Académica	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Sistemas	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Abogado	L255,112.80	L267,868.44	L281,261.86	L295,324.96	L310,091.20
Contador	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92

Fuente: Elaboración propia.

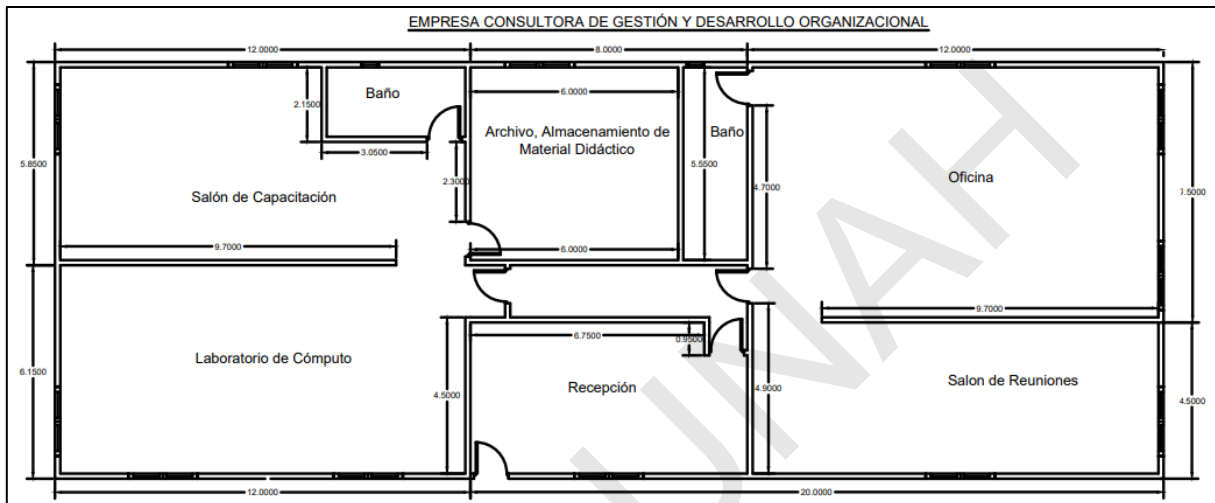
5.5.4 Materia Prima

En el caso de la Empresa Consultora de Gestión y Desarrollo Organizacional, es una empresa de servicios, la materia prima será material didáctico para capacitación, material de apoyo y equipo.

5.5.5 Instalaciones físicas y Planta

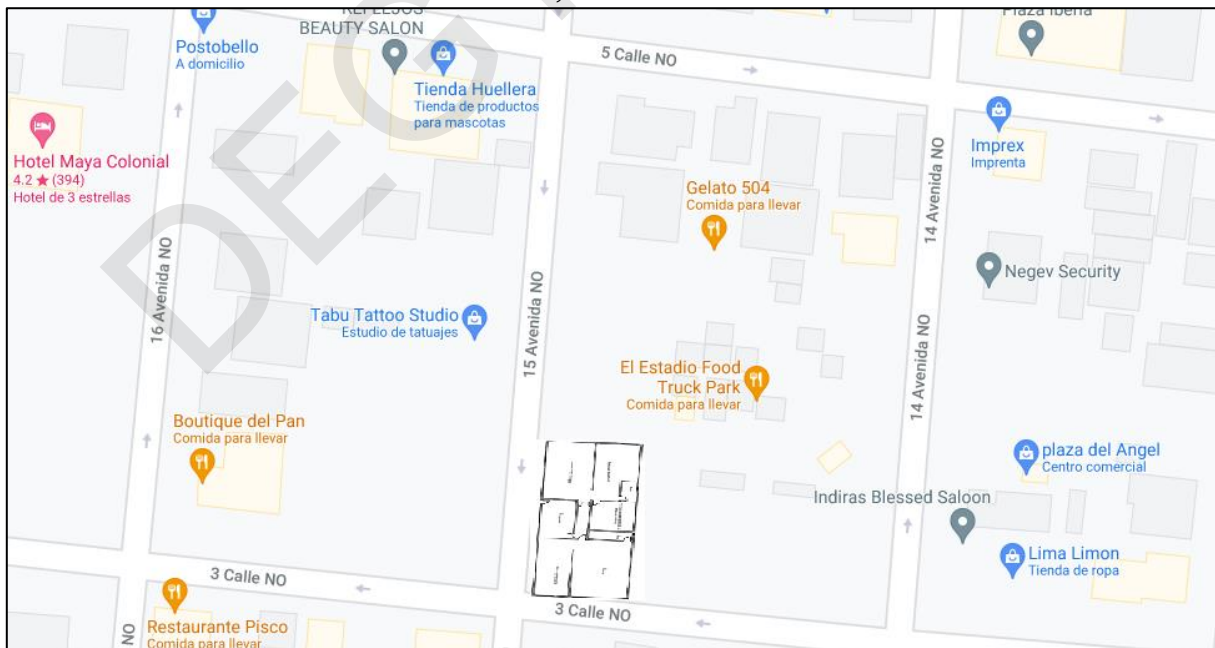
Las instalaciones serán alquiladas y tendrán 343.78 metros cuadrados distribuidos como se muestra en el siguiente plano en planta de la Empresa.

Figura 28
Plano de planta de la Empresa



Fuente: Elaboración propia.

Figura 29
Ubicación en la Ciudad de San Pedro Sula, Barrio los Andes



Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 6: Organización, Administración y Aspectos Legales

6.1 Introducción

La Empresa Especializada en Gestión y Desarrollo Organizacional que ofrecerá sus servicios a las MIPYMES, su objetivo es el de capacitar, asesorar a los representantes de las empresas para mejorar el funcionamiento y que se puedan adaptar a los cambios, la organización interna de la empresa brinda un orden, y permite seguir una determinada dirección, permite diferenciar tareas por área o departamento y asignar a los profesionales sus responsabilidades, la administración contribuye a la efectividad de los procesos que se realice y los aspectos legales comprende desde la constitución de la empresa hasta cumplir todas las normativas de operación.

6.2 Filosofía de la Empresa

6.2.1 Misión

Identificar, analizar y asesorar para mejorar el funcionamiento de una empresa o institución, para contribuir a la productividad, generación de valor y crecimiento, satisfaciendo sus necesidades con el servicio prestado.

6.2.2 Visión

Ser líderes en la consultoría de la gestión y Desarrollo organizacional ayudando a las empresas a alcanzar su eficiencia, rentabilidad, desarrollo y cumplimiento a las normativas relacionadas con su actividad.

6.3.3 Valores

Orientación al cliente compromiso pleno de orientar todo el esfuerzo y cumplir con las expectativas de los clientes, presentando soluciones de calidad y competitivas, para su crecimiento sustentable.

Responsabilidad cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno con lo externo.

Calidad cumplimiento de los estándares establecidos y prometidos.

Solidaridad contribución activa al desarrollo, social, económico y ambiental.

Trabajo en Equipo gestión de equipo corporativo donde la tolerancia, respeto, la admiración y la consideración son las prioridades.

Sinceridad trabajo y comunicación transparente, rendición de cuentas, actitudes honradas frente al público en general y a los clientes.

Originalidad aportes en innovaciones y cambios en la producción, gestión y desarrollo, con nuestro estilo, pero de la mano también con las mejores estrategias ya establecidas.

Competitividad esfuerzo y dedicación para competir en el marco de las necesidades que se demanden.

Resolución de problemas como meta siempre incentivar a la búsqueda de soluciones, para evitar pérdida de tiempo.

6.3 Objetivo Empresarial

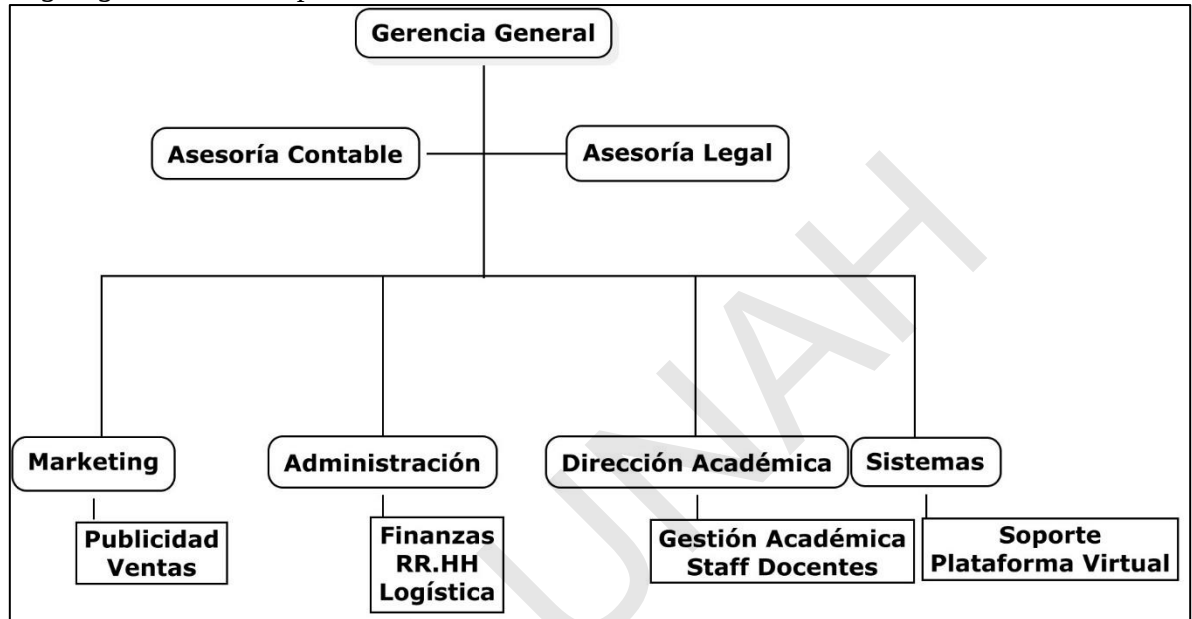
Aumentar la eficiencia y la productividad de las empresas que sean clientes, solucionando problemas, identificando oportunidades y brindando herramientas que impulsen los cambios dentro de la empresa.

6.4 Estructura Organizativa

6.4.1 Organigrama

Figura 30

Organigrama de la empresa D & N consultoría



Fuente: Elaboración propia.

6.4.2 Perfil de Puestos más Relevantes

Perfil del puesto de Gerente General:

Nombre del Puesto:	GERENTE GENERAL
Objetivo del Puesto:	Planear coordinar, dirigir y supervisar todas las actividades relacionadas a la consultoría, para asegurar el cumplimiento de todo el trabajo planificado con el fin de cumplir los objetivos de la empresa de maximizar las ganancias y hacer crecer la empresa.
Principales Funciones del Puesto:	• Administrar los recursos humanos, financieros y materiales de la empresa. • Regular las políticas de crédito a clientes y proveedores. • Realizar negociaciones de ventas y comercialización de los servicios. • Asegurar que los servicios estén bajo los estándares de calidad.
Nivel Académico Requerido:	Lic. En Administración de Empresas o Lic. En Economía.
Destrezas Técnicas y/o Conocimientos especiales:	• Capacidad en toma de decisiones. • Capacidad de trabajo en equipo. • Conocimiento en técnicas de negociación. • Conocimiento en la administración y la gerencia.
Características Personales:	• Proactivo • Líder • Capacidad de trabajar bajo presión • Organizado • Con iniciativa
Experiencia Profesional:	Como mínimo 2 año.

Perfil de puesto para el área de Marketing:

Nombre del Puesto:	GERENCIA DE MARKETING
Objetivo del Puesto:	Diseñar estrategias y, con base en ellas, desarrollar planes de mercadeo que abran posibilidades ciertas de negocios y logren mantener liderazgo de las empresas a las cuales le vamos a brindar los servicios de gestión y desarrollo organizacional, de manera de poder llegar a los mercados objetivos actuales y potenciales, de acuerdo a los planes de negocios y a la capacidad instalada de la empresa, reportar a la gerencia general y rige sus acciones por las políticas y normas internas en el marco de las regulaciones y leyes vigentes relacionadas a la razón de ser organizacional.
Principales Funciones del Puesto:	• Organizar el estudio de mercado para evaluar las tendencias de compra. • Supervisar las campañas de publicidad. • Supervisar rendimientos de ventas. • Elaborar políticas que rigen el área, obtener su aprobación de parte de la gerencia general. • Visitas a clientes, para promover servicios, para capacitar y asesorar.
Nivel Académico Requerido:	Lic. En Marketing
Destrezas Técnicas y/o Conocimientos especiales:	• Buenas habilidades interpersonales para liderar y motivar equipo. • Habilidades en nuevas tecnologías. • Habilidades estadísticas para analizar información y elaborar planes financieros.
Características Personales:	• Destrezas en informática. • Bien organizado • Capaz de trabajar bajo presión.
Experiencia Profesional:	Como mínimo 1 año.

Perfil de puesto para el área de Administración:

Nombre del Puesto:	ADMINISTRACIÓN
Objetivo del Puesto:	Administrar y controlar las actividades administrativas relacionadas con los ingresos y egresos de la empresa, efectuando análisis financieros que le permiten obtener los índices de rentabilidad generados por los centros de costos y de los gastos generados.
Principales Funciones del Puesto:	Planeación: formular objetivos y determinar medios para alcanzarlos. Organización: diseñar el trabajo, asignar los recursos, y coordinar las actividades. Dirección: asignar personas responsables, dirigir las actividades, motivarlas, liderarlas y comunicarlas. Control: monitorear las actividades y corregir los desvíos.
Nivel Académico Requerido:	Lic. En Administración de Empresas
Destrezas Técnicas y/o Conocimientos especiales:	• Pensamiento crítico. • Autocontrol. • Iniciativa. • Capacidad de planificar. • Capacidad de negociación. • Trabajo en equipo. • Liderazgo.
Características Personales:	• Excelentes habilidades de la comunicación. • Habilidades de organización y gestión de proyectos. • Habilidades interpersonales. • Habilidad analítica. • Alto conocimiento del tema de investigación. • Compromiso
Experiencia Profesional:	Como mínimo 1 año.

Perfil de puesto para el área de dirección académica:

Nombre del Puesto:	DIRECCION ACADÉMICA
Objetivo del Puesto:	Planea, dirigir y organizar las actividades de investigación, docencia, capacitación y difusión, así como administrar presupuesto de materiales a utilizar en sus funciones académicas.
Principales Funciones del Puesto:	Elaborar y/o revisar la actualización de los planes y programas académicos, marcar los objetivos generales de la actividad pedagógica, adaptar los contenidos transversales a los cursos, supervisar el desarrollo de los cursos.
Nivel Académico Requerido:	Lic. En Pedagogía.
Destrezas Técnicas y/o Conocimientos especiales:	• Constante actualización del conocimiento. • Fácil adaptación a los cambios de la educación. • Habilidades en nuevas tecnologías orientadas a la educación. • Gestionar procesos.
Características Personales:	• Capacidad de análisis. • Previsión y mirada hacia futuro. • Liderazgo democrático. • Destrezas comunicativas. • Empatía • Firmeza y flexibilidad. • Reflexión y capacidad crítica.
Experiencia Profesional:	Como mínimo 1 año.

Perfil de puesto para el área de sistemas:

Nombre del Puesto:	SISTEMAS
Objetivo del Puesto:	Controlar y gestionar el desarrollo del sistema y procesos informáticos, mediante la aplicación de la normativa y seguridad que permita el buen funcionamiento y aprovechamiento de los recursos, con la finalidad de atender las necesidades administrativas y académicas de la empresa.
Principales Funciones del Puesto:	Es el responsable de organizar y gestionar el área de desarrollo de sistemas informáticos de la empresa, procurando el uso óptimo y eficiente de todos los recursos, para lograr los resultados esperados en tiempo, costo y forma. Mantenimiento y soporte del sistema, resolver los requerimientos operativos de los clientes.
Nivel Académico Requerido:	Lic. En Informática.
Destrezas Técnicas y/o Conocimientos especiales:	• Tecnologías emergentes. • Técnicas de cálida de software. • Redes y comunicación. • Bases sobre la lógica de programación. • Integración de sistemas. • Orientación al cliente.
Características Personales:	• Creativo • Innovador • Ética • Disciplina. • Colaboración. • Iniciativa. • Servicio.
Experiencia Profesional:	Como mínimo 1 año.

6.5 Estructura de Personal

6.5.1 Definir las políticas de reclutamiento, selección y contratación

Publicación de vacantes cuando una empresa busca un empleado, publica una vacante, para que los candidatos conozcan los detalles de las propuestas, hoy en día esas publicaciones se hacen en las redes sociales de las empresas o en redes sociales abiertas a todos los usuarios de las redes sociales como, por ejemplo: LinkedIn, Tecoloco Honduras.

Recopilación de hojas de vida no es fácil la selección son muchas hojas de vida las que ingresan, este paso es el primer contacto entre el empleado y la empresa.

Elaboración de cuadro de resumen de aplicantes este cuadro resumen permite al reclutador realizar una preselección entre los candidatos durante las diversas etapas de una selección.

Depuración de aplicantes las depuraciones se dan utilizando las técnicas: entrevista personal, examen de habilidades o conocimiento, con confirmación de referencias laborales, contactando a antiguos empleadores.

Validación de soporte documental y referencias en este paso se comprueba que la documentación que presentan los aspirantes al empleo cumple con los requisitos solicitados.

Coordinación de entrevista de trabajo esto se da una vez que el aspirante ha sido precalificado, y en un proceso de depuración se procede a citar, a los aspirantes seleccionados para hacer la entrevista, y el resultado de estas entrevistas en una última precalificación para encontrar a la persona indicada para la empresa.

Selección del aplicante para cubrir una vacante se selecciona cualidades, conocimientos, habilidades o la experiencia para cubrir la vacante que demanda la empresa, el objetivo es elegir el candidato más valioso para la empresa.

Formalización de la contratación la relación laboral deberá formalizarse en un contrato por escrito en el que se identifican las operaciones mercantiles a promover o concretar por el trabajador, indicándose en su caso el inventario y valor que se atribuye al mismo.

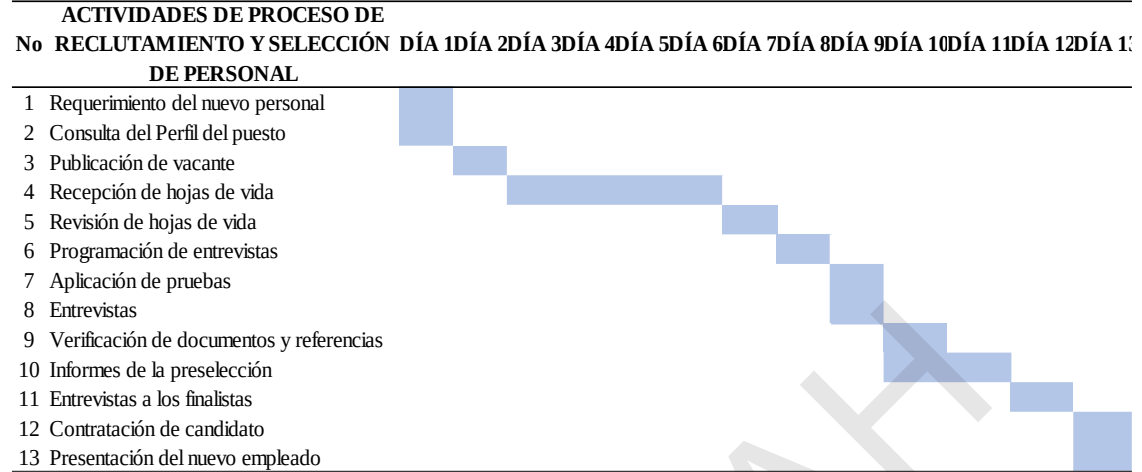
Presentación de la persona contratada se presenta a todas las personas o a su área de trabajo en primera instancia, se le da un tour por la empresa, se le dan los diferentes manuales y políticas de la empresa.

Capacitación no es tan fácil ajusta la capacitación empresarial a cada uno de los tipos de aprendizaje, si se puede preparar una capacitación que integre cada una de las formas de aprender.

Evaluación de desempeño la medición del desempeño debe estar fundamentada con información y datos relevantes para el puesto de trabajo que se evaluara, los empleados deber conocer los objetivos que se medirán, la persona encargada de evaluar debe ser el mentor que ayude a los empleados a mejorar.

Figura 31

Cronograma



Fuente: Elaboración propia.

6.6 Definir política de incremento salarial e incentivos de personal

La política incluye las definiciones de las siguientes referencias para cada uno de los puestos de trabajo del organigrama:

- Salario base
- Horas extras
- Bonos por productividad y antigüedad
- Viáticos, dietas y gastos de transporte
- Compensaciones no monetarias

Política salarial:

Atribuir funciones y responsabilidades la dirección de la empresa define atribuciones y responsabilidades en base al organigrama de la empresa.

Mapear salarios en el mercado antes de fijar los valores de política salarial, investigar los salarios de la región en los cargos equivalentes, para mantenerse en los valores promedios, lo que ayuda a mantener la competitividad, equilibrar los valores con la competencia ayuda a disminuir la deserción de la empresa.

Integra los planes de la empresa además de la política salarial es importante ofrecer planes de carrera para los miembros de la empresa, dejar claro cuál es el camino para tomar los puestos de responsabilidad.

Evaluar los desempeños constantemente después de definir, cargos, funciones y remuneración, se observará la evolución del equipo dentro de la política salarial, para ver cuáles son los puntos positivos y las debilidades de cada uno.

Objetivo de la política de incremento salarial remunerar a cada empleado de acuerdo con el cargo que ocupe, recompensarlo adecuadamente por su desempeño y dedicación, atraer y retener a los mejores candidatos para los cargos, facilitar el proceso de nómina.

La política para el incremento salarial, hay que valorar la posición de la escala salarial valorar el cargo y teniendo claro cómo se beneficia la empresa ayuda a tener los mejores colaboradores que se necesitan y a las mejores prácticas para compensarlos.

Comparar la escala salarial con la industria esto ayuda a la empresa a conocer si la empresa puede sostener el salario de un puesto determinado o ver la necesidad de replantear el valor.

Determinar el valor máximo y mínimo de la escala salarial por encima del ahorro se busca ser más competitivo que otras empresas, aquí se definen los parámetros para hacer una oferta dentro de la política salarial.

Toma de decisión con una cantidad clara para ofrecer se mejora el salario con beneficios, incentivos y esto implicaría la política salarial en marcha.

Acuerdo salarial; debe siempre estar abierto a la negociación estar dispuesto a mejorar es una muestra de buen liderazgo y administración.

Incentivos de personal, económicos, aumento de salario, retribuciones por objetivos, bonificaciones puntuales, bonos de compensación (seguro médico, planes de pensión).

Incentivos en especie regalos, días libres, viajes.

Incentivos no salariales jornada flexible, zonas de ocio.

6.6.1 Proyecciones Salariales

Elaboración de una planilla mensual de sueldos:

Tabla 34
Planilla Anual

NOBRE DEL CARGO	SUELDO	SEGURO MEDICO	IHSS	RAP	FONDO DE PENSIONES	13VO	14VO	CESANTIA	TOTAL APORTE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente General	L20,000	L1,000	L872.07	L312.00	L260	L1,666.67	L1,666.67	L1,944.44	L7,721.85	L27,721.85	L332,662.20
Marketing	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Administración	L15,000	L1,000	L872.07	L234.00	L195	L1,250.00	L1,250.00	L1,458.33	L6,259.40	L21,259.40	L255,112.80
Dirección Académica	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Sistemas	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Abogado	L15,000	L1,000	L872.07	L234.00	L195	L1,250.00	L1,250.00	L1,458.33	L5,089.45	L21,259.40	L255,112.80
Contador	L11,000	L1,000	L872.07	L171.60	L143	L916.67	L916.67	L1,069.44	L5,089.45	L16,089.45	L193,073.40
Total										L134,598.45	L1,615,181.40

Fuente: Elaboración propia.

6.6.2 Proyección de 5 años de la planilla

Para proyectar el crecimiento salarial para cada año durante los siguientes 5 años se tomó como referencia una inflación anual del 5% anual.

Tabla 35
Proyeccion de planilla

NOBRE DEL CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	L332,662.20	L349,295.31	L366,760.08	L385,098.08	L404,352.98
Marketing	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Administración	L255,112.80	L267,868.44	L281,261.86	L295,324.96	L310,091.20
Dirección Académica	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Sistemas	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Abogado	L255,112.80	L267,868.44	L281,261.86	L295,324.96	L310,091.20
Contador	L193,073.40	L202,727.07	L212,863.42	L223,506.59	L234,681.92
Total	L1,695,940.47	L1,780,737.49	L1,869,774.37	L1,963,263.09	

Fuente: Elaboración propia.

6.7 Estrategia de Capacitación

Se asignarán fondos para la capacitación continua de los empleados para:

- Actualizar y perfeccionar conocimientos
- Nuevas tecnologías
- Elevar niveles de desempeño
- Preparar empleado para ocupar vacantes
- Para que el personal detecte sus propias necesidades
- Articular ascensos y promociones

6.7.1 Finalidad, objetivo

Transmitir nuevos conocimientos, el desarrollo de nuevas destrezas o el aprendizaje de nuevas herramientas.

6.7.2 Clasificación de capacitación

Según su alcance:

- General: dirigidas a todos
- Específica: al puesto o responsabilidad del trabajo

Según sujetos:

- Personal directivo
- Personal administrativo
- Prestadores de servicio

Según el origen de la participación:

Designación directa de la gerencia general por la naturaleza de la necesidad que sea requerida.

Según la metodología:

- Curso
- Seminario
- Jornada de actualización
- Taller
- Conferencia
- Congreso
- Simposio

Según los contenidos y áreas:

- Desarrollo humano
- Desarrollo gerencial
- Habilidades técnicas
- Legislación
- Tecnología

6.8 Aspecto Legal

Constitución de la empresa

Rubro es “servicios” y el tipo de empresa es “Sociedad de Responsabilidad

Limitada S. De R.L.”

Pasos para crear una empresa

- Forma jurídica por adoptar
- Trámites necesarios para construir la empresa
- Obtener la escritura publica
- Inscripción en el registro mercantil

- Registro tributario nacional
- Registro en la cámara de comercio
- Afiliación a la cámara de comercio
- Permiso de operación
- Autorización de libros contables
- Permiso de instalación de rótulos
- Permisos especiales
- Obtención de la licencia ambiental
- Registros de marcas, patentes y derechos de autor
- Código de barras
- Licencias y permisos sanitarios
- Certificado de libre venta y consumo
- Obtención de la licencia de representante, distribuidor y agente de empresa
- Requisitos a la exportación
- Obtención de requisitos para importar productos de origen animal y vegetal
- Aspectos fiscales
- Declaración de impuestos sobre ventas
- Aspectos laborales
- IHSS
- INFOP
- RAP
- Secretaria de trabajo y seguridad social

Figura 32
Pasos para Constituir una Empresa



Fuente: tomado de (Dempsey, 2022).

Capítulo 7: Estudio Técnico Financiero y Económico

7.1 Introducción

Con el estudio técnico económico financiero se podrá conocer la capacidad de la empresa para generar beneficios y también para atender los pagos, de esta manera, se puede estudiar la viabilidad de la inversión y con ello proceder a tomar decisiones adecuadas para que la empresa siga creciendo.

Este estudio es conocido también como estudio de viabilidad, es un documento imprescindible para cualquier emprendedor que desee construir su propia empresa, con este estudio se podrá analizar la rentabilidad que pueda esperar la empresa, por ende, será de mucha utilidad para poder buscar financiamiento, ya que con los resultados planteado en este estudio los inversores estarán más predispuestos a realizar inversión a la empresa.

7.2 Objetivos

Objetivo General

- Determinar la Viabilidad y Factibilidad desde el punto de vista del Estudio Financiero y Económico la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional en San Pedro Sula en el año 2023.

Objetivos Específicos

- Establecer la Inversión Inicial, Capital Social del Proyecto, las mejores opciones de financiamiento para la creación de una Empresa Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional en la ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Calcular e interpretar los indicadores financieros para evaluar el equilibrio financiero, la rentabilidad, la independencia financiera para la creación de una Empresa Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional en la Ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.
- Identificar los factores internos y externos sensibilizando lo que podría impactar negativamente la creación de una Empresa Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional en la ciudad de San Pedro Sula en el año 2023.

7.3 Definir Plan de Inversiones y Fuentes de Financiamiento

Tabla 36

Plan de inversión y fuente de financiamiento

No.	RUBRO DE INVERSION	FONDOS PROPIOS	PRESTAMOS	INVERSIÓN
1	INVERSIÓN FIJA:			
1.1	Propiedad Planta y Equipo	265,818.00	177,212.00	443,030.00
1.2	Gastos de Organización	12,000.00		12,000.00
1.3	Imprevistos (5% Inv. Fija)	22,751.50		22,751.50
	TOTAL INVERSIÓN FIJA	300,569.50	177,212.00	477,781.50
2	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO:			
2.1	Costos Fijos	99,360.00	66,240.00	165,600.00
2.2	Costos Variables	-	-	-
	TOTAL INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	99,360.00	66,240.00	165,600.00
	TOTAL INVERSION:	399,929.50	243,452.00	643,381.50
	PARTICIPACION:	62%	38%	100.0%

Fuente: Elaboración propia.

7.3.1 Inversión Fija

La empresa es de servicios no tiene maquinaria, solo equipo administrativo, y tecnológico, se alquila y por ende solo hay inversión en instalaciones, un centro de cómputo, material didáctico, 2 carros, y la inversión fija es de L477,781.50

7.3.2 Inversión Preoperativa

La inversión preoperativa son todos los recursos para iniciar la empresa desde su constitución hasta los permisos de operación en los cuales de invirtieron L80,000

7.3.3 Inversión en Capital de Trabajo

Es la cantidad necesaria de recursos para que la empresa pueda financiar las operaciones con normalidad.

Tabla 37

Inversion de Capital de Trabajo

No.	RUBRO DE INVERSION	INVERSIÓN
1	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	643,381.50

Fuente: Elaboración propia.

7.4 Costo de Capital y Tasa Mínima de Aceptación de Rendimiento

El coste de capital es una tasa de rendimiento promedio que debe obtener la empresa de sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, el costo de capital determina el valor de la empresa el costo de capital de la empresa es 8.3%.

Tabla 38
Costo de Capital

FUENTE	MONTO	PARTICIPACIÓN	TASA DE INTERES	COSTO DE CAPITAL
Banco	1,249,372.00	39%	12.5%	4.9%
F. Prop.	1,930,809.50	61%	5.5%	3.3%
Total:	3,180,181.50			8.3%

Fuente: Elaboración propia.

7.5 Determinar los Ingresos

En los ingresos se tomó la decisión de aumentar el precio del servicio, para proyectar los 5 años se tomó un incremento en la inflación anual de un 3.5%, para determinar la cantidad de empresas a las que se le prestara el servicio desde el primer año se proyectó un escenario pesimista, los ingresos en el primer año son de L3,750,000 dando el servicio a 15 empresas.

Tabla 39
Ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	250,000.00	258,750.00	267,500.00	276,250.00	285,000.00
Unidades Vendidas	15	19	23	27	29
Ingresos	3,750,000.00	4,916,250.00	6,152,500.00	7,458,750.00	8,265,000.00

Fuente: Elaboración propia.

7.6 Determinar los Costos

7.6.1 Costos de Producción

Son los costos de servicios, es el gasto necesario para generar nuestro servicio, como no producimos un producto no tenemos mucha materia prima, la materia prima que tenemos en por concepto de material de capacitación y para el primer año es de L654,000.00

Tabla 40

Costo de Producción, Materiales de Capacitación

DETALLE	UNIDADES	CANT.	MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTOS MENSUAL	1 AÑO
Papelería	Papelería	8		100.00	800	9,600.00
Instructivos	Folleto	250		125.00	31250	375,000.00
Guías de Porceso	Folleto	250		90.00	22500	270,000.00
TOTAL						654,600.00

Fuente: Elaboración propia.

7.6.2 Costos de Administración

Estos son los costos generados por la administración de la empresa, se denominan gastos, ejemplo de estos gastos son el alquiler, pago de agua, luz, teléfono el costo administrativo para el primer año es L349,800.00

Tabla 41

Costo de Administración

ADMINISTRACION	UNIDADES	MENSUAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energía Eléctrica	KW/h	2,600.0	31,200.0	35,880.0	41,262.0	47,451.3	54,569.0	62,754.3
Agua Potable	m³	750.0	9,000.0	10,350.0	11,902.5	13,687.9	15,741.1	18,102.2
Cable e internet	gbs.	2,500.0	30,000.0	34,500.0	39,675.0	45,626.3	52,470.2	60,340.7
Teléfono	min.	1,500.0	18,000.0	20,700.0	23,805.0	27,375.8	31,482.1	36,204.4
Gastos de funcionamiento		1,800.0	21,600.0	24,840.0	28,566.0	32,850.9	37,778.5	43,445.3
Alquiler		20,000.0	240,000.0	276,000.0	317,400.0	365,010.0	419,761.5	482,725.7
Total			349,800.0	402,270.0	462,610.5	532,002.1	611,802.4	703,572.7

Fuente: Elaboración propia.

7.6.3 Costos de Ventas

El costo de venta es el valor que la empresa debe invertir para que el cliente reciba el servicio, el valor del servicio durante el primer año es L250,000

Tabla 42
Precio de Venta

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	250,000.00	258,750.00	267,500.00	276,250.00	285,000.00

Fuente: Elaboración propia.

7.6.4 Costos Financieros

Son los costos en los que incurre la empresa como consecuencia de la adquisición de financiamiento mediante deuda para las operaciones del negocio.

Tabla 43
Costo Financiero

Costo Financiero				
Valor Préstamo:	1,249,372.00	Interés:	12.50%	
Plazo (Años):	10	Pago:	Anual	
Gracia (Incluida):	0	Cuota:	225,663.80	
SEMESTRE	SALDO DE CAPITAL	PAGOS DE INTERES	PAGO A CAPITAL	CUOTA
0	1,249,372.00			
1	1,179,879.70	156,171.50	69,492.30	225,663.80
2	1,101,700.87	147,484.96	78,178.83	225,663.80
3	1,013,749.68	137,712.61	87,951.19	225,663.80
4	914,804.59	126,718.71	98,945.09	225,663.80
5	803,491.37	114,350.57	111,313.22	225,663.80
6	678,264.00	100,436.42	125,227.38	225,663.80
7	537,383.20	84,783.00	140,880.80	225,663.80
8	378,892.30	67,172.90	158,490.90	225,663.80
9	200,590.04	47,361.54	178,302.26	225,663.80
10	0.00	25,073.76	200,590.04	225,663.80
		1,007,265.97	1,249,372.00	2,256,637.97

Fuente: Elaboración propia.

7.6.5 Depreciaciones y Amortización

La depreciación es la disminución del valor de los bienes, los bienes a depreciar es el equipo de oficina y 2 automóviles, y la amortización es el proceso mediante el cual se distribuyen gradualmente los costos de la deuda en pagos periódicos que se puede ver con detalle en la tabla 45.

Tabla 44
Depreciación

RUBRO	VALOR	AÑOS DE VIDA	AÑOS				
			1	2	3	4	5
Equipamiento área de Oficina	443,030.00	10	44,303.00	44,303.00	44,303.00	44,303.00	44,303.00
Automóviles para Visitas	440,000.00	5	88,000.00	88,000.00	88,000.00	88,000.00	88,000.00
TOTAL	883,030.00		132,303.00	132,303.00	132,303.00	132,303.00	132,303.00

Fuente: Elaboración propia.

7.7 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos

Tabla 45
Presupuesto de Ingresos, Costo y Gasto

Descripción	Detalle Proyectado por 5 Años				
Años	1	2	3	4	5
Unidades Vendidas	15	19	23	27	29
Precio de Venta	250,000.00	258,750.00	267,500.00	276,250.00	285,000.00
Ingresos	3,750,000.00	4,916,250.00	6,152,500.00	7,458,750.00	8,265,000.00
Costos de Fabricación:					
Materia Prima	752,790.00	865,708.50	995,564.78	1,144,899.49	1,316,634.41
Mano de Obra	415,800.00	436,590.00	458,419.50	481,340.48	505,407.50
Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Costos de Fabricación	1,168,590.00	1,302,298.50	1,453,984.28	1,626,239.97	1,822,041.91
Utilidad o Pérdida Bruta en Vent	2,581,410.00	3,613,951.50	4,698,515.73	5,832,510.03	6,442,958.09
Gastos de Administración:					
Sueldos y Salarios	882,000.00	926,100.00	972,405.00	1,021,025.25	1,072,076.51
Gastos Operacionales	402,270.00	462,610.50	532,002.08	611,802.39	703,572.74
Gastos de Organización	7,863.00				
Total Gastos de Administración	1,284,270.00	1,388,710.50	1,504,407.08	1,632,827.64	1,775,649.26
Gastos de Financieros	156,171.50	147,484.96	137,712.61	126,718.71	114,350.57
Utilidad o Pérdida Operativa	1,140,968.50	2,077,756.04	3,056,396.04	4,072,963.69	4,552,958.26

Fuente: Elaboración propia.

7.8 Proyección de Estados Financieros

Son los informes que reflejan el estado de la empresa en un momento determinado normalmente 1 año, se compone de varios documentos en lo que se plasma la situación financiera de la empresa, se recoge aquí tanto la información económica como patrimonial.

7.8.1 Estado de Resultados

Recoge los ingresos y gastos que ha tenido la empresa en periodo de año.

Tabla 46
Estado de Resultado

Descripción	Estado de Resultado				
	Años				
	1	2	3	4	5
Ingresos	3,750,000.00	4,916,250.00	6,152,500.00	7,458,750.00	8,265,000.00
Costos de Producción:					
Materia Prima	752,790.00	865,708.50	995,564.78	1,144,899.49	1,316,634.41
Mano de Obra	415,800.00	436,590.00	458,419.50	481,340.48	505,407.50
Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Costos de Producción	1,168,590.00	1,302,298.50	1,453,984.28	1,626,239.97	1,822,041.91
Utilidad o Pérdida Bruta en Ventas	2,581,410.00	3,613,951.50	4,698,515.73	5,832,510.03	6,442,958.09
Gastos de Administración:					
Sueldos y Salarios	882,000.00	926,100.00	972,405.00	1,021,025.25	1,072,076.51
Gastos Operacionales	402,270.00	462,610.50	532,002.08	611,802.39	703,572.74
Gastos de Organización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Depreciación	132,303.00	132,303.00	132,303.00	132,303.00	132,303.00
Total Gastos de Administración	1,416,573.00	1,521,013.50	1,636,710.08	1,765,130.64	1,907,952.26
Utilidad o Pérdida Operativa	1,164,837.00	2,092,938.00	3,061,805.65	4,067,379.40	4,535,005.83
Gastos de Financieros	156,171.50	147,484.96	137,712.61	126,718.71	114,350.57
Utilidad o Pérdida Antes del Impuesto	1,008,665.50	1,945,453.04	2,924,093.04	3,940,660.69	4,420,655.26
Impuesto Sobre la Renta	252,166.38	486,363.26	731,023.26	985,165.17	1,105,163.81
	119,227.54	182,134.33	276,252.18	407,288.73	565,062.37
Utilidad o Pérdida Neta del Ejercicio	756,499.13	1,459,089.78	2,193,069.78	2,955,495.52	3,315,491.44

Fuente: Elaboración propia.

7.8.2 Flujos de Efectivo

El flujo de efectivo son las entradas y salidas de dinero de la empresa, incluye todos los gastos, todas las ventas y los cobro.

Tabla 47
Flujo de Efectivo

Descripción	Flujo de Efectivo					
	Años					
	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta		756,499.13	1,459,089.78	2,193,069.78	2,955,495.52	3,315,491.44
Impuesto Sobre la Renta (25%)		252,166.38	486,363.26	731,023.26	985,165.17	1,105,163.81
Pago del ISR			-252,166.38	-486,363.26	-731,023.26	-985,165.17
Depreciación		132,303.00	132,303.00	264,606.00	529,212.00	1,058,424.00
Efectivo Neto de Actividades Operativas		1,140,968.50	1,825,589.66	2,702,335.78	3,738,849.43	4,493,914.08
Propiedad Planta y Equipo	-529,818.00					
Gastos de Organización	-12,000.00					
Imprevistos	-44,751.50					
Inversión en Capital de Trabajo	-1,344,240.00					
Efectivo Neto por Actividades de Inversión	-1,930,809.50					
Préstamos del Banco	-1,249,372.00					
Pago a Capital		-69,492.30	-78,178.83	-87,951.19	-98,945.09	-111,313.22
Efectivo Neto por Actividades de Financiamiento	-1,249,372.00	-69,492.30	-78,178.83	-87,951.19	-98,945.09	-111,313.22
Flujo Neto de Efectivo	-3,180,181.50	1,071,476.20	1,747,410.83	2,614,384.59	3,639,904.34	4,382,600.86

Fuente: Elaboración propia.

7.8.3 Balance General

Es un balance financiero que brinda información sobre los activos, pasivos y patrimonio neto, así mismo los datos correspondientes hasta la fecha en la que se emite el balance, generalmente es el cierre de periodo fiscal.

Tabla 48
Balance General

DESCRIPCIÓN	A Ñ O S					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo	2,240,400.00	3,311,876.20	5,059,287.03	7,673,671.62	11,313,575.97	15,696,176.83
		331,187.62	505,928.70	767,367.16	1,131,357.60	1,569,617.68
Inversión a corto plazo		2,980,688.58	4,553,358.33	6,906,304.46	10,182,218.37	14,126,559.14
Activos No Corrientes						
Propiedades, planta y equipo	883,030.00	883,030.00	883,030.00	883,030.00	883,030.00	883,030.00
(-) Depreciaciones PPyE		-132,303.00	-264,606.00	-529,212.00	-1,058,424.00	-2,116,848.00
Gastos de Organización	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Imprevistos	44,751.50	44,751.50	44,751.50	44,751.50	44,751.50	44,751.50
Activos totales	3,180,181.50	4,119,354.70	5,734,462.53	8,084,241.12	11,194,933.47	14,519,110.33
PASIVOS						
Pasivos Corrientes						
Impuestos corrientes por pagar		252,166.38	486,363.26	731,023.26	985,165.17	1,105,163.81
Pasivos No Corrientes						
Prestamos bancarios	1,249,372.00	1,179,879.70	1,101,700.87	1,013,749.68	914,804.59	803,491.37
Pasivos totales	1,249,372.00	1,432,046.08	1,588,064.13	1,744,772.94	1,899,969.77	1,908,655.19
PATRIMONIO						
Capital	1,930,809.50	1,930,809.50	1,930,809.50	1,930,809.50	1,930,809.50	1,930,809.50
Ganancias acumuladas		756,499.13	2,215,588.90	4,408,658.68	7,364,154.20	10,679,645.64
Patrimonio totales	1,930,809.50	2,687,308.63	4,146,398.40	6,339,468.18	9,294,963.70	12,610,455.14
Total pasivos y patrimonio	3,180,181.50	4,119,354.70	5,734,462.53	8,084,241.12	11,194,933.47	14,519,110.33

Fuente: Elaboración propia.

7.8.4 Indicadores Financieros

Todos los indicadores se proyectan para 5 años, el indicador de liquidez corriente es excelente lo que indica que la empresa puede convertir efectiva de manera pronta, rotación de activos, los resultados se muestran eficientes por lo que la empresa cuenta con capacidad suficiente para generar ventas, índice de endeudamiento nos señala que se reducirá el endeudamiento, margen de utilidad bruta nos indica que la empresa tiene un buen margen de utilidad, margen de utilidad operativa nos indica que hay un margen de utilidades una vez se cumplan las deducciones de costos y gastos.

Tabla 49
Indicadores Financieros

RAZÓN	FÓMULA	AÑOS				
		1	2	3	4	5
Liquidez:						
1. Liquidez Corriente =	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	8.9	6.8	6.9	7.8	10.2
Actividad:						
2. Rotación de Activos Totales =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}}$	0.9	0.9	0.8	0.7	0.6
Endeudamiento:						
3. Índice de Endeudamiento =	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$	34.8%	27.7%	21.6%	17.0%	13.1%
Rentabilidad:						
4. Margen de Utilidad Bruta =	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	68.8%	73.5%	76.4%	78.2%	78.0%
5. Margen de Utilidad Operativa =	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	31.1%	42.6%	49.8%	54.5%	54.9%

Fuente: Elaboración propia.

7.8.5 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio o umbral de rentabilidad donde las ventas mínimas igualan los costes totales a los ingresos totales, a continuación, se detalla el punto de equilibrio para los siguientes 5 años.

Tabla 50
Punto de Equilibrio

	AÑOS				
	1	2	3	4	5
C. Fijos	1,416,573.00	1,521,013.50	1,636,710.08	1,765,130.64	1,907,952.26
C. Var./Un	77,906.00	68,542.03	63,216.71	60,231.11	62,829.03
Precio	250,000.00	258,750.00	267,500.00	276,250.00	285,000.00
Cont./Un.	172,094.00	190,207.97	204,283.29	216,018.89	222,170.97
P.E. (Un):	8.23	8.00	8.01	8.17	8.59

Fuente: Elaboración propia.

7.9 Calculo de Técnicas de evaluación Económica y Financiera

Las técnicas de evaluación económica y financiera determinar nos permiten evaluar si una empresa es o no rentable, si los valores esperados compensan la inversión hecha.

7.9.1 Calculo de Valor Actual Neto (VAN)

La VAN nos da positiva lo que indica que el proyecto es viable, ya que el valor actual de los flujos es mayor al desembolso inicial.

Tabla 51

Cálculo de VAN

Flujos de efectivo esperados	
Año	Empresa
0	-3,180,181.50
1	1,071,476.20
2	1,747,410.83
3	2,614,384.59
4	3,639,904.34
5	4,382,600.86
VAN	6,961,121.45

Fuente: Elaboración propia.

7.9.2 Calculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es de 56% lo que significa es rentable, se devuelve el capital invertido más una ganancia adicional.

Tabla 52

Cálculo de TIR

Flujos de efectivo esperados	
Año	Empresa
0	-3,180,181.50
1	1,071,476.20
2	1,747,410.83
3	2,614,384.59
4	3,639,904.34
5	4,382,600.86
TIR	56%

Fuente: Elaboración propia.

7.9.3 Relación entre la VAN y la TIR

Son los parámetros utilizados para calcular la viabilidad del proyecto, la VAN analiza la rentabilidad de un proyecto en términos de valores netos en unidades monetarias nos indica el valor del proyecto al día de hoy y la TIR nos da un media relativa, la VAN considera los distintos vencimientos de flujo de caja, dando preferencia a los más próximos reduciendo los riesgos, asume que todos los flujos se reinviertan a la misma tasa, la TIR no considera que los flujos de caja se reinviertan periódicamente a la tasa de descuento, si los dos valores son positivos, nos indica que el proyecto es viable.

7.9.4 Capacidad de Pago

Calculamos la capacidad de pago para los primeros 5 años, lo cual nos proyecta buenos resultados lo que significa que la empresa puede cumplir con las obligaciones futuras.

Tabla 53
Capacidad de Pago

Años	Capacidad de Pago				
	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	756,499.13	1,459,089.78	2,193,069.78	2,955,495.52	3,315,491.44
(+)Depreciacion AMORTIZ	132,303.00	132,303.00	132,303.00	132,303.00	132,303.00
Sub Total:	888,802.13	1,591,392.78	2,325,372.78	3,087,798.52	3,447,794.44
(-)Amort.Prest.	-69,492.30	-78,178.83	-87,951.19	-98,945.09	-111,313.22
Capacidad de Pago	819,309.83	1,513,213.94	2,237,421.59	2,988,853.43	3,336,481.22

Fuente: Elaboración propia.

7.9.5 Periodo de Recuperación de Inversión

En base a nuestros flujos de efectivo acumulados, se plantea que la recuperación de la inversión será a los 2.38 años (2 años, 3 meses y 8 días).

Tabla 54
Periodo de Recuperación de Inversión

Flujos de efectivo esperados		
Año	E. Consultora	Acumulado
0	-3,180,181.50	
1	1,071,476.20	1,071,476.20
2	1,747,410.83	2,818,887.03
3	2,614,384.59	5,433,271.62
4	3,639,904.34	9,073,175.97
5	4,382,600.86	13,455,776.83
PRI	2.38	Años

Fuente: Elaboración propia.

7.9.6 Relación Beneficio-Costo

Realizamos los cálculos para determinar los Beneficios-Costos con el objetivo de evaluar los ingresos contra los egresos en el valor presente a los 5 años, los resultados arrojaron que los ingresos son 1.5 veces mayor que los egresos.

Tabla 55
Relación Beneficio-Costo

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos	3,750,000.00	4,916,250.00	6,152,500.00	7,458,750.00	8,265,000.00
Egresos	2,993,500.88	3,457,160.22	3,959,430.22	4,503,254.48	4,949,508.56
VAN (Ingresos)	25,555,735.45				
VAN (Egresos)	16,737,581.87				
Costo Beneficio	1.53				

Fuente: Elaboración propia.

7.10 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite identificar las áreas fuertes y débiles de la planificación del proyecto, a su vez mide su posible impacto en los resultados, esto permite a la empresa dirigir los recursos a las áreas que más lo necesiten.

7.10.1 Definir Rubros Mas Sensibles de la Empresa

Para hacer un análisis de sensibilidad pesimista manipulamos variables se incrementó el costo en un 25% y se redujeron en 10% los ingresos y aun así tenemos una VAN y TIR que nos indica que el proyecto todavía es viable.

Tabla 56
Supuesto Pesimista

SUPUESTOS: PÉSIMISTA					
Incremento en Costos:		25.0%			
Reducción de Ingresos:		10.0%			
Años	Ingresos Totales	Inversión	Costos Operación	Total	Beneficio Neto
0		0	0	0	-3,180,181.50
1	3,375,000.00	0	3,231,453.75	3,231,453.75	143,546.25
2	4,424,625.00	0	3,529,140.00	3,529,140.00	895,485.00
3	5,537,250.00	0	3,863,367.94	3,863,367.94	1,673,882.06
4	6,712,875.00	0	4,239,213.25	4,239,213.25	2,473,661.75
5	7,438,500.00	0	4,662,492.71	4,662,492.71	2,776,007.29
				TIR	28.10%
				VAN	2,705,271.31

Fuente: Elaboración propia.

Para hacer un análisis de sensibilidad optimista manipulamos variables se redujo el costo en un 3.5% y se incrementó en 4.5% los ingresos y la VAN y TIR nos da positiva con valores altos por lo que el proyecto es viable.

Tabla 57
Supuesto Optimista

SUPUESTOS: OPTIMISTA					
Reducción en Costos:		3.5%			
Incremento de Ingresos:		4.5%			
Años	Ingresos Totales	Costos		Total	Beneficio Neto
		Inversión	Operación		
0		0	0	0	-3,180,181.50
1	3,918,750.00	0	2,494,682.30	2,494,682.30	1,424,067.71
2	5,137,481.25	0	2,724,496.08	2,724,496.08	2,412,985.17
3	6,429,362.50	0	2,982,520.05	2,982,520.05	3,446,842.45
4	7,794,393.75	0	3,272,672.63	3,272,672.63	4,521,721.12
5	8,636,925.00	0	3,599,444.37	3,599,444.37	5,037,480.63
				TIR	71.80%
				VAN	9,593,864.58

Fuente: Elaboración propia.

7.10.2 Hacer Cuadro Comparativo con la sensibilización

Al comparar los tres escenarios al sensibilizar podemos notar que siempre la VAN y la TIR se mantienen altos los valores arriba de cerro, al manipular las variables y construir un escenario pesimista y uno optimista podemos ver que el resultado continúa siendo positivo y por ende el proyecto es viable.

Tabla 58
Cuadro Comparativo de la Sensibilización

NORMAL		PÉSIMISTA		OPTIMISTA	
TIR	56%	TIR	28.10%	TIR	71.80%
VAN	6,961,121.45	VAN	2,705,271.36	VAN	9,593,864.58

Fuente: Elaboración propia.

7.10.3 Análisis de Impacto

Siempre es bueno hacer un análisis de vulnerabilidad de la empresa para estar preparado para cualquier imprevisto, la empresa estará siempre normada por un plan de negocios, se tendrá respaldo económico para poder operar con recursos propios por varios meses tomando como ejemplo lo que ocurrió con la pandemia del COVID-19, uno de los

factores de impacto será la inflación por los diferentes factores nacionales e internacionales y una manera de contrarrestar su impacto será aumentando el precio del servicio en base a la inflación proyectada.

7.11 Riesgo Financiero de Inversión

El riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de la inversión, en los cambios que puedan suceder en el sector MIPYMES, la inestabilidad de los mercados, afortunadamente el hecho de que en Honduras y el mundo ya una gran cantidad de personas se hayan vacunado para prevenir la pandemia del COVID-19, con esto se está logrando regresar a la normalidad, y la cantidad de MIPYMES que están empezando a operar por primera vez está creciendo y eso es bueno en el sector donde operaremos como empresa porque habrá demanda y por ende oportunidad de ofrecer nuestros servicios a las nuevas MIPYMES.

Capítulo 8: Estudio de Impacto Social

8.1 Beneficio a la Sociedad

La creación de una Empresa Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional, que pueda ofrecer sus servicios a la MIPYMES, para poderlas capacitarlas, asesorarlas y acompañarlas para que estas puedan mejorar, mantenerse, generar mejor rentabilidad y crecer, sería un factor importante para el país, porque las MIPYMES se han convertido en la principal fuerza que impulsa el desarrollo económico del país por su rol en la generación de empleos y divisas.

8.2 Generación de Empleo

Generar proyectos que puedan apoyar, fortalecer y acompañar a las MIPYMES para su crecimiento y desarrollo es importante para el país en el escenario económico porque las

MIPYMES aportan aproximadamente el 60% del PIB, y origina 7 de cada 10 empleos en Honduras.

Para que un país pueda encontrar el camino al crecimiento económico es necesario la inversión que genera empleo y mejor aún, que esta inversión pueda ser sostenida en el tiempo, el desarrollo va de la mano con la generación del empleo, un empleo le da la oportunidad a las personas de salir de la pobreza, y generar empleo ayuda a que la economía de un país sea estable, por lo tanto la generación de empleo es de suma importancia para todos los países, y como hemos visto en los últimos años en Honduras las MIPYMES son el sector que genera más empleo en el país, por lo tanto es de suma importancia fortalecer a la MIPYMES, y por todo esto un proyecto orientado a la creación de una Empresa Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional que pueda fortalecer al sector MIPYMES, es importante para el aporte al país en la generación de empleo.

8.3 Responsabilidad Social

Inculcar la visión de negocio integrada al respeto para las personas, los valores, la ética, con la gestión de la empresa que este al servicio de la comunidad y del medio ambiente, garantizar la equidad en la fuerza laboral, adoptando programas de reciclaje y optimización de las cadenas de suministros y poder preparar a las Empresas a para abanderar estos valores es un aporte importante de responsabilidad social de parte del proyecto de Asesoría Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional.

Capítulo 9

Conclusiones

1. Como se determinó en la realización de este estudio para la creación de una empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYME en la Ciudad de San Pedro Sula para el periodo 2023-2024, el estudio es viable y factible, porque cuando se realizó el estudio del mercado se demostró que hay demanda suficiente para el servicio que se ofrecerá, se tendrán propias instalaciones, hay personal profesional disponible con las características que se ocupan en los diferentes puestos de la empresa, se cuenta con la tecnología y materiales para complementar el servicio de consultoría, de acuerdo al estudio financiero y Económico es factible la creación de la Empresa Consultora porque hay rentabilidad todos los años, con un margen de utilidad operativa de 31.1% para el primer año y de 54.9% para el quinto año, de acuerdo a la evaluación financiera también se comprueba que el estudio es viable con una TIR de 56% y con un periodo de recuperación de la inversión de 2.8 años.

2. Con lo investigado en el Estudio de Mercado se comprobó en campo que si hay demanda de servicio para la Consultoría Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES en San Pedro Sula y en la muestra de 384 empresas que se tomó el 80% de los encuestados manifestaron que están dispuestos a pagar por adquirir el servicio que se ofrecerá con este proyecto, en base al estudio de mercado hay un 60% de mercado insatisfecho que a pesar de que hay empresas que prestan los mismos servicios todavía no se logra cubrir toda la demanda de asesoría y consultoría para apoyar a mejorar las mejores prácticas empresariales en las MIPYMES, la ciudad de San Pedro Sula es un punto estratégico para la economía del país y es la ciudad donde se dan la cantidad más

grande de creación de nuevas empresas pero también el cierre de muchas, por lo tanto esto también es un ejemplo de la necesidad de la creación de empresas o proyectos con el objetivo de mejorar el funcionamiento de las nuevas empresas y poder fortalecer la economía de la ciudad.

3. La Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional para las MIPYMES, es una empresa de servicios no se ocupará materias primas, solo se empleará material didáctico que ya está preparado y herramientas tecnológicas para apoyar las capacitaciones y asesorías que se les dará a las empresas sobre la correcta administración de las empresas, y los costos no son muy altos y ya están estimado dentro del presupuesto.

4. Se diseñó la estructura organizacional, hay un gerente general, hay asesoría contable y legal, también están los departamentos de Marketing, Administración, Dirección Académica encargados del diseño de los procesos para acompañar en las consultorías a la empresas que adquieran los servicios de la empresa, y un departamento de sistemas que son los encargados de manejar la plataforma virtual donde se darán capacitaciones en línea pero también estarán encargados de manejar los diferentes software que manejaran las empresas, el costo de planilla para el primer año será de L1,615,181.40, en la parte de infraestructura solo se remodelaron las instalaciones ya existente y tienen un distribución de 343.78 m² una recepción, una oficina, un laboratorio de cómputo, un salón de capacitación, un salón de reuniones, una área de archivo y 2 baños, el costo de remodelación fue de L400,000.00, la inversión entre el mobiliario y las herramientas tecnológicas a usar es de L443,030.00.

5. La inversión total del Proyecto es de L3,180,181.50 donde L1,249,372.00 es préstamo del banco que representa el 39% de la inversión, y L1,930,809.50 son fondos propios que representan el 61% de la inversión, en la planificación se contempla que en 5

meses se iniciaran operaciones, con los fondos propios se harán las remodelaciones de las instalaciones propias, se comprara el mobiliario de oficina y se cubrirán los costos de iniciar las operaciones de la empresa, el periodo de recuperación de la inversión será de 2.8 años, la relación costo-beneficio es de 1.5, como es mayor a uno significa que los beneficios supera a los costos, la Tasa Interna de Retorno es de 56% que es mayor a la tasa de descuento de 8.3% por lo tanto el proyecto es factible.

6. El impacto social que generara la creación de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional, en el corto plazo, generación de nuevos empleos, en el mediano y largo plazo, se empoderara a personas y sus emprendimientos, se les capacitara, se les asesorara y se les acompañara para que sus negocios puedan crecer y generar mayores rentabilidades, más empleos, aportando esto al desarrollo y crecimiento económico del país. Y que se pueda inculcar a las nuevas empresas una visión de negocio integrada, con respeto a las personas, los valores, la ética y una gestión empresarial al servicio de la comunidad y del medio ambiente.

Bibliografía

- Aguilar, E. M. (2021). *Sistema de Gestión de la Calidad*. Mendoza: UNCUYO-Universidad Nacional de Cuyo.
- Altuve, J. (2004). El uso del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno Para la Valoración de las Desiciones de Inversión. *Actualidad Contable FACES*, 12.
- Alvarado, O. G. (2020). *Propuesta de estructura organizacional para "Logística exportadora s.a de c.v." en León, México*. León: Repositorio Universidad Iberoamericana de León.
- Argandoña, A. (2001). *Dimensiones Económicas de la Nueva Economía*. País Vasco: Seminario "La revolución Digital: Nueva Economía e Integración Social".
- Armijos, L., Campos, A., & Hidalgo, Y. (2020). Estudio del Direccionamiento Estratégico en el Desarrollo Organizacional en Latinoamérica: Una Revisión de Literatura (2009-2018). *Economía y Negocios UTE*, 104-117.
- Asociación Nacional de la Mediana y Pequeña Industria de Honduras. (22 de Junio de 2017). Más de 30,000 Mipymes surgen al año en San Pedro Sula. *La Prensa*, págs. https://www.laprensa.hn/honduras/mipymes-san_pedro_sula-emprendedores-zapateros-LFlp1082955.
- Aumage, M. (1979). *Guía Práctica de la Organización Administrativa*. Barcelona: Editores Tecnicos Asociados.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Ciudad de México: McGrawHill Educación.

- Barrios, E. (2017). *Ciclo de Vida de un Producto y sus Estrategias Relacionadas*. La Patagonia: UNPAedita.
- Beascoechea, A. J. (1966). Estructura de Organización de la Empresa. *DYNA*, 10.
- Benavente, M. (2020). *Valorización de una empresa*. Santiago de Chile: Repositorio Académico de la Universidad de Chile.
- Blanco, A. B., Vásquez, Á. W., & García, R. (2020). Estructura Organizacional como Determinante Competitivo en Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Alimentos. *Revista de Ciencias Sociales*, 14.
- Boada, A., Vasconcelos, D., & Millán, A. (2012). *Diseño de un Modelo de Predicción de Demanda, Ajustado a Empresas de Estilo de Venta Directa*. Caracas: VIII Congreso de Investigación y Creación Intelectual de la Unimet.
- Bravo, C., & Macedo, M. (2019). *Empresa consultora especializada en gestión financiera para pequeñas y medianas empresas en Lima*. Lima: Repositorio Institucional Universidad Tecnológica del Perú.
- Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento*. Lima: Nathan Associates Inc.
- Brown, L. (1959). *Comercialización y Análisis de Mercado*. Buenos Aires: Selección Contable.
- Caicedo, A. V. (2020). *Análisis del Sistema de Compensación Salarial en la Dirección Provincial del Ministerio del Ambiente de Esmeraldas*. Esmeralda-Ecuador: Repositorio Digital Universidad Católica del Ecuador.

- Canales, R. (2015). Criterios Para La Toma de Decisión de Inversiones. *Investigación en Ciencias Económicas*, 17.
- Carro, P. R., & González, G. D. (2012). *Diseño Y Selección de Procesos*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Castañeda, M. (2021). *Alternativas Financieras para el Fortalecimiento del Nivel de Solvencia de la Empresa OPEN MIND Colombia*. Bogotá: Universidad EAN.
- Castaños Ríos, C. E., Zamarra Londoño, J. E., & Salazar Jiménez, E. J. (2021). El control interno y las tecnologías de la información en las MIPYMES del oriente antioqueño: estado actual de su implementación y oportunidades de mejora. *Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Económicas*, 75-104.
- CEPAL. (16 de Noviembre de 2012). *Acerca de las Microempresas y Pymes*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe:
https://www.google.com/search?q=inurl%3Ahttps%3A%2F%2Fwww.cepal.org%2Fes%2Ftemas%2Fpymes%2Facerca-microempresas-pymes&sca_esv=558298459&sxsrf=AB5stBhnTJ_74dMwZWXvlMslDTHRLjt8eQ%3A1692411811452&source=hp&ei=oyfgZJ_-GISLwbkP0-e72A0&iflsig=AD69kcEAAAAAZOA1sw
- Chacha, H. A., & Vizcaino, V. L. (2020). Importancia de las MIPYMES, en el Desarrollo Social y Productivo de Ecuador. *Revista Académica y Científica*, 126-139.
- Chacha, H., & Vizcaino, V. (2020). Importancia de las MIPYMES, en el desarrollo social y productivo del Ecuador. *VICTEC*, 126-139.

Chang, R., & Villegas, J. B. (2020). *El planeamiento estratégico para el crecimiento de las pequeñas empresas*. Lima: Repositorio Universidad Tecnológica del Peru.

Clavijo, S. (2014). *Demanda Insatisfecha en la Consulta Externa de Salud*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.

COHEP. (2013). *Encuesta Empresarial de Honduras 2012: Análisis y Resultados*. Tegucigalpa: COHEP.

Córdova, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Complemento Virtual SIL.

Czinkota, M., Ronkainen, M., & Iikka, A. (2000). *Marketing Internacional*. Ciudad de México: McGraw Hill.

Dempsey, G. (3 de Octubre de 2022). *Cumplimiento anual de entidades/requisitos de secretaría corporativa en Honduras*. Obtenido de BIZ LATIN HUB:
<https://www.bizlatinhub.com/es/cumplimiento-anual-de-entidades-requisitos-de-secretaria-corporativa-en-honduras/>

Dessler, G. (2001). *Administración de Personal*. Ciudad de México: PEARSON Educación.

Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: Naciones Unidas.

Economipedia. (1 de Marzo de 2020). *Gestión y Desarrollo Organizacional*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/desarrollo-organizacional.html>

Espinoza, S. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Cartago: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Fernandez, F. J. (2017). *Estudio de Mercado*. Pais Vasco: Bussines & Economics.

Finnerty, J. (1999). *Financiamiento de Proyectos*. Prentice HALL Empresa.

Flores, M. F. (2021). Desarrollo de un sistema integral de matrices del entorno de marketing para la toma de decisiones y el aporte de crecimiento de la pequeña y mediana empresa en la región de Tegucigalpa. *PDM - PROJECT, DESING AND MANAGEMENT*, 41-72.

Fontaine, E. (2008). *Evaluación Social de Priyectos*. Ciudad de México: PEARSON Educación.

Fuente, G. D., & Fernández, Q. I. (2005). *Distribución En Planta*. Oviedo: Universidad de Oviedo.

García, M. D., Azamar, M. D., & Flores, E. (2021). Importancia en la mejora de proceso de cotización y costeo que genere confiabilidad y eficiencia al crecimiento y el nivel competitivo en las empresas. *Revista Investigación Latinoamericana en Competitividad Organizacional - RILCO*, 1-8.

García, N. M., Hierro, D. E., & Jiménez, B. J. (2001). *Selección de Personal, Sistemas Integrado*. Madrid: ESIC.

Garcia, S. P. (2020). *Gestión de Stock de Demanda Independiente*. ROGLE-UPV.

George, R. T. (1977). *Principios de la Administración*. Buenos Aires: El Ateneo.

Germán, L. (2010). *Plan de Viabilidad de Empresa Ejecutora de Estudios*. Madrid: Tesis.

- Gómez, J. C. (2021). *Emprendimiento Empresa JCG Consultoría*. Bogotá: Repositorio Institucional Universidad Santo Tomas de Aquino.
- González, H. (2011). *Presupuestos, su Control en un Proyecto Arquitectónico*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- Grados, J. (2013). *Reclutamiento, Selección, Contratación e Inducción de Personal*. Ciudad de México: El Manual Moderno S.A de C.V.
- Gulick, L. (1937). *Notas Sobre la Teoría de la Organización*. New York: Institute of Public Administration.
- Hansen, B. L., & Ghare, P. M. (1990). *Control de Calidad*. Madrid: Díaz de Santos.
- Hernández, H. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Guadalajara: Cengage Learning Editores.
- Huamán, C. (2020). *Costo de conceptos remunerativos y beneficios sociales del presupuesto analítico del personal de la Municipalidad Distrital de Inkawasi, Cusco, 2018-2020*. Callao-Perú: Repositorio Digital Institucional Universidad César Vallejo.
- Ibarra, G., Vullinghs, S., & Burgos, F. (15 de Agosto de 2021). *Panorama Digital de las MiPymes de América Latina 2021*. Obtenido de sela.org:
<http://www.sela.org/media/3223266/panorama-digital-de-las-mipymes-america-latina-2021.pdf>
- INE. (30 de Diciembre de 2022). *Indicadores Cifras de País 2010-2022*. Obtenido de INE - Instituto Nacional de Estadística de Honduras: <https://ine.gob.hn/v4/cifras-de-pais/>

- Juárez, O., & Carrillo, E. (2014). *Administración de la Compensación, Sueldos, Salarios, Incentivos y Prestaciones*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.
- Ketelhohn, W., Marín, N., & Montiel, E. (2004). *Inversiones, Análisis de Inversiones Estratégicas*. Bogotá: Grupo Editorial NORMA.
- Kubr, M. (1997). *La Consultoria de Empresas*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- León, C. (2007). *Evaluación de las Inversiones: un enfoque privado y social*. Chiclayo: USAT.
- Léon, C., & Miranda, M. (2003). *Análisis Macroeconómico para la Empresa*. Chiclayo: Eumed.net.
- Libera, B. (2007). Impacto, Impacto Social y Evaluación del Impacto. *ACIMED*, 3.
- López, D. (1 de Junio de 2022). *Frederick Winslow Taylor*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/historia/frederick-winslow-taylor.html>
- Machicado, F., & Quiroga, M. (2016). Estudio de Localizacion de un Proyecto. *Ventan Científica*, 5.
- Magos, R., & Pérez, J. (2021). Factores clave para colaborar con las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas para el cumplimiento de la agenda 2030 a través de la cooperación internacional: caso español "pymes y ODS". *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, 19-29.
- Malhotra, N. (20004). *Investigación de Mercado: Un Enfoque Aplicado*. Ciudad de México: Pearson Educación.

- Manzano, Á. G., & Mul, J. (2021). La Gestión del Conocimiento en las MIPYMES: Caso de una Consultora en Yucatán, México. *Hitos de las Ciencias Económico Administrativas*, 33-53.
- Martínez, H. H. (2005). *El Marco Ético de la Responsabilidad Social Empresarial*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Matus, D. (2020). Consultoría en desarrollo organizacional y de negocios in situ. *Revista Signos-Investigación en Sistemas de Gestión*, 23-30.
- Mejía, J. (2017). Políticas de Financiamiento; Perspectivas y Enfoque de las Pequeñas Empresas del Municipio de Riohacha. *Económicas CUC*, 12.
- Molina, N., & Mejías, M. L. (2020). Impacto social del Covid-19 en Brazil y Ecuador: Donde la realidad supera las estadísticas. *EDUMECENTRO*, 277-283.
- Moncayo Sánchez, Y. P., Salazar Tenelanda, M. V., & Avalos Peñafiel, V. G. (2021). El Estudio de Mercado como Estrategia para el Desarrollo de Productos en el Sector Rural. *Polo Del Conocimiento*, 17.
- Montenegro, E. G., & Chaluisa, S. F. (2021). La Gestión Empresarial en la Post Pandemia: Caso Latinoamérica. *TESLA, Resvista Científica*, 28-44.
- Morales, C. M. (2010). *Colección Gerencia de Proyectos*. Edicion Propia.
- Muttis, S. J. (2022). *Impulsando Sueños*. Bucaramanga - Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Nicholson, W. (2004). *Teoría Macroeconómica*. Madrid: Thomson.

- Nogales, Á. (2000). *Análisis de Precios en el Lineal: Especial Referencia a Marcas de Distribuidor y Marcas de Primer Precio*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- NU. CEPAL. (2020). *Sectores y Empresas Frente al Covid-19: Emergencia y Reactivación*. Santiago: NU. CEPAL.
- Núñez, Ó. (2022). *Honduras: Gestión Pública para Mejorar la Atracción de la Inversión y el Desarrollo Humano*. Tegucigalpa: PNUD.
- O'Shaughnessy, J. (1991). *Marketing Competitivo, Un Enfoque Estratégico*. Madrid: Díaz de Santos.
- Oaxaca, J., & Valderrama, M. d. (2009). Punto de Equilibrio, Una Herramienta Para Tomar Decisiones. *Comité Latinoamericana de Matemática Educativa*, 9.
- OIT. (8 de Abril de 2021). *La región perdió 26 millones de empleos en un año de pandemia*. Obtenido de INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION: https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_779116/lang--es/index.htm
- Olarte, W., Botero, M., & Cañon, B. (2010). Importancia del Mantenimiento Industrial Dentro de los Procesos de Producción. *Scientia Et Technica*, 4.
- Osso, J. E., Pineda, M. F., & Tovar, S. (2021). *Criterios de evaluación del concepto de éxito en proyectos públicos-Una revisión sistemática de literatura*. Neiva: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Palacios, G. A. (2021). *Estudio Técnico-Area Hoteles*. La Libertad-Ecuador: Repositorio Universidad Estatal Península de Santa Elena.

- Parra, C., & Liz, A. d. (2009). La Estructura Organizacional y El Diseño Organizacional. *Gestión y Sociedad*, 12.
- Pedraza, R. Ó. (1995). Localización de Facilidades Industriales. *Economía y Sociedad*, 29.
- Pichardo, A. (2011). *Evaluación de Impacto Social*. UNA.
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos de inversión*.
- Pineda, M., & Díaz, Y. (2020). Medición de la Facilidad para hacer Negocios. Índice Doing Business. *REVISTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES*, 31-37.
- Poder Legislativo. (14 de Enero de 2009). *Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. Obtenido de www.poderjudicial.gob.hn:
[https://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Ley%20Fomento%20Competitividad%20Peque%C3%B1a%20y%20Mediana%20Empresa%20\(10,3mb\).PDF](https://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Ley%20Fomento%20Competitividad%20Peque%C3%B1a%20y%20Mediana%20Empresa%20(10,3mb).PDF)
- Polanyi, K. (2020). *Los Límites del Mercado, Reflexiones Sobre Economía, Antropología y Democracia*. Madrid: Capitán Swing.
- Restrepo, N. (2007). *Estrategia de Precios: Un Enfoque de Mercado Para los Negocios*. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Rodríguez, D. (2011). *Gestión Organizacional*. Santiago de Chile: EDICIONES UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE.
- Rojas, J. (2015). *La Estructura de Mercado Oligopolica*. Toluca: Monografía.

- Rubio Beltrán, M. V. (2020). Estrategia de Divesificación a Través de una Nueva Línea de Productos Reciclables A&Y Confecciones. *Universidad Antonio Nariño*, 10.
- Ruffner, J. (2004). El Control Interno en las Empresas Privadas. *Quipukayamoc*, 22.
- Sampedro, L. (2002). *El Mercado y la Globalización*. Madrid: Ediciones Destino.
- Sánchez, J., & Escamilla, P. (2019). Metodología y Elaboración de un Manual de Análisis y Descripción de Puestos. *Caribeña de Ciencias Sociales*.
- Sánchez, M. (1997). *Las Relaciones Interorganizacionales en el Canal de Comercialización*. Almería: Servicio de Publicaciones Almería.
- Santiago Santiago, A. K., Arana Coronado, O. A., Brambila Paz, J. d., Matus Gardea, J. A., & Sosa Montes, M. (2020). Evaluación Financiera con Metodología de Opciones Reales de Inversión para Producción y Venta de Café Orgánico. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 3.
- Santos, M. (2021). *Diseño de una Estructura Organizacional para Fortalecer la Competitividad de la Empresa Mundo Deportivo S.A. 2020*. Piura-Perú: Repositorio Digital Institucional Universidad César Vallejo.
- Santos, T. (2008). *Estudio de Factibilidad de un Proyecto de Inversión Etapas en su Estudio*. Santa Clara: Contribuciones a la Economía.
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Ciudad de México: McGraw Hill Education.
- Saucedo Estrada, H. K. (2020). La Creatividad Recurso Económico: Como Estrategia de Crecimiento. *Revista Investigación y Negocios*, 23-36.

Segura, F. J. (2020). El perfil emprendedor y la intencionalidad competitiva del mercado como predictores de supervivencia en microempresas mexicanas. *Contaduría y Administración*, 1-27.

Servicio Nacional de Emprendimiento y de Negocios Pequeños. (25 de Septiembre de 2020). *Honduras Emprende Solidaria*. Obtenido de SENPRENDE:
<https://senprende.hn/>

Silva, E. (2021). *Habilidades gerenciales en el desarrollo organizacional de las empresas de servicio informático, San Isidro 2020*. Lima: Universidad César Vallejo, Repositorio Digital Institucional.

Silva, R. (2021). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la empresa "Sport Tigre" Huánaco, 2020*. Chimbote-Perú: Repositorio Institucional ULADECH Católica.

Taylor, F. W. (1911). *Principios de la Administración Científica*. Barcelona: Ediciones Orbis.

Torres, C., & Callegari, N. (2016). Criterios Para Cuantificar Costos y Beneficios en Proyectos de Mejora de Calidad. *Ingeniería Industrial*, 4.

Torres, M., Paz, K., & Salazar, F. (2019). *Método de Recolección de Datos para una Investigación*. Ciudad de Guatemala: Repositorio UDGVIRTUAL (Universidad de Guadalajara).

Triny Zea, M. (7 de Julio de 2022). *Panamá y Costa Rica, lo más competitivos en Centroamérica*. Obtenido de Bloomberg Línea:

<https://www.bloomberglinea.com/2022/07/07/panama-y-costa-rica-los-mas-competitivos-en-centroamerica/>

Urquidi, A. (2012). Analisis Estadistico-Económico de la Ampliación de una Empresa. *Universidad Comercial de Deusto*, 1.

Vasquez, G. O., Parrales, D. H., & Morales, V. E. (2021). Proceso Administrativo: Factor Determinante en el Desarrollo Organizacional de las MIPYMES. *Revista Publicando*, 258-278.

Vasquez, G. O., Parrales, D. H., & Morales, V. E. (2021). PROCESO ADMINISTRATIVO: FACTOR DETERMINANTE EN EL DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE LAS MIPYMES. *Revista Publicando*, 258-278.

Vásquez, L. (2007). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Ciudad Guatemala: Universidad Galileo.

Velásquez, B. L., Hoyos, J. F., Hernández, D. A., Sayado, L. N., Sayago, J. E., & Vargas, J. A. (2020). Modelo para el diseño de ideas de emprendimiento. *Revista de la Facultad de Ciencias Agropecuarias-FAGROPEC*, 52-64.

Vélez, G. A. (2020). *Planeación y Desarrollo*. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A. 2020.

Wheeler, S., & Hirsh, E. (2005). *Los Canales de Distribución*. Bogotá: Editorial Norma.

WORLD ECONOMIC FORUM. (16 de Diciembre de 2020). *Informe de Competitividad Global* . Obtenido de World Economic Forum:

<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report->

2020/?DAG=3&gclid=CjwKCAjw_uGmBhBREiwAeOfsd2_K0ElfVeMGeC1zuY
Q0pe91eNLPJPaC0ipB-Xmci2WFC9sHzEJZmRoC8HQQAvD_BwE

Yepes, T., & Andrés, F. (2021). *Implementación de la innovación en las Mipymes para su desarrollo y competitividad*. Santa Marta: Universidad Cooperativa de Colombia.

Anexos

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN FORMULACIÓN, GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE
PROYECTOS



CLASE: MPE093-ESTUDIO DE MERCADO

A continuación, se le presentan una serie de preguntas con el objetivo de determinar la factibilidad y viabilidad para la creación de una empresa consultora especializada en la gestión y desarrollo organizacional en San Pedro Sula. Los datos serán utilizados estrictamente con fines académicos y tendrá absolutamente carácter confidencial.

1. ¿Cuál es su situación actual?
 - ☐ Soy un emprendedor actualmente
 - ☐ No soy emprendedor, Pero deseo serlo
 - ☐ No soy emprendedor y no me interesa serlo
2. ¿Cuál es su edad?
 - ☐ 20 o menos

- ☐ 21 – 29
- ☐ 30 – 39
- ☐ 40 – 49
- ☐ 50 – 59
- ☐ 60 o mas

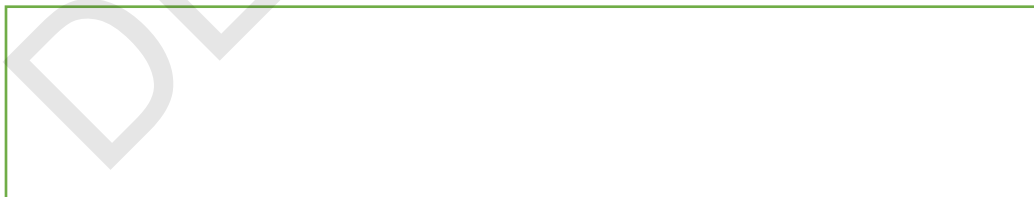
3. ¿Genero?

- ☐ Masculino
- ☐ Femenino

4. ¿Cuál es su nivel educativo?

- ☐ Ninguno
- ☐ Primaria
- ☐ Secundaria
- ☐ Técnica
- ☐ Universitaria
- ☐ Posgrados

5. ¿Cuáles son los miedos más grandes que tienes en relación al emprendimiento?



6. ¿Para ti, que tipo de conocimientos son los más importantes para que un emprendedor pueda tener éxito? (Puede marcar más de una opción).

- ☐ Contabilidad/Finanzas
- ☐ Marketing/Marketing Digital
- ☐ Técnicas/Habilidades de Ventas

- ☐ Informática/Sistemas
 - ☐ Estrategia Empresarial/Plan de Negocios
7. ¿Cuáles de las siguientes opciones considerarías para adquirir los conocimientos que marcaste en la pregunta anterior? (Puede marcar más de una opción)
- ☐ Seminario
 - ☐ Leer libros
 - ☐ Curso presencial
 - ☐ Curso online
 - ☐ Contratar un consultor
 - ☐ Otros. _____
8. ¿Para ti, que aspectos primarían para decidir la forma de donde adquirir los conocimientos? (Puede marcar más de una opción)
- ☐ Que el contenido se adapte al tamaño de mi negocio (Informal, Pyme)
 - ☐ Precio
 - ☐ Prestigio del instituto, universidad o consultor.
 - ☐ Que sea flexible en cuanto a horarios/velocidad de aprendizaje (online)
 - ☐ Trayectoria/Experiencia del profesor
9. ¿Estarías dispuesto a contratar los servicios de una Empresa Consultora Especializada en la Gestión y Desarrollo Organizacional?
- ☐ Si
 - ☐ No
10. ¿Qué precio estaría dispuesto a invertir en una consultoría de gestión y desarrollo organizacional?
- ☐ L 1,000 a L 5,000

- L 6,000 a L10,000
- L 10,000 a L 15, 000
- L 15,000 a L 20,000
- L 20,000 o mas

11. ¿Qué redes sociales utiliza con más frecuencia? (Puede marcar más de una opción)

- WhatsApp
- Facebook
- YouTube
- Instagram
- Twitter
- Telegram
- otros

Muchas Gracias por responder la encuesta

Ranking del Índice de Competitividad Global 2019-20 Centroamérica

Países	Ranking de Competitividad	Índice de Competitividad
Costa Rica	62°	62,01%
Panama	66°	61,64%
Guatemala	98°	53,52%
Honduras	101°	52,63%
El Salvador	103°	52,57%
Nicaragua	109°	51,52%

Nota: Fuente Foro Economico Mundial (WEF).

Comparación del Ranking de 2018-19 con 2019-20

Países	Ranking 2018-19	Ranking 2019-20	Cambio
Honduras	101°	101°	Sin Cambio
Costa Rica	55°	62°	-7
Panamá	64°	66°	-2
Guatemala	96°	98°	-2
El Salvador	98°	103°	-5
Nicaragua	104°	109°	-5

Nota: Fuente Foro Económico Mundial (WEF).

DEGT-UNAH

DEGT-UNAH