

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS



POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNAH-POSFACE
DIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADOS
MAESTRÍA EN FORMULACIÓN, GESTIÓN Y EVALUACIÓN
DE PROYECTOS

**“ESTUDIO DE VIABILIDAD Y FACTIBILIDAD PARA
CREAR EMPRESA CONSULTORA EN EL MUNICIPIO
DE TOCOA, COLÓN”**

SUSTENTADO POR:

CARLOS ENRIQUE MADRID TREJO

PREVIO A OPTAR AL TÍTULO DE:

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

TEGUCIGALPA, M.D.C., ABRIL 2023

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

DR. FRANCISCO JOSE HERRERA ALVARADO
RECTOR

MAE. BELINDA FLORES DE MENDOZA
VICERRECTORA ACADÉMICA

DRA. JESSICA PATRICIA SÁNCHEZ MEDINA
SECRETARIA GENERAL

Dr. RAÚL ARMANDO EUCEDA
DIRECTOR DE POSGRADOS

MAE. ÓSCAR ARQUÍMEDES ZELAYA
DECANO DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DR. JOSÉ FRANCISCO MARTÍNEZ BARAHONA
COORDINADOR GENERAL DEL POSGRADO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
(POSFACE)

DEDICATORIA

Esta tesis, es el producto final de un proceso formativo en el que han participado muchas nobles personas, mis compañeros de carrera, amistades, y principalmente mi familia nuclear; pero, principalmente dedico este trabajo al Padre Celestial, quien siempre nos ve como su mayor tesoro en la tierra, en todos sus días.

DEGT-UNAH

AGRADECIMIENTOS

Se presenta agradecimientos infinitos a Dios Todosapientísimo y Todogeneroso, a mi esposa Karen Yaritza, a mi hijo Carlos Yacet, a mis padres Nicolás y Francisca y amistades que siempre tuvieron una palabra y un gesto amable de motivación, que hoy se ve reflejado en la culminación de este hermoso proyecto.

DEGT-UNAH

RESUMEN

Con la tesis de maestría, se muestra el estudio de mercado, el estudio financiero y económico, el estudio técnico, del proyecto “Estudio de viabilidad y factibilidad en la creación de empresa consultora en el municipio de Tocoa, departamento de Colón”, con él, indica la viabilidad de su ejecución, por su factibilidad y viabilidad en la región mencionada. Se aplicó razones financieras y económicas, garantes de la ruta de su éxito, en tal sentido, los servicios de consultoría diseñados para las MiPymes. El proyecto tiene una TIR que supera el 100% y una VAN de L6,059,613.86 siendo muy significativo para cada uno de los *stakeholders* y con dos escenarios adicionales para un mejor balance.

PALABRAS CLAVES:

MiPymes, Asesoría, Consultoría, Servicios, Desarrollo sustentable, razones financieras.

ABSTRACT

With the master's thesis, the market study, the financial and economic study, the technical study, of the project "Study of feasibility and feasibility in the creation of a consulting company in the municipality of Tocoa, department of Colón" are shown, with it, indicates the viability of its execution, for its feasibility and viability in the mentioned region. Financial and economic reasons, guarantors of the path of its success, were applied in this sense, the consulting services designed for MSMEs. The project has an IRR that exceeds 100% and a NPV of L6, 059,613.86 being very significant for each of the *stakeholders* and with two additional scenarios for a better balance.

KEY WORDS:

MSMEs, Advisory, Consulting, Services, Sustainable development, financial reasons.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
I. CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1. Antecedentes	2
1.2. Situación problemática diagnóstico de la situación actual: síntomas.	5
1.2.1. Causas y consecuencias del problema	11
1.2.2. Elementos del nivel macro al nivel micro del tema de investigación	12
1.2.3. Indicadores macroeconómicos para comprender la actualidad de pandemia COVID-19 y la ralentización económica	17
Índice mensual actividad económica IMAE	18
1.2.4. Formulación del problema	21
1.3. Objetivos de investigación	21
1.3.1. Objetivo general	21
1.3.2. Objetivos específicos	21
1.4. Preguntas de investigación	21
1.5. Justificación del proyecto	23
1.6. Delimitación del problema.	24
1.7. Viabilidad de la investigación.....	25
II. CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	26
2.1. Etimología de la ciencia y sus bases teóricas	26
2.1.1. Política Económica y Teorías del Desarrollo	26
2.1.2. Innovación Schumpeteriana	28
2.1.3. Gunnar Myrdal y el desarrollo	29
2.1.4. Política económica y modelos de desarrollo	31
2.1.5. La estabilización de la economía.....	32
2.1.6. Aumentar el crecimiento a largo plazo	32
2.1.7. Robert Solow (Modelo de Crecimiento de Solow)	33
2.1.8. Relación entre innovación y desarrollo	33
2.1.9. Desarrollo sustentable	36
2.1.10. Crecimiento endógeno y teoría clásica del desarrollo	39
2.1.11. Modelo de crecimiento endógeno	40
2.1.13. La consultoría y los consultores	43
2.2. Definición de términos básicos	44
2.3. Antecedentes del contexto del estudio	47

III. CAPÍTULO 3 EL PROYECTO	59
3.1. Descripción del proyecto	60
3.2. Objetivos del proyecto	61
3.2.1. Objetivo general del proyecto	61
3.2.2. Objetivos específicos del proyecto	61
3.3. Determinación y Cuantificación de la demanda del mercado del proyecto.....	62
3.3.1. Participación del proyecto en el mercado	65
IV. CAPÍTULO 4: ESTUDIO DE MERCADO.....	66
4.1. Objetivos de mercado del proyecto de investigación	66
4.1.1. Objetivo General de mercado del proyecto de investigación	66
4.1.2. Objetivos Específicos de mercado del proyecto de investigación.....	66
4.2. Preguntas de investigación de mercado	67
4.3. Hipótesis.....	67
4.4. Analisis de datos recopilados	68
4.4.1. Infografía: proyecto CONFIR: ¡poder que sí sirve!	69
4.5. Análisis del Entorno	71
4.5.1. Análisis del Macro entorno	71
4.5.2. Análisis Económico	71
4.5.3. Análisis Político.....	73
4.5.4. Análisis Social	74
4.5.5. Análisis Tecnológico	75
4.5.6. Análisis ambiental	76
4.6. Análisis de micro entorno	77
4.6.1. Análisis de la comercialización	79
4.6.2. Análisis del producto/servicio	80
4.6.3. Estrategia de precios	82
4.6.4. Análisis de precios	82
4.6.5. Análisis de la distribución	84
4.7. Analisis externo del mercado	85
4.7.1. Competencia existente en el mercado	85
4.7.2. Análisis de Proveedores	86
4.7.3. Estrategias Competitivas del Proyecto	87
4.7.4. Promoción (Marketing y publicidad)	87
4.8. Investigación de Mercado.....	92
4.8.1. Definición del problema de la investigación de mercado	93
4.8.2. Necesidad de información	94
4.8.3. Tipo de investigación, enfoque y alcance investigación	95
4.8.4. Finalidad de la investigación mixta	95
4.8.5. Análisis de los datos	96
4.8.6. Investigación cuantitativa del mercado	97

4.8.7.	Preguntas de investigación de mercado	98
4.8.8.	Encuesta y diseño	98
4.8.9.	Diseño de la recopilación de la información	101
4.8.10.	Población objetivo	102
4.8.11.	Estudio muestral y su metodología	102
4.8.12.	Herramientas para el análisis de datos	103
4.8.13.	Análisis múltiple de los servicios de consultoría	112
4.8.14.	Análisis múltiple de los servicios de consultoría que contrató en el último trimestre	117
4.8.15.	Análisis cruzado	117
4.8.16.	Hipótesis de investigación de mercado	136
4.8.17.	Validación de las hipótesis	136
4.8.18.	Resultados obtenidos de la investigación de mercado	138
4.8.19.	Análisis de la Oferta y la Demanda	141
4.8.20.	Estrategia genérica	147

V. CAPÍTULO 5: ESTUDIO DE ASPECTOS TÉCNICOS E INGENIERÍA DEL PROYECTO 150

5.1.	Objetivos del Estudio Técnico	151
5.1.1.	Objetivo General del estudio técnico	151
5.1.2.	Objetivos Específicos del estudio técnico	151
5.2.	Marco Estratégico de la empresa	151
5.2.1.	Visión	151
5.2.2.	Misión	151
5.2.3.	Valores	152
5.2.4.	Metodología técnica	153
5.2.5.	Localización del Proyecto	154
5.2.6.	Macro Localización	154
5.2.7.	Micro localización	155
-	Características más importantes para su selección y ubicación	155
5.2.8.	Analizar la ubicación de su competencia	155
5.3.	Ingeniería del proyecto	158
-	Objetivo de la ingeniería del proyecto	158
5.3.1.	La capacidad instalada y la demanda potencial	158
5.3.2.	La capacidad instalada y la disponibilidad de capital	162
5.3.3.	La capacidad instalada y la tecnología	162
5.3.4.	Descripción del proceso productivo	162
5.3.5.	Proceso de servicios	162
5.3.6.	Optimización del proceso servicios y de la capacidad de proveeduría de servicios	163
5.3.7.	Flujograma de procesos	164
5.3.8.	Cursograma	165
5.4.	Planta y equipos	166
5.4.1.	Descripción de maquinaria	166
5.4.2.	Descripción de la maquinaria y equipo	167
5.4.3.	Pruebas de control de calidad	168
5.4.4.	Tipos de mantenimiento industrial en general	168
5.4.5.	Determinación de las áreas de trabajo necesarias	170
5.4.6.	Distribución	173

5.5. Resultados obtenidos del estudio técnico	174
VI. CAPÍTULO 6: ORGANIZACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	175
6.1. Definición de Filosofía	176
6.2. Objetivo general y específicos del estudio.....	178
6.2.1. Objetivo general del estudio administrativo	178
6.2.2. Objetivos Específicos del estudio administrativo	178
6.3. Estructura organizativa	179
6.3.1. Niveles y mandos jerárquicos	181
6.3.2. Políticas generales de reclutamiento y selección de personal	186
6.3.3. Políticas generales de reclutamiento	187
6.3.4. Políticas generales de selección	189
6.3.5. Políticas de Incremento Salarial	192
6.3.6. Proceso de capacitación	192
6.3.7. Proceso Administrativo	193
6.3.8. Estudio Legal.....	200
.....	208
VII. CAPÍTULO 7: ESTUDIO TÉCNICO FINANCIERO Y ECONÓMICO.....	221
7.1.1. Objetivo general del estudio financiero.....	221
7.1.2. Objetivos específicos.....	221
7.5.1. Costos preoperativos	225
7.5.2. Gastos	229
Servicios de telecomunicación	229
- Energía eléctrica	229
7.5.3. Proyección de Estados Financieros preliminares	231
7.5.4. Punto de equilibrio.....	235
7.5.5. Costos anuales del proyecto	235
VIII. CAPÍTULO 8: ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO	240
El estudio financiero requiere de la determinación de los objetivos funcionales que le dan sentido a su contexto, los cuales son:.....	240
8.1. Objetivos del estudio financiero.....	240
- Objetivo general	240
- Objetivos específicos.....	240
8.2. Proyecciones financieras	241
8.2.1. Supuestos	241
8.2.2. Proyección de ingresos.....	242
8.2.3. Gastos financieros	243

8.2.4.	Planilla de sueldos	245
8.2.5.	Depreciaciones	246
8.2.6.	Plan de inversión	247
8.2.7.	Proyección de Estados Financieros	248
8.3.	Análisis de viabilidad financiera	251
8.3.1.	Costo promedio ponderado de capital	251
8.4.	Evaluación económica del proyecto.....	251
8.4.1.	Análisis vertical	252
8.4.2.	Periodo de recuperación.....	253
8.4.3.	Aplicación de Razones financieras	254
8.4.4.	Modelo Dupont	255
8.4.5.	Análisis de sensibilidad.....	256
		257
8.4.6.	Análisis de Aportación del proyecto al Producto Interno Bruto (PIB)	258
8.4.1.	Análisis de Retorno monetario a la sociedad	259
8.4.2.	Análisis de Aportación social de empleo	260
8.4.3.	Análisis de Contribución de ahorro e inversión	260
8.5.	Análisis de riesgos del proyecto	261
8.5.1.	Riesgos Internos	261
8.5.2.	Riesgos Externos.....	263
IX.	CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES.....	265
X.	BIBLIOGRAFÍA	266
XI.	ANEXOS	283
11.1.	Anexo 1. Resultados de la recopilación de datos primarios a través de entrevistas	283
11.2.	Anexo 2. Formulario de consultoría de estudio de mercado	297
11.3.	Anexo 3. Estructura de la encuesta como instrumento de recopilación de datos primarios.	301
11.4.	Anexo 4. Cotizaciones	306
11.5.	Anexo 5. Glosario técnico	307

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Reporte De Acciones De Las Cracs En Honduras Al 2019.....	8
Tabla 2 Aportaciones De Las Cracs A La Finrural Del Departamento De Colón, 2022.....	9
Tabla 3 Indicadores Económicos Recientes De Honduras	18
Tabla 4 Sintetización De Preguntas De Investigación E Hipótesis	22
Tabla 5 Proyección De Demanda Del Mercado En Unidades	63
Tabla 6 Proyección De Oferta Del Mercado En Unidades	64
Tabla 7 Datos Territoriales Y Demográficos De Tocoa	74
Tabla 8 Herramienta De Anàlisis Foda	78
Tabla 9 Descripción Del Producto Orientado Hacia El Desarrollo Empresarial Y Cadenas Productivas	80
Tabla 10 Descripción Del Producto Orientado Hacia El Modelo Pràctico De Negocios Y Campo Administrativo.....	81
Tabla 11 Descripción Del Producto Orientado Hacia El Servicio Directo De La Consultoria Y Asesoría/Servicios Financieros.....	81
Tabla 12 Ficha De Costos Consultoría Con La Consideración De Los Costos De Producción ..	83
Tabla 13 Consideraciones Sobre El Costo Fijo.....	83
Tabla 14 Proyección De Utilidades Por Prestación De Servicios	84
Tabla 15 Principales Competidores De La Región	85
Tabla 16 Inversión Anual En Publicidad, Por Los Años Proyectados (Entre 3 Y 5).....	89

Tabla 17 Planificación Presupuestaria Y Cronológico De La Publicidad Del Proyecto	91
Tabla 18 Determinación Del Tipo De Estudio.....	101
Tabla 19 Evaluación De La Población Objetivo Dentro Del Mercado Meta	102
Tabla 20 Servicios Buscados En Una Empresa Consultora	103
Tabla 21 Calificación De Los Encuestados A La Competencia.....	104
Tabla 22 Trabaja Usted Con Ongs U Opds	105
Tabla 23 Cargo En El Que Se Desempeña	106
Tabla 24 Cantidad De Empleados En La Empresa	107
Tabla 25 Quién Tiene Mayor Preparación Académica.....	108
Tabla 26 Nivel Académico.....	109
Tabla 27 ¿Las Empresas Requieren Consultorías Para Ser Eficientes?	110
Tabla 28 ¿Compraría Usted Servicios De Consultoría?	111
Tabla 29 Precio Por Consultoría Administrativa Y Contable	112
Tabla 30 ¿Qué Precio Pagaría Por La Consultoría? ¿Marketing Y Publicidad?.....	113
Tabla 31 En Miles De Lempiras ¿Qué Precios Pagaría Por Consultoría De Capacitación Del Talento Humano?	114

115

Tabla 32 En Miles De Lempiras ¿Qué Precio Pagaría Por Consultoría De Gestión Empresarial?	
Tabla 33 En Miles De Lempiras ¿Qué Precio Pagaría Por Consultoría De Asistencia Técnica Y Financiera?	116

Tabla 34 ¿Qué Servicios De Consultoría Ha Contratado En El Último Trimestre	117
Tabla 35 Precio Que Pagaría Por Consultoría Contable Y Administrativa.....	118
Tabla 36 Análisis Cruzado Marketing Y Publicidad	120
Tabla 37 Análisis Cruzado Contable Y Administrativa	123
Tabla 38 Análisis Cruzado Marketing Y Publicidad.....	125
Tabla 39 Análisis Cruzado Capacitación Del Talento Humano.....	127
Tabla 40 Análisis Cruzado Gestión Empresarial	129
Tabla 41 Pruebas De Chi-Cuadrado.....	130
Tabla 42 Análisis Cruzado Asistencia Técnica Y Financiera	131
Tabla 43 Residencia Del Encuestado	133
Tabla 44 Edad	134
Tabla 45 Género	135
Tabla 46 Comportamiento De Mercado Y Participación Del Proyecto En El Mercado Meta....	143
Tabla 47 Ficha De Costos Consultoría Capacitación Del Talento Humano.....	144
Tabla 48 Costos Fijos	145
Tabla 49 Cálculo Del Porcentaje De Ganancia Desde El Estado De Resultados	145
Tabla 50 Precio Según La Competencia	145
Tabla 51 Ficha De Costos Consultoría Marketing Y Publicidad.....	146
Tabla 52 Costo Variable De La Producción	146
Tabla 53 Precio Según La Competencia	146

Tabla 54 Ingresos Del Proyecto.....	147
Tabla 55 Propuestga De Valor.....	148
Tabla 56 Método Cualitativo Por Puntos. Selección De La Ubicación.	157
Tabla 57 Demanda De Unidades De Consultorías	159
Tabla 58 Demanda Del 10% De La Participación De Mercado.....	160
Tabla 59 Capacidad De Procesamiento De La Empresa.....	160
Tabla 60 Capacidad Producción De La Agencia.....	161
Tabla 61 Cuadro Resumen De Capacidad De Producción De La Agencia.	161
Tabla 62 Capacidad Producción De La Agencia.....	161
Tabla 63 Curso Grama	165
Tabla 64 Equipo Y Utensilios.	166
Tabla 65 Descripción De La Maquinaria.....	167
Tabla 66 Calculo De Mano De Obra.....	180
Tabla 67 Sueldo De La Mano De Obra.	181
Tabla 68 Niveles Y Mandos Jerárquicos	181
Tabla 69 Perfil Del Cargo: Gerente O Administrador	182
Tabla 70 Perfil Del Cargo: Project Manager	183
Tabla 71 Perfil Del Cargo: Gestión Y Evaluación	184
Tabla 72 Perfil Del Cargo: Marketing Y Publicidad	185
Tabla 73 Perfil Del Cargo: Asesoría Legal.....	186

Tabla 74 Proyección Salarial Por Puesto.....	192
Tabla 75 Proyección Salarial A 5 Años.	192
Tabla 76 Cronograma De Ejecución Del Proceso Administrativo	197
Tabla 77 Principales Socios Potenciales	201
Tabla 78 Lista De Socios	203
Tabla 79 Ejemplificación De Contrato De Servicios Tecnológicos.....	204
Tabla 80 Ejemplificación De Contrato Individual De Trabajo	208
Tabla 81 Registro Empleados En El Ihss De Tocoa.....	216
Tabla 82 Cronograma De Inversiones.....	222
Tabla 83 Condiciones Sobre La Construcción O Remodelación De Las Instalaciones	223
Tabla 84 Inversión Inicial	224
Tabla 85 Costos Preoperativos	225
Tabla 86 Descripción De La Adquisición De Equipo	226
Tabla 87 Instalación Y Montaje.....	226
Tabla 88 Determinación De Costos Operativos Fijos Y Variables	227
Tabla 89 Puesta En Marcha.....	228
Tabla 90 Determinación De Los Ingresos	228
Tabla 91 Gasto Por Consumo De Agua	229
Tabla 92 Estimación De Costos De Servicio De Energía Eléctrica.....	230
Tabla 93 Proyección De Estado De Resultados Preliminares	231

Tabla 94 Proyección De Flujos De Caja Preliminar.....	232
Tabla 95 Proyección De Estado De Situación Financiera Preliminar.....	233
Tabla 96 Indicadores Financieros	234
Tabla 97 Punto De Equilibrio	235
Tabla 98 Descripción De Sueldos Incrementales.....	235
Tabla 99 Depreciaciones (Equipos)	236
Tabla 100 Resumen De Costos Y Gastos Anuales Del Proyecto Sin Cuota Por Financiamiento	
237	
Tabla 101 Supuestos Financieros.....	241
Tabla 102 Proyección De Gastos De Operación	242
Tabla 103 Proyección De Ingresos	242
Tabla 104 Amortización De Financiamiento	243
Tabla 105 Planilla De Sueldos.....	245
Tabla 106 Gasto Por Depreciaciones	246
Tabla 107 Plan De Inversión	247
Tabla 108 Estado De Resultados Proyectados.....	248
Tabla 109 Flujo De Caja Proyectado	249
Tabla 110 Estado De Situación Financiera Proyectado	250
Tabla 111 Costo Promedio Ponderado De Capital.....	251
Tabla 112 Evaluación Económica Del Proyecto.....	251

Tabla 113 Anàlisis Financiero Vertical.....	252
Tabla 114 Periodo De Recuperaciòn.....	253
Tabla 115 Razones De Evaluaciòn Financiera.....	254
Tabla 116 Escenario 1 Con Incremento Del 20% De Ventas	256
Tabla 117 Flujo De Caja Neto En Escenario 1 Del 20 % De Decremento En Ventas.	256
Tabla 118 Razones Financieras De Evaluaciòn De Sensibilidad.	256
Tabla 119 Anàlisis De Sensibilidad Escenario 2 Con Decremento Del 10% De Ventas	257
Tabla 120 Flujo De Caja Neto En Escenario 2 Del 10% De Decremento En Ventas.	257
Tabla 121 Razones Financieras Del Escenario 2 Del 10% De Decremento En Ventas.	258
Tabla 122 Anàlisis De Contribuciòn Al Pib De Honduras	259
Tabla 123 Anàlisis Del Retorno Monetario A La Sociedad.....	259
Tabla 124 Anàlisis De Aportaciòn Social De Empleo Nacional.....	260
Tabla 125 Anàlisis De Aportaciòn Social De Empleo Al Departamento De Colòn	260
Tabla 126 Contribuciòn Del Ahorro Al Pib Nominal.....	261
Tabla 127 Determinaciòn De Riesgos Internos	262
Tabla 128 Determinaciòn De Riesgos Externos	263
Tabla 129 Entrevista A Profundidad Con Expertos; José Alejandro Durón	283
Tabla 130 Entrevista A Profundidad Con El Ing. Carlos Armando Ramos Durán.....	286
Tabla 131 Entrevista A Profundidad: Licda. Sue Nayarit Ocampo Padilla (Ocampo Padilla, 2021)	

Tabla 132 Entrevista A Profundidad, Roberto Isaac Hernández (Hernández, 2021).....	293
Tabla 133 Entrevista A Profundidad, Eddyn Bernardo Santos Rivera (Santos Rivera, 2021) ...	295
Tabla 134 Principio Del Formulario De Al Consultoria De Estudio De Mercado	297
Tabla 135 Formato De La Encuesta.....	301

DEGT-UNAH

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Ambiente de acción directa e indirecta de una organización	30
Ilustración 2 Fuerzas competitivas del mercado, Michael Porter	42
Ilustración 3 Planteamiento del modelo de negocio	60
Ilustración 4 Infografía: proyecto CONFIR: ¡poder que sí sirve!	69
Ilustración 5 Medición de impactos del proyecto	70
Ilustración 6 Elaboración propia a partir de procesos de SmartArt	70
Ilustración 7 Fuerzas competitivas de Michael Porter	79
Ilustración 8 Macro Localización del Proyecto	154
Ilustración 9 Selección de la Ubicación Local A. Col San Ignacio, Chiripa, Tocoa Colón.....	156
Ilustración 10 Local B en el mismo edificio de Quinta's finanzas y contabilidad.....	156
Ilustración 11 Dirección del Local B, Colonia Independencia a 4 cuadras S. O. de la municipalidad de Tocoa.	158
Ilustración 12 Flujograma de procesos.....	164
Ilustración 13 Diagrama de Lápiz.....	171
Ilustración 14 Diagrama de Hilos	172
Ilustración 15 Plano de distribución del proyecto CONFIR, escala 1:2	173
Ilustración 16 Estructura organizativa de la dirección de proyectistas}	179
Ilustración 17 Organigrama de la estructura organizacional.	179

Ilustración 18 Modelo Dupont.....	255
Ilustración 19 Cotizaciones	306

DEGT-UNAH

INTRODUCCIÓN

Con la presentación del trabajo final de máster, se desglosa la estructuración en sus diferentes partes constitutivas del proyecto “Creación de empresa consultora en el municipio de Tocoa, departamento de Colón”, el capítulo 1 expone los antecedentes, la situación problemática, los objetivos de la investigación, las preguntas, la justificación con sus cualidades, la delimitación, y la viabilidad. En el capítulo 2, se halla la etimología en la que está fundamentada la investigación, asimismo, el origen y evolución del tema. En el capítulo 3, se describe el proyecto a través de una canva, y sus objetivos.

En el capítulo 4 se narra el estudio de mercado, mismo que fue elaborado de manera cualitativa con entrevistas a expertos y cuantitativamente con 244 encuestas en línea y en físico a las MiPymes en Tocoa, su plan de publicidad y las conclusiones del mismo. En el capítulo 5, se encuentra, el estudio de los aspectos técnicos e ingeniería del proyecto; esto es, la localización macro y micro auxiliado de goooglemap, equipos, flujogramas de proceso, mano de obra, materiales, entre otros. Continúa el documento con el capítulo 6, donde detalla de forma exhaustiva la organización, administración, y los aspectos legales, incluyendo la filosofía de la empresa, su estructura organizativa, la estructura de personal, estrategias de capacitación, así como, el proceso administrativo, en sus cuatro componentes, además, la constitución legal de la empresa.

Por su parte, el capítulo 7 esbosa el estudio financiero y económico, en el cual, se ha calculado tres escenarios que juzgan con las razones financieras y sus estados de cuentas la rentabilidad del proyecto. Finalmente, están las conclusiones y los anexos.

I. Capítulo 1: Planteamiento del problema

1.1. Antecedentes

Para el periodo 2022-2024, la actividad económica global moderaría su crecimiento a una tasa en torno a 3,8% (MMM¹: 3,5%) explicada por la desaceleración estructural de China y el menor crecimiento de las economías avanzadas en un contexto de retiro progresivo del estímulo fiscal y ausencia de medidas que impulsen la productividad.

Cabe mencionar que la proyección actual está sujeta a riesgos latentes que podrían afectar el crecimiento económico global. Entre los principales riesgos se encuentran: i) nuevos rebrotes y variantes del virus, ii) demoras en la distribución de vacunas contra la COVID-19, iii) escalada de las tensiones geopolíticas y sociales, iv) correcciones abruptas en los mercados financieros, y v) deterioro de la situación fiscal a nivel global, entre otros. En las economías emergentes, el PBI pasaría de contraerse 2,2% en 2020 a crecer 6,4% en 2021, por encima de lo esperado en el MMM (5,9%), debido al sólido crecimiento de China, la mejora de las cotizaciones de las materias primas e implementación de los programas de vacunación en algunos países. No obstante, el crecimiento de las economías emergentes, especialmente de América Latina, será diferenciado entre países.

Para el periodo 2022-2024, el PBI del bloque alcanzará una tasa moderada de 4,8% (MMM: 4,4%) por un menor crecimiento económico de China y la ausencia de reformas para impulsar la productividad en América Latina, (Ministerio de Economía y Finanzas de la República de Perú, 2021, Págs. 5-12).

En América latina y el Caribe, hay experiencias de promoción de grupos de ahorro con niños y jóvenes que buscan fomentar hábitos de ahorro. La mayoría de los miembros cuentan con

¹ MMM Es Marco Macroeconómico Multianual publicitado por el Ministerio de economía y finanzas de Perú.

acceso a servicios financieros formales y grupos con poblaciones no bancarizadas, de estos hay grupos en Haití y en Colombia y otras regiones. “Los hogares con niños, niñas y adolescentes se encuentran en una situación más precaria que los que no tienen hijos. Alrededor del 34 por ciento de los hogares sin hijos tienen ahorros para dos semanas o menos, 12 puntos porcentuales menos que los que tienen hijos” (UNICEF Honduras, 2022). Existen también proyectos cuyo principal objetivo es potenciar actividades generadoras de ingresos y proyectos que buscan mejorar los indicadores de inclusión financiera, mediante vínculos entre grupos de ahorro y entidades financieras formales.

Según Navajas, para el año 2008 se indicaba que más de 600 instituciones proporcionan microcrédito a cerca de nueve y medio millones de clientes en la región, con un total de US\$ 10,9 mil millones de cartera. Esto refleja un significativo crecimiento en el sector, considerando que, en el año 2001, el número estimado de clientes de microcrédito no llegaba a los dos millones y su cartera apenas superaba los mil millones de dólares. A pesar del crecimiento sostenido del sector de microfinanzas en América Latina y el Caribe, el nivel de penetración es muy desigual. Países como Nicaragua, Ecuador, Bolivia y El Salvador, presentan niveles estimados de penetración mayores al 35%, mientras que países como Argentina, Venezuela, Uruguay y Brasil, presentan niveles inferiores al 3%, (2010).

El cooperativismo en Latinoamérica tiene que ver con muchas áreas de la política mundial dominada sobre todo por Estados Unidos, “Mientras que en la región operaba el militarismo obediente a la doctrina de seguridad nacional con instalación de bases militares en varios países” (Funes, 2000). La reforma agraria de los años setenta, impulsada por los gobiernos reformistas con el apoyo de los Estados Unidos, tenía como intención primordial disminuir las tensiones en el campo y restar fuerzas a cualquier movimiento social que pudiera surgir (...) el relanzamiento de la reforma agraria surge como una necesidad impuesta por los mismos campesinos hacia el

gobierno...convencidos de una restructuración en la tenencia de la tierra, los que han llevado al gobierno a replicar las engavetadas leyes agrarias, (Macias, 2001, págs. 16-17).

Según el informe de Martín, para la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) en 14 países de Latinoamérica: Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, República Dominicana, y Venezuela, había en junio 2013 a junio 2014 unas 17,758 organizaciones de ahorro y crédito en la región, que aglutinaban a 5,401,731,138 miembros de los que 88.44% son mujeres, moviendo un ahorro de US\$ 221,608,953 en ese mismo periodo, (2014, p. 17).

Uno de los comportamientos más inquietantes del mercado laboral en México en las últimas décadas ha sido el crecimiento desbordante que ha observado la economía informal. La proliferación de puestos de trabajo precarios, de muy baja productividad, realizados en muy pequeñas empresas por individuos que cuentan con un escaso o nulo capital físico y un bajo nivel de calificación y se ven obligados a “inventarse” distintos medios de supervivencia, es un rasgo que se constata a diario en todo el territorio nacional.. (Samaniego, 2018).

Según el BCH, los ahorros de las familias son empleados para satisfacer las necesidades variadas tales como: alimentación, emergencias o riesgos futuros, amortiguar las variaciones en los ingresos y en el consumo, educación de los hijos, invertir en oportunidades potencialmente rentables, eventos sociales y religiosos, (2021).

1.2.Situación problemática diagnóstico de la situación actual: síntomas.

En septiembre del 2000, los Codeles² del Bajo Aguán exigieron a los funcionarios de las alcaldías del valle que firmaran una carta de intenciones reconociendo oficialmente a los Codeles y comprometiéndose a trabajar con ellos (...) formalizando su existencia y garantizar su sobrevivencia a largo plazo. Firmaron, Tocoa, Limón, e Iriona. El resto se negó a firmar, porque evidentemente se sentían amenazados por el movimiento Codel, cada vez más agresivo. “Por funcionar fuera de la maquinaria de los partidos políticos, los Codeles eran una amenaza implícita para las bien establecidas estructuras de poder y autoridad en Colón. Probablemente para ellos eso ocasionó demasiado ruido en el sistema, y un desafío que sus habilidades políticas no podían afrontar... Los Codeles se empezaron a ver como una tercera fuerza en la línea de un movimiento de ‘poder popular’ con serias consecuencias en la obtención de votos para alcaldes (...)

Los CODELEs hablaban de transparencia en el manejo de los alimentos y de los otros recursos para la reconstrucción, sugiriendo que los funcionarios podrían no ser tan transparentes, una planificación a mediano y largo plazo, independiente de los ciclos electorales, porque las necesidades estaban firmemente establecidas y necesitaban años de esfuerzo para abordarlas, cuestionando así la capacidad de los partidos para mejorar sus vidas; nuevas formas de organización comunitaria que no se apoyaban en los patronatos porque estas organizaciones basadas en los patronatos no tenían arraigo en las vidas y aspiraciones de la gente común.” (Jeffrey, 2001).

² El CODEL es una organización de sociedad civil impulsada después del huracán Mitch en la Diócesis de Trujillo a través de la CARITAS Nacional, esta instancia de sociedad civil local significa, comité de emergencia local, que en periodos de emergencia quedan bajo la cobertura del Comité de emergencia del Municipio (CODEM) y que luego pasó a denominarse Comité de Desarrollo Local, aglutinando en su estructura organizativa a las fuerzas vivas de la comunidad, ascendiendo al sector como parte geográfica del municipio, en su interior se estructuró priorizaciones de la iniciativa de desendeudamiento en ocasión del jubileo 2000 promovido por Caritas Internacionalis de la iglesia Católica y el cardenal Oscar Andrés Rodríguez, que valió para el perdón de la deuda externa del estado de Honduras con organismos multilaterales de crédito, de toda esta iniciativa se origina la citada, Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP).

Según información ofrecida por miembros socios de las cajas rurales de ahorro y crédito, en el año 2005, dado el éxito de las cajas rurales de ahorro y crédito en la zona, se amplió el paquete a 53 cajas, y en el 2007, se realizó ejecuciones de proyectos con fondos semillas. En el año 2016 se abrió la caja de segundo piso, FINRURAL a través de la cual se gestiona financiamiento blando para las cajas rurales de ahorro y crédito del país.

A comienzos de la década del 2000 el país diseñó una Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP) que fue uno de los requisitos necesarios para la condonación de la deuda externa. En la estrategia se definió metas globales y sectoriales y partiendo de un nivel de pobreza nacional de 66% de la población en 1999 se propuso la meta de bajar la pobreza a 57% en 2005 y a 42% en 2015. La planificación de recursos empresariales, también conocida como ERP, es un sistema que ayuda a automatizar y administrar los procesos empresariales de distintas áreas: finanzas, fabricación, venta al por menor, cadena de suministro, recursos humanos y operaciones, “La ERP no contenía ninguna sección especial dedicada al empleo y, de hecho, este fue un tema no incluido en la estrategia” (Microsof, 2023).

Cualquier investigación de y en el Valle del Aguán ha de considerar el fenómeno acceso y distribución de la tierra para estar completo, en este sentido, el Movimiento Unificado Campesino del Aguán (MUCA) representa un desafío para las ONGs internacionales y nacionales. Resulta necesario un trabajo coordinado en temas tan diversos como defensoría de los derechos humanos, seguridad alimentaria, fortalecimiento de la empresa campesina como: gerencia, administración, finanzas y mercadeo, equidad de género, formación ciudadana y otros temas más.

Abordar la situación de las viudas debería ser un tema de esta agenda, independientemente de las responsabilidades que un Estado de derecho debería asumir ante este drama humano. Resultando urgente la formulación concertada de una nueva generación de políticas públicas agropecuarias. Es necesario restablecer las capacidades y recursos del Estado para impulsar la

democratización y modernización de las relaciones de producción en el sector. Esto pasa, en primer lugar, por construir una visión integral de desarrollo que sea incluyente y que responda a las necesidades materiales y espirituales de los y las excluidas de siempre. Siendo esencial el acceso a la tierra y a los demás activos productivos, así como el desarrollo de capacidades productivas y gerenciales.

“La creación de capacidades y marcos favorables para el desarrollo de la economía campesina, en el que la introducción de ideas, prácticas y valores que se convierten en hegemónicas para la sociedad en general, así pues, el móvil del cambio es a partir de mecanismos culturales, la prevalencia de la gran cultura sobre las establecidas y el acoplamiento de la cultura campesina” (Gómez & Méndez, 2018).

Con relación a las cajas rurales de ahorro y crédito, podemos decir que, se ha avanzado significativamente, beneficiando a más de 36 mil familias, en 17 departamentos de Honduras, 690 cajas rurales de ahorro y crédito asistidas, 225 empresas apoyadas, 12, 721 familias vinculadas, 20 cadenas productivas apoyadas, 82 rubros, 1,130 comunidades, 190 municipios, 945 negocios rurales, apoyados y fortalecidos, aunque los retos y desafíos son grandes, especialmente por la demanda del sector rural de los servicios brindados por (FUNDER, 2021).

En los archivos de la (Asamblea Ordinaria de accionistas, 2019) se encuentra la información pertinente a cada una de las CRACs asociadas a la misma desde sus orígenes en 2016 y se sigue fortaleciendo.

Tabla 1 Reporte de acciones de las CRACs en Honduras al 2019

No.	Departamento	Acciones	Porcentaje de acciones	No de cajas Afiliadas
1	Atlántida	L 5,000.00	0.12%	1
2	Colón	L 754,000.00	17.46%	39
3	Comayagua	L 937,000.00	21.70%	46
4	Cortés	L 366,000.00	8.47%	31
5	Choluteca	L 509,500.00	11.80%	29
6	El Paraíso	L 408,000.00	9.45%	29
7	Francisco Morazán	L 185,000.00	4.28%	21
8	Intibucá	L 145,241.00	3.36%	17
9	La Paz	L 282,000.00	6.53%	32
10	Olancho	L 175,000.00	4.05%	20
11	Valle	L 552,000.00	12.78%	37
Total		L 4,318,741.00	100%	302

Fuente: Elaboración propia con información de la FINRURAL del resumen de aportaciones de acciones por departamento, 31 marzo 2019.

Tabla 2 Aportaciones de las CRACS a la FINRURAL del departamento de Colón, 2022.

No.	Municipio	Comunidad	Nombre de la CRACs	Aportación de acciones
1	Sabá	Barranco Chele	Visión y futuro	L 5,862.46
2		El Achiote	Achiote del Aguán	L 30,194.81
3		La Cholomeña	24 de enero La Cholomeña	L 75,533.95
4		Elixir	8 de julio	L 47,578.46
5	Trujillo	Chichigüite	Fuerzas unidas	L 14,332.35
6		Buena Fe	Fuerzas unidas	L 14,332.35
7		San José montaña	Divina Esperanza	L 34,527.16
8		Nuevo Sinaí	CAYCHESIL	L 7,166.17
9		Rigores	Luz y Esperanza	L 28,664.70
10		El Benque	Nueva Visión 2	L 14,332.35
11		La unión	Nueva Alianza	L 14,332.35
12		Holanda Linda	Brisas del Aguán	L 7,166.17
13		Los Leones	Crace	L 30,732.85
14		Trinidad	Mano amiga	L 17,587.36
15	Bonito	Betania	Luz y vida	L 14,332.35
16	Oriental	El Palmichal	Esfuerzos Comunitarios	L 71,131.08
17		Playa ganado	Fuente de Desarrollo	L 35,830.87
18		Las Flores II	Nuevo amanecer	L 7,166.17
19		Corocito	Renacer	L 7,166.17
20		Piedra Blanca	Esperanza del Mañana	L 26,057.25
21	Sonaguera	La Hilaria	Unión y Esperanza	L 49,150.40
22		Sonaguera	Sectores unidos	L 59,703.76
23	Santa Fe	El Mirador	Nuevo Corazón	L 14,332.35
24	Tocoa	San Isidro	Amigos Unidos de San Isidro	L 20,676.94
25		Prieta	23 de diciembre de Prieta	L 5,000.00

26		Quebrada de arena	Arena	L 61,131.08
27		18 de septiembre	Tocoa	L 7,166.17
28		Tocoa	Salamá Unida	L 5,000.00
29		Juan Antonio	Solución Juan Antonio	L 34,568.03
30		Zamora	Nuevas Ideas	L 46,238.64
31		Prieta	El Milagro	L 40,389.59
32		Lérida	Familias Unidas	L 45,844.94
33		Colonia San Ignacio de Loyola	Kapital de San Ignacio	L 59,321.56
34		Bo. Las Flores	La Familia	L 7,166.17
35		Guapinol	1° de Abril	L 75,184.01
36		La Concepción	Amigos Unidos	L 43,544.61
37		Chiripa	Luz y Esperanza COAPALMA	L 49,762.82
38		Bo. El Tamarindo	Unión y Esfuerzo	L 14,332.35
39		Tocoa Centro	Nuevo Amanecer Valle Aguán.	L 7,166.17
40		Taujca	25 de abril	L 14,332.35
41		Abisinia	Nuevos Horizontes	L 26,057.25
42		Zamora	Jireh Zamora	L 5,862.46
TOTAL				L 1,195,959.03

Fuente: Elaboración propia, a partir de informe de acciones de la Red de cajas rurales del Valle de la Aguán, con fecha 26 marzo de 2022, (11° Asamblea Ordinaria de FINRURAL, 2022).

Con este incremento del capital de trabajo de las cajas rurales Colón se puede establecer el crecimiento en $= ((\text{Valor final}-\text{valor inicial}) / \text{valor inicial}) \times 100 = 58.62\%$ del 2019 al 2022, buena cifra para un proyecto que viene iniciando. “La tasa de crecimiento es un importante KPI (key performance indicator o indicador clave de desempeño) para cualquier emprendimiento, siendo posible tanto realizar proyecciones con base en una tasa supuesta como calcular el crecimiento generado entre dos periodos” (Covasolutions, 2022).

1.2.1. Causas y consecuencias del problema

Según la ERP se había planteado como objetivo principal reducir la pobreza de manera significativa y sostenible, sobre la base del logro de un crecimiento económico sostenido, que permita la equidad en la distribución de sus resultados, por medio de un mayor acceso de los más pobres a los factores de producción, contemplando el incremento del capital humano y la garantía de redes de protección social, (FOSDEH, 2005).

La ERP se basó en cinco orientaciones fundamentales:

- Priorizar acciones que tiendan a la disminución de la pobreza de una manera sostenible,
- Privilegiar acciones que favorezcan a los grupos y áreas menos desarrolladas del país,
- Fortalecer la participación de la sociedad civil y la descentralización,
- Afianzar la gobernabilidad y la democracia y,
- Reducir la vulnerabilidad ambiental y su impacto sobre la pobreza.

La ERP intervino en las siguientes áreas estratégicas:

- Aceleración del crecimiento económico equitativo y sostenido,
 - reducción de la pobreza en áreas rurales y urbanas, c) inversión en capital humano,
 - Fortalecimiento de la protección social para grupos específicos y,
 - Aseguramiento de la sostenibilidad de la estrategia. Entre las metas planificadas de la ERP para el 2015 se pueden mencionar:
 - Disminuir la incidencia de la pobreza en 24 puntos porcentuales,
 - Duplicar la cobertura de la educación pre básica y,
 - Reducir a la mitad las tasas de mortalidad infantil y en niños menores de cinco años,
- (CEPAL, 2001).

El índice de pobreza en el año del 2008, es de 80% es decir, se ha ampliado debido a la crisis actual. El informe señala que permanecen importantes brechas para el logro de la meta de reducir la pobreza para el año de 2015, a un 27.1%. Lo mismo, podemos decir, de la ERP, que sería de un 45% para el año 2020. Otro de los puntos que señala el informe, es el porcentaje de hondureños que viven con menos de un dólar al día, que pasó del 37.8% en 1990 a 20.7% en el 2004, y que vuelve a subir a 37 en el 2008, lo que permite constatar la imposibilidad de lograr la meta del 18.9% para el año 2015 lo cual nos impide avanzar a un desarrollo social nacional que permita la superación individual y comunitaria bajo los principios de solidaridad, equidad y justicia, (IHSS, 2009).

1.2.2. Elementos del nivel macro al nivel micro del tema de investigación

El ejercicio de inclusión financiera cada vez está más presente en el mundo y desde hace varios años, se le ha considerado una herramienta científica efectiva en los procesos de reducción de la pobreza, la desigualdad en la distribución de los ingresos, y alcanzar mayores índices de bienestar para los empobrecidos de los países en vías de desarrollo. En el caso latinoamericano se hace esfuerzos por implementar políticas públicas y económicas orientadas en esta ruta, pero hace falta mucho por hacer aun en la región, (Franco, 2018).

En Colombia, desde el año 2006 existe una política de inclusión financiera cuyos resultados se han reflejado en un aumento significativo de la cobertura financiera y de la población que tiene acceso a servicios financieros formales. El seguimiento a los resultados de la política ha podido realizarse gracias a que, desde el inicio de su implementación, el gobierno nacional estableció mecanismos formales y rigurosos de reporte de la información por parte de las entidades financieras.

Desde el año 2006 el gobierno cuenta con estadísticas, principalmente sobre el Acceso y Uso de los servicios financieros en Colombia, con información proveniente de las entidades financieras, (Franco, 2018).

En Guatemala y El Salvador, la ONG Oxfam ha impulsado una metodología de servicios financieros con una amplia participación femenina. Con la difusión de esta metodología, se apuntaba a generar en la población de bajos recursos la posibilidad de ahorrar y tener acceso al crédito, a fomentar la participación activa de las mujeres en su comunidad y a mejorar su autoestima. A nivel numérico, el alcance del programa supera lo esperado, con 424 grupos activos (versus 400 esperados) y cerca de 7,700 socios, en un 80% mujeres. Si se suman los resultados del programa en el país vecino de Guatemala, se llega a un total de más de 1,000 grupos y 20,000 socios impactados gracias al cofinanciamiento del FOMIN, (Chauliac, 2018).

Las instituciones que pretenden apoyar a los y las microempresarias deben tener como tareas fundamentales las siguientes: a) orientaciones sobre los procesos reglamentarios (mediante capacitación, mejora de las condiciones financieras de los créditos u orientación en los beneficios de mejoramiento de capital); b) gestión de financiamiento para las operaciones ; y c) desarrollo de cadenas de crecimiento empresarial, (CorderoArroyo, Segarra-Alméstica, Correa-Matos, & Rodríguez-Roldán, 2019).

En este aspecto, como afirma Macias, Honduras desde hace varias décadas se ha venido estructurando una economía alternativa que combina lo urbano y rural en sus iniciativas socioeconómicas, desde el cooperativismo impulsado por militares reformistas, presencia de ONGs que consideran el tema en la perspectiva de inclusión social, los procesos de desendeudamiento, y las cajas rurales de ahorro y crédito han sido últimamente un modelo que se debe continuar fortaleciendo, (2001, p. 193-195).

El Sector Social de la Economía en Honduras (Amanda, 2007) es aglutinante de una serie de iniciativas socioeconómicas diversas: cooperativas de todos los tipos, asociaciones de campesinos, hombres y mujeres en el campo y la ciudad inmersos en actividades empresariales, grupos de ahorros y créditos, cajas rurales de ahorro y crédito, transformadores y comercializadores de materias primas, entre muchos otros. Según la conceptualización del Sector Social de la Economía del Instituto de Fomento Cooperativo (IFC) a éste, se le define como “el conjunto de formas organizativas y empresariales cuya organización y funcionamiento se sustenta en los principios de supremacía del trabajo sobre el capital, la propiedad social de los medios de producción, el trabajo asociado y la autogestión como forma superior de participación en dirección de la economía”. En un estudio del Consejo Hondureño del Sector Social de la Economía (COHDESSE) denominado Imagen diagnóstica del SSE realizado en el 2004 (Erazo, 2004) afirma que: “el último mapeo da 4,600 empresas de base que asocian a unas 500,000 familias, el mayor número de empresas es rural, su principal núcleo es la huella de la Reforma Agraria de 1970”.

De acuerdo con los datos del censo 2003 del SSE a éste, lo conforman 4,478 empresas y organizaciones, distribuidas de la siguiente manera: 2,386 Empresas Asociativas Campesinas (EAC), 1,021 cooperativas en todas las modalidades, 583 cajas de ahorro y crédito, 175 grupos campesinos, 100 grupos informales, 84 asociaciones de productores, 75 tiendas de abastecimiento comunitario, 27 empresas de servicios múltiples, 14 planes cooperativos sindicales, y 13 cooperativas de segundo grado. Las actividades económicas a las que este importante sector se dedica son: producción agrícola primaria (granos básicos, café, palma africana, banano y plátano), producción agropecuaria carne y leche; producción hortícola y frutas, agroindustria (aceite y grasas vegetales, subproductos de plátano, marañón, arroz, azúcar y dulce de panela y en el rubro de servicios: financieros, comerciales y transporte. Su membresía es aproximadamente

812, 000 asociados, las empresas financieras y de consumo cooperativas y cajas rurales asocian a 650,000 personas de las que 53% son mujeres, (Amanda, 2007, pág. 10).

De acuerdo con el mencionado censo, la cantidad de hombres y mujeres en las empresas de producción es de 103, 473 personas: hombres 75, 446 mujeres 28, 027; en las empresas de servicios es de 394,087 de los cuales, 186,054 son hombres y 208,033 son mujeres, (Amanda, 2007, pág. 131).

Las Cajas Rurales son espacios organizados de desarrollo, el fortalecimiento de las instituciones a nivel local, para empoderar a los y las ciudadanas, es imprescindible para el crecimiento inclusivo, medido a través de la equidad del acceso y la contribución a los beneficios del crecimiento económico. En el nivel productivo y de integración para la generación de ingresos y empleos, el PNUD ha impulsado conjuntamente con el Gobierno, el Plan Nacional de Cajas Rurales, orientado a potenciar las capacidades de las comunidades más pobres con apoyo de recursos “capital semilla”, para que sean estas mismas organizaciones las que generen sus propios procesos productivos y su posicionamiento en el ámbito de las microfinanzas. Por su naturaleza, las Cajas Rurales son organizaciones concebidas para apoyar, en su mayoría, las actividades que realizan los pequeños productores y productoras agrícolas.

Las cajas están integradas por hombres y mujeres, unidos por vínculos de solidaridad, confianza y transparencia, para el manejo de recursos a nivel comunitario y para solucionar problemas económicos en sus unidades productivas agrícolas, micro empresariales y otras actividades de índole social como salud, educación y en algunos casos vivienda. En el 2008 se llevó a cabo la elaboración y socialización de un directorio que contiene el registro de las 3,760 Cajas Rurales de Honduras.

Este directorio además de incluir datos de cada una de las Cajas Rurales identificadas a nivel nacional, proporciona información general y específica, que detalla entre otros: el nombre de la

Caja, fecha de fundación, ubicación por Aldea, Municipio y Departamento, los socios hombres y mujeres que las integran y una persona de contacto con su teléfono, para que proporcione la información requerida, lo cual facilita el intercambio de experiencias y posibilidades de ampliar la venta de sus productos, (PNUD, 2003).

En la actualidad opera la caja de segundo piso, denominada FINRURAL, con asesoría técnica y financiera de la FUNDER, la cual desde el año 2016 viene capitalizando y operando a nivel nacional, hace falta mejorar decisiones estratégicas, tener más presencia en la localidad, en los sistemas de acompañamiento y monitoreo, y mayor efectividad en la colocación de recursos financieros en las unidades de emprendimiento, además, que la asesoría sea orientada a la necesidades reales de crecimiento y emprendimientos con estudios de mercado compartidos y descentralizados, (Red de Cajas Rurales Ahorro y Crédito, 2018).

El sentido de exponer el impulso de esta modalidad organizativa en la región del Aguán hay opiniones a favor, “Con fuerza se inició y ha crecido el proceso de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito CRACS en 2001, luego de probar la eficiencia del modelo económico se impulsó con mayor fuerza y ahínco en el 2005, una segunda fase para el Valle del Aguán”. UNICORASS, (Orellana Luna, 2021).

Gradualmente se ha ido consolidando la FINRURAL con aportes de acciones de capital de las CRACs del país por un valor de más de cuatro millones de lempiras, sin enlistar los apoyos financieros que en materia de cooperación internacional llegan al país, (Red de Cajas Rurales Ahorro y Crédito, 2018).

En relación al marco normativo de estas entidades, en el artículo 1 de la ley Decreto ejecutivo número PCM-034-2019 Crea el Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios (SENPRENDE), como una entidad desconcentrada, con personalidad jurídica, independencia técnica, administrativa y financiera, y será responsable de la aplicación de la normativa de la

micro, pequeña y mediana empresa, desarrollo del emprendimiento, de las empresas del Sector Social de la Economía y la innovación, así como los programas financieros de acceso al financiamiento asociados a estos sectores y que se rige por este decreto y demás Leyes que por su naturaleza y similitud le sea aplicable, (SENPRENDE, 2020).

Para combatir la pobreza hay que combatir la desigualdad, ese es el desafío central, fortalecer el “capital social” de los pobres es importante, (...) el punto es volver esta sociedad más justa; se ha gastado L. 44,189 millones en el marco de la ERP y la pobreza apenas se redujo, oficialmente, en 1.8%, versus la meta que debió ser 8%. El FOSDEH y otras organizaciones, la ciudadanía está cada vez más consciente que hay “una deuda social enorme”, y que en una democracia se espera que se encare y resuelva, y lo está expresando en protestas sociales y eligiendo nuevas alternativas políticas que den respuesta a este cuadro tan profundo de pobreza y diferencias sociales, el camino es largo y falta mucho por recorrer, (FOSDEH, 2005).

Todas estas aristas de la situación actual reflejan el nivel de importancia que devela una investigación científica que oriente la atención en la optimización y posicionamiento de las MiPymes en los mercados regionales y locales del país en cuanto a la dinamización del micro financiamiento y la atención a la inclusión económica de la mujer en la vida social y productiva del tejido económico y social del país.

1.2.3. Indicadores macroeconómicos para comprender la actualidad de pandemia

COVID-19 y la ralentización económica

Para comprender la situación actual en contexto de pandemia, es necesario la recogida de información confiable que manejan organismos experimentados en el campo de la investigación económica, dada su capacidad de consecución de datos, análisis, proyecciones y propuestas, de las que se encargan para la toma de decisiones con menos riesgo.

Tabla 3 Indicadores Económicos Recientes de Honduras

Indicador	Periodo y porcentaje			Fuente
	2018	2019	2020	
Índice mensual actividad económica IMAE	abril 3.4% mayo 3.7%	enero 4.0%	-0.8%	BCH
Producto interno bruto (PIB): variación interanual	3.8%	2.7%	-7.9%	BCH
PIB en 2020 se contrajo	1,2% crecimiento	1.1% crecimiento	6.1%	BCH & CEPAL
Deuda externa con respecto al PIB	39,72%	43,33%		www.datosmacro.com
Índice de precios al consumidor (IPC)			4.01%	FOSDEH
Inflación mensual	4.2%	4%	0.60%	FOSDEH
Tasa de política Monetaria (TPM)	7.0%	6.2%	3%	BCH
Cierre de empresa			5%	COHEP
Crecimiento económico	3.7%	2.7%	3.4	BCH/CEPAL
Déficit fiscal de gobierno se incrementó en 0.4% y llegó a ser 2.5% del PIB	-0.7% del PIB	-	-	COHEP
Desigualdad en Honduras (Record GINI)	0.53	0.52	Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples (EPHPM)	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Honduras, Foro social de la Deuda externa de Honduras, COHEP, EPHPM³, (Consejo Monetario Centroamericano, 2021).

Llama la atención, lo que ha afirmado la CEPAL que: aunque se ha puesto en marcha una serie de medidas de política económica dirigidas a aminorar los efectos de las restricciones por razones sanitarias: Para los trabajadores, se creó un fondo público con el fin de mantener temporalmente el ingreso de los que sean despedidos como consecuencia del confinamiento, para las empresas, se difirió el pago de impuestos a los pequeños y medianos contribuyentes, hasta el 31 de agosto, mientras que aquellos que paguen a tiempo obtendrán un descuento del 8,5%. el Banco Central de Honduras adoptó medidas para aportar mayor liquidez al mercado, no obstante, la velocidad y la sostenibilidad de la recuperación económica, estarán condicionadas por la magnitud de la destrucción de capacidades productivas.

El Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) afirma que, el consumo de los hogares siguió mostrando un buen dinamismo, sustentado en la expansión de las remesas y del crédito. El déficit fiscal del gobierno central se incrementó 0,4 % y llegó a un 2,5% del PIB, dentro del límite establecido en la Ley de Responsabilidad Fiscal. El déficit de la cuenta corriente cerró en un -0,7% del PIB, lo que representa una reducción de 4,7% respecto de la cifra de 2018, como resultado de una caída del 4,3% del valor de las importaciones de bienes. El índice de precios al consumidor presentó un crecimiento interanual del 4,1% al cierre del año frente a un 4,2% en 2018, que se encuentra dentro del rango fijado como meta por el banco central de un 4,0%, con un margen de tolerancia de 1 % en ambos sentidos. En 2019 la tasa de desocupación abierta a nivel nacional fue de un 5,7%, la misma cifra registrada en 2018, (CEPAL, 2020).

En el contexto descrito hasta hora, “para la elaboración y ejecución de planes de negocios y otros instrumentos, como creación de empresas de servicios, se puede incentivar mediante las

³ Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples.

exposiciones empresariales, estableciendo una óptima base de datos con información diagnóstica real de los actores económicos de la región, usuarios financieros y con valoraciones de la información de oportunidades de inversión, que hay actualmente en la zona y que no se están tomando por falta de asistencia técnica y tecnología, y también por ausencia de estudio de mercado vigentes”, (Red de Cajas Rurales Ahorro y Crédito, 2018).

En conclusión, la región del Aguán tiene una vasta cadena productiva y comercial que no se aprovecha por completo. Lo que abre un abanico de oportunidades, en los procesos de transformación, generación de valor agregado, impulso de cadenas productivas y económicas, en adición, cuenta con carreteras y puerto que facilitan el tránsito de bienes y servicios, dándole conexión con el mundo, facilitando el intercambio de mercancías y servicios de las MiPymes de la región. Actualmente, la gran empresa de la región ha tomado la ruta comercial con mayor presencia.

La manera de ofertar servicios de asesoría, acompañamiento y seguimiento técnico, tecnológico y financieros es tarea investigación; examinado rigurosamente los procesos de acompañamiento eficiente y ordenado, analizando la factibilidad y viabilidad, implementando negocios en y con las MiPymes de la zona. En fin, que las MiPymes con fundamentos de investigación científica, promulguen iniciativas de trabajo y negocios desde la perspectiva un análisis completo e íntegro de las fortalezas y oportunidades expuestas en la región concretando proyectos y empresas. Por todo lo expresado, se ha propuesto la investigación de la determinación científica para la creación de una empresa de consultoría en el municipio de Tocoa, departamento de Colón.

1.2.4. Formulación del problema

¿Es viable y factible en el potencial que tienen las cajas rurales de ahorro y crédito en el ofrecimiento de consultorías a las MiPymes del municipio de Tocoa, en el departamento de Colón?

1.3. Objetivos de investigación

1.3.1. Objetivo general

- Determinar científicamente la viabilidad y factibilidad para la creación de empresa consultora con atención a MiPymes del municipio de Tocoa, Colón.

1.3.2. Objetivos específicos

- Evaluar la oportunidad de mercado insatisfecho que permita la creación una empresa consultora orientada a las MiPymes de Tocoa, Colón.
- Considerar la capacidad técnica de la empresa consultora con servicios a las MiPymes del municipio de Tocoa.
- Establecer los cálculos de los factores económicos y financieros de los servicios de consultoría aplicables a las MiPymes del municipio de Tocoa, Colón.
- Determinar la viabilidad administrativa, organizacional y legal de la empresa de consultoría en el municipio de Tocoa.

1.4. Preguntas de investigación

- ¿Cuál es científicamente la viabilidad de una empresa consultora con las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito del municipio de Tocoa, Colón?

Tabla 4 Sintetización de preguntas de investigación e hipótesis

Preguntas de investigación	Hipótesis
¿Es factible evaluar la oportunidad en el mercado insatisfecho en la creación de una empresa de consultoría orientada a las MiPymes de Tocoa, Colón?	H1. El mercado del municipio de Tocoa tiene la condición de operar con éxito una empresa de consultoría.
¿Cuál es el alcance del estudio técnico que determina la funcionalidad operativa y estratégica de la empresa de consultoría en el municipio de Tocoa?	H2 Existe técnicas de investigación para determinar el estudio técnico de la empresa de consultoría en el municipio de Tocoa
¿Cómo establecer los cálculos de los factores económicos y financieros de la empresa consultora aplicable a las MiPymes del municipio de Tocoa, Colón?	H3 La factibilidad de calcular los factores económicos y financieros son aplicables a la empresa consultora en el municipio de Tocoa, Colón.
¿Con qué estructura administrativa, organizacional y legal se puede establecer una empresa de consultoría que sea aplicable a las MiPymes del municipio de Tocoa, Colón?	H4 La estructura administrativa, organizacional y legal define sistemas administrativos eficientes para la operatividad de empresa consultora aplicables en el municipio de Tocoa, Colón.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

1.5. Justificación del proyecto

La fundamentación de la investigación surge a raíz de la necesidad que tienen las MiPymes del municipio de Tocoa, en sus múltiples manifestaciones, de información verídica, y actualizada con respecto de los comportamientos del mercado, sus indicadores económicos, análisis de riesgo en las inversiones, conocimiento de oportunidades de negocios, actuando en el océano de la globalización, tener entendimiento correcto de todos los factores asociados a la economía.

Se establecen criterios para evaluar la utilidad de un estudio propuesto, criterios que son flexibles y no son exhaustivos. Además, se indican algunos de estos criterios formulados como preguntas, los cuales fueron adaptados de Ackoff (1973) y Miller y Salkind (2002). de la investigación para que se justifique emprenderla, (Hernández Sampieri, 2014, p.40-41).

La conveniencia de la investigación radica en que, al establecerse el proyecto de la empresa consultora en la región indicada, las MiPymes serán directamente beneficiadas, con asesoría técnica, administrativa y financiera, mejorando sus procesos administrativos y empresariales, ampliando su impacto en el aumento de sus ingresos y en calidad de tasas impositivas el municipio también se beneficia, lo mismo que el nivel de empleabilidad, y la responsabilidad empresarial del municipio de Tocoa.

El proyecto tiene una trascendencia muy significativa, pues la sociedad del municipio de Tocoa, en el departamento de Colón, contará con una nueva empresa, y las MiPymes con los servicios adquiridos, podrán mejorar la calidad en la gestión de sus procesos, generación de empleos, y disposición de recursos técnicos que se valúa en las dinámicas empresariales y la generación de impuestos al fisco municipal y nacional. Socialmente, se pretende establecer una

empresa de asesoría especializada en orientaciones de componentes técnicos, tecnológicos y financieros, con una sólida base de generación de conocimiento técnico-científico, a través de la vinculación social, atractiva para las MiPymes.

Las implicaciones prácticas en la implementación del proyecto de consultorías, las MiPymes serán las más favorecidas, pues en él, encontrarán las alternativas de solución para los objetivos y metas de las empresas, ya sea en sus anhelos de capacitación, asesoría, mejora de sus procesos de ventas, administración y otros que son entes impulsores de su crecimiento y desarrollo. Se define el proceso, como un esfuerzo colectivo de generación de conocimiento científico para emprender con y desde las MiPymes, permitiendo la participación económica de los involucrados, en función de los aportes técnicos, tecnológicos, financieros, como servicios que define el proceso con una estructuración empresarial, que provoque verdaderos cambios en los negocios con base en las capacidades técnicas, tecnológicas, administrativas y económicas confiables.

Metodológicamente, la investigación aportará las bases científicas, prácticas y operativas en la colocación de respuestas significativas y técnicas para las MiPymes, realizando en un ambiente de confianza sus inversiones y con competencias consolidadas en un mundo de digitalización y en permanente cambio. La metodología se orienta por la innovación, incubación, aceleración y desarrollo al tiempo que plantea el modelo de Centros de Promoción e Innovación y Desarrollo (CPID) facilitando la innovación en la activación económica de las regiones deprimidas del municipio de Tocoa en el departamento de Colón.

1.6.Delimitación del problema.

El espacio geográfico de la investigación abarca el municipio de Tocoa, en el departamento de Colón. En el espacio temporal, el estudio comprende el tiempo desde el 2000 hasta el 2022. El contenido de la investigación, ubica al estudio epistemológicamente en las teorías del desarrollo

local, las políticas públicas, cooperación internacional, el sector social de la economía y los organismos no gubernamentales.

1.7.Viabilidad de la investigación.

En el aspecto personal, la investigación abre una serie de oportunidades para el crecimiento personal, relacionado con la confirmación de conocimiento, eficiente acceso a información actualizada, y, además, se cuenta con la disponibilidad de tiempo y recursos básicos para el logro de este fin.

En el aspecto metodológico, la investigación tiene la posibilidad de examinar fundamentos teóricos, alcances metodológicos del fenómeno económico en el campo de las microfinanzas a estudiarse desde los instrumentos y herramientas científicas que existen para deducir leyes que lo rigen.

En el aspecto social, el estudio tiene potencial de alentar iniciativas económicas en la región del Valle de Aguán, contribuyendo al despegue económico y con generación de empleo, reducción de la pobreza, y la distribución de la riqueza en la zona. En cuanto a la aplicabilidad de los hallazgos de la investigación, se tiene la posibilidad de poder conducir por la ruta del éxito, debido al interés que tiene para los actores empresariales, financieros y económicos de la región, en sus niveles micros, pequeños y medianos.

En el aspecto heurístico, la concreción de los resultados científicos de la investigación propiciará la generación de condiciones para el bienestar financiero y económico del municipio de Tocoa, con un alto grado de replicabilidad en otras zonas del país, en virtud de lo atractivo que resulta para decisiones de inversión en proyectos rentables con asesoría técnica y financiera apropiada.

Capítulo 2: Marco teórico de la investigación

En esta sección se hace una exposición del recorrido científico de las MiPymes, principalmente en Latinoamérica en las últimas décadas, con el objetivo de examinar con cuidado las investigaciones que fundamentaron la microeconomía y las microfinanzas hasta llegar a la actualidad en Honduras, el Valle del Aguán y particularmente Tocoa. El marco referencial de la investigación aloja, desde luego, a diferentes actores teóricos del desarrollo local, políticas públicas, y estudiosos de mercado, a fin de que en el contexto se pueda afianzar teóricamente el proyecto de consultoría con las cajas rurales de ahorro y crédito con su orientación de atención a las necesidades de las MiPymes del municipio de Tocoa en el departamento de Colón.

1.1. Etimología de la ciencia y sus bases teóricas

En el presente acápite, se aborda lo relacionado al fundamento científico del tema de investigación, en sus teorías, enfoque y modelos vinculados al desenvolvimiento de la investigación de hechos y variables, todas orientadas a exponer desde las perspectivas de fundamentación teórica analítico y deductiva que enmarque la evolución y desarrollo de la investigación del proyecto empresa consultora para MiPymes en el municipio de Tocoa, en el departamento de Colón, en sus diferentes etapas.

1.1.1. Política Económica y Teorías del Desarrollo

Para Joseph Alois Schumpeter, economista austriaco es, una excelente fuente de ideas teóricas y metodológicas para los economistas del desarrollo en la elaboración de nuevas teorías del Estado. Él entendió la complejidad del sistema capitalista y defendió la necesidad de utilizar la sociología y la historia económica como instrumentos esenciales de la investigación económica. Reconoció la importancia de las instituciones y respetó el trabajo de sociólogos como Max Weber y economistas institucionalistas como Thornstein Veblen y John Commons.

Las características del proceso de innovación hacen posible, que el Estado moderno sea más activo en la promoción del cambio tecnológico y, por tanto, del crecimiento económico durante el siglo XIX. El Estado debe promover la innovación privada a través de un sistema efectivo de patentes, y puede contribuir de forma directa e indirecta a aumentar los recursos dedicados a la investigación y el desarrollo (I&D), (Sánchez-Ancochea, 2005, p.81).

Reuniendo los postulados schumpeterianos relacionados en con el desarrollo, destaca el papel del estado activo, los estímulos económicos, y la innovación tecnológica para dinamizar la economía en el mediano y largo plazo, creando dinámicas de inversión que equilibran los mercados después de las irrupciones provocadas.

Según Sánchez-Ancochea (2005) afirma que el éxito del capitalismo depende de su habilidad para recompensar la iniciativa y el ingenio de los individuos y las empresas, y de penalizar a quienes son socialmente improductivos (...) La redistribución del ingreso adquiere entonces un papel económico fundamental como forma de asegurar la estabilidad política y social y fomentar la inversión(...) se concentró en el estudio de las economías más avanzadas, sus ideas sobre el proceso de desarrollo y sobre las funciones del Estado para entender la experiencia reciente de los países en desarrollo.

Al analizar la experiencia asimétrica de América Latina y el Este de Asia desde los años cincuenta, el análisis tiene en cuenta su énfasis en el papel del cambio tecnológico, explica que el éxito de los países asiáticos se basa en su capacidad para promover la adquisición y aprendizaje de nuevas tecnologías, y por su habilidad para desarrollar una asociación muy productiva entre el Estado y las grandes empresas nacionales. El éxito de los países asiáticos radicó en su habilidad para asegurar bajos niveles de desigualdad y, de esa manera, evitar la inestabilidad social que ha dominado la trayectoria económica de América Latina desde los años cincuenta.

Schumpeter emplea el término de “destrucción creativa” para aludir a la destrucción de las empresas antiguas que generan los emprendedores con sus innovaciones y nuevas empresas. La “destrucción creativa” de Schumpeter es necesaria en el capitalismo. Más aún el verdadero motor de la investigación es el beneficio extraordinario esperado con la puesta en marcha de una innovación. Dado que para innovar es necesario invertir, según Schumpeter hay que proteger con patentes a las innovaciones que son fácilmente replicables por otros empresarios competidores del realmente innovador, (Coto Millán, 2021).

1.1.2. Innovación Schumpeteriana

El desarrollo económico que él, postula, pone en práctica combinaciones de medios productivos. Estas nuevas combinaciones cubren los casos siguientes:

- La introducción de un nuevo bien –esto es, uno con el que no se hayan familiarizado los consumidores– o de una nueva calidad de un bien.
- La introducción de un nuevo método de producción, esto es, de uno no probado por la experiencia en la rama de manufactura de que se trate, que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico, y que puede consistir simplemente en una forma nueva de manejar comercialmente una mercancía.
- La apertura de un nuevo mercado, esto es, un mercado en el cual no haya entrado la rama especial de la manufactura del país de que se trate, a pesar de que existiera anteriormente dicho mercado.
- La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semimanufacturados, haya o no existido anteriormente como en los anteriores casos.

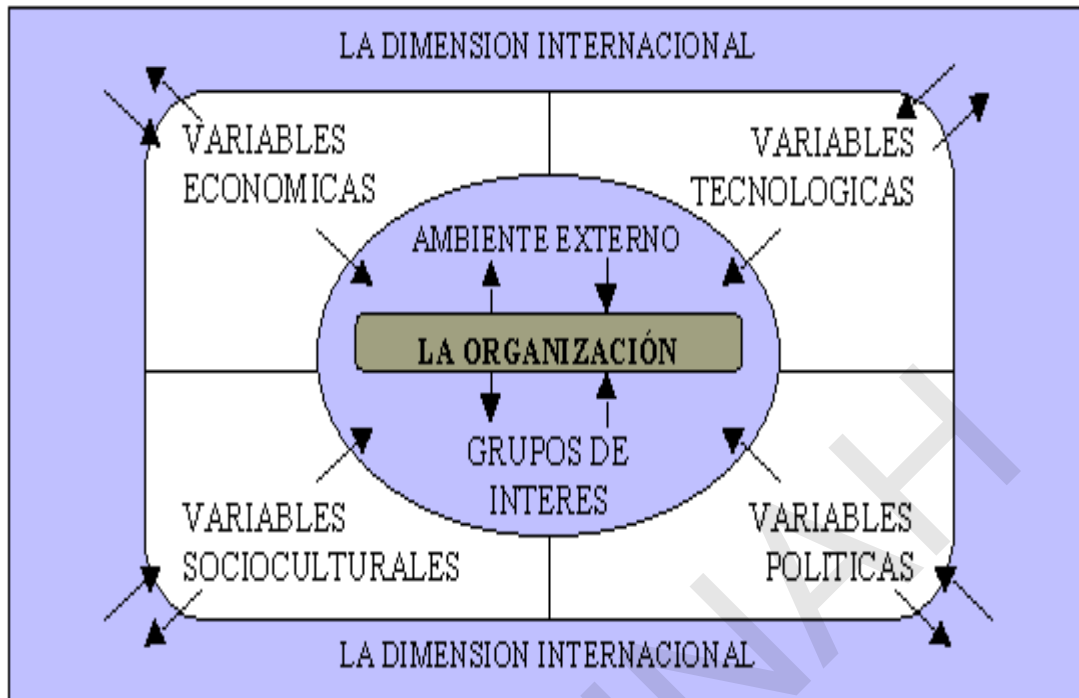
- La creación de una nueva organización de cualquier industria, como la de una posición de monopolio o bien la anulación de una posición de monopolio existente con anterioridad, (Coto Millán, 2021).

En su libro sobre el desarrollo económico el término emprendedor, lo matizó además en sucesivas ediciones, a veces utilizaba el término hombre de negocios, otras veces empleaba las palabras empresario innovador, pero siempre distinguiendo entre el propietario de los medios de producción o prestamista de fondos, al que denominaba capitalista y el hombre de negocios, el empresario innovador o emprendedor que debía hacer frente al cambio repentino de los hechos. Cuando se refería a los hechos no necesariamente aludía a los cambios de los gustos de los consumidores, sino al proceso del propio emprendedor, educando si fuera necesario a los consumidores hacia productos nuevos de las ya existentes, (Schumpeter, 2007, p.1-16).

1.1.3. Gunnar Myrdal y el desarrollo

Este científico, insistió: “No es posible una economía positiva, no normativa ya que cualquier proposición económica implica, de forma implícita o explícita, juicios de valor”. El creía que no iba a ser correcto aplicar el método tradicional o convencional de análisis económico a países del tercer mundo con bajos recursos, ya que en estas sociedades no se puede aislar o separar el análisis económico del social y político, (Leandro, 2000).

La imagen describe el macro contexto en el que opera la organización, este nivel macro está determinado por variables económicas, tecnológicas, socioculturales y políticas.



Ambiente de acción directa e indirecta de una organización
(tomado de Stoner (1989), p. 68).

Ilustración 1 Ambiente de acción directa e indirecta de una organización
Fuente: Lic. Gabriel Leandro, Entorno de la Organización, 2004

Para este gran economista, el subdesarrollo sólo se puede solucionar de una manera. la cual es la igualdad de oportunidades y la profundización democrática; así que el para tratar de ayudar con este problema propone la creación del “Estado Providencial Mundial”, el cual evita el aumento de la brecha entre países ricos y pobres por medio de una ardua planificación y redistribución a nivel mundial (...) entre sus principales aportaciones podemos destacar: Su enfoque metodológico basado en la interdependencia entre los fenómenos económicos, sociales e institucionales, la defensa de la interdisciplinariedad en las ciencias sociales. Su crítica a la división entre la economía positiva y normativa, clásica en la corriente principal de la economía, porque los juicios de valor impregnan, implícita o explícitamente, a cualquier proposición económica, en la misma línea que la defendida por Hutchison, (Leandro, 2000).

Se puede concluir a partir de los aportes científicos de estos autores, que la pujanza económica de un país, está directamente relacionada con las políticas públicas, fiscales y del desarrollo local que orientan las bases del desarrollo económico, aportando desde el estado leyes claras que orienten hacia el regimiento del actuar económico e impulsando en cierta medida el ordenamiento territorial, favoreciendo la tecnología, las investigación, y promoción de la empresa como la entidad que lleva a cabo los procesos económicos según su potencial y capacidad.

1.1.4. Política económica y modelos de desarrollo

Paul Samuelson, en relación a las consecuencias de la deuda afirmó que: para valorar la política fiscal debemos fijarnos en el déficit estructural, los cambios del déficit cíclico son el resultado de los cambios de la economía, mientras que, los déficits estructurales son una causa de los cambios de la economía (...) un útil indicador de la magnitud de la deuda pública es el cociente entre la deuda y el PIB (...) a corto plazo los economistas temen que los déficit públicos estructurales expulsen la inversión, éste depende de los mercados financieros y de las relaciones internacionales, de los determinantes de la inversión y de cómo se financien los déficit. La salida es que el gasto público expulse una cantidad significativa de inversión nacional interna y externa.

En la medida que pedimos prestado a otros países para consumir y comprometemos la prosperidad para devolver los intereses y el principal de esa deuda exterior, nuestros descendientes se encontrarán con que tendrán que sacrificar consumo para pagar sus intereses y devolverla. Si dejamos a las futuras generaciones una deuda interior pero no varía el stock de capital, produce diversos efectos internos. El crecimiento económico puede ser lento si la deuda pública desplaza capital. Este síndrome se produce cuando la gente sustituye capital o activos privados por deuda pública, reduciendo el stock de capital privado de la economía.

A largo plazo, un aumento de la deuda pública puede frenar el crecimiento de la producción potencial y del consumo debido a pagar los intereses de la deuda exterior y devolverla, a la ineficiencia derivada de los impuestos necesarios para pagar dichos intereses y a la reducción de la acumulación de capital provocada por el desplazamiento de capital (Nordhaus, 2020).

1.1.5. La estabilización de la economía

La estabilidad económica es una situación en la que un país no muestra grandes variaciones en sus principales índices macroeconómicos. Los más importantes son la inflación, el desempleo y el Producto Interior Bruto (PIB). En general, se considera que una economía es estable si presenta un avance pequeño del PIB y del nivel de ocupación. Igualmente, el alza promedio de los precios del mercado debe ser mínima. Otro punto a mencionar es que, para conseguir estabilidad económica, los gobiernos aplican políticas fiscales y políticas monetarias. Así, encargan a su banco central, por ejemplo, intervenir para mantener el tipo de cambio dentro de cierto rango (Westreicher, 2019).

1.1.6. Aumentar el crecimiento a largo plazo

La capacidad de un país para mejorar su nivel de vida con el paso del tiempo depende enteramente de su capacidad para mejorar las tecnologías y el capital utilizado por la población trabajadora. La mayoría de los economistas creen que la reducción del déficit federal es la mejor manera de aumentar actualmente la tasa de ahorro nacional, para ellos, es necesario reducir el nivel de consumo, de pleno empleo y conseguir que el ahorro se destine a usos de elevada productividad. Las medidas destinadas a aumentar la inversión deben tener en cuenta que la riqueza de un país va más allá de la inversión empresarial y comprende otros tipos de riqueza tangible e intangible, especialmente el capital humano.

El fomento del crecimiento económico significa mejorar el ritmo de crecimiento de la productividad total de los factores que miden la producción total por unidad de todos los factores. El principal papel de estado es garantizar la existencia de libres mercados, proteger unos sólidos derechos de propiedad intelectual, fomentar la competencia y financiar la ciencia básica y la tecnología. (Nordhaus, 2020).

1.1.7. Robert Solow (Modelo de Crecimiento de Solow)

En el modelo de Solow los planes de ahorro e inversión se cumplen en forma simultánea y los mercados se vacían siempre. La oferta de bienes depende del nivel de producción en función del stock de capital (K) y del trabajo (L) habiendo sustituibilidad entre ambos factores y teniendo rendimientos constantes a escala, la producción por trabajador solo depende de la cantidad de capital por trabajador, y se expresa de la siguiente manera: $Y/L=F(K/L)$ o $y=f(k)^2$

La pendiente de esta función es el producto marginal del capital (PMgK) e indica el incremento en la producción por trabajador al adicionar una unidad de capital por trabajador, es decir: $PMgK=f(k+1)-f(k)$

Esto da cuenta de la productividad marginal decreciente del capital, la pendiente de la función es decreciente, lo cual se supondrá con el resto de los factores, (Morettini, 2009). La “ecuación fundamental” del modelo de Solow es la que sigue: $\Delta k=i-\delta k=s f(k)-\delta k$ donde: δ representa la tasa de depreciación del stock de capital.

1.1.8. Relación entre innovación y desarrollo

La innovación es la que posibilita que exista el crecimiento y el desarrollo socio-económico, por medio de un efecto de retroalimentación. A su vez, (Friedman, 1974) establece que la innovación es una condición primordial del progreso económico y representa un muy importante elemento en la competitividad de las empresas y de los Estados Nacionales.

La innovación resulta importante para la dinámica económica y social y se ha colocado como un factor clave tanto a nivel de empresa como a nivel de país. “A nivel de empresa, el papel de la innovación sobresale por las aportaciones que realiza tanto a la productividad como a la competitividad con que operan; mientras que a nivel de país resalta la influencia que esta tiene en el crecimiento económico a largo plazo y en la relación tan estrecha que guarda con el desarrollo económico y con el bienestar de la población”, (Padilla-Oviedo, 2019).

Así, la innovación es relevante, no sólo para acelerar el crecimiento económico, sino también, para mejorar la calidad de vida de los individuos. Por eso resulta importante para la conservación de los recursos en el largo plazo y para la mejora del medio ambiente (Friedman, 1974).

La creciente adquisición de capacidades para la generación de nuevas tecnologías no sólo repercute en las cualidades de la actividad industrial de un país, sino que también en sus potencialidades de crecimiento económico a largo plazo (Formichella, 2005).

Según Gina Coral (2019) enuncia sobre la innovación tecnológica como parte de las reflexiones teóricas, En las organizaciones, la innovación exige el diseño de planes estratégicos con objetivos, metas y estrategias claramente definidas, direccionadas al impulso del cambio organizativo en entornos altamente exigentes (Tejada Estrada, Cruz Montero, & Uribe Hernandez, 2019). El sistema de investigación origina un gran porcentaje de las materias primas, productos, procesos y sistemas nuevos y perfeccionados, que constituyen la fuente última del Relación entre innovación y desarrollo avance económico. Sin la innovación tecnológica, el progreso en economía se detendría (Friedman, 1974).

En lo que respecta al desarrollo local, la innovación es determinante en todos sus aspectos, pero más lo es la innovación en organización. A diferencia de la forma tradicional de buscar el desarrollo de una comunidad, en la que los lineamientos, la manera y la metodología surgen desde el exterior de la comunidad, el desarrollo local parte de las necesidades locales, de los

recursos locales y de la decisión de los agentes locales. Por eso es sumamente importante la manera en que éstos se agrupen y organicen, y es primordial que sean innovadores en ese proceso para que puedan buscar la manera más eficiente de fomentar las capacidades de los individuos y del lugar en el que habitan, aumentando las libertades fundamentales que ellos poseen y retroalimentándolas positivamente (Ardenghi, 2001).

El actor social que promueve el desarrollo se convierte en un agente de desarrollo y a él le competen diferentes tareas. Una de ellas es la tarea de innovar, él debe escuchar y descubrir las necesidades de la población para luego poder pensar nuevas maneras de responder a las demandas sociales. Ante la realidad debe intentar buscar nuevos procesos, y sobre todo generar la búsqueda en conjunto de nuevos procesos, que le permitan avanzar a la comunidad hacia formas en las que la misma encuentre cómo mejorar su calidad de vida.

En la monografía, Formichella (2005) aborda de forma muy completa la dinámica de cómo ha venido avanzando a través del tiempo el concepto de innovación. Cuantos más innovadores sean los agentes de desarrollo, más factible será el desarrollo local. Porque se afrontará de una forma más eficiente la satisfacción de las necesidades locales y se darán mejores respuestas a las demandas de la comunidad.

El agente de desarrollo debe estar en movimiento, buscando nuevas alternativas ante los procesos, pensando a futuro, sin temores al riesgo que puede producir el cambio, teniendo la iniciativa necesaria para convocar a otros actores y servir de nexo entre ellos, generando así un modelo de gestión participativa. Debe ser capaz de convertirse en un motor dentro de la sociedad, y de innovar a partir de escuchar y descubrir las necesidades de la misma. Además, el desarrollo será más factible en aquellas comunidades en las que exista un ambiente propicio para la innovación, donde el cambio sea visto como algo positivo, donde exista cooperación y aprendizaje colectivo, interacción entre las instituciones tecnológicas y las empresas del medio.

En aquellas comunidades en las que el entorno genere externalidades positivas, tales como las analizadas al explicar los conceptos de distritos y milieus.

En las comunidades que exista una verdadera interacción entre las diferentes entidades públicas y privadas, donde el esqueleto institucional este bien consolidado, y en las que las actividades formales e informales de investigación y aprendizaje estén desarrolladas. Esto último para que sea posible que se den los efectos de retroalimentación enunciados al hablar de sistemas de innovación. En este proceso el Estado tiene la importante tarea de incentivar las relaciones entre las diferentes entidades y de fomentar las actividades formales de investigación.

Debido a las externalidades positivas que se generan de la interacción y de la investigación, ya que cuando hay externalidades positivas, si se deja la cuestión únicamente en manos del mercado la provisión de ese bien resulta ser subóptima. En este caso, si se dejara todo en manos privadas, la cantidad de relaciones entre entidades, y el número de las actividades de relación entre innovación y desarrollo investigación y desarrollo, serían menores a las que la sociedad realmente necesita para lograr su crecimiento y desarrollo socio-económico, (Formichella, 2005, p.38-40).

1.1.9. Desarrollo sustentable

La ecología política analiza las sociedades en pequeña escala, la división internacional del trabajo y contribuye al debate del desarrollo presentando conceptos tales como desarrollo sustentable y ambiente global... la economía mundial que causa daños irreparables a nuestro planeta...varios estudios señalan la relación de U invertida existente entre la escala de la actividad económica y el nivel de contaminación, denominada como “Curva ambiental Kuznets, lo que implica que en bajos niveles de ingreso per cápita, las emisiones o concentraciones per-

cápita tienden a incrementarse a menor ritmo de tal forma que cuando el ingreso per cápita se incrementa, en cierto nivel la contaminación empieza a declinar, (Jenny Gomez, 2020).

Simon Kuznet (2005) afirma que la relación entre la desigualdad del ingreso per cápita y los niveles de contaminación, depende de factores, como el tamaño de la economía, la estructura sectorial, la composición de la demanda de energía, la tecnología, la demanda de la calidad ambiental, el nivel de gastos de protección de la calidad ambiental, entre otros. Una ampliación conceptual de sustentabilidad combina dos componentes: eficiencia dinámica y equidad intergeneracional. (Correa Restrepo, Vasco Ramírez, & Pérez Montoya, 2005). Tanto como una potencial mejora de Pareto en el sentido de Kaldor-Hicks Un máximo en el bienestar total ocurre cuando no se pueden cambiar las condiciones para que el vector U se pueda aumentar. Observar que la definición del ordenamiento genera el máximo bienestar social.

Las utilidades o bienestar de la comunidad, depende de los recursos de comunidad, estas cantidades depende de la tecnología y de sus coeficientes tecnológicas de la comunidad, “El objetivo central del Estado de bienestar como su nombre lo indica, consiste en la generación de un nivel adecuado de vida para las personas, bajo el entendimiento de la inclusión de elementos básicos sociales como: protección social, acceso a los servicios de salud y educación, y la posibilidad de encontrar un empleo estable y con remuneración digna, (Salazar, 2019).

El desarrollo es la condición de satisfacción de las necesidades de la población de una nación mediante el uso racional y sustentable de los recursos naturales. Una condición para alcanzar el desarrollo es administrar nuestros recursos en una forma más racional. El concepto del desarrollo humano sostenible o lo "socialmente sustentable" intenta ordenar las respuestas críticas al concepto tradicional de desarrollo (Riechmann, 1995). Los conceptos de desarrollo humano sustentable y buen gobierno son conceptos inextricablemente inseparables.

El “nuevo desarrollo” o “post desarrollo” tienen como objetivo igualar el bienestar humano y la sustentabilidad ambiental. Los regímenes de política social con el fin de identificar los medios del desarrollo sustentable para construir la capacidad de las instituciones públicas, privadas, y cívicas que permitirá responder y dar cuentas por referirse a las necesidades sociales.

Los “bienes públicos globales” aseguran las capacidades para el desarrollo sustentable pero cuyos costos son evadidos por los pueblos más avanzados y el modelo instrumental y tecnocrático del desarrollo, permitió que grandes capitales corporativos transnacionales se invirtieran en naciones pobres a cambio de la explotación de los recursos naturales y mano de obra barata con resultados desastrosos para el medio ambiente. Este modelo (...) debilita la sustentabilidad del desarrollo a largo plazo.

La segunda generación de reformas promueven cambios institucionales en los sistemas educativos, judiciales de capacitación e innovación, organismos reguladores, etc., pero se descuidan las políticas de desarrollo productivo tales como programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas y a la formación de clusters en torno a la explotación sustentable de los recursos naturales, porque las reformas consideran que el desarrollo productivo sería una consecuencia natural de las reformas estructurales (Jenny Gomez, 2020).

El intercambio de la información, conocimiento y tecnología es un componente para el desarrollo sustentable que mejora la calidad de vida y da mayor control a las personas. Las decisiones en el ámbito comunitario local involucran e incrementan el grado de compromiso de los individuos en tareas colectivas, en el resguardo de recursos no renovables que aseguran la sustentabilidad del medio ambiente mediante su uso más racional, eficiente y estable, y en el cuidado de los bienes y servicios públicos con una orientación de beneficio social que respeta las diversidades biológicas, económicas y culturales.

Los gobiernos nacionales requieren de asesoría para diseñar políticas comerciales y para lograr acuerdos comerciales que estén orientados a reducir la pobreza y promover el desarrollo sustentable de sus recursos naturales. Los acuerdos internacionales deben ser evaluados en función de sus contribuciones a la reducción de la pobreza y al desarrollo sustentable.

Para que Latinoamérica salga de la pobreza es necesario que las empresas transnacionales latinoamericanas tengan acceso al plus producto de la aldea global que solo podrán lograr a través de “su poder económico-político-cultural y de las tecnologías de punta, los cuales, a su vez, se nutren de la ciencia de excelencia; de tal manera que empresas transnacionales, tecnología de punta y excelencia científica forman una unidad indisoluble que determina la sustentabilidad y las condiciones de vida de una nación. Este último planteamiento, sin duda, vale también a las MiPymes de cualquier región del mundo, y especialmente a los países en vías de desarrollo como lo es el caso de Honduras.

1.1.10. Crecimiento endógeno y teoría clásica del desarrollo

El economista estadounidense Paul Michael Romer trata sobre la perspectiva de la economía clásica de desarrollo de las contribuciones recientes a la teoría de crecimiento endógeno, las propiedades básicas del modelo de Solow son insatisfactorias. ¿Cuál es la fuente principal de las deficiencias que se perciben? ¿Son las propiedades del estado de equilibrio de largo plazo del modelo? ¿Qué causa el crecimiento en el estado de equilibrio? ¿O es la dinámica hacia la transición hacia el equilibrio de largo plazo en sus implicaciones de por qué unas economías crecen más rápido de que otras? Los modelos de dos sectores revisados en consecuencia la implicación de que la tasa de ahorro no afecta la tasa de crecimiento en el estado de equilibrio.

La teoría reciente de crecimiento endógeno rechaza las propiedades de convergencia del modelo neoclásico los países con escasez de capital no crecen más rápido que los países con abundancia de capital; las diferencias en las tasas de rendimiento sobre el capital son menores que lo que se espera dadas las disparidades en las dotaciones de capital y trabajo, y el capital no fluye internacionalmente hacia los países más pobres (Ríos, 2007) Objeta la implicación de que dos economías con tasas de inversión en capital físico y humano distintas crecerán al mismo ritmo en el largo plazo, con la condición de que tengas acceso a la misma tecnología y sus fuerzas de trabajo crezcan a la misma tasa. Podría decirse que, desde la perspectiva de la teoría del crecimiento endógeno, los problemas con la dinámica del crecimiento endógeno.

1.1.11. Modelo de crecimiento endógeno

El modelo de crecimiento endógeno toma como referencia la la siguiente interrogante; ¿Cómo habría que especificar la tecnología para lograr esos dos objetivos? En evidencia original, se da pie a la nueva ola de modelos de crecimiento endógeno.

1.1.12. Rendimientos crecientes del capital

Los rendimientos crecientes a escala refuerzan los efectos positivos de la acumulación de capital en la productividad del trabajo, ya que el efecto de una mayor relación capital-trabajo en el producto por trabajador se ve reflejado reforzado por el efecto positivo de un acervo de capital y una escala de producción mayores. Si como resultado los rendimientos del capital no disminuyen, la acumulación de capital puede persistir indefinidamente aun sin progreso técnico exógeno o crecimiento de la fuerza de trabajo (UNAM, 2020).

Paul Romer (2020), afirma que: hay dos maneras de mirar la persistencia del subdesarrollo. Una, reconocer que las técnicas modernas pueden elevar el nivel de vida en los países menos desarrollados al de las economías industriales avanzadas, ¿Qué impide adoptar estas técnicas en

los países de ingreso bajo? Es porque estas técnicas son menos rentables que las que están en uso.

Esto puede relacionarse por estas razones:

- El hecho que son intensivas en capital físico (Solow) o capital humano (Mankiw, Romer y Well), factores que son escasos y caros, en los países en desarrollo.
- La presencia de riesgo político y la ausencia de un estado de derecho, lo que aumenta el costo efectivo de operar estas técnicas y reduce su rentabilidad esperada, sobre todo cuando requiere flujo de inversión extranjera.
- El hecho que estén sujetas a rendimientos crecientes a escala o requieren el uso de insumos producidos creciente y no son rentables a niveles bajos de ingresos que limitan el Mercado para las actividades de rendimientos crecientes.

La razón última de la falta de rentabilidad de las técnicas modernas tiene que ver con la diferencia de dotación de factores resultantes de que los países desarrollados y en desarrollo están en diferentes etapas del proceso de acumulación de capital.

Un segundo enfoque le resta importancia al papel de las dotaciones de factores. En la teoría neoclásica de comercio internacional es que por medio del intercambio de bienes y la igualación de los precios de los bienes, la competencia en los mercados nacionales de factores tenderá a igualar los precios de los factores entre economías que comercian libremente (UNAM, 2020).



Ilustración 2 Fuerzas competitivas del mercado, Michael Porter
Fuente: Rocío Herrera y Ma. Belén Baquero, Las 5 Fuerzas de Porter, 2020.

En términos concretos, el modelo de las 5 fuerzas de Porter, permite a las organizaciones hacer un análisis holístico de su contexto para enfocar sus estrategias, en acciones diferenciadoras que les permitan posicionar una ventaja competitiva, al crear un valor único y distinto para el cliente.

El análisis competitivo de las 5 fuerzas de Porter, se realiza en tres pasos:

- Identificar los aspectos o elementos clave de cada una de las fuerzas competitivas que impactan a la organización.
- Evaluar qué tan fuerte e importante es cada elemento para la compañía.

- Tomar las decisiones estratégicas, incluyendo las estrategias como la inclusión en nuevas industrias o la permanencia en la industria actual, teniendo en consideración la fuerza combinada de los elementos (Porter Michael , 2020).

1.1.13. La consultoría y los consultores

En un mundo globalizado las PYMEs están requiriendo más la consultoría empresarial, siendo esta una opción muy útil para muchas. La consultoría empresarial, tiene como esencia proveer a las pequeñas y medianas empresas de herramientas que les permitan en el corto plazo mantenerse en un mercado que demanda, innovación, habilidad para negociar, planificación, manejo adecuado de estructuras de costos, desarrollo de estados financieros, manejo de sus impuestos y aspectos administrativos entre otros.

Todo lo antes mencionado, son aspectos que una PYME en muchos casos, no maneja a la perfección, en otros desconoce la aplicación y la importancia de esto para su buena operatividad y en muchos casos la supervivencia en el sector perteneciente.

En ese orden de ideas, se puede considerar pertinente la consultoría empresarial, para las PYMEs, como necesaria y en muchos casos para afrontar cualquier situación que las mismas presenten y no sepan cómo confrontar dicha situación, es entonces, cuando la consultoría empresarial se les presenta como una opción para obtener herramientas o soluciones a los conflictos a los que éstas puedan presentar.

Una adecuada planificación puede orientarlas, si estas la utilizan, el detalle está en saber cómo, cuándo y para que realizarla y si esta planificación el diseño, desarrollo y la puesta en marcha a través de un consultor experto en la materia puede ayudarles a hacer frente a la situación interna que pueda tener y posteriormente proyectarla hacia fuera, con miras a captar clientes y ampliar su mercado existente.

La consultoría empresarial, es entonces, un servicio profesional que aporta soluciones y herramientas para el mundo de las PYMEs, contando con profesionales que pueden resolver problemas, observar desde afuera, opinar sin criticar, desarrollar en conjunto con su personal estrategias acordes con los objetivos a alcanzar, a estar al lado del empresario, que normalmente está solo en la toma de decisiones, impulsando el desarrollo y crecimiento de las empresas.

Podríamos resumir la importancia de la consultoría empresarial de la siguiente forma:

- Permite contar con un experto para solventar problemas operativos
- Generar estrategias acordes con las necesidades
- Ayudar a definir estructuras organizativas funcionales
- Impulsar el crecimiento y desarrollo del negocio.
- Manejo eficiente de los recursos, (Gil, 2021, p. 1-3).

1.2. Definición de términos básicos

- Crecimiento económico: “El crecimiento económico es la evolución positiva de los estándares de vida de un territorio, habitualmente países, medidos en términos de la capacidad productiva de su economía y de su renta dentro de un periodo de tiempo concreto”. (Sánchez Galán, 2020).
- Crédito: “operación de financiación donde una persona llamada ‘acreedor’ (normalmente una entidad financiera), presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado ‘deudor’, quien a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada ‘intereses’.”. (Oca, 2020).
- Consultoría: “Una consultoría es una organización, una empresa de servicios, formada por profesionales especialmente capacitados en un área determinada y que se dedica a asesorar

sobre cuestiones técnicas a las empresas que despliegan su actividad en diversas áreas” (Conceptodefinicion.de/consultoria, 2021).

- Desarrollo Económico Local: “Un proceso de evolución, cambio y mejora en las condiciones generales de bienestar y calidad de vida de los habitantes, como parte de un contexto espacial definido, nacional, regional o local, que supera la idea de crecimiento, medida en términos de la generación de valor y riqueza” (Pérez, 2019).
- Desarrollo local: “es una sólida alternativa para un desarrollo amplio, sustentable, solidario en torno al cual giran diversos problemas y temas tan variados, como la pobreza; migración; desarrollo urbano; identidad sociocultural; medio ambiente; entre otros que interactúan en los contextos regionales.” (Esqueda-Walle, 2021).
- Estudio de mercado: Para Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" (Promonegocios.net, 2019).
- Estrategia de desarrollo: “Enmarcan la ruta fundamental sobre la cual se orientan todos sus procesos para alcanzar los objetivos que se proponga la empresa desde el grupo directivo; es de vital importancia que cada uno de los elementos (áreas, procesos y funcionarios) estén alineados con la búsqueda de los objetivos o de lo contrario estos no se alcanzarán..” (Jenny Gomez, 2020).
- Fondear o crowdfunding: “El fondeo es cuando una persona, negocio, proyecto o cualquier institución consigue el financiamiento que necesita” (BBVA, 2021).
- Innovación: “La innovación e se relaciona con ideas, métodos o instrumentos nuevos y a lo novedoso, como sinónimo se innovación se proponen palabras como invento o creación, entre otras, aunque se marca una clara diferencia entre la innovación y la invención” (López G. , 2021)

- Innovación Tecnológica: “Abarca situaciones que tienen como consecuencia el lanzamiento de nuevos productos en el mercado por parte de las empresas, así como la mejora o rediseño de los ya existentes o el cambio en la industria y sus procesos internos” (Cofiño, 2019).
- Inversión en capital: “Clave para que los trabajadores realicen su labor productiva en mejores condiciones y con la ayuda de más herramientas”.
- Mercado del dinero: “El mercado de dinero es donde se negocian instrumentos de deuda a corto plazo, con bajo riesgo y mucha liquidez y son realizados por el gobierno, empresas e instituciones financieras” (Generamas, 2019).
- Negociación financiera: “es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes, intentan llegar a un acuerdo.” (Roldán, 2020).
- Tecnología: “Importante en el sentido de que facilita la evolución en los modelos de trabajo, las herramientas y medios de producción y la investigación.
- Interés: “Son una forma de recompensar a los ahorradores por prestar su dinero a otras personas o empresas” (Razonamiento financiero, 2022)
- Políticas públicas: “Las políticas públicas son reflejo de los ideales y anhelos de la sociedad, expresan los objetivos de bienestar colectivo y permiten entender hacia dónde se quiere orientar el desarrollo y cómo hacerlo, evidenciando lo que se pretende conseguir con la intervención pública y cómo se distribuyen las responsabilidades y recursos entre los actores sociales.” (Torres-Melo, 2022).

1.3. Antecedentes del contexto del estudio

En el valle del Aguán se han suscitado a través del tiempo, principalmente de los años 70s hacia acá muchos movimientos y con mayor ímpetu el cooperativismo, en aquellos días, inducido por el estado de Honduras, por medio del Instituto Nacional Agrario (INA), Programa de capacitación campesina de la Reforma Agraria de Honduras (PROCARAH), en tiempos de gobiernos reformistas y militares. En adelante se presenta las fuentes de tesis de posgrados y doctorales que avalen la fundamentación de los antecedentes de la investigación en función de los objetivos y variables sometidas a examen previamente planteados.

Exponiendo acerca del cooperativismo en la región del valle del Aguán, en las consideraciones finales, de su libro “La Capital de la contrarreforma Agraria: El Bajo Aguán de Honduras” (Macias, 2001), afirma: que la presencia de las cooperativas impactó en los diferentes ámbitos de la vida social, política, y económica de Tocoa. En el momento de su surgimiento y auge económico, se veían como una alternativa para mejorar las condiciones de vida de la población, pues, las cooperativas fueron el eje en torno al cual se aglutinaron otras actividades comerciales y económicas.

El citado autor, señala que: con la venta de las unidades de producción, muchas esperanzas se desvanecieron en lo económico, social, y político, en lo social, dejan una herencia poblacional indiscutible, en lo que algunos tocoños llaman invasión foránea; en lo económico, queda la nostalgia de una época en la que el dinero parecía llegar para quedarse, es decir, el boom de la palma africana, (...) el fracaso de las cooperativas y la descomposición social que se vivió en Tocoa, fue una experiencia micro, consecuencia de lo que se vivía en el agro hondureño a nivel nacional, y sólo se comprende al adentrarse en lo que ha sido los programas de Ajuste estructural para el sector agropecuario de Honduras.

A manera de conclusión, Macias, (2001) el futuro del movimiento cooperativo agrario en el Bajo Aguán; para comprender la experiencia de las cooperativas del Valle del Aguán hay que extender el estudio al ámbito nacional, articulando aspectos micro y macro, enriqueciendo la visión regional con sus particularidades, pues al profundizar, en lo microsocial de Tocoa y el Bajo Aguán, advierte, se debe reflexionar acerca de las implicaciones de la política agraria en Honduras. En el caso del Valle del Aguán, las mayorías campesinas no han sido, conductoras ni beneficiarias de la reforma agraria, en resumen, se puede afirmar que:

Se prometió fortalecer y garantizar el desarrollo económico auténtico de los campesinos pobres de las zonas rurales del Bajo Aguán y simultáneamente se obstaculizó el crédito y la asistencia técnica. Se enfatizaba en la importancia del trabajo colectivo y al mismo tiempo funcionarios de gobierno y terratenientes trataban, de comprar líderes, para generar corrupción y desunión en la organización campesina (Macias, 2001).

Este apartado de la investigación en mención, interesa a la investigación porque es en este contexto socio-económico y político en el que se están desarrollando las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito en la actualidad.

Con relación a las Cajas Rurales de ahorro y crédito, en la tesis de postgrado de (López & Guardado Martínez, 2017), denominada “Factibilidad de administración estratégica como medida de sostenibilidad, en las cajas rurales del municipio de Tocoa, departamento de Colón” concluyen que la administración estratégica es una medida factible de sostenibilidad de las cajas rurales del municipio de Tocoa, el 85% está totalmente de acuerdo con una misión compartida, el 74.2% promueven la unión estratégica para la integración de valores y 63% completamente de acuerdo que se comunique a los socios los objetivos y metas de la organización (López & Guardado Martínez, 2017).

En esta misma tesis de posgrado, se concluye que los análisis del entorno empresarial son interno 43.3% y externo, están muy de acuerdo que la organización debe disponer de documentos y bases de datos actualizados, el 74.2% expresan completo acuerdo disponer de la estructura organizativa que permita trabajar eficientemente, el 74.2% mencionan que los factores económicos, sociales y políticos afectan las operaciones de la empresa y 52.5% perciben que la evolución económica del país incide en los resultados de la empresa (...) la evaluación de resultados de sostenibilidad son: redes de información 43.3% de la muestra de encuestados el 43.3% afirma que políticas y controles contribuyen a la efectividad y eficiencia de las operaciones y el 56,7% están completamente de acuerdo que los indicadores financieros ayudan a medir la gestión económica de la empresa (López & Guardado Martínez, 2017).

En la tesis doctoral denominada “Distritos Industriales e Innovación” de (Galletto, 2014) se concluye que los mecanismos distrituales de creación de economías externas, como la transferencia y difusión de conocimiento, la especialización productiva, y la integración local del proceso productivo, sumado los buenos resultados de innovación basada en la inversión de recursos en investigación y desarrollo según el modelo lineal de la gran empresa, son importantes también en sistemas productivos locales de pequeñas y medianas empresas del tipo sintético-ingenieril. “Las economías externas son modelos en los que se integran distintas empresas o firmas que utilizan procesos tecnológicos, materias primas o servicios técnicos y profesionales similares” (Westreicher, Economía, 2022).

Esta modalidad, en España es más intensa en la especialización productiva ligera. propia de los distritos industriales: piel, cuero, calzado, 65%, mecánica 48%, productos para la casa 35%, textil y confección 27%, química 46%, más adelante concluye el autor, que el modelo distritual favorece y facilita la creación de conocimiento y la innovación, y que se puede medir con instrumentos de protección de propiedad intelectual como las patentes. (Galletto, 2014).

Estas afirmaciones conclusivas reorientan la dirección de los variables factibilidad y viabilidad, innovación tecnológica, y la formación y capacitación, mismas que serán sometidas de estudio.

En la tesis de maestría en finanzas que presentó López Rojas (2019) que denominó “Relación entre las captaciones y colocaciones de la caja municipal de Ahorro y crédito de Maynas S.A. periodo 2014-2018” concluye que los Depósitos a Plazos fueron los que aglutinaron las captaciones de la Caja Municipal de Ahorro y Créditos de Maynas S.A. al representar el 62.82% del total, porcentaje equivalente a S/206,571,660.00 en promedio.

La importancia de los Depósitos a Plazos radica en que son fondos que permanecerán un tiempo en la institución, y ésta puede dedicar a esos recursos a prestar a los que soliciten obteniendo un importante diferencial de tasas (spread financiero), que constituyen ingresos para la institución. El segundo rubro con mayores recursos captados fue Depósitos CTS con S/ 68,449,150.00 que equivale al 20.82% del total de captaciones. El Ahorro Corriente promedió el monto de S/ 53,786,450.00 que significa el 16.36% del total. (López Rojas, 2019)

En la tesis doctoral llamada “La Legitimación del Cooperativismo y de la Economía Social y Solidaria en las Políticas públicas de Iberoamérica” elaborada por Cèsar Sànchez Àlvarez, recopilada bajo la revisión literaria (Library Co., 2023), él afirma que: Los espacios diseñados para facilitar el diálogo entre Estado y Economía Solidaria han sido inoperativos en el tiempo y en sus funciones, como es el caso del Consejo Nacional de la Economía Solidaria (1998) y la Comisión Intersectorial de la Economía Solidaria (2011).

- La orientación a actividades únicamente de asesoría, consulta o gestión de la coordinación, sin generar espacios decisionales y de concertación de la política pública,

- Un diseño de los espacios que no considera el rol y las características de autonomía e independencia de las organizaciones de la Economía Solidaria.
- La incapacidad para su organización operativa, influenciados continuamente por políticas públicas de mayor rango y dependientes de las agendas de órganos superiores.

Asimismo, la comunidad académica de Argentina y Brasil son reconocidas por el Estado para la participación en la política pública, legitimadas por las agendas de investigación aplicada en el territorio nacional y el aumento del interés por la Economía Social Solidaria en sus formas asociativas. La comunidad científica se demuestra articulada con la sociedad civil a través de proyectos de investigación aplicada.

El rol de la comunidad académica de Colombia, destaca por su similitud de investigación aplicada en la dimensión local, buscando dar respuesta a las problemáticas desde el acompañamiento a grupos y colectivos para fomentar y fortalecer las formas asociativas cooperativas. Esto se demuestra en los dos grupos de investigación más longevos. Pero se manifiesta, a diferencia de Argentina y Brasil, la escasa incidencia en las políticas públicas, en parte por ser un área de estudio altamente especializada en el desarrollo empresarial solidario... Como conclusión final, Colombia se caracteriza por que el Estado reconoce la función de las cooperativas como agentes económicos, y los fomenta a través del diseño y formulación de políticas públicas de desarrollo y modernización empresarial de cooperativas y otras formas asociativas.

En la mayoría de las políticas públicas las cooperativas han sido reconocidas como medios o instrumentos que complementan la función del Estado sobre todo en el desarrollo social, y como organizaciones del mercado para incentiva nuevas dinámicas de distribución de la riqueza y generación de empleo.

El análisis ha llevado a demostrar que el Estado sí reconoce la identidad de la Economía Solidaria como modelo alternativo y ha propiciado instrumentalmente políticas públicas directas para su participación en las estrategias del gobierno (Library Co., 2023).

En las ideas anteriormente citadas, plantean la integralidad entre la esfera política estatal, la esfera económica en el ámbito nacional con sus vínculos locales, y esto, interesa mucho en la investigación, dado que, se enmarca en el sector social de la economía que opera en el país.

En la tesis doctoral de Lombardero Rodil (2022) denominada “Problemas y retos de gestión empresarial en la economía digital: estudio comparado y sistémico de competencias directivas” Él, afirma que: el análisis del papel de las tecnologías emergentes y de las características de la transformación digital de las empresas, la revisión teórica de la literatura especializada, el diseño de un método de identificación de competencias, y la utilización de un trabajo de investigación empírica, debe permitir desarrollar un sistema de competencias de utilidad para el desarrollo de los directivos de las empresas de la economía digital (...) Él ha estudiado las características de la economía digital y cómo afecta a las empresas digitales, considera que los subsistemas que tienen más importancia en las relaciones con las competencias directivas de las empresas en la economía digital son: las tecnologías, las estructuras organizativas y la organización del trabajo, los mercados y los clientes.

Se sitúa a los ecosistemas empresariales digitales y organizan para atender las demandas de los clientes, innovar, implantar la tecnología, teniendo en cuenta las relaciones establecidas en los ecosistemas empresariales, en relación con las decisiones sobre productos o servicios, modelos de negocio, o convergencia tecnológica con el resto de colaboradores, como un conjunto de independientes pero que comparten intereses comunes y, de un modo decisivo, dependen unas de otras. Se crean entornos colaborativos no sólo dentro de la propia empresa, sino con el exterior: socios, colaboradores, proveedores, clientes o, incluso, la propia competencia.

Todos interactúan entre sí y con su entorno, manteniendo así el equilibrio del sistema y garantizando la supervivencia. Esto supone un impacto muy importante en las competencias directivas de las empresas digitales. En Estados Unidos y la Unión Europea, se ve como sigue aumentando el porcentaje de trabajo mercantilizado. En la Unión Europea la fuerza laboral a tiempo completo ya está por debajo del 50%. Más del 50% están en las plantillas con una jornada a tiempo parcial, o se encuentra fuera de las organizaciones (Lombardero Rodil, 2022).

Por esta línea de pensamiento, se define que, inevitablemente hay un entramado de relaciones de cooperación y a la vez de competencia entre, las empresas, los agentes directivos, los planes de empresa, el territorio, su gente y su cultura, los factores económicos, y desde luego, las políticas públicas que el estado aprueba con este propósito nacional, reforzando las variables de la investigación.

En los objetivos planteados y las conclusiones a las que se acerca, (Gálvez Albarracín, 2011), con su tesis doctoral están, analizar y aportar evidencia empírica en el marco de la teoría de recursos y capacidades sobre los aspectos relaciones en las MiPymes de Colombia: El efecto de la cultura organizacional y de la innovación sobre el rendimiento, observando variables que miden percepciones acerca del clima organizacional, el estilo de dirección, los valores compartidos y los factores de éxito; la innovación en productos o servicios, en los procesos y en la gestión; y el rendimiento de la empresa en sus procesos internos, en su relación con el medio externo, en sus indicadores de gestión y en la satisfacción de sus recursos humanos.

El impacto de la cultura de intraemprendimiento en la innovación y en el rendimiento organizacional, se consideraron factores como la autonomía de los empleados, la tolerancia al riesgo y a los errores, la compensación y el reconocimiento, el soporte de la gerencia y la flexibilidad en la estructura organizacional; y para medir la innovación y el rendimiento los mismos factores señalados en el punto anterior.

Pudiendo extraer las siguientes conclusiones generales, genera un marco propicio para el análisis de los efectos que tienen aspectos como la cultura organizacional y la innovación sobre el rendimiento y éxito empresarial, pero a través de la observación de ciertas prácticas y valores, generalmente es posible identificar que una de ellas prevalece sobre las demás. Señalada importancia económica y social de las MiPymes en Colombia.

Los resultados obtenidos han generado una serie de implicaciones que se consideran de gran relevancia para diferentes agentes sociales y económicos tales como la academia, las entidades públicas y privadas de apoyo y fomento empresarial, los gremios y los mismos empresarios... que se tomó como base para diseñar el instrumento empleado para medir la cultura intraemprendedora como ser: generación de implicaciones empresariales, académicas y socioeconómicas: los resultados que se presentan, plantean implicaciones tanto para los propietarios y los directivos de las empresas, como para los entes gubernamentales y los profesores e investigadores de las entidades de educación superior y en general de apoyo a la MiPymes (Gálvez Albarracín, 2011).

Las MiPymes se constituyen en actores importantes del desarrollo local, generan empleo, contribuyen con el 75%, no obstante, aportan con poca participación al PIB del país, diferente a las grandes empresas, que tienen una gran participación. Por tanto, es necesario que se implementen políticas, programas y proyectos de apoyo para mejorar su competitividad, así mismo se debe articular redes con los diferentes actores socioeconómicos, para mejorar las capacidades de los empresarios y sus empleados y las condiciones necesarias para que las MiPymes supervivan y se consoliden en el mercado (Arguello Núñez, 2017).

Con la tesis doctoral se priorizó los factores que inciden en el debilitamiento de las MiPymes en Quevedo mediante el método Delphi (...) que, en las rondas, los expertos coinciden entre los principales factores internos al insuficiente conocimiento, escasas habilidades, destrezas y poco

interés en la formación, tanto de los empleados como de los empresarios, así mismo, la administración de la empresa se lo hace empíricamente. Existe poca motivación para seguir con el proyecto empresarial y hay ausencia de cultura empresarial entre los empresarios de Quevedo. Relacionado al recurso humano, es evidente que existe una alta rotación de empleados y una elección y reclutamiento errado de empleados, sin los conocimientos necesarios para poder aplicar en el negocio, mejorar las competencias y capacidades a través de la capacitación y formación del recurso humano.

Los expertos manifiestan que existen problemas de liquidez; es notorio la ausencia de crédito, financiamiento y los problemas financieros en general y deuda excesiva es un problema de todos los días, les afecta directamente la poca cultura de pago de los clientes (Arguello Núñez, 2017). En el mencionado trabajo científico, en cuanto a factores externos, las condiciones del entorno son desfavorables: la recesión, inestabilidad política, delincuencia, corrupción, excesivos impuestos y cargas tributarias, así como factores negativos en la situación económica local (iliquidez, inflación, desempleo, etc.), limitando la capacidad competitiva de las empresas; Incremento de tarifas de servicios básicos (Agua, luz, teléfono, etc.).

En el entorno inmediato, vemos que existe una elevada competencia en el sector y los proveedores y clientes tienen más poder de negociación, eso significa que el atractivo del sector disminuye ya que son ellos quienes imponen las condiciones en las transacciones realizadas, expresado en, el volumen de compra de los clientes es pequeño, cambios significativos en los hábitos de compra del consumidor, multitud de proveedores, lo que el cliente presione e imponga condiciones, etc.

Es necesario que las MiPymes se fortalezcan para enfrentar con éxito el mercado local, nacional e internacional, desarrollar y combinar de mejor manera sus recursos y capacidades para ser competitivos en el mercado que les permita realizar cambios tecnológicos, empresariales para poder anticiparse a las necesidades de los consumidores y a la dinámica cambiante del entorno.

Los grandes desafíos para los empresarios radican en conocer nuevas técnicas gerenciales, trabajar de forma asociativa para conseguir resultados comunes, buscar nuevas oportunidades en el mercado mundial y tener un mayor acceso a la información.

Este apartado es especialmente importante para la investigación que se propone, para la comprensión objetiva del entorno social, económico, político, cultural y tecnológico en el que se mueven las MiPymes, y así enfrentar con mayor probabilidad de éxito su quehacer empresarial en la comercialización de bienes y servicios.

En la tesis doctoral de Martínez (2013) denominada “El desarrollo organizacional de la pequeña empresa: una propuesta de intervención interactiva” Él desarrolló un modelo de intervención de mejora organizacional, trabajando directamente con el dueño-director, ya que hay una carencia de la cultura de medición, que atienda de manera interactiva funcional entre consultor externo que permita desarrollar la organización, con metas claras, estructura adecuada, operación coordinada y control de su comportamiento para solucionar la problemática que gira entorno a la ausencia de infraestructura de servicios de consultoría externa de manera ágil y efectiva, y su respuesta de solución en el intercambio de conocimiento a través de las tecnologías de información y comunicación.

En su tesis doctoral, Jaico (2005) se establece las siguientes conclusiones: Que existe una relación directa entre los factores que determinan la formación de las Mypes industriales y los resultados exitosos de gestión de factores formativos posibilitan que, los micro y pequeños empresarios puedan adquirir conocimientos y técnicas administrativas modernas.

Teniendo en cuenta, que las Mypes son livianas en costos y de tener sus gestores capacitados, tendrían las condiciones básicas para triunfar. Que la capacitación empresarial permanente (el 66% de las Mypes lo requiere), formación en liderazgo (70% requiere), uso de tecnología de punta (85% necesita), planteamiento de estrategias corporativa (75% urge), son competencias vitales para hacer competitivas a las Mypes Industriales en Trujillo.

Las MYPES industriales en Trujillo, demuestran insuficientes niveles de fortalezas internas y externas, lo que les viene restando competitividad en el mercado. El Diagnóstico Estratégico y el análisis FODA aplicado a una muestra de Micro y Pequeños Empresarios hacen posible llegar a esta afirmación. Que las Micro y Pequeñas Empresas Industriales formales e informales no tienen proyecciones sobre horizontes a mediano y largo plazo; y, mucho menos sobre el sector externo, lo que imposibilita su crecimiento y un desarrollo sostenido. Que las Cadenas Productivas y las Alianzas Estratégicas productivas Mypes, resultan una posibilidad de trabajo conjunto, reduce costos y suma competitividad ante las megaempresas que son parte de la competencia a nivel nacional e internacional.

El 60% de las Mypes industriales encuestadas en Trujillo, requieren de nuevos y mayores mercados. 6. En el Perú y en Trujillo, existen ventajas comparativas para desarrollar Mypes Industriales de éxito. Por un lado, tiene el apoyo indirecto de las Universidades, de donde vienen egresando jóvenes profesionales debidamente capacitados, y por otro lado, están los recursos naturales propios de la zona; y que ambos, se unan a la creciente oferta de mano de obra barata. (Jaico, 2005).

La capacidad de asegurar la legitimidad de la Economía Social y Solidaria en Colombia a través de la formulación de políticas públicas. En caso específico, las empresas cooperativas como formas de economía social solidaria en Colombia si ha sido reconocida como un fenómeno económico promovido por las políticas públicas.

Las políticas públicas han buscado incentivar y promover las cooperativas en estos mecanismos e instrumentos a las políticas de desarrollo social, además del desarrollo económico de forma vulnerable y excluida, generando bienes y servicios a partir de los roles complementarios del mercado y del Estado para generar bienes y servicios. Estas políticas han sido comunes a todos los gobiernos.

Las relaciones con el Estado no se caracterizan por el diálogo y la consulta, lo que no garantiza que las políticas públicas sean instrumentos para legitimar la Economía Social y Solidaria, orientadas únicamente a la consulta o coordinación entre actores públicos. Los distintos gobiernos han seguido una tendencia institucional de tomar resultados de manera inmediata o "victorias tempranas" para lograr los objetivos de los Planes Nacionales de Desarrollo o gestionar los desarrollos del mercado, con implicaciones de hacer políticas públicas de corto alcance en cuanto a prescripción.

Como no ha podido asegurar el desarrollo autónomo de la acción colectiva y por tanto su legitimidad en el tiempo, como movimiento social, en función de las actuaciones del gobierno interesado, exponiendo la autonomía e independencia de las cooperativas como formas de Economía Social y Solidaria (Álvarez, 2006).

Con este sustento a través de la investigación de otros autores, se fundamenta epistemológica, teórica y sistemáticamente la investigación del proyecto, en las las corrientes de pensamiento que han definido a las microfinanzas, sus contextos, aplicabilidades, y la evolución y hasta la actualidad, llegando así, a las MiPymes y sus necesidades insatisfechas por muchas causas, pero que en sí mismas albergan una fuerza interior capaz de afrontar con éxito los desafíos técnicos, económicos y financieros en el Valle del Aguán y principalmente en Tocoa.

II. Capítulo 3 El Proyecto

El proyecto de consultoría denominada CONFIR ¡Poder que sí sirve! Es una propuesta que se plantea fortalecer las áreas de seguimiento y capacitación humana, asesoría administrativa y contable, asesoría legal, asistencia técnica y financiera y otras en virtud de las necesidades que tienen a diario las MiPymes del municipio de Tocoa, en el departamento de Colón, que en la actualidad dependen para satisfacer estos servicios de empresas consultoras de la capital y otras regiones del país, esto, sin duda es una oportunidad para impulsar con fundamento en las ciencias económicas una empresa de consultoría que contribuya a la satisfacción de estos y otros servicios que vengan a ser una fuerza motriz que desencadena procesos de crecimiento empresarial, al tiempo que, se desarrolla el municipio en mención. El proyecto se promueve desde las cajas de ahorro y crédito de la zona.

2.1.Descripción del proyecto

MODELO DE NEGOCIOS

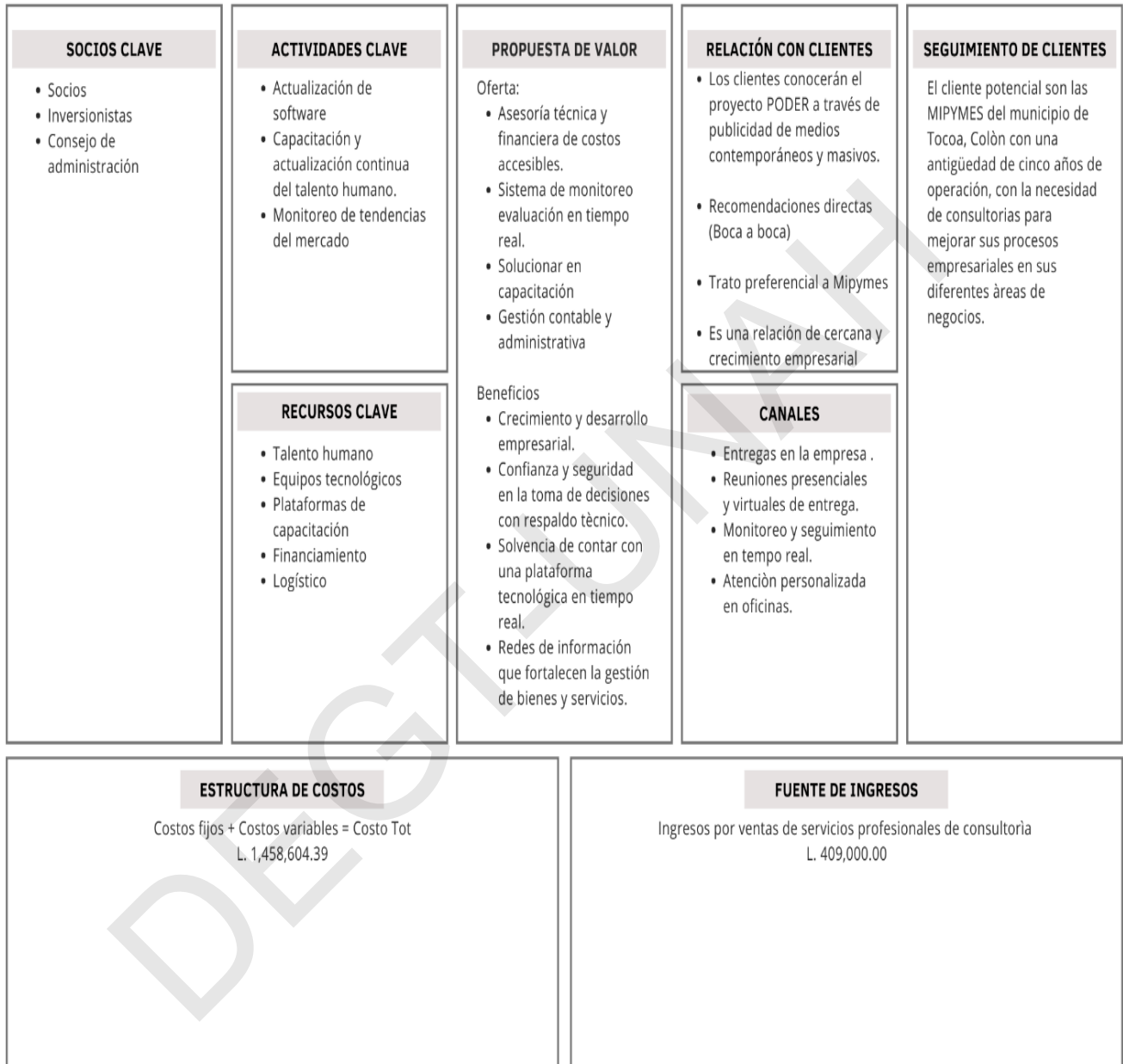


Ilustración 3 Planteamiento del modelo de negocio

Fuente: Elaboración propia, 2023.

2.2.Objetivos del proyecto

2.2.1. Objetivo general del proyecto

Satisfacer las necesidades de servicios de consultoría a las MiPymes del municipio de Tocoa con orientación a la innovación y la calidad de los procesos.

2.2.2. Objetivos específicos del proyecto

- Diseñar paquetes de servicios de consultoría para las MiPymes del municipio de Tocoa.
- Utilizar tecnología moderna en la satisfacción de los servicios de consultoría para las MiPymes de Tocoa.
- Organizar una estructura ágil en la parte administrativa y gestión de proyectos que esté a tono con las demandas de las MiPymes de Tocoa.
- Constituir una fortalecida calidad en los servicios para que las MiPymes hagan uso preferente de la consultoría a través del proyecto.
- Acompañar los procesos de monitoreo y evaluación de las iniciativas de las MiPymes de Tocoa.

2.3.Determinación y Cuantificación de la demanda del mercado del proyecto

Al municipio de Tocoa llegaron las cajas rurales de ahorro y crédito pasado el huracán Mitch, mismo que descubrió la esencia de la realidad socioeconómica y sociopolítica del país. Estas entidades micro financieras, financian prácticamente lo que las agencias bancarias no lo hacen, por los pliegos de requisitos y garantías de pago que estas agencias exigen, el crédito para personas de la comunidad rural es inexistente, y, además, falta de un ordenamiento territorial hay ausencia de legalidad de las propiedades y los bienes de las personas del área geográfica.

Tanto el Valle como el municipio de Tocoa, tienen una vasta potencialidad, agrícola, productiva, productos de exportación, comercio, intercambio de bienes y servicios, económica, y tecnológica, entre otras, con infraestructura media que sirve en la distribución de mercancías al resto del país y el mundo.

También hay conflictos, como los de tenencia de la tierra, ilícitos, inseguridad, característica común de los países en vías de desarrollo.

En este contexto de progreso y de oportunidades, surge la viabilidad para impulsar los negocios y los emprendimientos; es en este campo que se plantea la actuación del proyecto de consultoría con atención especializada a las MiPymes del municipio de Tocoa.

Técnicamente con el proyecto se pretende, si así, lo confirma la investigación de mercados y demás estudios, atender a las olvidadas micro, pequeñas y medianas empresas, con servicios de asesoría técnica, acompañamiento, capacitación, y seguimiento a procesos y sistemas de gestión empresarial y manejo del talento humano.

Esto pasa por el diseño de productos y servicios, novedosos, necesarios, y probados para que las MiPymes puedan en el corto plazo alcanzar un despegue económico de rentabilidad y prosperidad mejorando la calidad de vida propia y de los asociados a sus entornos financieros y económicos.

Se debe conocer como ha sido el comportamiento de la demanda, para definir el consumo futuro.

- Determinación de la demanda: Análisis de la demanda.

Determinar con mayor precisión la demanda de mercado del proyecto. (identificando: Nichos de mercado, población meta, tipos de demanda, otros).

- Cuantificación de la demanda (unidades)

El método aplicado en la cuantificación de la demanda global, local o regional del mercado (resultados de la investigación de campo e investigación de mercado), de las unidades demandadas actualmente e históricamente de 5 años máximos. El método que se seleccionó para la proyección de la demanda en unidades fue el de la tasa de crecimiento, dado que es el que mejor coincide con la realidad del levantamiento de información en el campo y en entrevistas con expertos, así como con bases de datos oficiales como por ejemplo Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) Valle del Aguán, sustentando porqué se seleccionó este método de proyección, una explicación muy razonada de las decisiones en relación a los cálculos con los datos recolectados en la investigación de campo con encuesta de investigación de mercado. La demanda se ha proyectado a cinco (5) años de los servicios en unidades para un periodo entre 3 y 5 años como máximo.

Tabla 5 Proyección de demanda del mercado en unidades

No.	Años	Demanda total del mercado en (unidades)
1	2021	38,153
2	2022	38,763
3	2023	39,383
4	2024	40,013
5	2016	35,242

Fuente: Elaboración propia en base al estudio de mercado

Determinación y Cuantificación de la Oferta global de mercado donde participará el proyecto.

Se debe conocer como ha sido el comportamiento de la oferta, para definir el consumo futuro.

Determinar con mayor precisión la oferta del proyecto. (condiciones de mercado, productos sustitutos, calidad del producto, estacionalidades de producción y otros).

Método aplicado para la cuantificación de la oferta global, local o regional del mercado (resultados de la investigación realizada) de las unidades ofrecidas actualmente e históricamente, entre 3 y 5 años máximos.

Método seleccionado para la proyección de la oferta global de mercado en unidades. Para la proyección de la oferta debe utilizar métodos menos subjetivos como, por ejemplo: tasa de crecimiento, sin embargo, debe quedar bien sustentado porque selecciono el método de proyección, una explicación muy razonada, se debe de proyectar la oferta global del producto para un periodo de 3 a 5 años.

Tabla 6 Proyección de oferta del mercado en unidades

Años	Oferta total del mercado en (unidades)
1	70,000.00
2	71,120.00
3	72,257.92
4	73,414.05
5	74,588.67

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio de mercado.

2.3.1. Participación del proyecto en el mercado

El proyecto participará con una oferta del 10% en los primeros años de implementación de la puesta en marcha en el mercado del municipio de Tocoa y gradualmente irá aumentando, en función del crecimiento mismo del proyecto, teniendo en cuenta los resultados económicos, y rentabilidades del mismo, así como la capacidad instalada del proyecto para hacerle frente a la demanda de esta región productiva del nororiente de Honduras.

III. Capítulo 4: Estudio de mercado

Se ha definido realizar investigación en el mercado de Tocoa, a través de encuestas google form, encuestas directas a las MiPymes, y entrevistas a expertos, esta metodología de trabajo aportará al proceso investigativo, confianza y solides de datos e información relevante que será exhaustivamente evaluada y analizada por medio de SPSS, Excel, graficas, tablas, y demás herramientas para que el estudio de las oportunidades que hay en esta plaza sean mensuradas cada una en su justa dimensión

3.1.Objetivos de mercado del proyecto de investigación

3.1.1. Objetivo General de mercado del proyecto de investigación

- Investigar la capacidad de respuesta del mercado ante la apertura de una nueva empresa de consultoría en atención de las MiPymes en el municipio de Tocoa.

3.1.2. Objetivos Específicos de mercado del proyecto de investigación

- Determinar la factibilidad de la implementación de una empresa servicios de Consultoría en el municipio de Tocoa.
- Cuantificar el comportamiento del mercado para los servicios de consultoría que necesitan las MiPymes del municipio de Tocoa.
- Analizar la estrategia de comercialización para las MiPymes en el municipio de Tocoa.
- Evaluar los servicios de consultoría que la población meta del mercado de Tocoa demanda.
- Medir la percepción de precios que los usuarios de consultoría de las MiPymes de Tocoa están dispuestos a pagar.

3.2.Preguntas de investigación de mercado

- PI 1 ¿Es factible la implementación de una empresa de consultoría en el municipio de Tocoa?
- PI 2 ¿Cuál es el comportamiento del mercado para los servicios de consultoría en el municipio de Tocoa?
- PI 3 ¿Cuál es la estrategia de comercialización para las MiPymes en el municipio de Tocoa?
- PI 4 ¿Cuáles son los servicios de consultoría que la población meta del mercado de Tocoa demanda?
- PI 5 ¿Cuál es la percepción de precios que están dispuestos a pagar los usuarios para las consultorías en el municipio de Tocoa?

3.3.Hipótesis

- H 1 El municipio de Tocoa es factible para la implementación de una empresa de consultoría.
- H 2 El comportamiento del mercado de Tocoa es acogedor para los servicios de consultoría.
- H 3 La estrategia de comercialización para las MiPymes en el municipio de Tocoa es de diferenciación de los servicios de consultoría.
- H 4 En el municipio de Tocoa los servicios de consultoría se orientan a la capacitación del talento humano.
- H 5 Los usuarios de servicios de consultoría del municipio de Tocoa tienen una percepción de precios altos para la consultoría.

3.4. Análisis de datos recopilados

Otro de los fundamentos teóricos del proyecto está vinculado directamente con la recolección y validación de la información, sus datos, fuentes primarias, secundarias y terciarias, sus metodología e instrumentos que validen el proceso de recolección de la información para sustentar posteriormente con análisis pertinente que le den la motricidad científica a la investigación del proyecto.

En la parte cualitativa se hizo, entrevistas a profundidad sobre todo con expertos en consultorías, ongs, y organizaciones privadas de desarrollo, y en la parte de publicidad dada las características propias de la región del Valle del Aguán, a fin de poder filtrar hacia el municipio de Tocoa, sede del proyecto; se consulta con comunicadores sociales y periodistas, así obtener una mirada más amplia del mundo de la consultoría en su perspectiva de empresa y los requerimientos de marketing y en relación con la cantidad de encuestas se orientó por la ciencia elaborada de en su parte de censo.

En lo que respecta al enfoque cuantitativo se toma los criterios que indica, se elaboró instrumento en google form y se aplicó de manera piloto, con el objetivo de validar el instrumento de investigación, posterior de su análisis, se aplica a la población objetivo que según el autor citado son unas 200 encuestas, en el caso del proyecto se aplicó más de 244 encuestas, principalmente a representantes de las MiPymes pues son la población objetivo en la cual se hará los cálculos de segmentación hasta encontrar un nicho o tribu.

3.4.1. Infografía: proyecto CONFIR: ¡poder que sí sirve!

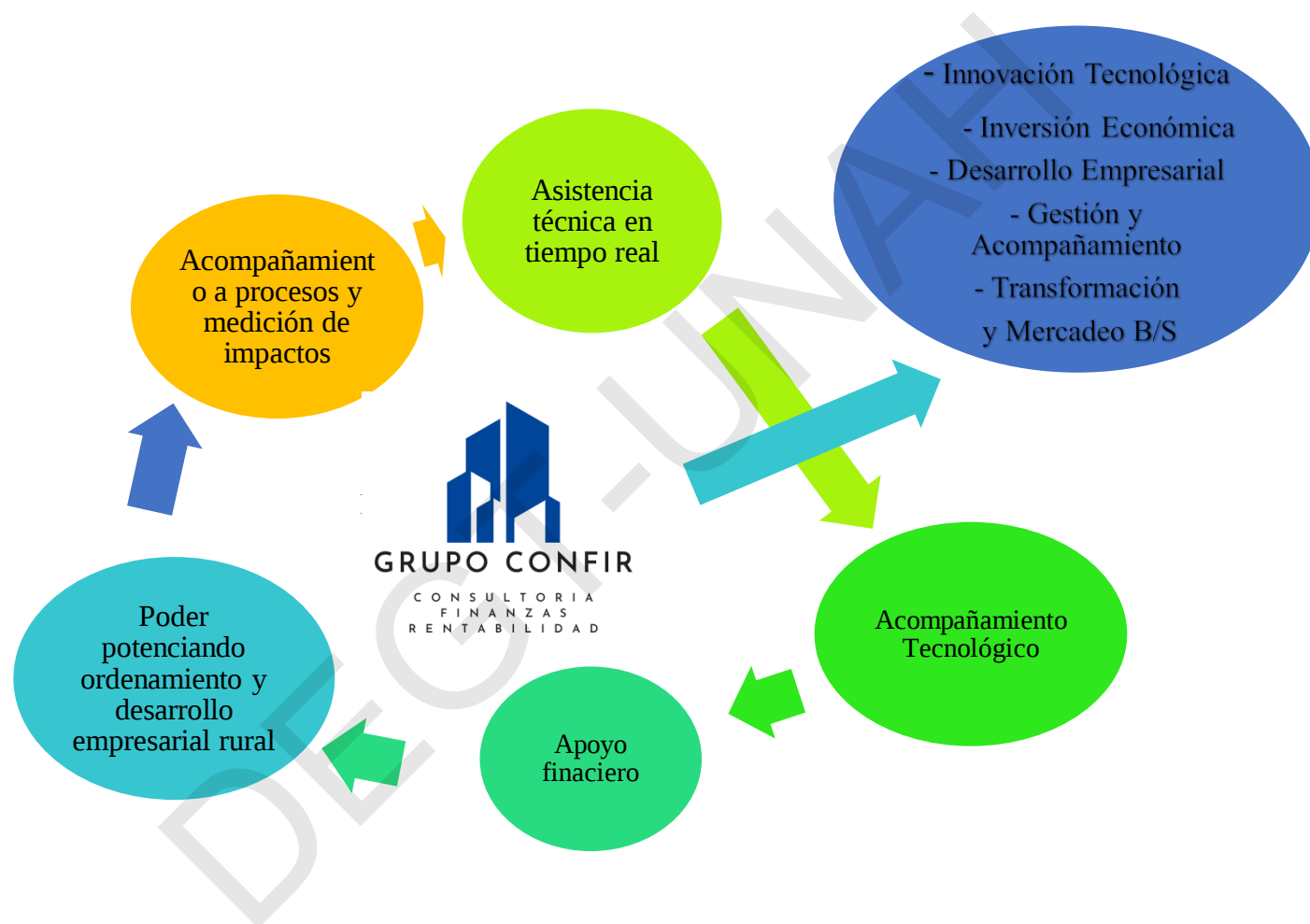


Ilustración 4 Infografía: proyecto CONFIR: ¡poder que sí sirve!

Fuente: Elaboración propia basado en plataforma virtual CANVA Inc., 2023.

Medición Impactos

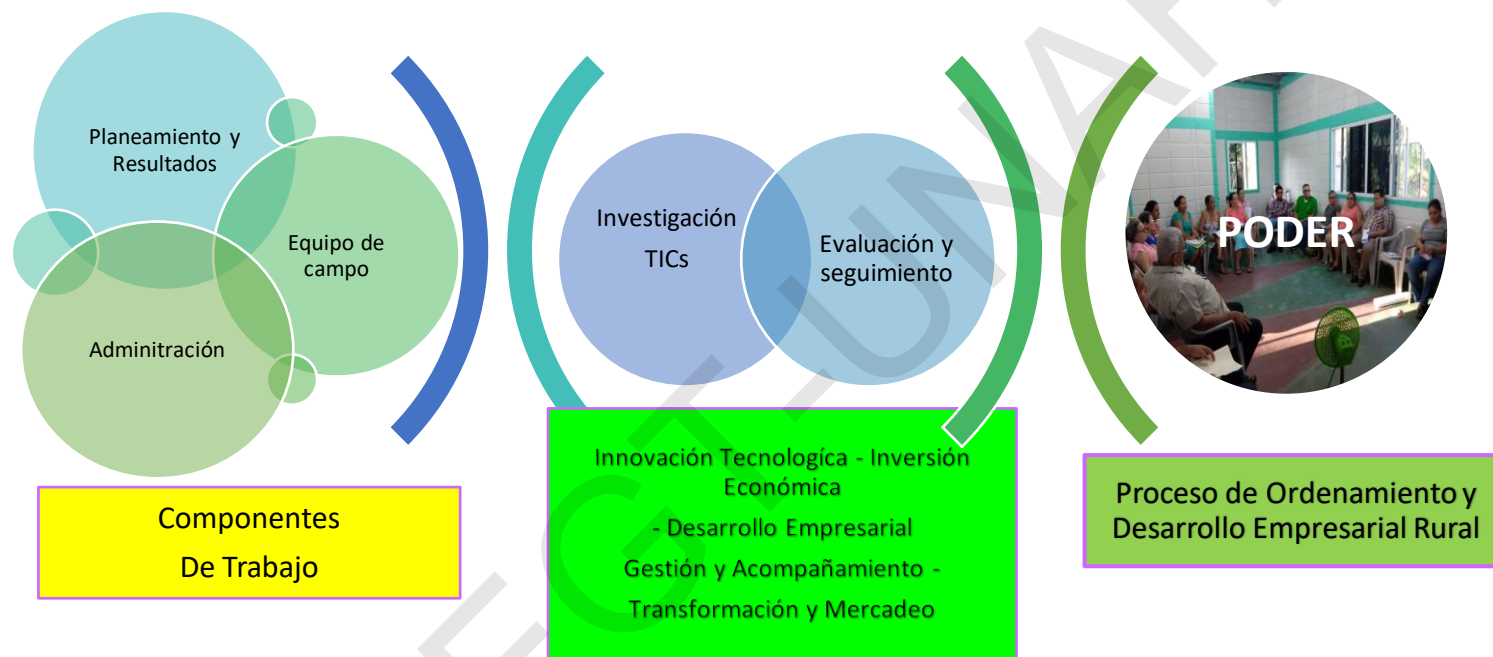


Ilustración 5 Medición de impactos del proyecto

Fuente: Elaboración propia basada en el programa SmartArt, 2023

3.5. Análisis del Entorno

3.5.1. Análisis del Macro entorno

En el análisis del macro entorno se va a considerar aspectos como: análisis económico, análisis político, análisis social, análisis tecnológico y análisis ambiental. Así quedará suficientemente contextualizado el entorno de la región del Valle del Aguán incluido el municipio de Tocoa.

3.5.2. Análisis Económico

El Banco Central de Honduras (BCH), en la serie desestacionalizada del Producto Interno Bruto Trimestral (PIBT), durante el primer trimestre de 2021 la economía hondureña registró un alza de 6.2% en comparación con el cuarto trimestre de 2020; determinada por el dinamismo en la actividad económica; contrario a lo ocurrido en el trimestre anterior, en el cual ocurrieron las tormentas tropicales Eta e Iota, que afectaron ciertas actividades productivas. En términos interanuales, el crecimiento económico del PIBT fue de 1.3%, reflejándose una trayectoria de recuperación luego de observarse contracción un año atrás (-1.5%), cuando se experimentó el cierre económico a partir de la segunda quincena de marzo, como medida de contención frente a la propagación del Covid-19 en el territorio nacional.

El enfoque de la producción, las actividades con mayor contribución al resultado global del PIBT en el trimestre analizado fueron: Intermediación Financiera; Industria Manufacturera; Comercio, Hoteles y Restaurantes; Actividades Inmobiliarias y Empresariales; Electricidad y Distribución de Agua; y; Transporte y Almacenamiento; a lo que se suma el incremento en la recaudación de Impuestos Netos de Subvenciones. (BCH, 2021).

El BCH 2021., afirma que, la inflación interanual se situó en 4.65% en octubre de 2021 (3.65% en octubre de 2020), repunte explicado principalmente por el aumento en los precios internacionales de los combustibles, el incremento de algunos alimentos industrializados y perecederos, debido a los mayores costos internacionales de producción y comercialización dado los obstáculos que enfrentan las cadenas de suministro a nivel mundial; así como por la recuperación de la demanda agregada.

Según la Asociación de Ganaderos de la Ciudad de Olanchito con sus 334 socios, y los recolectores de leche CRELs, tienen un total de 16 centros recolectores solo dos son certificados y 25 socios productores están directamente tecnificados y cuentan con sus propios centros colectores (FONAC, 2018).

Por su parte, la Asociación de Citricultores de Sonaguera ACISON se organizó en 1986, la integran 31 productores. Entre los socios y cooperativas de productores de naranjas llegan a 2,000 manzanas, con las variedades piña y valencia. En la región existen 3,500 productores y unas 16,000 hectáreas cultivadas, actualmente el cultivo de citricultura se está impulsando debido a que la región ya fue controlada la mosca del mediterráneo que en años anteriores enfermó sus cultivos desmotivando a los productores y cambiando el rubro por otros cultivos como la Palma Africana. La época de corte de la naranja comienza a principios de septiembre y termina en marzo (FONAC, 2018). Este es el entorno económico de la región del Valle de Aguán

3.5.3. Análisis Político

Al hacer un análisis político del municipio de Tocoa, plantea la situación que relaciona el quehacer de la municipalidad y sus departamentos internos, con sus atributos y funciones que relacionan las instituciones de la región en la implementación de los planes estratégicos de desarrollo municipal y los planes operativos, así como, la legitimidad y legalidad del actuar sociopolítico propio en la región. En los últimos años se ha presentado un divorcio real entre política partidaria con política orientada al bien común.

Lo que ha dificultado las relaciones entre la esfera la política con la sociedad, sobre todo, por el manejo legal de los bienes comunes y públicos de la región y el municipio. De esto, da cuenta una serie de organismos nacionales e internacionales, entre los que tienen la agenda ambientalista y los que impulsan en ese mismo orden la privatización dentro las inversiones público-privadas.

Recientemente se ha ido en el país a elecciones para elegir diputados, alcaldes y presidente, lo que significó un cambio en la autoridad política en todos los niveles y con ello también, la llegada de cambios en la manera de operar la institucionalidad con sus reacomodos, en sus relaciones gobierno municipal-sociedad, y una reorganización de las fuerzas políticas y sociales del municipio. Nuevos balances en las relaciones del poder público, esto aún al interno de las corporaciones municipales, especialmente la del municipio de Tocoa, pues según los datos últimos del Consejo Nacional Electoral (CNE) será un gobierno municipal integrado por regidores de los partidos políticos, incluyendo los que son la oposición por asuntos de manejos ambientales y recursos públicos, que ya se ha definido como se dilucidará en los tribunales de justicia de la región.

Esto sin duda va a dar un ambiente de tranquilidad y seguridad jurídica a los actores microeconómicos del municipio de Tocoa. Y con ello se favorece la gobernanza en el territorio municipal, al elevar más los niveles de consulta previa e informada en la toma de decisiones atinentes a asuntos del municipio y con ello, se fomenta un clima de seguridad a la inversión interna y economía local, lo que sirve de sustento para las oportunidades de proyectos de consultoría y de servicios en general.

3.5.4. Análisis Social

Tanto la sociedad del Valle de Aguán como la ciudadanía de Tocoa, en mayor porcentaje son emigrados de otras zonas del país. Esta situación determina la presencia de un interesante mosaico socioeconómico y sociopolítico que para conducir procesos de emprendedurismo empresarial es de tener siempre presente, sobre todo si se requiere operar con algún margen de éxito. Tocoa ha sido una tierra de promesas para los buscadores de progreso y bienestar.

Tabla 7 Datos territoriales y demográficos de Tocoa

Datos territoriales y demográficos de tocoa	
Extensión territorial	848 km ²
Aldeas	18
Caseríos	149
Población	100,841
Mujeres	52, 198
Hombres	48,643
Población urbana	69,389
Población rural	31,452

Fuente: Elaboración propia, a partir de información del INE 2018 para proyección de población de Tocoa.

El municipio de Tocoa, se ha caracterizado por ser una sociedad centro social y político de la región del Valle de Aguán, y con ello, los esfuerzos de la sociedad organizada que exigen en colectivo del estado de derecho, la observación de derechos humanos para la ciudadanía y respeto del bien común que atañe a todos su alcance y logro.

El tradicionalismo político ha acostumbrado a las organizaciones sociales de las comunidades urbana y rural a elegir líderes afines al partido que está en el poder y los medios de comunicación social y redes sociales, que interconectan con el acontecer local y municipal con acciones y reacciones, en los asuntos de interés general, esto ha favorecido un estigma de división de la sociedad de Tocoa. Sin embargo, es posible el logro de la unidad del municipio dentro del enfoque de la prosperidad y bienestar de la calidad de vida de sus habitantes, empresas, instituciones y comunidades, a través de la acción social ciudadana.

3.5.5. Análisis Tecnológico

Haciendo un recorrido por las principales calles del comercio de la ciudad de Tocoa y derivando del análisis de los aspectos anteriores, y con evidencia en las inversiones de cadenas de supermercados nacionales operando en la localidad, se deduce que las inversiones toman la tendencia a fortalecerse más en los años presentes y venideros. En los últimos seis meses del año 2022 se ha instalado en el municipio: *Technos Desing*, la Colonia, la Despensa, Maxi Despensa y recientemente Jetstereo, lo que viene a habilitar la empleabilidad, el comercio, el Consumo y el ahorro, y con ellos, seguramente las empresas de servicios y más concreto las de consultoría con sus ofertas participantes de los procesos económicos de la zona.

3.5.6. Análisis ambiental

El Valle del Aguán nace en Yoro, extendiéndose hacia el este atravesando todo el departamento de Colón. El río Aguán, que recibe numerosos afluentes desde su nacimiento en el municipio de Yorito, en la parte central del departamento de Yoro, hasta el municipio de Santa Rosa de Aguán, en el litoral norte del departamento de Colón. Está formada por el macizo montañoso llamado el Alto Aguán que abarca desde Yorito hasta el trifujo municipal de Olanchito, Yoro y Jocón; sigue el Medio Aguán que es en esencia el valle de Olanchito y se extiende desde el mencionado trifujo hasta la línea divisoria entre los municipios de Sabá en el departamento de Colón y Olanchito en el departamento de Yoro. El Bajo Aguán se encuentra en el departamento de Colón desde el río Sabá o Monga hasta el litoral atlántico (Secretaría de Gobernación, Justicia, Descentralización y Derechos Humanos de la República de Honduras, 2019).

En ese mismo informe final de esta consultora se define que los servicios sociales básicos en el Valle de Aguán, cuenta con carretera pavimentada de 171 kilómetros que comunica Puerto Castilla con la ciudad de La Ceiba y existen otras tres formas para comunicarse por tierra con el resto del país:

- La carretera central en el tramo Río Dulce -Yoro- Olanchito-Sabá,
- La carretera Limones –Río Mame y
- La carretera Juticalpa–Bonito Oriental.

Existe un proyecto para construir una carretera entre Río Coco y Betulia, de aproximadamente 16 kms. En este proyecto trabajan los municipios de Balfate y Santa Fe. Entre Corocito y Limón existe una distancia de 43 kilómetros, los cuales se recorren sobre una carretera de 8 kilómetros de pavimento (Corocito–Bonito) y 35 de material selecto; este tramo generalmente permanece en buen estado.

La vía que comunica Limón con Iriona Puerto, a partir de la comunidad de Flores de Oriente, se mantiene en pésimas condiciones y es muy arriesgado su recorrido, debido a la falta de puentes y a los grandes cráteres que se forman en el camino. Durante la temporada seca puede accederse con vehículo a Sangrelaya, Tocamacho y Batalla, utilizando la playa y cruzando las bocas de los ríos Sangrelaya y Tocamacho. A lo largo del Valle del Aguán, se encuentran comunidades ubicadas a ambas márgenes del Río, las que se comunican con la carretera principal a través de caminos de penetración construidos en su mayoría durante el apogeo de la reforma agraria.

3.6. Análisis de micro entorno

La herramienta estratégica FODA, basada en el análisis interno (fortalezas y debilidades) y externo (oportunidades y amenazas), “permite identificar y evaluar factores que favorecen u obstaculizan el logro de los objetivos establecidos por una organización

Características importantes de la empresa de consultoría en cuanto a fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA)” (Qubaldo, 2020).

Tabla 8 Herramienta de análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Experiencia de más de quince (15) años en el rubro de las microfinanzas.	El mercado meta es amplio para otras empresas.	Los procesos de reclutamiento, selección y contratación de personal confiable, con experiencia y soporte técnico.	Fallas en las decisiones sin sistemas de reflexión y acción metódica de los entes promotores del desarrollo empresarial.
Financiamiento interno y externo a bajo interés. (FINRURAL).	Oportunidades de inversión en negocios propios de la zona.	Sistemas de monitores de la publicidad escogida, y sus reportes no impactantes.	Filtración de información a la competencia
Administración y contabilidad operada por sistemas operativos propios.	Despliegue de recursos financieros para entes comerciales con destreza de expertos	Los beneficios de promoción de productos y servicios esperados en mercado seleccionado.	Cambios en la política monetaria y fiscal
Diseño y promoción de productos según la necesidad de la demanda del mercado.	Aprovechamiento de marketing digital para las MiPymes de la zona	Somos poco conocidos en el ámbito del mercado formal.	Restricciones legales y rendición de cuentas.
Generación de capital de trabajo con las CRACs socias.	Dominios de sistemas admirativos en entornos virtuales	Plataforma tecnológica con falencias.	Un mal sistema de gestión de riesgos.
CRACs Declarando operaciones fiscales en el SAR	Celebración de contaros interregionales	Incapacidad para el intercambio de experiencias validas	Falta de claridad de objetivos estratégicos
CRACs legalmente constituidos.	Elevación del record moral y crediticio	Sistemas contables y administrativos sin respaldos de ejecutorías	Vigilancia de la competencia.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

3.6.1. Análisis de la comercialización

En el análisis de comercialización se aborda bajo las consideraciones del producto, el precio, canales de distribución, proveedores, y la promoción.

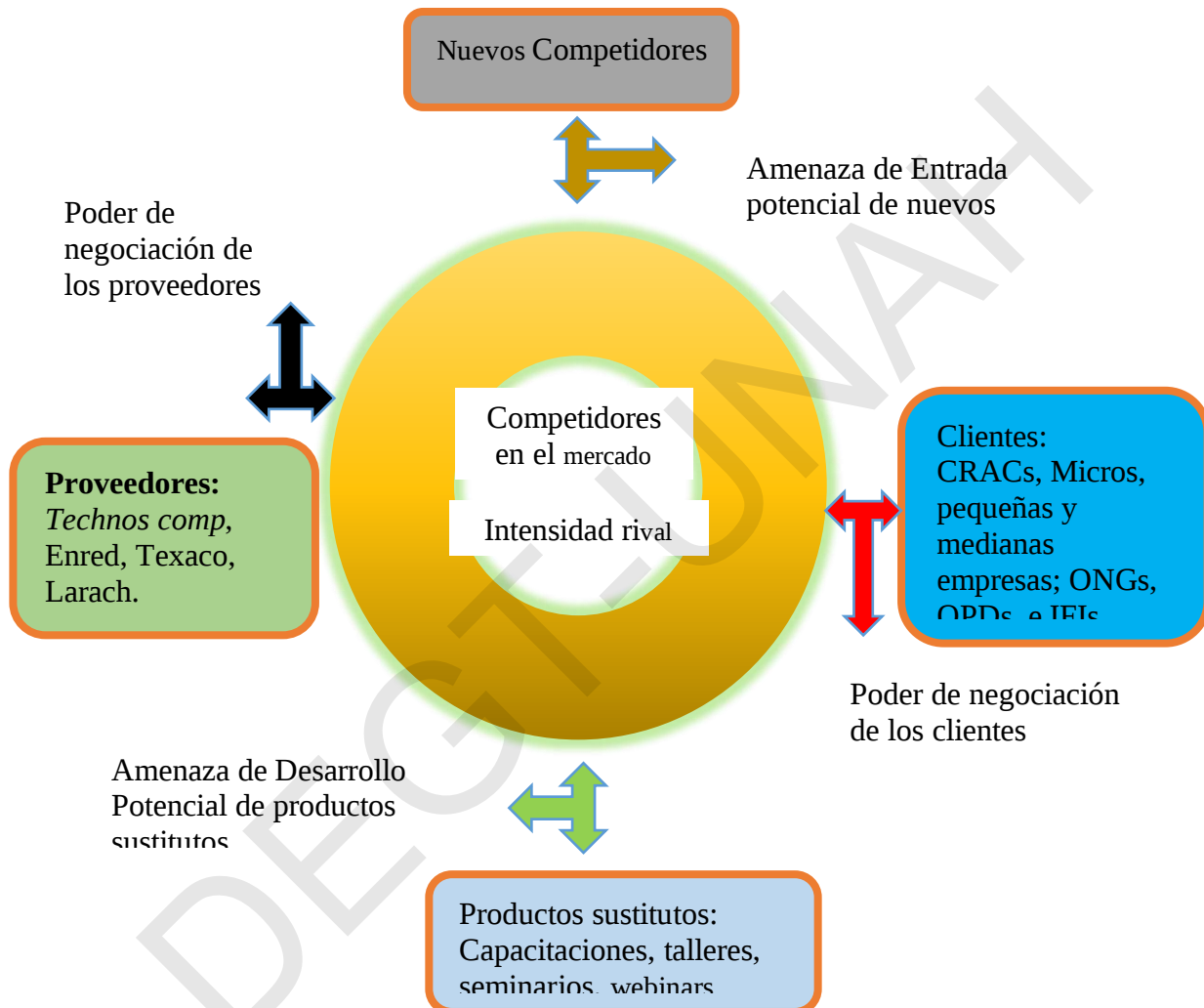


Ilustración 7 Fuerzas competitivas de Michael Porter

Fuente: Michael E Porter, Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia

En términos concretos, el modelo de las 5 fuerzas de Porter, permite a las organizaciones hacer un análisis holístico de su contexto para enfocar sus estrategias, en acciones diferenciadoras que les permitan posicionar una ventaja competitiva, al crear un valor único y distinto para el cliente.

El análisis competitivo de las 5 fuerzas de Porter, se realiza en tres pasos:

- Identificar los aspectos o elementos clave de cada una de las fuerzas competitivas que impactan a la organización.
- Evaluar qué tan fuerte e importante es cada elemento para la compañía.
- Tomar las decisiones estratégicas, incluyendo las estrategias como la inclusión en nuevas industrias o la permanencia en la industria actual, teniendo en consideración la fuerza combinada de los elementos (Porter Michael , 2020).

3.6.2. Análisis del producto/servicio

El análisis del producto requiere de un detalle del mismo, sobre el cual puedan considerarse las gestiones, climas de negocios y demás aspectos relacionados con sus procesos productos y condiciones mercadológicas requeridas para alcanzar la mayor competitividad del servicio oferta al mercado.

Tabla 9 Descripción del producto orientado hacia el desarrollo empresarial y cadenas productivas

Desarrollo empresarial	Cadenas productivas
Gestión de proyectos	Caja pedagógica de herramientas
Clima de negocios	Instauración de Cadenas productivas
Cultura organizacional	Simbiosis cooperante
Relaciones interpersonales	Gestión de calidad en los procesos productivos
Redes sociales	Emprendimiento: Valor agregado, envasado, inocuidad,
Webinars	Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
	Talleres interactivos

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 10 Descripción del producto orientado hacia el Modelo práctico de negocios y campo administrativo

Modelos prácticos de negocios.	Campo administrativo
Modelos de negocios (<i>freemium</i> , <i>Long tail</i> , afiliación, <i>e-learning</i> y otros) Diagnóstico de las oportunidades de negocios. <i>Checklist</i> de fortalezas y oportunidades en la región, Claves para avanzar a la formalidad empresarial. Análisis de valor agregado.	Laboral (Diseño de manual de políticas de talento humano, procesos de selección y contratación, programas de estímulo laboral y salud mental productiva). Previsional, Tributario Modelo organizacional Fidelización de clientes: (servicio de atención de calidad al cliente, relaciones interpersonales, ética empresarial, fidelización, responsabilidad social).

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 11 Descripción del producto orientado hacia el servicio directo de la consultoría y asesoría/servicios financieros

Servicios de consultoría y asesoría	Servicios financieros
Consultorías de ampliación, reubicación, traslado Técnico legal. Estudios de mercado Imagen y posicionamiento de mercado Sistemas de monitoreo y acompañamiento	Ahorro Inversión Ampliación de maquinaria y equipo Transferencia de tecnología E-comer

Fuente: Elaboración propia 2022

3.6.3. Estrategia de precios

La fijación de precios se hará de la media hacia arriba. Dado que los grupos de personas por paquete formativo no excederán los 22 participantes, y las capacitaciones son por módulos en jornadas de tres días (3) máximo, a la empresa costará L 16,500.00 para atención personalizada, materiales educativos y certificado de participación. Y se puede organizar dos eventos por semana, o dos empresas juntas. Lo que podría llegar a L 33,000.00 al juntar dos empresas, y si se organizan dos jornadas de capacitación semanal con dos empresas juntas podría llegar a L 66,000.00 por semana.

En razón de las consultorías y dado que requiere personal calificado para la intervención de consulta, su precio es entre L 30,000 y L 50,000 con cumplimiento de cada una de las cláusulas del contrato y bajo los términos de referencia acordados y entrega eficiente de entregables.

3.6.4. Análisis de precios

Se hace una ponderación que se fundamenta en los costos, comprador, competencia de mercado, ciclo de vida y sus variables e incluye la diferenciación en el diseño de los servicios a entregar a las MiPymes.

En relación a la comercialización, ésta será de conformidad a contratos negociados bajo los términos de referencia y definición de entregables con los criterios de calidad predefinidos con miras a los impactos que se quiere realizar en la empresa-cliente en función de una relación comercial más duradera en el tiempo. Cómo determinar el precio más adecuado (Oviedo, 2022).

Tabla 12 Ficha de costos consultoría con la consideración de los costos de producción

Insumos	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Rinde	Costo Variable Unitario
Transporte y movilización	Viaje	3	L300.00	L900.00	4	L225.00
Energía eléctrica	Mes	3	L620.00	L1,860.00	4	L465.00
Papelería	Papeles	3	L1,200.00	L3,600.00	4	L900.00
Honorarios contables	Honorario	3	L1,000.00	L3,000.00	4	L750.00
Material de aseo de oficina	Desinfectantes	4	L110.00	L440.00	4	L110.00
Limpieza de solar	Área	3	L300.00	L900.00	4	L225.00
Tasa de seguridad	Tasa	3	L399.00	L1,197.00	4	L299.25
Totales				L11,897.00	4	L2,974.25

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 13 Consideraciones sobre el costo fijo

Insumos	Precio lempiras	Consultoría	Costo fijo unitario
Alquiler	L 1,700.00		
Seguro local	L 300.00		
Internet	L 733.00		
Personal	L 54,000.00		
Costo fijo total	L 56,733.00	4	L 14,183.25

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 14 Proyección de utilidades por prestación de servicios

Proyección de utilidades	
Descripción	Monto
Utilidad neta	L 27,172.00
Ingresos netos	L 67,930.00
Porcentaje de ganancia	40%
Precio según la competencia	Precio
Proyección del precio	Precio
2020	L 21,313.08
2021	L 22,510.64
2022	L 23,775.50

Fuente: Elaboración propia, 2023.

De la encuesta aplicada, se observó que los consumidores potenciales son muy sensibles respecto a las variaciones de los precios de mercado. Esto se puede resolver de varias formas:

Con la campaña de publicidad implementada en varios medios de comunicación social. Colocando servicios primeramente en los clientes internos, es decir, las cajas de ahorro y crédito del municipio, y desde aquí favorecer que otras empresas del sector social de la economía busquen los servicios consultores, en función de los impactos que aquellas han logrado, por implementar los servicios que el proyecto ofrece.

Readecuar los paquetes de servicios a los precios que el mercado exige, sin sacrificar la calidad por el precio.

3.6.5. Análisis de la distribución

3.6.6. Canales de Distribución y/o Comercialización

Los canales de distribución, es el conjunto de medios que utiliza la empresa para hacer llegar el producto desde el fabricante hasta el cliente final. El proyecto utilizará el Canal propio o directo dado que el propio proyecto se encarga de hacer llegar su producto al cliente final sin intermediarios. Es decir, del proyecto a las MiPymes, así, el proyecto no delega a terceros para que el cliente cuente con los servicios de consultoría que se ofrece. Y se utiliza, en el canal de distribución la integración horizontal de los canales.

Con ello, la estrategia de distribución, será selectiva y en función del sector, el prestigio generado, la importancia, y la posición en el mercado. El análisis de eficiencia en la producción de servicios del proyecto se considera en la finalidad de rentabilidad el uso comedido de *Outsourcing* (tercería), por la conveniencia que reporta en la creación de la oferta de servicios. Esta forma de obtener un servicio a precios más razonables, se debe analizar para otros servicios que el proyecto podría necesitar al inicio y después, como los diseños web, en sus diferentes modalidades que el mercado demanda.

3.7. Análisis externo del mercado

3.7.1. Competencia existente en el mercado

Se investigó en físico y en las redes sociales (*Facebook*) a las empresas que se consideran competencia al proyecto de consultoría, en vista que producen similares productos y servicios en el mercado de Tocoa, estos se detallan a continuación: En relación con la identificación de los principales competidores de la región, en relación a los programas de desarrollo de consultoría empresarial se describen los datos generales de cada uno de ellos en la siguiente tabla:

Tabla 15 Principales competidores de la región

No.	Empresa	Ubicación	Contacto	Servicios ofertados
1	Centro de Asesoría Empresarial (C-CAM)	Dirección Bo. La esperanza, una cuadra del hotel Castañeda contiguo a CAEVA-IT	Tel.: 94946452 Propietario, Msc. Eddyl Fernando Banegas Guifarro	Asesoría y Consultoría Empresarial, Auditoría, Contabilidad y Marketing.
2	ADEH (Academia para el Desarrollo Empresarial de Honduras).	Bo. La Ceiba, Locales Polanco, contiguo a BANADESA.	Cel.: 8881 9939. Propietaria Msc. Meyra Cerna	Capacitaciones, Asesoría empresarial, Asesoría de imagen personal, Entrevistas de trabajo y reclutamiento, Organización de ferias, Lanzamiento de nuevas empresas
3	QUINTA'S CONTABILIDAD Y FINANZAS.	Tocoa, Colón	Tel.: 2444 1220; cel.: 9908 5422. Gerente general PM. Marvin Adoni Quintanilla Madrid	Asesoría en manejo de impuestos frente al SAR, Declaración de impuestos régimen de facturación. Asesoría contable y financiera, Estados financieros, Flujos de caja. Ordenamiento estructural contable y fiscal.
4	Contabilidad, Consultoría, Auditoría, Marketing, Servicios Múltiples de Ingeniería J & L	Tocoa, Colón	(Ing. Civil. Javier Alexis López H.), cel.: 3366 2162, 9519 0356.	Avalúos de viviendas, Avalúos de terrenos fincas. Avalúos de locales comerciales, Avalúos de bodegas, Diseño y construcción de obras

Fuente: Elaboración propia, 2023

3.7.2. Análisis de Proveedores

En el cumplimiento de la satisfacción de la demanda del mercado, los proveedores del serán personas o empresas bajo el enfoque Outsourcing con el fin de bajar costes y ofrecer una mejor calidad al cliente, abasteciendo a las empresas (clientes) con importancia en su crecimiento empresarial. Una lista de proveedores de equipo y tecnología: Tecnos Comp, Technos Desing, ENRED, Quiñonez industrial, entre otras empresas de la zona.

3.7.3. Estrategias Competitivas del Proyecto

Estrategia selectiva en la distribución de los servicios que se ofrece se llevará a cabo mediante un número limitado de intermediarios, diferenciación, y una estrategia selectiva, con integración horizontal de los canales. La selección se hará en función del nivel de crecimiento y desarrollo de la MiPymes y en dependencia del sector perteneciente.

3.7.4. Promoción (Marketing y publicidad)

Esta ha de mostrarse en los productos y servicios al cliente potencial, se hará vía redes sociales. (Facebook, WhatsApp y otras), ferias empresariales, foros chats, etc. En todo el proceso se propone para el cliente el *Customer Journey* (viaje del cliente) y *business to business* (empresa a empresa).

- Plan de mercadeo promoción y publicidad

En la planificación de mercadeo ofrecerá al mercado a través de la radio y televisión, principalmente un medio de comunicación que tenga cobertura en el alto y bajo Aguán, dado que las MiPymes aún funciona estos medios de comunicación radial y televisiva, aunque según sus publicistas los medios en mención no diseñan ni monitorean campañas de publicidad, se encargan de grabaciones de audio-videos, *spot* publicitario y los respectivos anuncios comerciales (ver entrevista a profundidad).

- Medios más importante y económico

En relación a radio, se ha consultado con jefes de publicidad de: Estéreo linda 103.7 FM, que tiene cobertura en Colón, Yoro y Atlántida y parte de Olancho, internacional en Tunein. Radio Ranchera. con cobertura de Colón, Gracias a Dios, Atlántida, Islas de la bahía y Olancho.

Con respecto a publicidad en televisión se indagado con jefes de publicidad de televisión: Tlstar Canal 35 (incluye *Facebook*), y canal 35 Tocoa aire de mayor audiencia y con cobertura de Colón, Gracias a Dios, Atlántida, Islas de la bahía y Olancho y Linda Tv cubre Colón, parte de Yoro, parte de Atlántida, y parte de Olancho con plataforma en *youtube* en horarios estratégicos de mayor audiencia al mediodía y en la noche horario estelar.

Una opción viable también es BTL (*Below The Line*) y en redes sociales, *Facebook* empresarial e *Instagram*.

Tabla 16 Inversión anual en publicidad, por los años proyectados (entre 3 y 5)

No.	Detalle	Precio Mes	Total anual	Años					Total
				1	2	3	4	5	
1	Publicidad en Radio Ranchera 10 menciones día, seis días a la semana.	L 4,600.00	L. 55,200.00	L 55,200.00	L 55,200.00	L 55,200.00	L 55,200.00	L 55,200.00	L 276,000.00
2	Publicidad en Radio Estéreo Linda 4 spot/día	L 1,725.00	L 20,700.00	L 20,700.00	L 20,700.00	L 20,700.00	L 20,700.00	L 20,700.00	L 103,500.00
3	Publicidad en Tlstar Canal 35 y You Tube (10 menciones/día) seis días semana	L 6,900.00	L 82,800.00	L 82,800.00	L 82,800.00	L 82,800.00	L 82,800.00	L 82,800.00	L 414,000.00
4	Publicidad en Linda TV 2 veces en cada noticiero mediodía y noche	L 2,875.00	L 34,500.00	L 34,500.00	L 34,500.00	L 34,500.00	L 34,500.00	L 34,500.00	L 172,500.00

Fuente: Elaboración propia, 2023

Definición de los resultados o indicadores de impacto, producto de la inversión en promoción y publicidad. Se presenta la información pertinente para decidir, cuál de las ofertas de publicidad es la que reporta mejores resultados al proyecto de consultoría, en función de la cobertura que tanto la radio y televisión bañan con su señal, además, es necesario que se investigue, cual es la porción de audiencia que sintoniza a las empresas de radio y televisión que han ofertado la publicidad al proyecto.

En tal sentido, los resultados esperados de la inversión que se efectúe en materia de publicidad han de ser:

Después de efectuar la inversión en publicidad del proyecto de consultoría se espera que las MiPymes del Valle de Aguán reconozcan la marca del proyecto. Los consumidores pasarán de reconocer la marca a la conversión y generación de clientes, lo mismo que consolidar el *Customer Relationship Management* (CRM) por su sigla del inglés (Gestión de relaciones con el cliente) del proyecto para una atención personalizada de las necesidades de la clientela.

Esta campaña sistemática de publicidad hará que los clientes contraten servicios de consultoría.

- Finalidad del SMART de la publicidad del proyecto

En el año 2023, el 30% de las MiPymes del municipio de Tocoa considerarán y convertirán la marca del proyecto de consultoría por medio de la campaña de reconocimiento de marca en las redes sociales.

- Estructura de la campaña

Se ejecutará la campaña durante tres meses consecutivos en el Valle del Aguán y principalmente en el municipio de Tocoa.

- Presupuesto y Cronograma

Cronograma campaña de reconocimiento de marca, conversión y generación de clientes al proyecto consultoría en *Facebook e Instagram*, radio y televisión.

Tabla 17 Planificación presupuestaria y cronológico de la publicidad del proyecto

PRESUPUESTO PUBLICIDAD

No.	Actividades	Trimestres				Seguimiento y evaluación	Presupuesto
		I	II	III	V		
1	Diseño de estructura de la campaña	X				El profesional de publicidad.	L. 20.800.00
2	Socialización del diseño de la campaña	X	X			El profesional de publicidad.	L. 0.00
3	Reuniones de concertación con el consejo de administración	X	X	X	X	El profesional de publicidad y el consejo de administración	L. 0.00
4	Acordar decisiones estratégicas	X		X		El profesional de publicidad y el	L. 0.00
5	Acordar decisiones tácticas	X		X		El profesional de publicidad y el	L. 0.00
6	Implementar la campaña en las redes sociales, radio y tv.	X	X	X	X	Encargado de monitoreo	L. 55,200.00
7	Análisis y manejo de consideraciones y conversiones	X	X	X	X	El profesional de publicidad y el consejo de administración	L. 0.00
8	Análisis y manejo de consideraciones y conversiones y seguimiento valorando la respuesta del público meta acordado	X	X	X	X	El profesional de publicidad y el consejo de administración	L. 3000.00
9	Conformar un CRM para el proyecto	X	X	X	X	El profesional de publicidad	L. 5,200
10	Evaluación de los resultados de la campaña	X	X	X	X	El profesional de publicidad y el consejo de administración	L. 3000.00
11	Informe técnico de las etapas antes durante y después de la implementación de la campaña.	X	X	X	X	El profesional de publicidad	L. 5,200.00
	TOTAL						L. 92,400.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para la publicidad se definirá los grupos segmento de audiencia: mensajes, texto, enlaces y el *Target Group* (grupo meta) para cada anuncio.

Como apoyo lateral se utilizará la estrategia BTL (Below The line) y con ello se apalancará:

- Patrocinios
- Activaciones
- Otros complementos BTL serán: publicidad *online*, *marketing* directo, relaciones públicas y *advergaming* (video juegos).

3.8. Investigación de Mercado

En el presente estudio de mercado del proyecto de consultoría afín a las cajas rurales de ahorro y crédito y a las MiPymes del municipio de Tocoa, con el propósito de determinar que existen suficientes condiciones para la operación de una empresa de naturaleza consultora y que satisfaga la demanda en servicios de asesoría y consultoría a las MiPymes de la zona. Con el estudio de mercado se viene a confirmar la factibilidad y la viabilidad del proyecto, también se determina que existe una demanda insatisfecha en la que puede ingresar y operar una nueva empresa, dedicada a este rubro en los diferentes segmentos del mercado de Tocoa.

Para este proceso, se consultó a profundidad con expertos, se aplicó encuesta piloto, y se tiró encuesta por medio de *Google form* (*online* y en físico), y se utilizó SPSS para análisis cualitativo y cuantitativo respectivamente. Asimismo, las estrategias de *marketing* y los respectivos análisis interno y externo, fijación de precios de los servicios, cuantificación de la oferta y demanda con sus correspondientes análisis e interpretación de datos, de gráficas y sus deducciones que le da firmeza al proyecto.

Con la investigación de mercado se busca evaluar la cabida de una empresa que se dedique a las consultorías en el municipio de Tocoa, en el departamento de Colón, con este fin en mente se definió, encuestar MiPymes, hacer entrevistas a expertos con la finalidad de establecer criterios viables que favorecen la recolección de información valiosa, evidencia de experiencias probadas con expertos, todo esto para determinar si el mercado estudiado puede albergar eficientemente al proyecto con enunciados probables y demostrables en el análisis de los criterios técnicos de la investigación en propiedad.

3.8.1. Definición del problema de la investigación de mercado

Las cajas rurales de ahorro y crédito del país, pero, mucho más, las de la región del Valle del Aguán y específicamente en el municipio de Tocoa, y con ellas a todas las MiPymes la situación de carencia en servicios profesionales y técnicos en materia de consultorías, lo que dificulta las capacidades logísticas y de crecimiento de las fuerzas económicas en las que descansa la vida en sus múltiples dimensiones: económicas, tecnológicas, productivas, transformación de materias, tercerizaciones, entre otras áreas.

La creación de la empresa de consultoría Consultoría, Finanzas y Rentabilidad (CONFIR), “¡Poder que sí sirve!” estos asuntos serán resueltos y dinamizará la gestión empresarial en el municipio de Tocoa.

Pregunta de investigación ¿Puede operar una nueva empresa dedicada a la consultoría para las MiPymes en el mercado del municipio de Tocoa?

Para responder a estas y otras preguntas en la investigación, se hizo el estudio de mercado a fin de comprender exactamente las diferentes mediciones de las operaciones de la futura empresa de consultoría partiendo de los resultados precisos en el estudio de mercado.

¿Qué producir? En ella se pretende ofrecer al mercado son paquetes de consultoría y asesoría que abarquen la parte técnica y financiera, legal, administrativa y contable, entre otras, lo cual, relaciona acerca de qué servicios a prestar. En relación a la forma de la producción de servicios de consultoría y asesoría, será desde una agencia que se dedique a la satisfacción de la demanda de dichos servicios calificados bajo el modelo de negocios.

Con respecto a ¿Cuánto producir? y ¿Cuándo? La cuantificación de los servicios puestos en el mercado obedecerá a los resultados de la investigación de mercado determinando las cantidades y la periodicidad de la entrega de los mismos.

3.8.2. Necesidad de información

- Fuentes de información primaria

En este apartado, está la encuesta piloto que arrojo información valiosa en cuanto a la validación de las preguntas con sus ítems correctos, que no diera lugar a interpretaciones fuera de contexto en el que se hace la pregunta. Como fuentes primarias de información también hay que agregar que se hizo entrevista a profundidad con expertos para darle más soporte a la investigación propiamente dicha. La necesidad de información se realizó a través del diseño, aplicación y recolección de los datos con levantamiento de una encuesta elaborada en google form y aplicada en físico y sistema SPSS.

- Fuentes de información secundarias

Las fuentes de información de este nivel secundario han sido tomadas de CDE Valle del Aguán, (Meyra, 2022), y del Banco Mundial (WB, 2018) quienes se acercan mucho en definir las MiPymes del valle del Aguán y Tocoa y en ésta última se determinó la cantidad en 383 empresas dentro del área de MiPymes en la cual se define la población objetivo, y nicho de negocios respectivamente.

- Fuentes de información terciarias

Con respecto a las fuentes terciarias se ha hecho uso de la worldwideweb (red mundial de navegación) tales como: *google map*, *google trend*, *google awards (google ads)* y otras aplicables a la temática definida (WB, 2018).

3.8.3. Tipo de investigación, enfoque y alcance investigación

La investigación puede considerarse de tipo cualitativa, con enfoque mixto y alcance descriptivo. Las razones por las que se implementó la investigación cualitativa exploratoria, es en vista que la herramienta de encuesta digital *google form* no avanzaba al ritmo que la misma investigación requiere, este aspecto del proceso de recogida de los datos obligó a hacer un levantamiento de información de forma presencial, es decir, aplicar la encuesta de manera física a los empresarios de la zona, uno a uno.

En esta investigación de enfoque mixto, pues, se hizo entrevista a profundidad con expertos en consultoría y publicidad de Tegucigalpa y Tocoa, en vista que, a través de esta técnica investigativa favorece mucho, tener una mirada más amplia y holística en el conocimiento y manejo apropiado del rubro; esfuerzos, decisiones, experiencias y vivencias validas en el campo de la acción y que fortalecen la información, previo a las rutas decisorias de emprender de forma consciente y segura una empresa de servicios en el área de consultoría para la región del municipio de Tocoa en el departamento de Colón.

3.8.4. Finalidad de la investigación mixta

- Determinar con expertos las variables que denoten la potencialidad del mercado de Tocoa para una empresa de consultoría en atención a las MiPymes.

- Comprender la funcionalidad de las empresas de consultoría y su estructura organizacional más conveniente como una opción real de negocios con las MiPymes en el municipio de Tocoa.
- Describir la estructura funcional en el marco legal de la consultoría como empresa de servicios con calidad a las MiPymes del municipio de Tocoa, Colón.
- Analizar la funcionalidad publicitaria de la televisión y la radio en la promoción de empresas de consultoría y sus servicios en el municipio de Tocoa.
- Indagar sobre la operativización de los contratos de consultoría en relación a sus capacidades para atención al cliente desde la mirada de las Ongs y Opds.

3.8.5. Análisis de los datos

La funcionalidad de las empresas de consultoría al consultar con los expertos, obedece a la dirección estratégica y ejecutiva mediante el consejo de administración y desde luego sus modelos planificación, algo muy similar a la estructura organizacional de las cajas de ahorro y crédito que operan en la región de Tocoa y en el país. Y eso es más conveniente como una opción real de negocios con las MiPymes en el municipio de Tocoa.

Los resultados en la entrevista recomiendan una estructura funcional legalmente de las empresas de servicios y consultoría, como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S de R. L.), también aconsejan las S de R. L. de C.V., cuando agregan socios a su membresía.

Dos de los expertos comunicadores sociales tienen varias décadas, sugiriendo programas estelares de radio y televisión, plataformas tecnológicas monitorean los *Ranking* de audiencia, espacios la publicidad de spot de productos y servicios en relación a la edad y los temas de interés que motivan a la audiencia, así como, el área de cobertura geográfica que envuelve a la región que los medios de comunicación bañan con su señal.

Con respecto al manejo de contratos, esto tiene que ver con la promoción, las capacidades del talento humano y la gestión gerencial del proyecto o empresa. Se debe acotar que los clientes satisfechos determinan mucho el éxito o no de la empresa consultora, el cliente es un ser sabio y decisorio de iniciativas y emprendimientos, con resultados concretos de crecimiento y utilidades en sus contabilidades formales. Las empresas de consultoría deben estar dispuestas a dar más de lo que se pacta en los paquetes de trabajo y entregables para lograr fidelizar sus consumidores. Se debe administrar programas de actualización, porque el mundo de los negocios siempre está en movimiento, de enfoques, prácticas, y herramientas tecnológicas cada vez son más plásticas y maleables lo que de no tenerse en cuenta, se queda estancada.

3.8.6. Investigación cuantitativa del mercado

- Objetivo general de la investigación del mercado
 - Evaluar la oportunidad de mercado insatisfecho para la creación de un proyecto de servicio a través de la empresa de consultoría orientada a las MiPymes del municipio de Tocoa, Colón.
- Objetivos Específicos de la investigación del mercado
 - Identificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado de las consultorías en el municipio de Tocoa. (pregunta de encuesta: 2, 9, 10)
 - Determinar la cantidad de servicios de participación en el mercado, del proyecto de consultoría en el municipio de Tocoa. (pregunta de encuesta: 10, 11, 12, 13)
 - Evaluar la segmentación del mercado de las MiPymes de Tocoa que se relaciona con la consultoría (preguntas de encuesta 4,7,9,17)

- Determinar la aceptación en el mercado de las MiPymes de Tocoa de los servicios de consultoría (pregunta de encuesta: 2, 5, 8, 10, 11, 12, 13)
- Estructurar con claridad las estrategias competitivas de venta de los servicios de consultoría en el municipio de Tocoa. (pregunta de encuesta: 3, 5, 7, 8, 9,)

3.8.7. Preguntas de investigación de mercado

- ¿La necesidad de consultorías está satisfecha en el mercado del municipio de Tocoa?
- ¿Cuál es la cantidad de servicios con las que se puede participar en el mercado con el proyecto de consultoría en el municipio de Tocoa?
- ¿La segmentación del mercado de las MiPymes de Tocoa que se relaciona con la consultoría?
- ¿Cuál es la aceptación de los servicios de consultoría por parte de las MiPymes del mercado de Tocoa?
- ¿Cuáles son las estrategias competitivas mejores para la venta de servicios de consultoría en el municipio de Tocoa?

3.8.8. Encuesta y diseño

La investigación de campo ha proporcionado la información importante y de gran utilidad en la toma de decisiones y en este tipo de estudios cimienta la decisión final que se determina por las condiciones del mercado de las consultorías, facilitando poder llevar a cabo el proyecto investigativo.

Para la investigación se ha tenido en cuenta las siguientes características: La recopilación de la información de los datos sistematizados a través de encuesta digital, y en físico. El método de recopilación de la información se ajustó a ser objetivo, medible, y

cuantificable. Reconocimiento y valoración de los datos como la base sobre la que descansa la toma de decisiones en muchas dimensiones del estudio.

Toda la investigación de campo, fue con el objetivo de investigar el mercado determinando la existencia de un mercado potencial insatisfecho para los servicios que el proyecto denominado CONFIR: ¡Poder que sí sirve! ofrecerá. Con el objetivo de que sea una investigación formal, seria y científica se ha basado en el método científico; logrando determinar y cuantificar la demanda y oferta del proyecto a través de una serie ordenada de pasos que al implementarlos coadyuvan en la determinación.

Se aplicó encuesta piloto, en la que en el análisis de datos surgió importantes cambios en la estructura del instrumento aplicable a MiPymes de la región de la región del litoral atlántico, pero centrada en la importancia de la información proveniente de las MiPymes de Tocoa. Entre los cambios efectuados en la encuesta piloto producto de preguntar a los encuestados si comprendieron cada ítem, si les confundió alguna pregunta para ofrecer una respuesta y así verificar en el terreno de la acción las falencias técnicas y comprensibles de la herramienta.

Al considerarlas, resultó un instrumento comprensible y práctico y listo para tiraje en el municipio de Tocoa, de manera virtual y en físico a las MiPymes, y en entrevista directa.

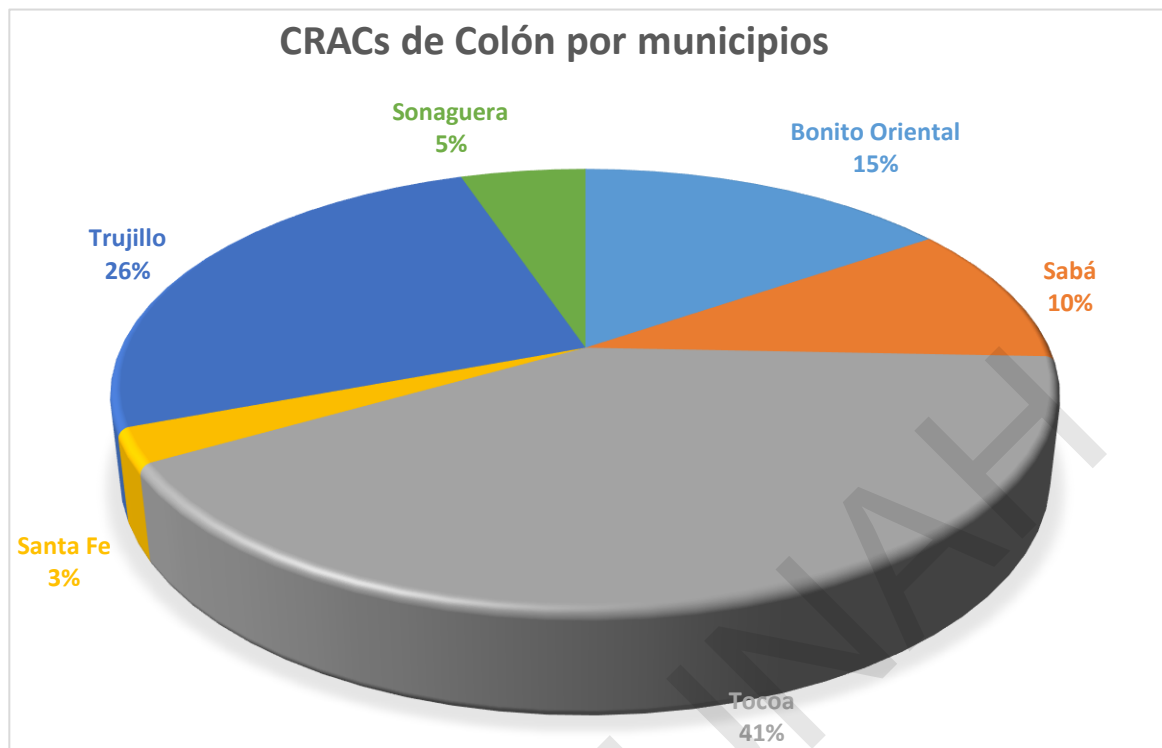


Gráfico 1 CRACs de Colón por municipios

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Este pastel es resultado de la encuesta piloto y ha servido para conocer la distribución territorial y porcentual de las cajas de ahorro y crédito en el departamento de Colón, lo rescatable es que el municipio de Tocoa representan el 41% del total.

Se aplicó la cantidad de 244 encuestas digitales y físicas que corresponde a una muestra de censo de alta confiabilidad, pero, como lo explica en la tabla 11.2 del capítulo 11 Muestras: Diseños y procedimientos (Naresh, 2008).

Tabla 18 Determinación del tipo de estudio

Tipo de estudio	Tamaño mínimo	Rango típico
Investigación para la identificación del problema, Por ejemplo, potencial de mercado	500	1,000-2500
Investigación para la solución del problema Por ejemplo, asignación de precios	200	300-500
Prueba de productos	200	300-500
Estudios de prueba de mercado	200	300-500
Publicidad en televisión, radio o impresa (por comercial, o anuncio probado)	150	200-300
Auditorías de mercado de prueba	10 tiendas	10-20 tiendas
Sesiones de grupo	2 grupos	6-15 grupos

Fuente: Naresh, 2008

3.8.9. Diseño de la recopilación de la información

Inicialmente, se pensó en aplicar encuesta *google form*, con este fin en mente, se desplegó la difusión del enlace para que fuere llenado en línea, sin embargo, después de varias semanas de promoción en las redes sociales *Facebook* y *WhatsApp* solo llegó la respuesta de 64 instrumentos llenos, se procedió a hacer levantamiento de información para completar el tamaño de la muestra que era de 383, sin embargo, por la naturaleza de la investigación, en este caso concierne hacer censo, tal como se ha planteado arriba

3.8.10. Población objetivo

La población objetivo de este trabajo es, empresarios de las MiPimes dispuestos en el mercado de Tocoa, que tengan por lo menos cinco años de experiencia en su emprendimiento, negocio, taller, fábrica, asociación, organismos no gubernamentales y de desarrollo. Como se ha citado, el Centro de Desarrollo Empresarial informa de 384 establecimientos empresariales en la zona.

Tabla 19 Evaluación de la población objetivo dentro del mercado meta

Población	TAM	SAM	SOM	Segmento
Población de Colón	Mercado Total	Mercado disponible MiPymes	Mercado accesible en Tocoa	Nicho de un 20% de empresa consultora
256, 313	986		384	77

Fuente: elaboración propia con datos de la base de datos del Centro de Desarrollo Empresarial del Valle del Aguán CDE, y proyecciones del INE 2018.

3.8.11. Estudio muestral y su metodología

El muestreo y su metodología, ha implicado hacer una doble tabulación, cálculos, y análisis de los datos recabados con la encuesta llena de información. Además, con la realización de las entrevistas con expertos en consultoría a fin de aprender de la experiencia acumulada en personas dedicadas a este rubro en otras regiones del país, en el asunto de las consultorías y sus aspectos relacionados, le da mayor soporte científico a la investigación en todas las áreas generales del proyecto. La razón por la cual se hizo una aplicación directa con las MiPymes en una cantidad de 244 encuestas, dado que el formato digital de *google form* no avanzó como se esperaba, en este sentido se hizo el trabajo en el campo encuestando a personas que tuvieran información de las MiPymes en sus diferentes modalidades.

3.8.12. Herramientas para el análisis de datos

En el análisis de los datos se utilizó *Microsoft Excel*, *SPSS* y *Word*, lo que permitió poder realizar efectivamente cada uno de los segmentos del estudio de mercado y la investigación de mercado, pudiendo hacer análisis simple. Múltiple y cruzado.

El 100% de los encuestados (244) opina que está de acuerdo que existan más empresas de consultoría en el municipio de Tocoa.

Tabla 20 Servicios buscados en una empresa consultora

Servicios Técnicos que busca en una empresa de consultoría	Respuestas		Porcentaje de casos
	Frecuencia	Porcentaje	
Administrativa y contable	73	30%	45%
Legal	32	13%	20%
Diseño web	24	10%	14%
Asistencia técnica y financiera	83	34%	51%
Capacitación y seguimiento	32	13%	20%
Total	244	100.0%	150%

Fuente: Elaboración propia con datos recolectados de la encuesta de 244 y análisis en SPSS.

Del total de MiPymes encuestadas el 45% busca consultoría en administración y contabilidad, con 20% legal y con ese mismo porcentaje capacitación y seguimiento.

Tabla 21 Calificación de los encuestados a la competencia

Calificación de los encuestados a la competencia	Frecuencia	Porcentaje
Regular	21	9
Bueno	71	29
Muy Bueno	143	59
Excelente	9	4
Total	244	100

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

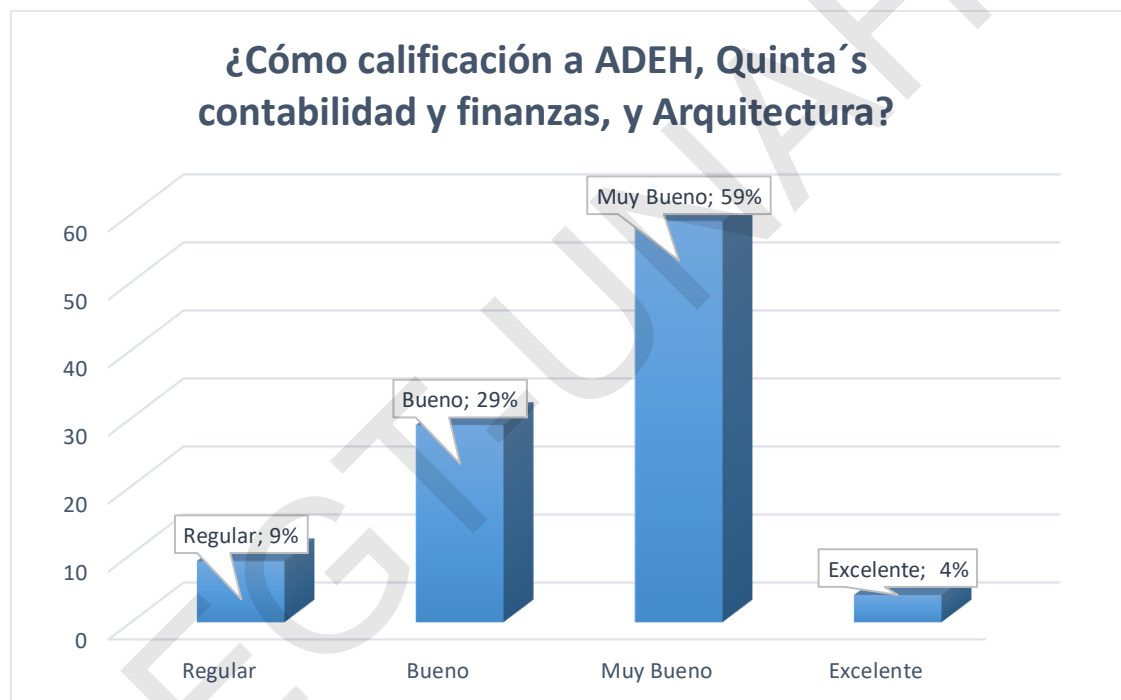


Gráfico 2 Calificación a la competencia

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

Calificación de los servicios de las empresas de consultoría que ofrece las siguientes empresas ADEH, ASESORÍA Y ARQUITECTURA, QUINTA'CONTABILIDAD Y FINANZAS

La mayoría de los encuestados califica como muy bueno 59% los servicios de consultoría de las empresas citadas arriba.

Tabla 22 Trabaja usted con ONGs U OPDs

Organismo donde trabajo	Frecuencia	Porcentaje
Si	136	56
No	102	44
Total	244	100

Fuente: elaboración propia con base en los datos de encuesta que fue de 244.

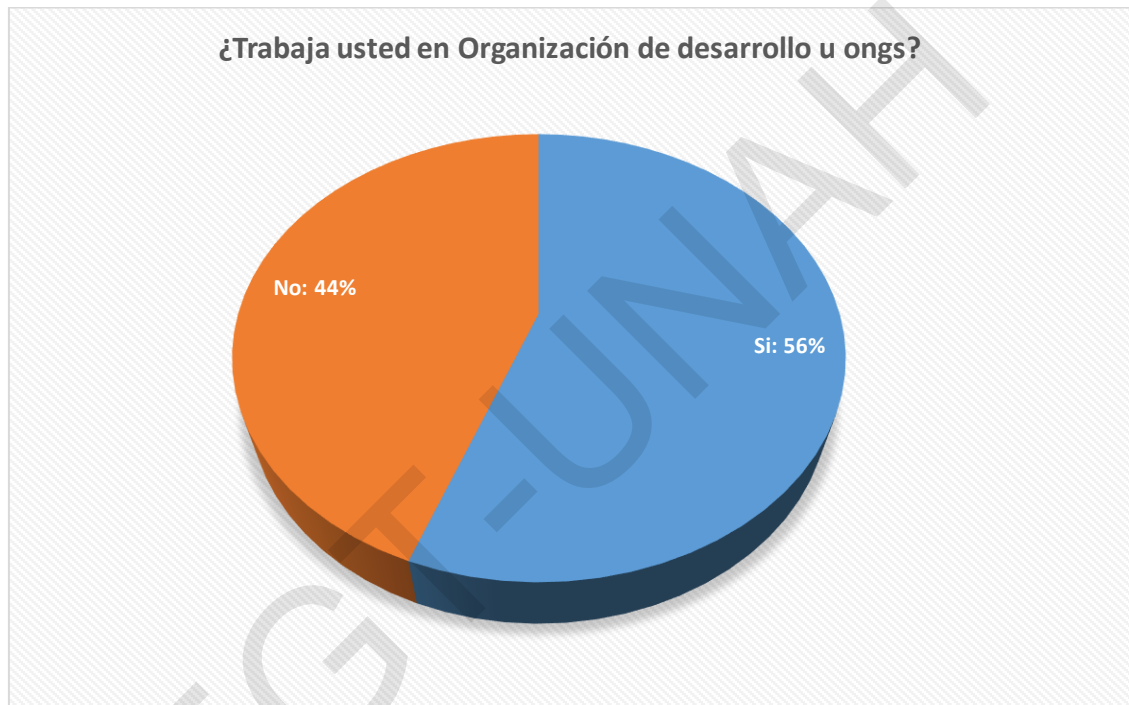


Gráfico 3 Interrogante sobre: ¿En dónde trabaja?

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

El 56% de los encuestados trabaja para organismos de desarrollo en el municipio de Tocoa, mientras que un 44% no labora, dando lugar a un aspecto interesante del analisis, ya que un grupo considerable indica una tendencia de los organismos, instituciones o empresas para los fines del desarrollo integral del municipio.

Tabla 23 Cargo en el que se desempeña

Cargo en el que se desempeña	Frecuencia	Porcentaje
Logística	179	73
Administración	23	9
Promotor	15	6
Director	11	5
Gerente	10	4
Jefe de proyectos	6	3
Total	244	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta de 244 aplicadas y analizadas.

La consideración sobre el cargo que desempeña dentro de la organización de conformidad a los encuestados, el 73% pertenece al sector logístico, seguido por un 9% del área administrativa, un 6% como promotores, el 5% a cargo de la dirección, un 4% de nivel gerencial y un 3% como jefes de proyectos, dando lugar a una integración de distintos sectores con percepciones de análisis útiles para los fines del estudio.

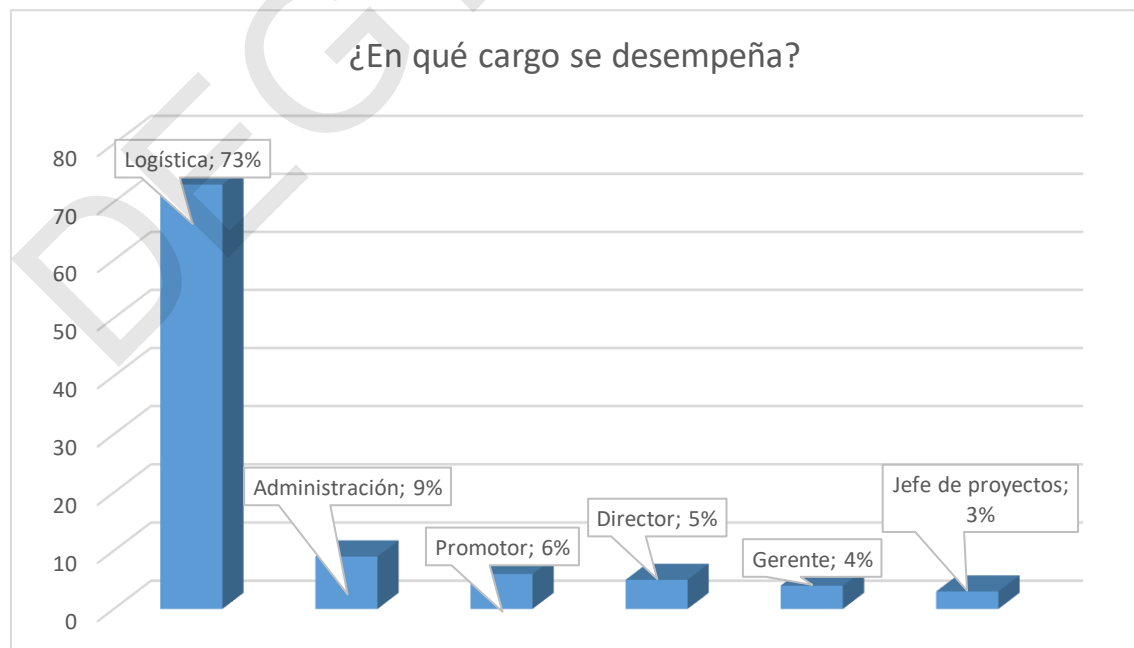


Gráfico 4 ¿En qué cargo se desempeña?

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

Tabla 24 Cantidad de empleados en la empresa

No. De Colaboradores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 51 empleados en adelante	105	43	43	100
De 12 a 50 empleados	88	36	36	36
De 1 a 11 empleados	52	21	21	57
Total	244	100	100	

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de 244.

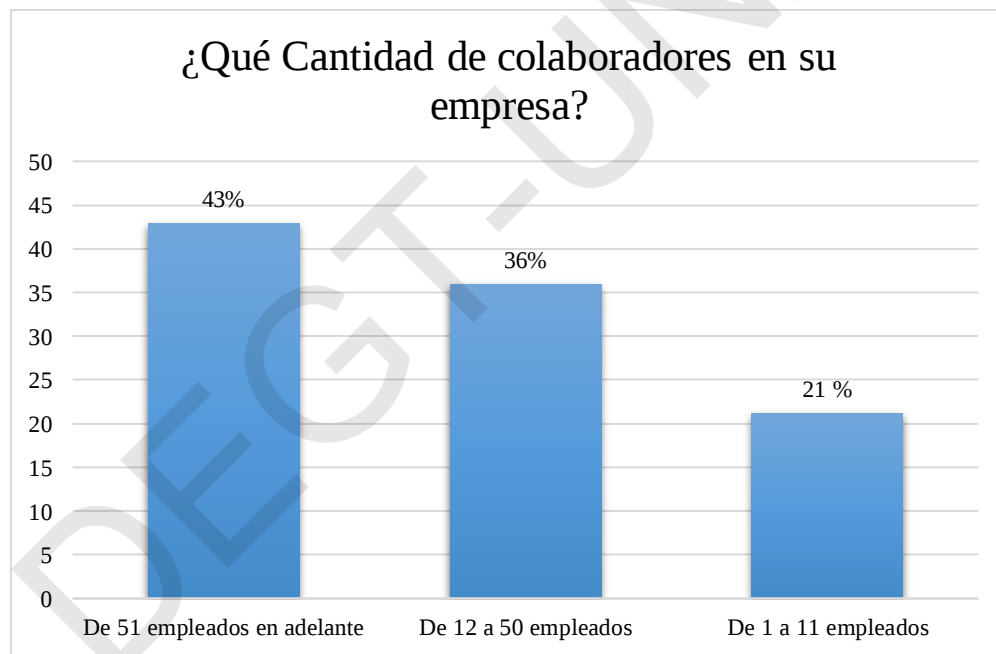


Gráfico 5 Cantidad de colaboradores que tiene su empresa.

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

De la población encuestada afirma que el 43% de los trabajadores están en empresas medianas, seguido por la pequeña empresa con 36% y con 21% las empresas de 111 empleados.

Tabla 25 Quién tiene mayor preparación académica

De sus colaboradores quienes tienen mayor Preparación académica.	Frecuencia	Porcentaje
Mujeres	198	81
Hombres	46	19
Total	244	100

Fuente: Elaboración propia con base en los datos recopilados en 244 encuestas.

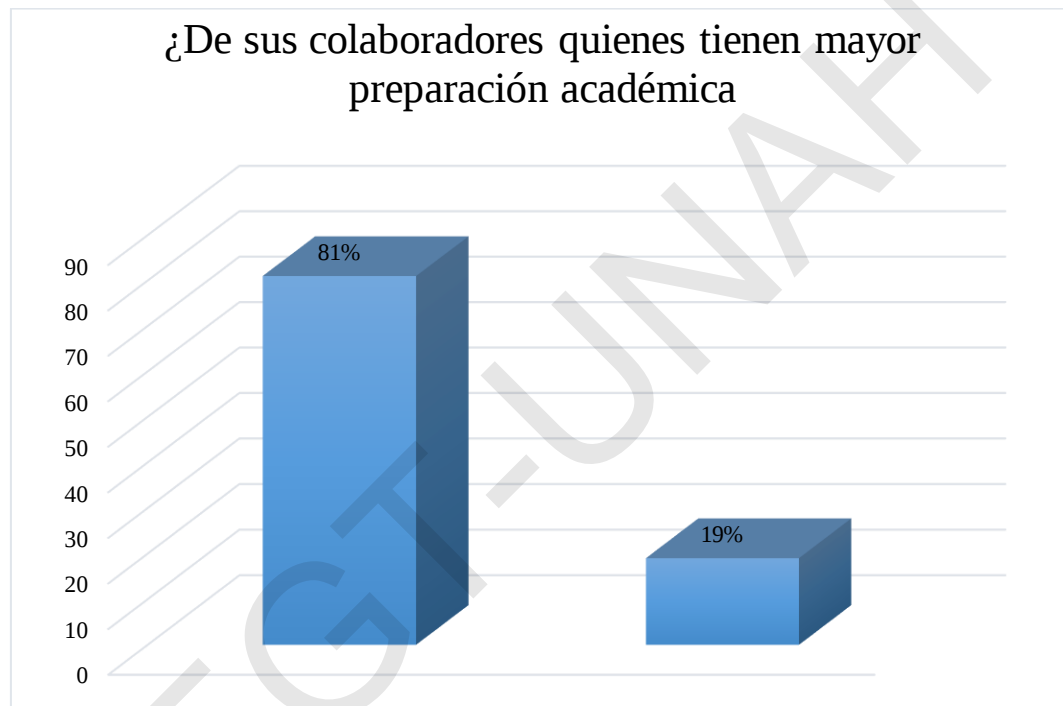


Gráfico 6 ¿Quiénes tienen mayor preparación académica

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

Del total de encuestados piensa que las mujeres 81% tienen mayor preparación académica, mientras que el género masculino solamente representa un 19%, dando una considerable diferencia con respecto al alcance de la formación profesional.

Tabla 26 Nivel académico

Nivel académico	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Bachillerato	132	54	54	93
Licenciatura	76	31	31	32
Noveno grado	17	7	7	100
Técnico Universitario	17	7	7	39
Magister	2	1	1	1
Total	244	100	100	

Fuente: Elaboración propia utilizando datos de 244 encuestas trabajadas.

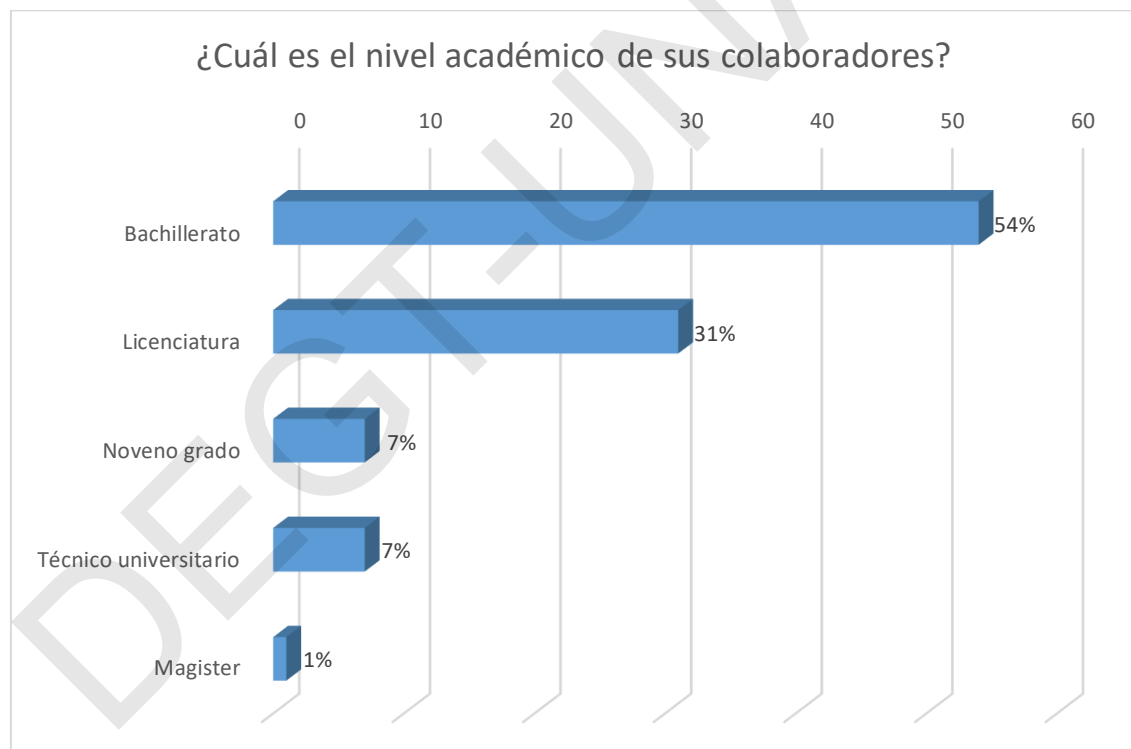


Gráfico 7 ¿Cuál es el nivel académico de sus colaboradores?

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

De los encuestados el 54% opina que el grado académico dominante en las empresas es bachillerato, seguido por una formación académica de pregrado con 31%, y finalmente el ciclo común (noveno grado) con un 7%.

Tabla 27 ¿Las empresas requieren consultorías para ser eficientes?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	153	63
Muy de acuerdo	23	9
De acuerdo	55	23
Poco de acuerdo	12	5
Totalmente en desacuerdo	1	
Total	244	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la encuesta aplicada que fue de 244 exactos.

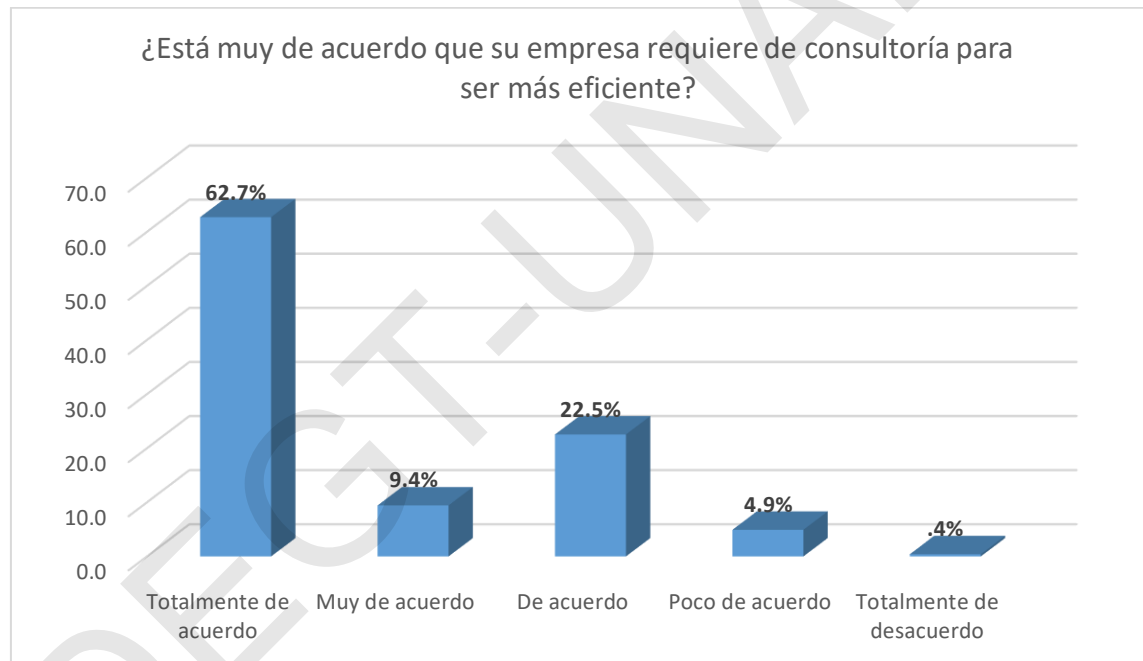


Gráfico 8 ¿Se relaciona la eficiencia de la empresa con el uso de la consultoría?

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

El 62.7% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que las consultoria vendría a contribuir positivamente a la eficiencia de la empresa, seguido por un excepticismo del 22.5%. Considerablemente un 9.4% esta muy de acuerdo, para un rechazo del 4.9% (Poco de acuerdo) y un 0.4% en desacuerdo.

Tabla 28 ¿Compraría usted servicios de consultoría?

Compraría usted servicios de consultoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	236	97
No	8	3
Total	244	100

Fuente: Elaboración propia con los datos e información de las 244 encuesta.

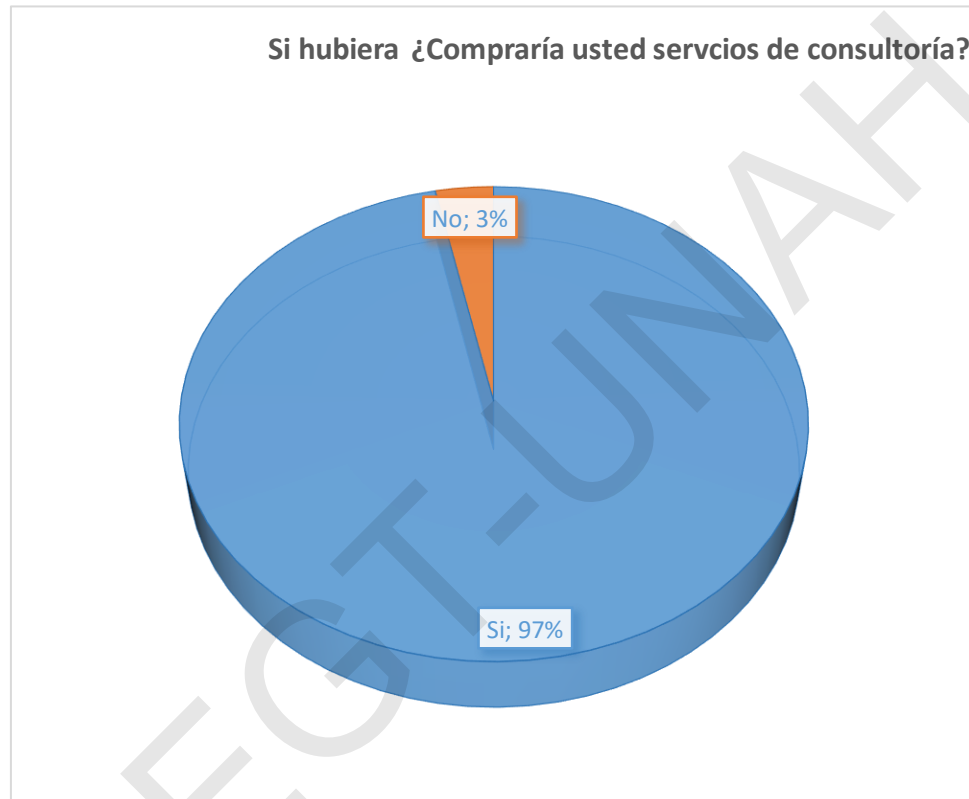


Gráfico 9 Opinión de compra de consultoría

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados con la encuesta de 244 aplicadas

El 97% expresa su intención de compra de servicios de consultoría si hubiera en el municipio de Tocoa, mientras que un grupo reducido del 3% no lo ven como una opción a tomar.

3.8.13. Análisis múltiple de los servicios de consultoría

Principalmente las MiPymes prefieren un precio de L 5,000.00 a L30,000.00, bajo precio (62%), con consultoría contable y administrativa y le sigue, con 24% de L31,000.00 a L50,000.00 en cuanto a precio se refiere.

En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Contable y administrativa.

Tabla 29 Precio por consultoría Administrativa y contable

Contable y Administrativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 5 a 30	52	62	62	62
De 31 a 50	60	25	25	87
De 91 en adelante	17	7	7	94
N/A	8	3	3	97
De 51 a 70	7	3	3	100.0
Total	244	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos generados con las 244 encuestas.

Tabla 30 ¿Qué precio pagaría por la consultoría? ¿Marketing y publicidad?

En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías?

Marketing y publicidad

<i>Marketing y publicidad</i>	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 5 a 30	124	50.8	50.8	50.8
De 31 a 50	57	23.4	23.4	74.2
De 51 a 70	37	15.2	15.2	89.3
N/A	14	5.7	5.7	95.1
De 91 en adelante	7	2.9	2.9	98.0
De 71 a 90	5	2.0	2.0	100.0
Total	244	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia con SPSS con datos de las 244 encuestas aplicadas en la región del municipio de Tocoa.

La mayoría de los encuestados prefieren un precio L 5,000.00 a L30,000.00, por marketing y publicidad, con (51%) y un 23% pararía de L31,000.00 a 50,000.00 y finalmente 15% prefiere un precio de L51,000.00 a L70,000.00 por este mismo concepto.

Tabla 31 En miles de lempiras ¿Qué precios pagaría por consultoría de capacitación del talento humano?

En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías Capacitación del talento humano

Capacitación del talento Humano	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 5 a 30	153	62.7	62.7	62.7
De 31 a 50	47	19.3	19.3	82.0
De 51 a 70	19	7.8	7.8	89.8
N/A	15	6.1	6.1	95.9
De 91 en adelante	7	2.9	2.9	98.8
De 71 a 90	3	1.2	1.2	100.0
Total	244	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia con los datos recolectados mediante las 244 encuestas aplicada a MiPymes de Tocoa y analizadas con SPSS.

Con 63% requiere un precio L 5,000.00 a L30,000.00, por consultoría de capacitación del talento humano y le sigue un 19% con precio de L31,000.00 a L50,000.00.

Tabla 32 En miles de lempiras ¿Qué precio pagaría por consultoría de Gestión empresarial?

En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Gestión empresarial

Gestión Empresarial	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 5 a 30	145	59.4	59.4	59.4
De 31 a 50	55	22.5	22.5	82.0
N/A	22	9.0	9.0	91.0
De 51 a 70	9	3.7	3.7	94.7
De 91 en adelante	7	2.9	2.9	97.5
De 71 a 90	6	2.5	2.5	100.0
Total	244	100.0	100.0	

Fuente: Elaborada partiendo de la información recolectada con la aplicación de 244 encuestas en el municipio de Tocoa.

El 59% de los encuestados prefiere un pago L 5,000.00 a L30,000.00 y mientras que, un 22.5 % fijan un precio de L31,000.00 a L50,000.00. Se visualiza una abstención del 9%, mientras que el resto se distribuye de L. 51,000.00 a L. 70,000.00 con el 3.7%, de L. 91,000.00 en adelante con un 2.9% y finalmente un 2.5% considera viable mantenerse de L. 71,000.00 a L. 90,000.00

Tabla 33 En miles de lempiras ¿Qué precio pagaría pos consultoría de asistencia técnica y financiera?

En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Asistencia técnica y financiera

Asistencia Contable y Financiera	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido De 5 a 30	176	72.1	72.1	72.1
De 31 a 50	25	10.2	10.2	82.4
De 51 a 70	15	6.1	6.1	88.5
N/A	14	5.7	5.7	94.3
De 91 en adelante	9	3.7	3.7	98.0
De 71 a 90	5	2.0	2.0	100.0
Total	244	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia con la información proveniente de las 244 encuestas que se aplicó en la región de Tocoa.

Los encuestados el 72% quiere un precio L 5,000.00 a L30,000.00, por consultoría Asistencia técnica y financiera.

3.8.14. Análisis múltiple de los servicios de consultoría que contrató en el último trimestre

Su empresa, servicios de consultoría que ha contratado en el último trimestre.

Como se observa en la tabla, lo que más se ha movido es, la consultoría contable y administrativa con 98%. Lo que representa 177 de los 244 encuestados.

Tabla 34 ¿Qué servicios de consultoría ha contratado en el último trimestre

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Capacitación del talento humano	1	4	.6	0.6
Planificación estratégica	1	4	.6	1
Legal	1	4	.6	1.7
Marketing y publicidad	1	4	.6	2.2
Contable y administrativa	177	73	98	100.0
Total	181	74	100.0	
Total	244	100.0		

Fuente: Elaboración propia con base en los datos recogidos de las 244 encuestas.

3.8.15. Análisis cruzado

Precio que pagaría por consultoría Contable y administrativa.

Los resultados indican que el 62% en la P 10 habían confirmado comprar servicios contables, sin embargo, al cruzar datos P 13 el 97% pagaría entre L 5,000.00 a L30,000.00. En este mismo apartado, se hayan 59 personas, que comprarían servicios contable y administrativo con 25%, pero al cruzar información con cantidades de pago P 13, 98% pagaría L31,000.00 a L50,000.00 por este servicio de consultoría.

Tabla 35 Precio que pagaría por consultoría Contable y administrativa.

Consultoría Contable y administrativa			P 13. En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Contable y administrativa					Total
			De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 91 en adelante	N/A	
P10 Si	No	Recuento	5	1	0	0	2	8
hubiera en el municipio de Tocoa		% dentro de P10 Si hubiera en el municipio de Tocoa ¿Compraría usted servicios de consultoría?	62.5%	12.5%	0.0%	0.0%	25.0%	100.0%
¿Compraría usted servicios de consultoría?		% dentro de P13. En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Contable y administrativa	3.3%	1.7%	0.0%	0.0%	25.0%	3.3%
		Residuo corregido	.0	-.8	-.5	-.8	3.5	
S		Recuento	147	59	7	17	6	236
i		% dentro de P10 Si hubiera en el municipio de Tocoa ¿Compraría usted servicios de consultoría?	62.3%	25.0%	3.0%	7.2%	2.5%	100.0%

	% dentro de P13. En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Contable y administrativa	96.7%	98.3%	100.0%	100.0%	75.0%	96.7%
	Residuo corregido	.0	.8	.5	.8	-3.5	
Total	Recuento	152	60	7	17	8	244
	% dentro de P10 Si hubiera en el municipio de Tocoa ¿Compraría usted servicios de consultoría?	62.3%	24.6%	2.9%	7.0%	3.3%	100.0%
	% dentro de P13. En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Contable y administrativa	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

En la P 10 intención de compra de *Marketing* y publicidad, 50% dijo que sí, y al cruzar datos con la P 13 de precios, de 118 personas, 95% pagaría L 5,000.00 a L30,000.00, el 24% (56) personas dijo que sí, y 98% pagaría L31,000.00 a 50,000.00 por este servicio, hay un 16% (37 personas) que dijo sí, y pagaría L51,000.00 a 70,000.00 por *Marketing* y publicidad.

Tabla 36 Análisis cruzado Marketing y publicidad

Marketing y publicidad	P 13.1 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Marketing y publicidad						Total
	De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 71 a 90	De 91 en adelante	N/A	
P10 Si N Recuento	6	1	0	0	0	1	8
hubiera en o % dentro de P10 Si							
el hubiera en el municipio							
municipio de Tocoa ¿Compraría	75.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	125%	100.0%
de Tocoa usted servicios de							
¿Compraría consultoría?							
usted % dentro de P13.1 En							
servicios de miles de Lempiras,							
consultoría ¿Qué precio pagaría por	.8%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	.1%	3.3%
? cada una de éstas							
consultorías?							
Marketing y publicidad							
Residuo corregido	1.4	.7	-1.2	-.4	-.5	.8	
Si Recuento	118	56	37	5	7	13	236

	% dentro de P10 Si hubiera en el municipio de Tocoa ¿Compraría usted servicios de consultoría?	50.0%	23.7%	15.7%	2.1%	3.0%	.5%	100.0%
	% dentro de P13.1 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías?	95.2%	98.2%	100.0%	100.0%	100.0%	92.9%	96.7%
	Marketing y publicidad							
	Residuo corregido	-1.4	.7	1.2	.4	.5	-.8	
Total	Recuento	124	57	37	5	7	14	244
	% dentro de P10 Si hubiera en el municipio de Tocoa ¿Compraría usted servicios de consultoría?	50.8%	23.4%	15.2%	2.0%	2.9%	5.7%	100.0%

% dentro de P13.1 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? <i>Marketing y publicidad</i>	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
--	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Fuente: SPSS, 2023.

Cruce de P 13 y P 16 para análisis de precios en consultoría Contable y administrativa.

En la asesoría contable y administrativa y precio de L 5,000.00 a L30,000.00, la generación X está 77% de acuerdo con este precio, los baby boomers 50%, y los milenials 56% en este precio. P 16 Edad* P 13 en miles de lempiras, precios a los que las diferentes generaciones están dispuestos a pagar por las consultorías contable y administrativa. Para la generación Milenials 34% aceptan un precio de L31,000.00 a L50,000.00 por consultoría contable y administrativa y con 14% generación X

Tabla 37 Análisis cruzado Contable y Administrativa

Contable y Administrativa			P 13. En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Contable y administrativa					Total
			De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 91 en adelante	N/A	
P 16 Edad	1996-2010	Recuento	19	3	0	3	6	31
		% dentro de P 16 Edad	61.3%	9.7%	0.0%	9.7%	19.4%	100.0%
		% del total	7.8%	1.2%	0.0%	1.2%	2.4%	12.7%
		Residuo corregido	-.1	-2.1	-1.0	.6	5.4	
	1980-1995	Recuento	77	47	5	7	1	137
		% dentro de P 16 Edad	56.2%	34.3%	3.6%	5.1%	0.7%	100.0%
		% del total	31.4%	19.2%	2.0%	2.9%	0.4%	55.9%
		Residuo corregido	-2.3	4.0	.8	-1.3	-2.5	
	1965-1979	Recuento	53	10	2	4	0	69
		% dentro de P 16 Edad	76.8%	14.5%	2.9%	5.8%	0.0%	100.0%

		% del total	21.6%	4.1%	0.8%	1.6%	0.0%	28.2%
		Residuo corregido	2.9	-2.3	.0	-.4	-1.8	
	1995-	Recuento	4	0	0	3	1	8
	1964	% dentro de P 16 Edad	50.0%	0.0%	0.0%	37.5%	12.5%	100.0%
		% del total	1.6%	0.0%	0.0%	1.2%	0.4%	3.3%
		Residuo corregido	-.7	-1.6	-.5	3.5	1.5	
Total		Recuento	153	60	7	17	8	245
		% dentro de P 16 Edad	62.4%	24.5%	2.9%	6.9%	3.3%	100.0%
		% del total	62.4%	24.5%	2.9%	6.9%	3.3%	100.0%

Fuente. SPSS, 2023

Cruce entre edad y precio. Edad * P 13.1 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? *Marketing y publicidad*

Para este servicio, de L 5,000.00 a L30,000.00 la generación Z con 64%, los milenials con 42%, baby boomers 64%, generación X 25%; precio de L31,000.00 a L50,000.00 generación Z con 10%, los milenials con 28%, generación x con 22% y los baby boomers con 25%, y los baby boomers de L91,000.00 en adelante con 25%.

Tabla 38 Análisis cruzado Marketing y publicidad

Marketing y Publicidad			P 13.1 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías?						Total
			Marketing y publicidad						
			De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 71 a 90	De 91 en adelante	N/A	
P 16 Edad	1996- 2010	Recuento	20	3	2	1	1	4	31
		% dentro de P16 Edad	64.5%	9.7%	6.5%	3.2%	3.2%	12.9%	100.0%
		% del total	8.2%	1.2%	0.8%	0.4%	0.4%	1.6%	12.7%
		Residuo corregido	1.7	-2.0	-1.4	.5	.1	1.8	
	1980- 1995	Recuento	58	38	30	2	4	5	137
		% dentro de P16 Edad	42.3%	27.7%	21.9%	1.5%	2.9%	3.6%	100.0%
		% del total	23.7%	15.5%	12.2%	0.8%	1.6%	2.0%	55.9%
		Residuo corregido	-2.9	1.7	3.3	-.7	.1	-1.6	
	1965- 1979	Recuento	44	15	4	1	2	3	69
		% dentro de P16 Edad	63.8%	21.7%	5.8%	1.4%	2.9%	4.3%	100.0%
		% del total	18.0%	6.1%	1.6%	0.4%	0.8%	1.2%	28.2%

		Residuo corregido	2.6	-.4	-2.5	-.4	.0	-.6	
	1945-	Recuento	2	2	1	1	0	2	8
	1964	% dentro de P16 Edad	25.0%	25.0%	12.5%	12.5%	0.0%	25.0%	100.0%
		% del total	0.8%	0.8%	0.4%	0.4%	0.0%	0.8%	3.3%
		Residuo corregido	-1.5	.1	-.2	2.1	-.5	2.4	
Total		Recuento	124	58	37	5	7	14	245
		% dentro de P16 Edad	50.6%	23.7%	15.1%	2.0%	2.9%	5.7%	100.0%
		% del total	50.6%	23.7%	15.1%	2.0%	2.9%	5.7%	100.0%

Fuente: SPSS, 2023.

16 Edad * P 13.2 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Capacitación del talento humano

Para la consultoría de Talento Humano L 5,000.00 a L30,000.00, la generación z 64%, milenials 60%, generación X 71% y los baby boomers 25% y además de L31,000.00 a L50,000.00 generación z con 16%, Milenial 22%, generación x 14% y con 25% los *baby boomers*.

Tabla 39 Análisis cruzado Capacitación del Talento Humano

Capacitación del Talento Humano			P 13.2 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías?						
			Capacitación del talento humano						
			De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 71 a 90	De 91 en adelante	N/A	Total
P 16 Edad	1996-2010	Recuento	20	5	2	1	1	2	31
		% dentro de P16 Edad	64.5%	16.1%	6.5%	3.2%	3.2%	6.5%	100.0%
		% del total	8.2%	2.0%	0.8%	0.4%	0.4%	0.8%	12.7%
		Residuo corregido	.3	-.5	-.3	.1	.1	.1	
	1980-1995	Recuento	82	30	11	2	4	8	137
		% dentro de P16 Edad	59.9%	21.9%	8.0%	1.5%	2.9%	5.8%	100.0%
		% del total	33.5%	12.2%	4.5%	0.8%	1.6%	3.3%	55.9%
		Residuo corregido	-.9	1.0	.2	.4	.1	-.2	
	1965-1979	Recuento	49	10	4	0	2	4	69
		% dentro de P16 Edad	71.0%	14.5%	5.8%	0.0%	2.9%	5.8%	100.0%
		% del total	20.0%	4.1%	1.6%	.0%	0.8%	1.6%	28.2%

		Residuo corregido	1.7	-1.3	-.7	-1.1	.0	-.1	
	1945-1964	Recuento	2	3	2	0	0	1	8
		% dentro de P16 Edad	25.0%	37.5%	25.0%	0.0%	0.0%	12.5%	100.0%
		% del total	0.8%	1.2%	0.8%	0.0%	0.0%	0.4%	3.3%
		Residuo corregido	-2.2	1.3	.9	-.3	-.5	.8	
Total		Recuento	153	48	19	3	7	15	245
		% dentro de P16 Edad	62.4%	19.6%	7.8%	1.2%	2.9%	6.1%	100.0%
		% del total	62.4%	19.6%	7.8%	1.2%	2.9%	6.1%	100.0%

Fuente: SPSS, 2023

P 16 Edad * P 13.3 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Gestión empresarial

Para la gestión empresarial L 5,000.00 a L30,000.00, la generación Z 74%, los milenials 50%, generación X 73% y los baby boomres 50%. Con respecto al precio L31,000.00 a L50,000.00 milenials 32%, generación X 16% y baby boomers 0% en su lugar dan visto bueno al precio L51,000.00 a L70,000.00 con 25%.

Tabla 40 Análisis cruzado Gestión Empresarial

Gestión Empresarial			P 13.3 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Gestión empresarial						Total
			De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 71 a 90	De 91 en adelante	N/A	
P16	1996	Recuento	23	0	2	0	2	4	31
Edad d	- 2010	% dentro de P16 Edad	74.2%	0.0%	6.5%	0.0%	6.5%	12.9%	100.0%
		% del total	9.4%	0.0%	0.8%	0.0%	0.8%	1.6%	12.7%
		Residuo corregido	1.8	-3.2	.9	-.9	1.3	.8	
	- 1995	Recuento	69	44	4	6	4	10	137
		% dentro de P16 Edad	50.4%	32.1%	2.9%	4.4%	2.9%	7.3%	100.0%
		% del total	28.2%	18.0%	.6%	2.4%	1.6%	4.1%	55.9%
		Residuo corregido	-3.3	4.1	-.7	2.2	.1	-1.0	
	- 1979	Recuento	50	11	1	0	1	6	69
		% dentro de P16 Edad	72.5%	15.9%	.4%	.0%	1.4%	8.7%	100.0%
		% del total	20.4%	4.5%	0.4%	0.0%	0.4%	2.4%	28.2%
		Residuo corregido	2.6	-1.5	1.2	-1.6	.8	-.1	
	- 1964	Recuento	4	0	2	0	0	2	8
		% dentro de P16 Edad	50.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	25.0%	100.0%

		% del total	.6%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.8%	3.3%
		Residuo corregido	-.6	-1.5	3.3	-.5	-.5	1.6	
1	Tota	Recuento	46	55	9	6	7	2	45
		% dentro de P16	9.6%	22.4%	3.7%	2.4%	2.9%	9.0%	100.0%
		Edad							
		% del total	59.6%	2.4%	3.7%	2.4%	2.9%	9.0%	100.0%

Fuente: SPSS, 2023

Tabla 41 Pruebas de chi-cuadrado

Descripción	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	42.662 ^a	15	.000
Razón de verosimilitud	46.747	15	.000
Asociación lineal por lineal	.025	1	.874
N de casos válidos	244		

Fuente: SPSS, 2023

a. 15 casillas (62.5%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .20.

P 16 Edad * P 13.4 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Asistencia técnica y financiera.

En el caso de la asistencia técnica y financiera L 5,000.00 a L30,000.00, la generación Z 68%, los milenials 73%, la generación X 75%, y los *baby boomers* 50%.

Tabla 42 Análisis cruzado Asistencia técnica y financiera

Tabla cruzada									
Asistencia técnica y financiera			P 13.4 En miles de Lempiras, ¿Qué precio pagaría por cada una de éstas consultorías? Asistencia técnica y financiera						Total
			De 5 a 30	De 31 a 50	De 51 a 70	De 71 a 90	De 91 en adelante	N/A	
P 16 Edad	1996-2010	Recuento	1	3	1	0	3	3	1
		% dentro de P16 Edad	67.7%	9.7%	3.2%	0.0%	9.7%	9.7%	100.0%
		% del total	8.6%	1.2%	0.4%	0.0%	1.2%	1.2%	2.7%
		Residuo corregido	-.6	-.1	-.7	-.9	1.9	1.0	
	1980-1995	Recuento	100	3	8	5	4	7	37
		% dentro de P16 Edad	3.0%	9.5%	5.8%	.6%	2.9%	5.1%	100.0%
		% del total	40.8%	5.3%	.3%	2.0%	1.6%	2.9%	55.9%
		Residuo corregido	.3	-.4	-.2	2.0	-.7	-.5	
	1965-1979	Recuento	52	8	4	0	2	3	9
		% dentro de P16 Edad	5.4%	1.6%	5.8%	0.0%	2.9%	4.3%	100.0%
		% del total	1.2%	3.3%	1.6%	0.0%	0.8%	1.2%	28.2%

		Residuo corregido	7	5	0-.1	-1.4	-.4	-.6	
	1945-1964	Recuento	4	1	2	0	0	1	8
		% dentro de P16 Edad	50.0%	12.5%	25.0%	0.0%	0.0%	2.5%	100.0%
		% del total	.6%	0.4%	0.8%	.0%	.0%	0.4%	3.3%
		Residuo corregido	-1.4	.2	2.3	-.4	-.6	.8	
Total		Recuento	177	25	15	5	9	14	245
		% dentro de P16 Edad	2.2%	10.2%	.1%	2.0%	3.7%	5.7%	100.0%
		% del total	2.2%	0.2%	.1%	2.0%	3.7%	5.7%	100.0%

Fuente: SPSS, 2023

- Residencia del encuestado

De la población entrevistada, 86% es de Tocoa lo que valida la información recolectada.

Tabla 43 Residencia del encuestado

Residencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Tocoa	210	86	86	86
Bonito Oriental	15	6	6	92
Sonaguera	8	3	3	95
Saba	5	2	2	97
Trujillo	2	1	1	98
Olanchito	2	1	1	99
La Ceiba	2	1	1	100
Total	244	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta de 244 entrevistados.

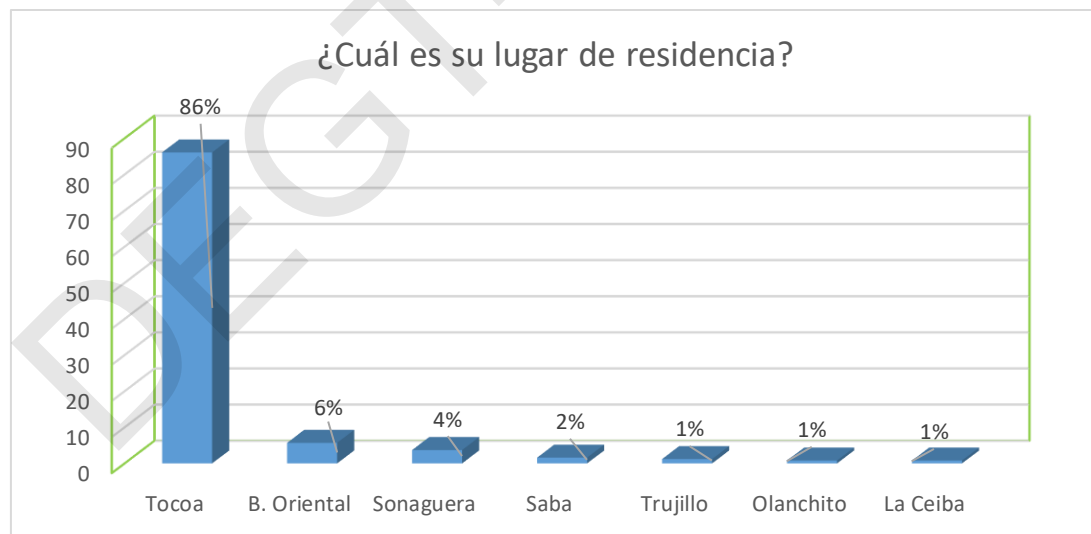


Gráfico 10 Residencia del encuestado

Fuente: SPSS, 2023

- Edad

Tabla 44 Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1980-1996 Milenial	137	56	56	56
1965-1979 Centenial	68	28	28	84
1996-2010 Generación Z	32	13	13	97
1945-1964 Baby Boomers	7	3	3	100
Total	244	100	100	

Fuente: Elaboración propia tomando datos de la información de las 244 encuestas aplicadas en Tocoa.

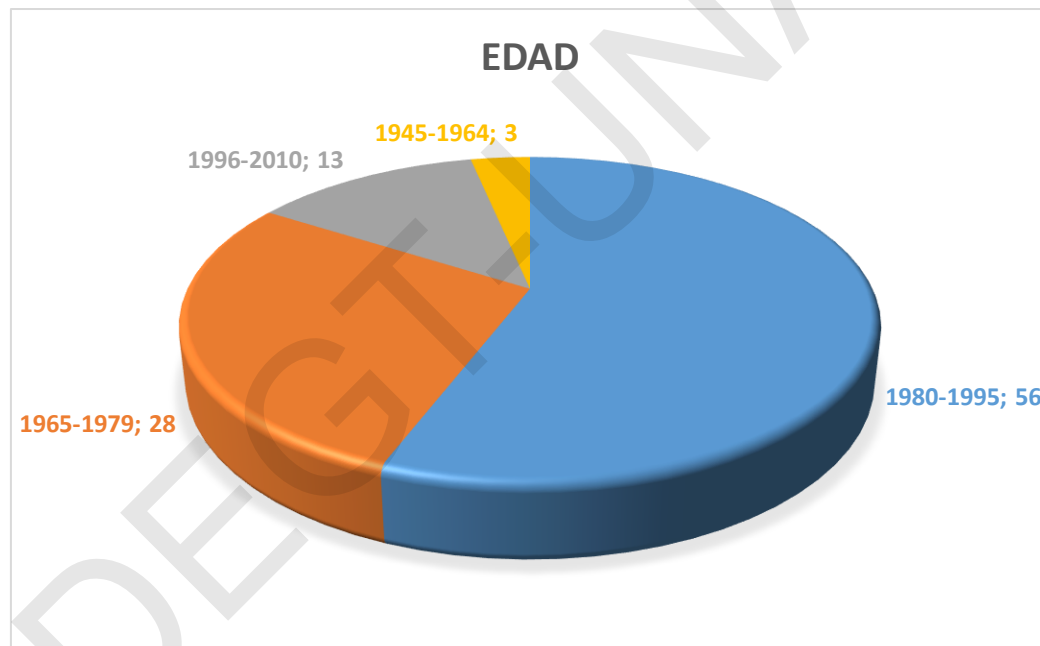


Gráfico 11 Edad
Fuente: SPSS, 2023

Del total de personas que respondió a las preguntas de la encuesta el 56% son Milenials, (1980-1995), centenial con 28%, ambos parangones caen en el segmento fuerte de la PEA.

- Género

Tabla 45 Género

Género	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	152	62	62	62
Masculino	90	37	37	100
Prefiero no decirlo	2	1	1	1
Total	244	100	100	

Fuente: Elaboración propia en base a las 244 encuestas tiradas para el estudio de mercado en Tocoa, Colón.

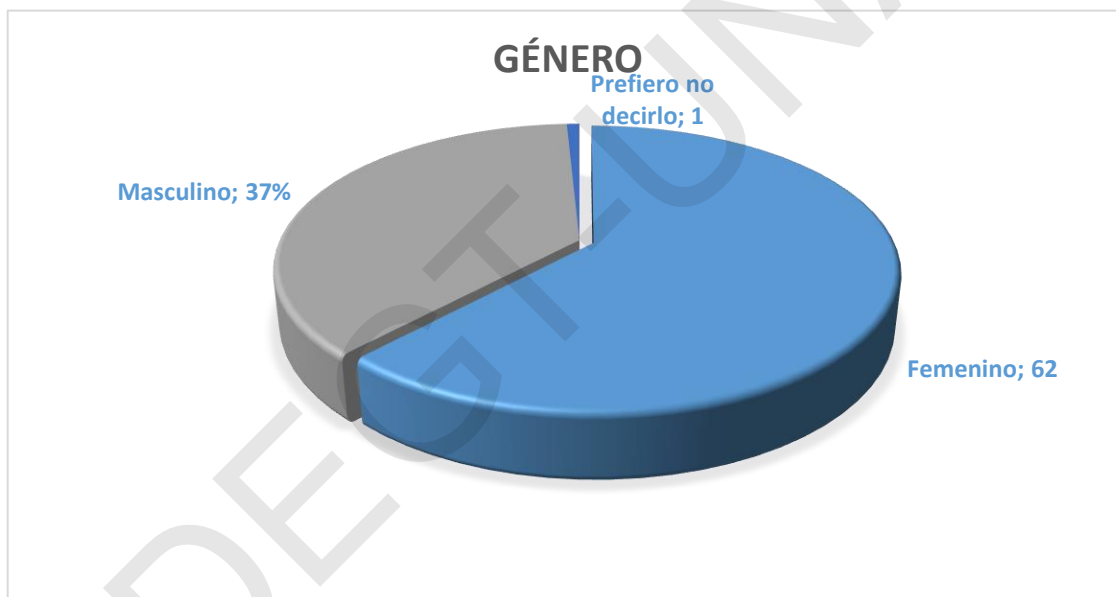


Gráfico 12 Género
 Fuente: SPSS, 2023

El 62% de las personas que ofreció información son mujeres, mientras que el 37% corresponden al género masculino.

3.8.16. Hipótesis de investigación de mercado

- H1 Las MiPymes del municipio de Tocoa no tienen satisfecha su necesidad de consultorías.
- H2 En el mercado de Tocoa y con las MiPymes puede existir una participación del 50% en servicios de consultoría.
- H3 La segmentación del mercado de las MiPymes de Tocoa que se relaciona con la consultoría satisfactoriamente.
- H4 Las MiPymes del mercado de Tocoa aceptan la existencia de servicios de Consultoría.
- H5 Al mercado de consultorías de Tocoa se puede arribar con estrategia de diferenciación en los servicios.

3.8.17. Validación de las hipótesis

- H1 Las MiPymes del municipio de Tocoa no tienen satisfecha su necesidad de consultorías.

El análisis cruzado efectuado con SPSS confirma que, el mercado en Tocoa no satisface por completo la demanda de servicios de consultoría para las MiPymes del municipio y (97%) de la población encuestada compraría consultoría, por lo que se acepta la hipótesis

H1

- H2 En el mercado de Tocoa y con las MiPymes puede existir una participación del 50% en servicios de consultoría.

Después de hacer el análisis se puede determinar que, las MiPymes son el mercado que se requiere para la implementación de la empresa de consultoría en el municipio de Tocoa.

Lo que el mercado de Tocoa ha contratado en el último trimestre, es contable administrativa y legal. En relación a la consultoría contable y administrativa, que han respondido en encuesta, 62% en la P10 han confirmado comprar servicios contables, por lo que, al cruzar datos, P13 el 97% pagaría L 5,000.00 a L30,000.00. En este mismo apartado, se hayan 59 personas, que comprarían servicios contable y administrativo con 25%, pero al cruzar información con cantidades de pago P 13, 98% pagaría L31,000.00 a L50,000.00 por este servicio de consultoría. En razón de lo anterior, se acepta la H2.

- H3 En Tocoa se da la existencia de canales de distribución para servicios de consultoría a las MiPymes.

La investigación cuantitativa reafirma que en Tocoa existe los apropiados canales de distribución para desarrollar los servicios de una empresa consultora; en vista que, existe alrededor de 384 empresas establecidas en las MiPymes, en tal sentido se acepta la H3

- H4 La campaña de *marketing* es apropiada para la gestión de clientes de consultoría en el municipio de Tocoa.

Con la investigación realizada con expertos se evalúa que es muy pertinente y de bajo costo por año, y que el proyecto financie su *marketing* en los medios radiales y televisados de la región en programación estelar, en vista que las MiPymes son centenal y milenials principalmente y la evidencia de investigación cuantitativa mide que, suman juntos un holgado 88% de la población del municipio, por lo tanto, se acepta la hipótesis H4

- H5 Al mercado de consultorías de Tocoa se pueden arribar con precio alto.

En todos los cruces de información con SPSS resulta evidente que el mercado de las MiPymes de Tocoa, demanda servicios de consultoría al precio más bajo, es decir, L 5,000.00 a L30,000.00, para todos los servicios ofrecidos, en tal razón, se rechaza la H5

- H6 La estrategia de competencia afianza en un 85% la clientela a la empresa de consultoría.

Al examinar los datos de la investigación cuantitativa, se determina que la estrategia de la competencia es muy buena con 59% y si se le adiciona que un 29% la considera en sus servicios como buenos, se debe tener en cuenta, impulsar campañas publicitarias muy sistemáticas y metodológicamente fusionadas con los principales socios (*stakeholders*) para penetrar en el mercado de Tocoa. En este sentido se rechaza la H6.

3.8.18. Resultados obtenidos de la investigación de mercado

- Con la investigación de mercado se concluye que, actualmente, está en condiciones de albergar una nueva empresa dedicada a las consultorías, del menú propuesto en la encuesta el mercado acepta: asesoría de administración y contabilidad, (45%), y capacitación del talento humano (20%). Se define que la eficiencia de la empresa y la consultoría van de la mano como un hecho de éxito empresarial (63%). La población encuestada, también expresa que, si hubiera empresas de consultoría en Tocoa, ellos comprarían tales servicios (52%).
- De la población encuestada opina que, si hubiera empresas de consultoría en la zona, comprarían sus servicios (52%) contrastando con los servicios se ha contratado P11., de parte de la empresa en el último trimestre: lo que principalmente las MiPymes han contratado es asesoría contable y administrativa (62), legal (20%), es decir, en Tocoa, en el último trimestre los servicios más movidos son los enunciados anteriormente. En la P12. un 52% opinó que contrataría consultoría de capacitación del talento humano. En la P13. Principalmente los encuestados

manifiestan que ellos requieren servicios de consultoría, pero no más allá de L30,000.00 por cada consultoría.

- Se concluye que, las personas se están desempeñando más en la parte logística de la economía local (56%) según las P4, lo que lleva a deducir que, la consultoría se puede enfocar a formalizar la empresa de la informalidad a la formalidad, este asunto, plantea el reto de la legalidad como entidades que pertenecen a una cámara de comercio, a instancias de cooperativismo, sector social de la economía, y otras modalidades empresariales. Se percibe de los encuestados P7, que las mujeres son las abanderadas de la educación formal en la región (77%) y los datos confirman que bachillerato (53%) y licenciatura (31%) son los rangos que mayor presencia de frecuencia alcanzan. En la P9, se define que la eficiencia y la consultoría van de la mano como un hecho de éxito empresarial (63%). Y con los datos demográficos, el género femenino es el que tiene más presencia en el mercado de las MiPymes con (62%).
- A los encuestados se ofreció un menú de cinco servicios de consultoría para explorar lo que las MiPymes, buscan en una agencia consultora P2, y las opciones que más se escogen son: administrativa y contable (45%) y capacitación y seguimiento (20%). Para conocer de qué nivel de dirección empresarial P5, se obtiene la información en consulta, en qué cargo se desempeña el encuestado; y principalmente es en el área logística (73%), el nivel académico predominante P8, de los encuestados es bachillerato (53%) y seguido por la licenciatura (31%). Y P10, 97% compraría consultoría si hubiera en el municipio de Tocoa;

Se reitera la intencionalidad de adquirir compra de servicios de consultoría corroborando con lo que han contratado en el último trimestre P11, Administrativa y contable (67%), y legal (20%); del menú de cinco opciones presentadas a los encuestados escogen en primer lugar, Gestión empresarial (74%), en segundo lugar, *Marketing* y publicidad (64%), en tercer lugar, capacitación del talento humano (64%), cuarto lugar asistencia técnica y financiera y por último consultoría contable y administrativa (52%), principalmente, contrastando la conclusión número dos de éste estudio. En la P12. un 52% opinó que contrataría consultoría de capacitación del talento humano. Con relación a P13, que son los precios: para contable y administrativa 62% de L 5,000.00 a L30,000.00, *marketing* y publicidad 50% en este mismo precio, talento humano 60% se ubica en este mismo precio, y gestión empresarial 72%

- La competencia P5, tiene muy buena su calificación, 59% le consideran muy buena, sin embargo, llama la atención que sólo el 4% les califica como entidades excelentes, por lo que este evento, abre, la posibilidad para ingresar al mercado con servicio en actitud de excelencia a fin de asegurar la fidelización de la clientela y en función del modelo de negocio. De los que han respondido la encuesta trabaja en área de logística 73%, en algún organismo como opd, ong (56%); y las mujeres P7, se percibe tienen mejor preparación académica, y son en su mayoría mujeres P8, con bachillerato (53%) como base académica, y finalmente P9, relacionando la imagen eficiente de la empresa con la consultoría (63%).
- De las consultas con expertos en el rubro de las consultorías, valió que en vista que se abrió asertividad para dimensionar el actuar de este modelo de servicios que las MiPymes requieren hoy día.

- Los expertos están conscientes que las MiPymes necesitan servicios técnicos de consultoría, sin embargo, las microempresas culturalmente no acostumbran a contratar este servicio para introducir mejoras en su organización comercial. Sin embargo, si una micro o pequeña empresa quiere dar el salto a la eficiencia operativa y estratégica la solución es el uso de la consultoría en los segmentos más urgentes y prioritarios de la empresa.
- La conclusión anterior conduce a la tercera, la pequeña y mediana empresa, dado su cantidad de personal y el volumen de su inversión, si deciden contratar servicios de consultoría para introducir procesos de mejora continua en su dinámica empresarial y asegurar la eficiencia en sus resultados, incluso disponen de tiempo para entrenamiento especialmente diseñados a su personal para elevar su nivel de competencias que les posicione con mayor valor en el mercado.

3.8.19. Análisis de la Oferta y la Demanda

Determinación y Cuantificación de la demanda del mercado del proyecto. Se debe conocer como ha sido el comportamiento de la demanda, para definir el consumo futuro.

Determinar con mayor precisión la demanda de mercado del proyecto. (identificando: Nichos de mercado, población meta, tipos de demanda, otros).

- Cuantificación de la demanda (unidades)

El método aplicado en la cuantificación de la demanda global, local o regional del mercado (resultados de la investigación de campo e investigación de mercado), de las unidades demandadas actualmente e históricamente de 5 años máximos. El método que se seleccionó para la proyección de la demanda en unidades fue el de la tasa de crecimiento, dado que es el que mejor coincide con la realidad del levantamiento de información en el

campo y en entrevistas con expertos, así como con bases de datos oficiales como por ejemplo Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) valle de Aguán, sustentando por

DEGT-UNAH

Tabla 46 Comportamiento de mercado y participación del proyecto en el mercado meta

Tasa de crecimiento ⁴ 1.60%								
Años	Mercado Global		Porcentaje Cobertura Mercado Global	Mercado Insatisfecho (Mi)		Participación Del Proyecto En El Mercado		
	Demanda Total Del Mercado (Unidades)	Oferta Total Del Mercado (Unidades)		En Unidades	En %	Unidades	% De Participación En El Mi	% De Participación En La Demanda Total
1	183,837	70,000.00	38.08%	113,837	62	46	0.04%	0.000000221%
2	186,779	71,120.00	38.08%	115,659	62	47	0.04%	0.000000217%
3	189,767	72,257.92	38.08%	117,509	62	48	0.04%	0.000000214%
4	192,803	73,414.05	38.08%	119,389	62	48	0.04%	0.000000210%
5	195,888	74,588.67	38.08%	121,299	62	49	0.04%	0.000000207%

Fuente: SPSS, 2023

⁴ Tasa de crecimiento poblacional INE, y BM 2021

Tabla 47 Ficha de costos consultoría capacitación del Talento Humano

Costo variable de la producción

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL	RINDE	COSTO VARIABLE UNITARIO
Transporte y movilización	Viaje	3	L300.00	L900.00	4	L225.00
Teléfono	Celular	3	L1,000.00	L3,000.00	4	L750.00
Energía eléctrica	mes	3	L620.00	L1,860.00	4	L465.00
Papelería	papeles	6	L1,200.00	L7,200.00	4	L1,800.00
Honorarios contables	honorario	3	L1,000.00	L3,000.00	4	L750.00
Material de aseo de oficina	Desinfectores	4	L110.00	L440.00	4	L110.00
Limpieza de solar	área	3	L300.00	L900.00	4	L225.00
Tasa de seguridad	tasa	3	L399.00	L1,197.00	4	L299.25
				L18,497.00	4	L4,624.25

Fuente: SPSS, 2023.

Tabla 48 Costos fijos

COSTO FIJO			
INSUMO	PRECIO EN LEMPIRAS	CONSULTORÍA	COSTO FIJO UNITARIO
ALQUILER	L1,700.00		
SEGURO LOCAL	L300.00		
INTERNET	L733.00		
PERSONAL	L69,000.00		
COSTO FIJO TOTAL	L71,733.00	4	L17,933.25

Fuente: SPSS, 2023.

Tabla 49 Cálculo del porcentaje de ganancia desde el Estado de Resultados

Cálculo del porcentaje de ganancia desde el estado de resultados

UTILIDAD NETA	36,092.00
INGRESOS NETOS	90,230.00
PORCENTAJE DE GANANCIA	40%

Fuente: SPSS, 2023.

Tabla 50 Precio según la competencia

2022 TASA DE INFLACIÓN 10.22%	PROYECCION DEL PRECIO	PRECIO
	2020	L25,454.16
	2021	L28,352.34
	2022	L31,580.50
	2023	L34,808.66
	2024	L38,366.80
	2025	L42,288.65
	2026	L46,611.40
	2027	L51,376.02

Fuente: SPSS, 2023.

Tabla 51 Ficha de costos consultoría marketing y publicidad

Costo variable de la producción

INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	RINDE	COSTO VARIABLE UNITARIO
Transporte y movilización	Viaje	3	L300.00	L900.00	4	L225.00
Telefonía celular	Celular	3	L1,000.00	L3,000.00	4	L750.00
Energía eléctrica	mes	3	L620.00	L1,860.00	4	L465.00
Papelería	papeles	3	L1,200.00	L3,600.00	4	L900.00
Honorarios contables	honorario	3	L1,000.00	L3,000.00	4	L750.00
Material aseo de oficina	desinfectante	4	L110.00	L440.00	4	L110.00
Limpieza de solar	área	3	L300.00	L900.00	4	L225.00
Tasa de seguridad	tasa	3	L399.00	L1,197.00	4	L299.25
				L14,897.00	4	L3,724.25

Fuente: SPSS, 2023.

Tabla 52 Costo variable de la producción

Costo fijo

INSUMO	PRECIO L.	CONSULTORÍA	COSTO FIJO UNITARIO
ALQUILER	L1,700.00		
SEGURO LOCAL	L300.00		
INTERNET	L733.00		
PERSONAL	L69,000.00		
COSTO FIJO TOTAL	L71,733.00	4	L17,933.25

Cálculo del porcentaje de ganancia desde el estado de resultados

UTILIDAD NETA	34,652.00
INGRESOS NETOS	86,630.00
PORCENTAJE DE GANANCIA	40%

Fuente: SPSS, 2023

Tabla 53 Precio según la competencia

2022
TASA DE INFLACIÓN
10.22%

PROYECCION DEL PRECIO	PRECIO
2020	L24,439.68
2021	L27,221.74
2022	L30,320.50
2023	L33,419.26
2024	L36,834.70
2025	L40,599.21
2026	L44,748.45
2027	L49,321.74

Fuente: SPSS, 2023

Tabla 54 Ingresos del proyecto.

AÑOS	UNIDADES A PRODUCIR (CUADRO 1)	PRECIOS UNITARIOS (INCISO F)			TOTAL INGRESOS DE PROYECTO
		PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 3	
1	46	L26,475.40	L34,808.66	L33,419.26	L94,703.31
2	47	L29,181.18	L38,366.80	L36,834.70	L104,382.68
3	48	L29,181.18	L42,288.65	L40,599.21	L112,069.04
4	48	L29,181.18	L46,611.40	L44,748.45	L120,541.03
5	49	L29,181.18	L51,376.02	L49,321.74	L129,878.94
TOTAL					L431,696.07

Fuente: SPSS, 2023

3.8.20. Estrategia genérica

- Misión

“Ser factor de progreso empresarial con asesoría integral y moderna con personal cualificado y emprendedor”.

- Visión

“Somos líderes en acompañamiento técnico y financiero en el Valle del Aguán”

- Propuesta de valor Consultoría Financiera y Rentabilidad (CONFIR) ¡Poder que sí sirve!

Tabla 55 Propuesta de valor

Propuesta de valor “CONFIR” ¡Poder que sí sirve!			
	Qué se ofrece Funcionalidades y componentes	Beneficios/para qué	Costes y esfuerzos
Mi propuesta	Asesoría técnica y financiera de bajo costo.	Crecimiento y desarrollo empresarial.	Fallas del cliente.
	Sistema de monitoreo y evaluación de procesos.	Confianza y seguridad en la toma de decisiones con respaldo técnico.	Que la empresa no resuelva sus requerimientos tecnológicos.
	Oportunidad de inversión de capital.	Solvencia de contar con una plataforma tecnológica y en tiempo real.	Que no acepte ser parte activa del procesos accionarios y usuario del proyecto.
	Financiación con valor agregado en beneficio del empresario.	Las redes de información fortalecen las iniciativas productivas y de transformación de bienes y servicios.	Resolución de conflictos de conformidad con los contratos.
Diferenciación	Ser parte de un nicho de negocio en nodos que facilite y oriente la incorporación de más socios.	Inversión con menos riesgos. Fluidez de la información a través de la red establecida.	Estructura organizativa con viabilidad y funcionalidad estratégica.
	Manejo de redes estratégicas de micro financiamiento.	Posicionamiento en el mercado	Gestión de recursos o crédito blando nacional o extranjero. Soporte técnico y logístico.

	Asesoramiento a proyectos prospectos a ser empresas de éxito.	Acondicionamiento de andamiaje de crecimiento en las MiPymes.	
--	---	---	--

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Como estrategia genérica en el proyecto de consultoría y relacionándole con el *marketing* y publicidad y la diferenciación en el diseño de los productos y servicios que se ofertará a las MiPymes del municipio de Tocoa, juegan un rol determinante en el proceso:

- Que las CRACs del municipio de Tocoa están afiliadas a una red nacional de cajas de ahorro y crédito.
- Son organizaciones de las microfinanzas con personalidad jurídica lo que ofrece un andamiaje sólido y respaldo financiero en las operaciones estratégicas y programáticas una vez que tales situaciones son aprobadas en asamblea de socios.
- El modelo de negocios pretende asociar vía compra de acciones a un alto porcentaje de las MiPymes del municipio de Tocoa.
- Los clientes que hagan uso de los servicios de consultoría tendrán la probabilidad de ser accionistas del proyecto lo que permitirá fluidez de la información y poder consolidar en el corto plazo una cadena de socios clientes del proyecto.
- Las MiPymes sentirán que están respaldadas en su actuación de mercado primario, secundario y terciario.
- La oportunidad que propone el mercado para operar una empresa de consultoría de apoyo directo a las MiPymes plantea la posibilidad de crecimiento institucional, económico y de poder de negociación con actores estatales y privados en términos de empleabilidad y beneficios concretos para la región del Valle de Aguán.

IV. Capítulo 5: Estudio de aspectos técnicos e ingeniería del proyecto

El presente estudio técnico involucra el examen cuidadoso de variables relacionadas con los aspectos del tamaño de las instalaciones, macro localización, micro localización, tecnología e ingeniería de la empresa de consultoría CONFIR, ¡Poder que sí sirve! En este aspecto, se incluye los factores de análisis que inciden para la compra de maquinaria y equipo, también, los relacionados con su distribución y los procesos de servicio en la acción propiamente de la consultoría.

Con el estudio técnico se propone instalar las oficinas de servicios de consultoría, con que se determinará la mejor localización, la forma de prestación de los servicios consultivos, y la utilización eficiente de los recursos científicos y técnicos disponibles en el rubro específico de las consultorías que se va a comercializar en el mercado de las MiPymes de Tocoa en el departamento de Colón.

El estudio técnico expresa concretamente la viabilidad y factibilidad técnica del proyecto. De hecho, el estudio técnico concreta en el saber dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué poder ejecutar el proyecto de inversión en la empresa consultora.

4.1.Objetivos del Estudio Técnico

4.1.1. Objetivo General del estudio técnico

Determinar con el estudio técnico para la creación de la empresa de consultoría que refleje la localización más apropiada del proyecto, el tamaño y diseño de la planta, los equipos de trabajo necesarios en la escala que se pueda producir de la manera más eficiente, atendiendo a la demanda del mercado local.

4.1.2. Objetivos Específicos del estudio técnico

- Ubicar la mejor localización de las instalaciones para la implementación del proyecto.
- Prospeccionar el diseño de las instalaciones y el proceso con los requerimientos técnicos necesarios en el logro óptimo de desempeño del proyecto.
- Desglosar los costos del equipo de producción, los utensilios necesarios en base a los criterios técnicos para la elaboración de los servicios de consultoría que el mercado requiere.

4.2.Marco Estratégico de la empresa

4.2.1. Visión

Ser el factor de crecimiento empresarial con consultoría y asesoría integral y moderna con personal emprendedor y cualificado.

4.2.2. Misión

Somos líderes en consultoría y asesoría en el Valle del Aguán.

4.2.3. Valores

- Confianza. Creer firmemente en la nobleza del ser humano, y capaz de relacionarse con sus semejantes y entorno de una manera proactiva y resiliente.
- Capacidad. Competencias autónomas que conllevan a establecer relaciones de cooperación atendiendo las demandas reales del cliente.
- Sostenibilidad. Con las acciones que se impulsan se preserva y progresan las MiPymes rentabilizando operaciones estratégicas y direccionales en los procesos internos de la empresa.
- Tecnología. Entendida como la utilización del conocimiento y uso de herramientas digitales, que agilizan y automatizan los procesos en un mundo altamente competitivo para el logro de la eficiencia de los procesos en la satisfacción de las necesidades empresariales.
- Calidez humana. Trato personalizado al cliente desplegando una serie de servicios que responden a la satisfacción de sus necesidades.
- Libertad. Facultad y derecho de la persona para elegir de manera responsable su forma de actuar correcto en la sociedad.
- Democracia económica. Incentivación de la participación de agentes de producción públicos, sociales, y privados en beneficio de la generación de servicios empresariales.
- Justicia. Cultura moral que inspira obrar y juzgar según la verdad y dando a cada uno lo que corresponde.
- Solidaridad. Adhesión y apoyo a causas de interés social, colectivas y privadas que se orienten al bien común.

- Autogestión. Cultura organizacional en la que los colaboradores internos participan en la toma de decisiones acerca de su desarrollo y funcionamiento.
- Participación. Facultad que permite a la persona la igualdad de oportunidades sin prejuicios de ninguna naturaleza.
- Pluralismo. Tolerancia y coexistencia a todas las formas políticas, económicas, dentro de la asociación organizativa.

4.2.4. Metodología técnica

La localización de la empresa es en el departamento de Colón, específicamente en el municipio de Tocoa, casco urbano de la ciudad. Con base en la investigación realizada sobre la implementación de consultorías en este mercado, se logró determinar las necesidades de maquinaria y recursos humanos necesarios el buen funcionamiento del proyecto.

En el proyecto va en simultaneidad el talento humano con los equipos de trabajo, de tal manera que, utilizando la información del estudio de mercado se puede deducir la parte técnica más propicia e implicaciones directas con el proceso de ofertar a las MiPymes del municipio de Tocoa, las áreas de formación y seguimiento que allá se determinó.

Con la metodología se facilita poder definir las herramientas y equipo idóneos de oficina y de campo tanto físicos como digitales, *hardware y software*, conectividad y otras con el objetivo de elevar las capacidades y competencias internas del proyecto a fin de realizar efectivamente la satisfacción de demandas de los clientes, en las mejoras que estas buscan en las empresas de asesoría y consultoría.

La metodología técnica pone al alcance del proyecto una serie de datos e información valiosa que se puede sin duda, utilizar en la toma de las mejores decisiones a fin de poder darle mayor soporte al proyecto, con el uso de los lineamientos técnicos de localización, capacidad instalada, optimización de la planta de servicios, análisis de insumos y suministros tecnológicos e informáticos, que sean garantes para llevar a cabo los servicios con la calidad requerida por las MiPymes de la zona.

4.2.5. Localización del Proyecto

4.2.6. Macro Localización

- Región: Centro América
- País: Honduras
- Departamento: Colón
- Municipio: Tocoa



Ilustración 8 Macro Localización del Proyecto
Fuente: Elaboración propia, 2023.

4.2.7. Micro localización

Las instalaciones del proyecto CONFIR “*Poder que sí sirve*” serán en el local compartido con Quinta’s finanzas y contabilidad, en la Colonia Independencia a cuatro cuadras noroeste de la municipalidad de Tocoa, en el municipio de Tocoa.

- Características más importantes para su selección y ubicación

Según el modelo de negocios que se ha definido para el proyecto, que ésta es la ubicación más privilegiada porque Quinta’s finanzas y contabilidad es un prospecto a ser socio estratégico junto con las cajas rurales de ahorro y crédito del municipio, en cuyos estamentos jurídicos y legales se ampara la implementación de esta iniciativa.

Pero, además, se eligió entre dos opciones por medio del Método cualitativo por puntos que este análisis también resulta muy conveniente al proyecto localizarse en esta zona dada las ventajas comparativas allá indicadas y ponderadas.

4.2.8. Analizar la ubicación de su competencia

Las pocas agencias de consultoría que operan en la ciudad se encuentran a 1.5 km de distancia de la micro localización del proyecto. Esto favorece a la iniciativa del proyecto, ya que la clientela potencial se encuentra en el rubro de las microfinanzas realizadas por medio de las cajas rurales de ahorro y crédito, que en este caso serán las principales promotoras del proyecto CONFIR ¡*Poder que sí, sirve!*

La competencia está orientada a servicios de valuaciones de propiedades, arquitectura y diseño, y capacitación a empresas, y en este caso, estratégicamente la diferenciación ejercer una puntuación que obliga al desmarcage de las empresas de servicios orientadas a este rubro en el mercado.

- Selección de la ubicación de las instalaciones

Se eligió la ubicación asignado valor a los locales mediante el Método Cualitativo por puntos el cual, según Baca Urbina, “Consiste en asignar factores cuantitativos a los factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión” p. 110.

Al momento de iniciar el proyecto se cuenta con dos locales, llámense A y B.



Ilustración 9 Selección de la Ubicación Local A. Col San Ignacio, Chiripa, Tocoa Colón.

Fuente: Google Earth INIGE (2022).



Ilustración 10 Local B en el mismo edificio de Quinta's finanzas y contabilidad

Fuente: Google Earth INIGE (2022).

- Selección de la ubicación de las instalaciones por el Método Cualitativo por Puntos

Tabla 56 Método cualitativo por puntos. Selección de la ubicación.

Factor Relevante	Peso Asignado	Local A		Local B	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Cercanía del mercado meta	0.4	7	2.8	9	3.6
Permanencia de Servicios públicos	0.2	7	1.4	7	1.4
Espacios físicos	0.2	6	1.2	6	1.2
Microclima	0.1	9	0.9	8	0.8
Ingeniería de la obra	0.1	9	0.9	7	0.7
Suma	1		7.2		7.7

Fuente: Elaboración propia con base al libro de Evaluación de Proyectos de Baca Urbina séptima edición pág. 143-144.

El local seleccionado es el B, ya que al otorgarle valor y ponderar cada una de las variables en consideración, es el local que logra mayor calificación ponderada. Además, reúne todas las características y condiciones favorables y necesarias al tomar en cuenta la ubicación de las instalaciones.

- Selección de la ubicación de las instalaciones

Se prevé que las instalaciones del proyecto es en la colonia independencia, en la ciudad de Tocoa, en un terreno de alquiler, con las dimensiones de 22 m x 15 m = 330 m² y un área de construcción actual de 50% (165 m²) del área de la propiedad.



Ilustración 11 Dirección del Local B, Colonia Independencia a 4 cuadras S. O. de la municipalidad de Tocoa.

Fuente: Google Earth INGE (2022).

4.3. Ingeniería del proyecto

- Objetivo de la ingeniería del proyecto

Determinar cual es la mejor forma de estructuras la empresa der servicios contables

4.3.1. La capacidad instalada y la demanda potencial

De acuerdo a los datos que se obtuvo mediante el estudio de mercado la demanda potencial anual para el año 2023 es de 279 unidades⁵.

⁵ El 97% de la encuesta aplicada a 244 personas, es la demanda potencial, lo que arroja un 237 x 1.6% índice de crecimiento poblacional según INE resultando una demanda potencial al año 2023 de 241 unidades potenciales.

Tabla 57 Demanda de unidades de consultorías

Estimación de la demanda																		
ENCUESTA																		
Segmento																		
Nichos																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		
Precio																		
Total																		
Anual																		

Las consideraciones sobre la cuota del mercado, se ha determinado la oportunidad de tomar el 7% de este mercado de servicios profesionales.

Tabla 58 Demanda del 10% de la participación de mercado.

Demanda Consultoría 10%	
Años	Demanda total
2021	0
2022	107
2023	108
2024	110
2025	112
2026	113
2027	115

Fuente: Elaboración propia, 2023

La empresa tiene capacidad de procesar

Tabla 59 Capacidad de procesamiento de la empresa

Producción Real por hora=	Producción promedio por día	0.38	0.048	
	Horas laborales	8		
Capacidad teórica	0.38	5.5	108	226
	hora	Día	Año	
Aprovechamiento real	35.2	0.80		
	Hora			
Capacidad Ociosa		0.20		

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 60 Capacidad producción de la agencia.

Periodo	Demanda Optimista
2020	155
2021	157
2022	160
2023	162
2024	165

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 61 Cuadro resumen de capacidad de producción de la agencia.

Cuadro de resumen de la capacidad		
Capacidad Real	108	unidades/año
Capacidad Teórica	135	unidades/año
Capacidad Ociosa	20%	
Aprovechamiento	80%	

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 62 Capacidad producción de la agencia.

Periodo	Demanda Optimista
2023	139
2024	141
2025	144
2026	146
2027	148

Fuente: Elaboración propia, 2023

4.3.2. La capacidad instalada y la disponibilidad de capital

Para la realización del proyecto se contará con capital provisto por la caja FINRURAL de segundo piso y por los socios que serán las Cajas rurales de ahorro y crédito. El préstamo cubre los costos de la inversión de la maquinaria y los gastos operativos y el gasto fijo que la empresa pueda tener en los primeros meses de la implementación del proyecto. El capital para comenzar el proyecto es de L. 1000,000.00 El 60% (L 6000,000.00) del capital proviene del préstamo y 40% (L400,000.00) será provisto por los socios de la empresa.

4.3.3. La capacidad instalada y la tecnología

Con el actual equipo presentado el proyecto tendrá una capacidad productiva automática en cuanto a sus procesos de servicios. Si la demanda del producto aumenta o la empresa determina aumentar su participación de mercado se podrán comprar equipos que automaticen la producción de servicios con manejo de software para que de manera automática se haga el trabajo con mayor eficiencia.

Con la capacidad instalada presentada se cubre la participación de mercado propuesta de un 7%, la cual se encuentra reflejada en el estudio de mercado.

4.3.4. Descripción del proceso productivo

El proceso de servicios se da a partir de una indudable pre organización e instalación que conlleva un número de operaciones previas, como: la legalización del proyecto, contratación de personal cualificado (ingeniero en sistemas o similar, proyectista y administrador, entre otros propios del rubro), y adquisición de los materiales y equipos de oficina y de trabajo.

4.3.5. Proceso de servicios

El proceso de servicios de consultoría en el municipio de Tocoa, es ofrecido a las MiPymes de la zona, en consecuencia, el proceso de realización de los servicios es a través de una serie

ordenada y sistemática de operaciones, transportes, demoras, inspecciones y almacenajes de conformidad al método de cursograma.

Siguiendo con prospectar clientes MiPymes, Reunión inicial, Recogida de información, Elaboración de propuesta, Diseño de propuesta, Determinar contrato, Establecer términos de referencia, Definir y acordar entregables, Plan del negocio, Acuerdos de organización por etapas, Presupuesto, Incorporación de cambios en propuesta, Firma de contrato, Ejecución de la propuesta, Evaluación y Monitoreo de propuesta, Conformidad de entregables, Cierre de contrato, y monitoreo post contrato.

4.3.6. Optimización del proceso servicios y de la capacidad de proveeduría de servicios

Como antes se había mencionado en el marco metodológico la importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y los costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. Por lo tanto, se debe aprovechar el espacio al máximo haciendo buen uso de la tecnología. Organizar el proceso de manera que logre ser eficiente y aprovechar al máximo los recursos.

4.3.7. Flujograma de procesos

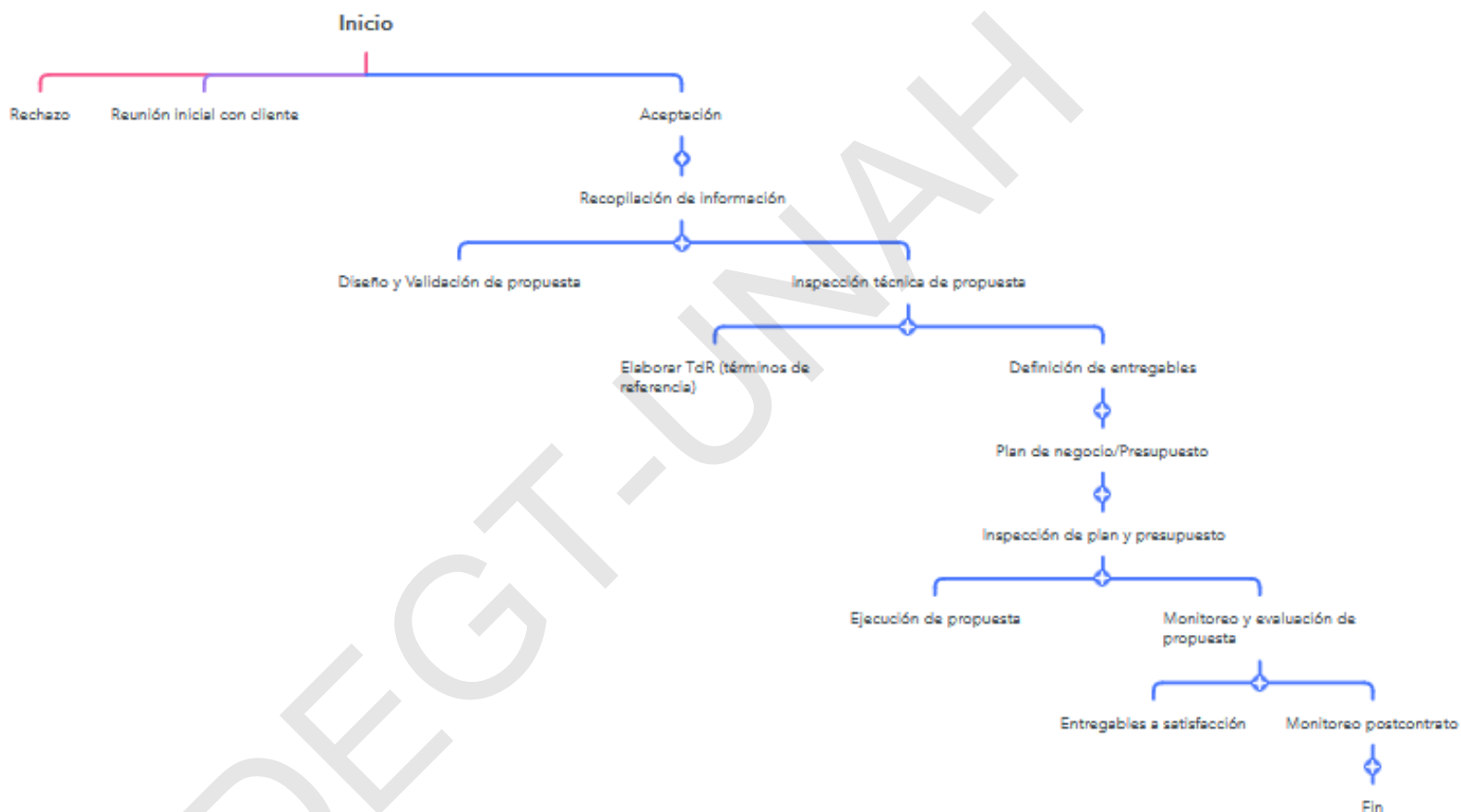


Ilustración 12 Flujograma de procesos
Fuente: Elaboración propia, basado en el programa MindMaister

4.3.8. Cursograma

Tabla 63 Curso grama

Diagrama de proceso del flujo					
Ubicación: Col. Independencia		Resumen			
Actividad: Consultoría		Actividad	Actual	Propuesto	Ahorros
Fecha: 26-04-2022		Operación	10		
Operador: Analista: CEMT		Transporte	1		
Marque el método y tipo apropiados		Demora	1		
Método: <u>Actua</u> Propuesto		Inspección	4		
Tipo: <u>Técnico</u> Material Máquina		Almacenaje	1		
Comentarios:		Tiempo (hrs.)	43.75		
		Distancia (metros)	1000		
		Costo			
Descripción de la actividad	Símbolo	Tiempo (horas)	Distancia (metros)	Método Recomendado	
Prospectar cliente MIPYMEs	● → D □ ▽	3.00		Comunicarse directamente al cliente	
Reunión inicial con cliente	● → D □ ▽	0.75		Llevar puntos de agenda	
Recogida de información	○ → D □ ▽	1.00	1000	Diagnóstico interno en los mandos y colbaradores	
Validación de la información recogida	○ → D □ ▽	1.00		Esto es previo al diseño de propuesta	
Diseño de propuesta	● → D □ ▽	6.00		Plan de Trabajo Digitalizado	
Elaboración de propuesta	● → D □ ▽	3.00		Contrato por escrito	
Revisión Técnica de la propuesta	○ → D □ ▽	2.00			
Establecer términos de referencia	● → D □ ▽	3.00		Con base en los entregables solicitados	
Definir y acordar entregables	● → D □ ▽	1.00		Definición de paquetes de trabajo ordenado	
Plan del negocio/Presupuesto	● → D □ ▽	3.00			
Inspeccion del plan de negocio y presupuesto	○ → D □ ▽	2.00		Fijación técnica de precios	
Acuerdos de organización del trabajo	● → D □ ▽	1.00		Definición de tiempos	
Determinar contrato/Firmar contrato	● → D □ ▽	0.50		El soporte de consultoría y copias a las partes involucradas	
Ejecución de la propuesta	● → D □ ▽	8.00		Revisión técnica de entregables pactados	
Evaluación y Monitoreo de propuesta	○ → D □ ▽	6.00		Monitoreo virtual y presencial	
Conformidad de entregables	○ → D □ ▽	2.00		Constancia de entregables satisfactoriamente	
Cierre de contrato	○ → D □ ▽	0.50		Carta de cierre	

Fuente: Elaboración propia, 2023

4.4.Planta y equipos

4.4.1. Descripción de maquinaria

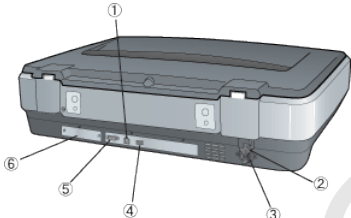
Tabla 64 Equipo y utensilios.

MÁQUINAS Y EQUIPOS	Cantidad	Precio unitario	Total	Proveedores
Computadoras	3	L17,900.00	L53,700.00	Tecnos Comp
impresora Brother	1	L7,800.00	L7,800.00	Tecnos Desing
Escaner	1	L1,800.00	L1,800.00	Tecnos Comp
Grapadoras	3	L590.00	L1,770.00	Joyas de C.A.
Proyector	1	L2,900.00	L2,900.00	Tecnos Comp
Pantalla Blanca	1	L4,253.70	L4,253.70	Tecnos Comp
Extensión eléctrica	1	L890.00	L890.00	Tecnos Comp
Escritorios	3	L11,550.00	L34,650.00	Tecnos Comp
Mesas	3	L7,900.00	L23,700.00	Importadora Nohelia
Sillas	36	L6,599.00	L237,564.00	Importadora Nohelia
Pizarras	2	L1,900.00	L3,800.00	Joyas de C.A.
Archivos	3	L7,000.00	L21,000.00	Tecnos Comp
TOTAL			L393,827.70	

Fuente: Elaboración propia, 2023.

4.4.2. Descripción de la maquinaria y equipo

Tabla 65 Descripción de la maquinaria.

Maquinaria y equipo	Detalles
	Computadora Dell - Cámara web HD y conexión inalámbrica + blue tooth - HDMI y Pantlla de 14 inch y 1 therabyts de memroa
	Mesa profesional - De madera - Dos gavetas - 2 m x 0,90 m
	Archivo: 4 gavetas de 60 cm x 2.4 m alto
	Escáner - Conector de interface USB - Cierre de transporte y entrada de CA - Conector de interface IEEE 1394 - Conector de accesorios (para TPU y ADF) - Ranura de interface opcional
	Silla ejecutiva - Ventilada y segura y confortable y Ergonómica
	- Pantalla Triode globals creen. - 250x200 cm y marca: Globalscreen - Pantalla trípode asequible de Globalscreen Ideal tanto para ámbitos de negocios, domésticos o educación, con bolsa de transporte incluida
	Impresora Epson XP5105 Wifi Dúplex LED Multifunción Siste

Fuente: Elaboración propia.

4.4.3. Pruebas de control de calidad

El control de calidad en los proyectos y en los procesos es la determinante del éxito del proyecto de servicios de consultoría, vital en la calidad y para la vida de los productos del proyecto. La calidad de la información, sólida base de datos, gerencialidad y sostenibilidad todos los aspectos y otros más, son garantía que el proyecto se conduce por el sendero del éxito rumbo a convertirse en empresa en el mediano plazo.

Mantener un tiempo estimado de espera prudencial, es propicio para la gestión de la calidad en el proyecto de servicios de consultoría. Así como el logro de tomas de contratos que es el elemento clave a cuidar en vista que, la satisfacción del cliente está relacionado directamente proporcional al crecimiento del proyecto.

No obstante, la calidad de los procesos de servicio ha de considerar la parte interna como exterior del proyecto, así se define, el monitoreo y evaluación, indicadores de eficiencia y desempeño profesional del talento humano en el proyecto, exteriormente, se propone: declaración de satisfacción del cliente, y seguimiento post consultoría y se procurará que no signifique mayor costo a las MiPymes.

4.4.4. Tipos de mantenimiento industrial en general

El mantenimiento es aquel que se realiza periódicamente a los equipos de trabajo para que estén en las mejores condiciones al realizar los procesos de servicio. Los procesos que se implementen son de carácter preventivo, mantenimiento y correctivo. En aspecto preventivo, se hará una fuerte presencia en seguimiento y monitoreo de los procesos, pues este, es la herramienta poderosa que se anticipa a los riesgos y amenazas ambientales, culturales y de desarrollo local.

La planta cuenta principalmente con cinco elementos de trabajo los cuales son:

- Computadora: Los computadores son equipo de transformación en software y hardware que deben estar en excelentes condiciones para hacer las funciones de trabajo correspondiente, al proyecto de consultoría; a lo que se va es a conformar un espacio de informática actualizado que sirva de enlace entre el proyecto y el cliente. Su mantenimiento es gran medida preventivo y de reparación.
- Proyector y pantalla: Aunque en la actualidad existe una diversidad de equipos tecnológicos de proyección de imagen y movimientos con audio, el proyector es aún un equipo privilegiado con esta finalidad en las sesiones y presentaciones, que proyectan desde la nube, o desde dispositivos electrónicos. Determinación de las áreas de trabajo necesarias
- Impresora: Un equipo de soporte a las documentaciones en físico y digital van en simultaneo es la impresora, para el salvaguardo de la información, reportes técnicos, reportes de avance y monitoreo y seguimiento, un buen programa de mantenimiento es necesario para que esté siempre disponible y en disponibilidad en la función de impresiones de informes de y demás.
- Archivos: Es por naturaleza propia del proyecto, el espacio o equipo donde se colocan todos los datos, informes, contratos, reportes entre otras, deben estar en un lugar seguro y libre de riesgo de inundación, bastante común en la región, asimismo, su limpieza periódica y mantenimiento, que no sea un acumulador de polvos y otros agentes contaminantes del entorno de oficina.
- Internet: Hoy día sin internet no se puede operar ninguna empresa o emprendimiento que pretenda ser modesto, y que visualice permanecer y mantenerse en el mercado con una imagen colectica (imaginario colectivo) en los clientes, mucho del mercadeo y la publicidad es por ahí que se difunde.

4.4.5. Determinación de las áreas de trabajo necesarias

- Sala de sesiones: Este es un privilegiado lugar de conferencias, seminarios, talleres, puestas en común y otros formatos de entrega de servicios, cuyas dimensiones son: (7.5 m x 14.52 m), 108.9 m² que debe estar pintado en grises dando un aspecto de verdadera limpieza y confianza, así como que, la calidez humana se sienta al ingresar, y permanecer en este espacio físico, se encuentre odorizada, climatizada e inocua. Al mismo tiempo, ha de haber existencia de agua potable, café, y otros *snacks*; que el cliente pueda degustar durante la permanencia en las actividades planificadas en este local.
- Oficinas e instalaciones: El área de servicios se divide en dos partes: una el área donde es la recepción y la oficina propiamente, estará dotada de colores que inspiren tranquilidad y armonía y al mismo tiempo capacidad y elegancia. El personal que trate con el cliente debe ser altamente amable y servicial, el cliente debe quedar encantado y con deseos de regresar, por lo elevado del trato y lo significativo de relaciones interpersonales practicadas en este espacio físico.
- Área de administración: Esta es un área clave en el proyecto, aquí el cliente tiene la certeza y confianza de haberse encontrado con el talento humano que siempre buscó. El área de administración mide 48 m² (cuarenta y ocho metros cuadrados). Estará ubicada en la entrada de las instalaciones del edificio. será un ambiente climatizado con acceso al área de sesiones; un espacio ideal para realizar las funciones de la gerencia y las ventas donde se pueden recibir clientes y celebrar contratos. Está equipada con computadora, teléfono, internet, escáner, escritorio y estantería, y confortables sillas para comodidad del cliente.

- Sanitarios: Ubicado a la proximidad de la recepción, la administración y la sala de sesiones, pero ubicado de forma estratégica para acomode el ambiente y entorno salubre e higienizado. Este espacio tiene dimensiones de 3 x 4 metros cuadrados.
 - Área de limpieza: Con un área de 12 m² que albergue el equipamiento de aseo y limpieza, materiales de higienización, con acceso a los sanitarios y acondicionado con agua, lavamanos, pila, y otros enseres.
 - Vigilancia: Con un área de 24 m² equipada para labores estrictamente de observatorio y vigilancia.
 - Garaje: Con un área de (6m x 12m) o 72m² para cuatro vehículos. Corresponde a 6
- Instalaciones físicas y distribución de la planta

1 Recepción

2 Oficina

3 Sala de sesiones

4 Sanitarios

5 Limpieza

6 Garaje

7 Vigilancia

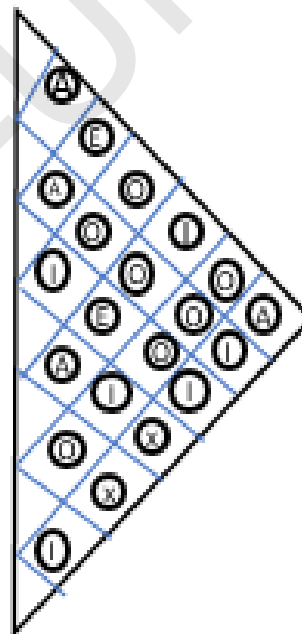
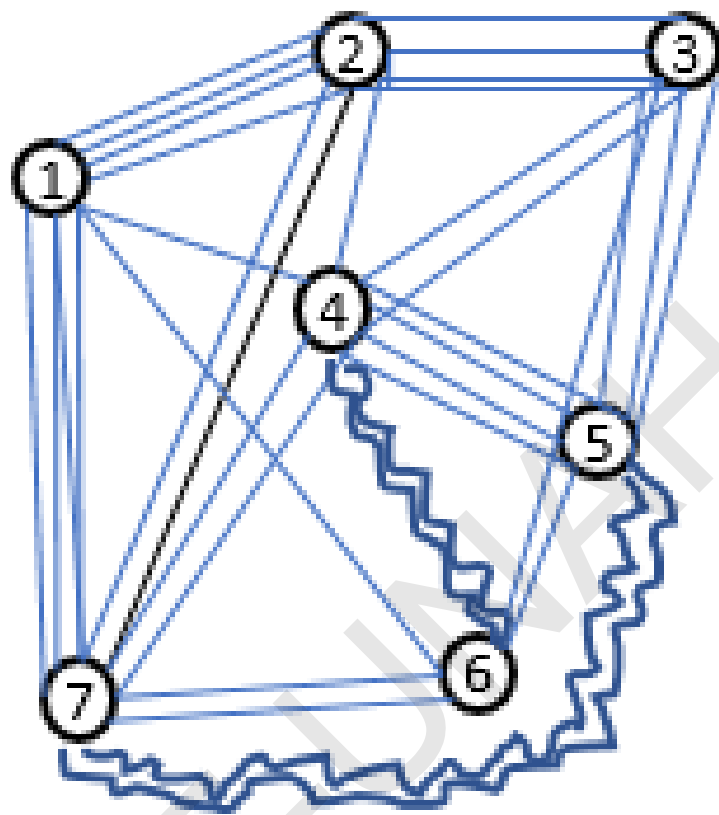


Ilustración 13 Diagrama de Lápiz
Fuente: Elaboración propia, 2023.



A	Absolutamente que esté cerca
E	Especialmente importante
I	Importante que esté cerca
O	Ordinario o común
U	Sin importancia o indiferente
X	Indeseable que esté cerca

Ilustración 14 Diagrama de Hilos
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Derechos reservados

4.5.Resultados obtenidos del estudio técnico

- Se definió la localización óptima de la planta, **Local b** en la colonia Independencia de Tocoa, en el departamento de Colón. elegida como la mejor entre dos opciones mediante la aplicación del método cualitativo por puntos. Evaluando las mejores características y asignándoles a cada una un valor, características que se adaptan de la mejor manera a las necesidades y condiciones del proceso productivo.
- El diseño de las instalaciones se definió en 22 m x 15 m, ubicando las áreas de trabajo de manera que se pueda provechar al máximo los espacios físicos de las instalaciones y ofrecer al mismo tiempo un lugar acogedor a los visitantes, clientes y demás personal que se encuentre en estos puntos de edificaciones referidos. Valorando que se pueda ahorrar tiempo y movimientos dentro de las instalaciones de servicios. Así a cada área se le calculó dimensiones que impliquen a los procesos que se llevan a cabo ahí, así como los muebles, implementos, ambientación, equipo de trabajo y oficina, el mobiliario y equipo que requiere cada una para un funcionamiento ergonómico adecuado.
- Se desglosó de manera efectiva costos de operación, evaluando muchas de las opciones que los proveedores de la región puedan satisfacer bajo las condiciones y los tiempos del proyecto de consultoría. Se analizó las necesidades de mano de obra profesional, y se cotizó el equipo de trabajo necesario para la redacción de los servicios de consultoría y capacitación que las empresas clientes quieren encontrar en la región.

V. Capítulo 6: Organización, Administración y Aspectos Legales

La estructura organizacional proporciona un patrón de relaciones estable, lógico y claro, dentro del cual los gerentes y los empleados pueden trabajar a efecto de alcanzar las metas organizacionales. Sin embargo solo se trata de un marco, pues no “trabaja” solo. Las personas que interactúan dentro de la estructura organizacional necesitan reglas que les permitan hacer que la estructura funcione con eficacia (Stoner, R. F., Freeman, & Gilbert Jr, 1996).

La empresa es el reflejo de la sociedad empresarial, por lo que debe ser muy ordenada en su actuar como entidad que provee bienes y servicios a la comunidad. Lo anterior implica que debe de contar con una organización funcional, eficiente e innovadora, que se anticipe a los problemas para poder corregirlos con prontitud, esto genera confianza en todos los niveles donde están sus integrantes, es necesario que el personal cuente con un clima organizacional favorable, y con una sólida praxis de valores y principios que animen a la consecución del propósito que la empresa busca con todos los recursos que pone a disposición en el logro de metas y objetivos.

Tal como ha afirmado Edgar Schein (2004) la cultura organizacional es el conjunto de creencias compartidas por los miembros de la organización, sobre, cuál es la mejor forma de hacer las cosas, las que definen la visión que la empresa tiene de sí misma y del entorno”.

5.1. Definición de Filosofía

- Visión filosófica de la gestión administrativa

“Ser líderes en acompañamiento técnico y financiero en el Valle del Aguán”

- Misión filosófica de la gestión administrativa

“Somos el factor de progreso empresarial con asesoría integral y moderna, y personal cualificado y emprendedor”.

- Valores filosóficos de la gestión administrativa
 - Confianza. Creer firmemente en la nobleza del ser humano capaz de relacionarse con sus semejantes y en torno de una manera proactiva y resiliente de vivir.
 - Capacidad. Competencias autónomas que conllevan a establecer relaciones de cooperación atendiendo las demandas reales del cliente.
 - Sostenibilidad. Con las acciones que se impulsan se preserva y progresan las MiPymes rentabilizando operaciones estratégicas y direccionales en los procesos internos de la empresa.
 - Tecnología. Entendida como la utilización del conocimiento y uso de herramientas digitales, que agilizan y automatizan los procesos en un mundo altamente competitivo para el logro de la eficiencia de los procesos en la satisfacción de las necesidades empresariales.
 - Calidez humana. Trato personalizado al cliente desplegando una serie de servicios que responden a la satisfacción de sus necesidades.
 - Libertad. Facultad y derecho de la persona para elegir de manera responsable su forma de actuar correcto en la sociedad.

- Democracia económica. Incentivación de la participación de agentes de producción públicos, sociales, y privados en beneficio de la generación de servicios empresariales.
- Justicia. Cultura moral que inspira obrar y juzgar según la verdad y dando a cada uno lo que corresponde.
- Solidaridad. Adhesión y apoyo a causas de interés social, colectivas y privadas que se orienten al bien común.
- Autogestión. Cultura organizacional en la que los colaboradores internos participan en la toma de decisiones acerca de su desarrollo y funcionamiento con base en el desempeño profesional.
- Participación. Facultad que permite a la persona la igualdad de oportunidades sin prejuicios de ninguna naturaleza.
- Pluralismo. Tolerancia y coexistencia a todas las formas políticas, económicas, dentro de la asociación organizativa.

5.2.Objetivo general y específicos del estudio

5.2.1. Objetivo general del estudio administrativo

- Crear correctamente el sistema organizativo, administrativo y legal de la empresa.

5.2.2. Objetivos Específicos del estudio administrativo

- Diseñar la estructura organizativa de la empresa.
- Precisar la filosofía de la empresa a través de la misión, visión y valores
- Establecer los procesos administrativos de la empresa por medio de la planeación, organización, dirección y control.
- Perfilar con claridad los puestos más importantes, sus atribuciones, funciones y responsabilidades en el contexto de la empresa.

Determinar la capacidad ejecutora de las entidades responsables del proyecto, analizar el ambiente donde se pretende realizar el proyecto. Relaciones interinstitucionales, identificar necesidades administrativas, licitaciones, adquisiciones, comunicaciones, finanzas, necesidades de la infraestructura entre otras (Nova, 2018). El análisis de capacidad institucional es una actividad que se realiza durante la etapa de preparación de una operación con garantía soberana. “El propósito del análisis es determinar si el Organismo Ejecutor tiene la capacidad necesaria para gestionar el proyecto. El resultado del análisis es un diagnóstico de las debilidades y fortalezas del Organismo Ejecutor que permite tomar decisiones clave durante la etapa de diseño” (Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2023)

Las instalaciones contarán con proyectista, ingeniero en sistemas, y asesor legal. A cada miembro del equipo de trabajo le serán asignadas funciones, y atribuciones en función de sus competencias y lo acordado en la parte contractual definida, o se puede utilizar tercerías profesionales que ayuden a descongestionar la carga laboral del proyecto. Será la jornada laboral de 8 horas diarias y 44 horas/semana. También se contratará una aseadora que colabore en tareas de aseo rutinarias y un vigilante para resguardar las instalaciones.

Tabla 66 *Calculo de mano de obra.*

Clasificación Del Trabajo	Nº De Personas
Administrador	1
Proyectista	2
Informática	1
Asesor legal	1

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 67 Sueldo de la mano de obra.

Clasificación del trabajo	Sueldo mensual	Sueldo anual
Administrador	L 12,000.00	L 168,000.00
Proyectista	L 19,000.00	L 266,000.00
Informática	L 19,000.00	L 266,000.00
Asesor legal	L 6,000.00	L 84,000.00
Total		L 784,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023

A continuación, se hace una descripción del perfil de los cargos, funciones más relevantes y sus requisitos y responsabilidades con el proyecto.

5.3.1. Niveles y mandos jerárquicos

Tabla 68 Niveles y mandos jerárquicos

Nivel	Rango	Descripción
Nivel I	Directivo	Asamblea de socios, Junta de vigilancia y Junta directiva
Nivel II	Gerencial	Consejo de administración
Nivel III	Estratégico	Coordinadores de componentes proyecto de consultoría: Tecnológico, Financiero, <i>Marketing</i> y Consultoría
Nivel IV	Operativos	Comité de créditos y cobros, Comité de capacitación y formación, Administración y contabilidad, Proyectos de investigación e inversión Gestión de conocimiento y Asesoría legal
Nivel V	Apoyo	Personal de asistencia técnica

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 69 Perfil del cargo: Gerente o administrador

Identificación del puesto	
Nombre del puesto	Gerente
Área	Gerencia general
Reporta a	Consejo de administración
Sede del puesto (lugar de trabajo)	Oficina
Categoría del puesto	Nivel 1
Objetivo del puesto: Gerencia eficientemente el proyecto de consultorías reportando los beneficios que se encomienda con base en el dominio de los procesos y resultados esperados de la empresa	
Funciones del cargo	
1. Administrar los planes estratégicos y operativos por medio de gestión empresarial 2. Construir y manejar bases de datos de programas y proyectos. 3. Aplicar procesos efectivos de evaluación de proyectos y de desempeño del personal. 4. Diseñar propuestas de negocios, planes estratégicos, programas de capacitación 5. Comprensión de los mercados emergentes y las políticas y estrategias de participación. 6. Interpretar oportunidades y amenazas que afrontan los microempresarios, así como el planteamiento de soluciones viables de éxito.	
Perfil del puesto	
1. Requisitos: título de licenciatura en administración de empresas o carrera afín.	
2. Conocimiento: - Con competencias en administración de personal y recursos económicos y financieros. - Dominio de paquete office con énfasis en Excel - Conocedor las TICs, digitalización y <i>softwares</i> aplicables a sistemas y procesos. - Capacidad para planificar, dirigir organizar y controlar. - Conocer los ciclos de vida de los proyectos y las mejores herramientas para convertirlos en empresas rentables. - Comprensión del marco jurídico y normativo de la legislación nacional. - Conocimientos de administración de proyectos.	
3. Experiencia: de cinco años (5) como mínimo en área de administrativa de empresas orientadas a las MiPymes.	

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 70 Perfil del cargo: Project Manager

Identificación del puesto	
Nombre del puesto	<i>Project manager</i>
Área	Gestión de proyectos
Reporta a	Consejo de administración
Sede del puesto (lugar de trabajo)	Oficina y campo
Categoría del puesto	Nivel 2
Objetivo del puesto: Aplicar procesos de gestión, formulación y evaluación de proyectos de consultoría para empresa MiPymes de la región.	
Funciones del cargo	
- Construir bases de datos de potenciales proyectos. - Evaluar, monitorear, y gestionar proyectos económica y financieramente en entornos virtuales y presenciales. - Diseñar propuestas de valor, planes estratégicos, programas de capacitación de personal. - Comprensión de los mercados, políticas y estrategias de participación en mercados. - Diseñar, ejecutar procesos de evaluación y seguimiento a los procesos de las empresas aportando correctamente soluciones viables y exitosas.	
Perfil del puesto	
1. Requisitos: título de maestría en formulación, gestión y evaluación de proyectos, maestría en administración de proyectos o afín.	
2. Conocimiento: - Conocedor las TICs, digitalización y <i>softwares</i> aplicables y actualizados a proyectos. - Conocer a cabalidad los momentos y etapas del ciclo de vida de los proyectos y las mejores herramientas para convertirlos en empresas rentables. - Comprensión del marco jurídico y normativo de la legislación nacional - Conocimientos de administración de proyectos. - Dominar paquete de ambiente <i>office</i> principalmente Excel.	
3. Experiencia: Cinco años (5) como mínimo en área de formulación, gestión y evaluación de proyectos sostenibles.	

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 71 Perfil del cargo: Gestión y evaluación

Identificación del puesto	
Nombre del puesto	Gestión y evaluación
Área	Gestión de proyectos
Reporta a	Consejo de administración
Sede del puesto (lugar de trabajo)	Oficina y campo
Categoría del puesto	Nivel 2
Objetivo del puesto	
Gestionar proyectos de consultoría para la empresa con indicadores de rentabilidad y sostenibilidad.	
Funciones del cargo	
- Construir bases de datos de potenciales proyectos. - Poder evaluar, monitorear, y gestionar proyectos virtual o presencial. - Diseñar propuestas de negocios, planes estratégicos, programas de capacitación de personal - Comprensión de los mercados emergentes y las políticas y estrategias de participación en estos. - Interpretar oportunidades y amenazas que afrontan los micro empresarios así como el planteamiento de soluciones viables de éxito	
Perfil del puesto	
1. Requisitos: título de maestría en formulación, gestión y evaluación de proyectos, maestría en administración de proyectos o afín.	
2. Conocimiento: - Conocedor experto del mundo de las TICs, digitalización y <i>softwares</i> aplicables y actualizados. - Conocer a cabalidad los momentos y etapas del ciclo de vida de los proyectos y las mejores herramientas para convertirlos en empresas rentables. - Comprensión del marco jurídico y normativo de la legislación nacional relacionada con proyectos. - Conocimientos de administración de proyectos.	
3. Experiencia: de cinco años (5) como mínimo en área de formulación y gestión de proyectos.	

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 72 Perfil del cargo: Marketing y publicidad

Identificación del puesto	
Nombre del puesto	Marketing y publicidad
Área	Gestión de proyectos
Reporta a	Consejo de administración
Sede del puesto (lugar de trabajo)	Oficina y campo
Categoría del puesto	Nivel 2
Objetivo del puesto	
Gestionar imagen y recuerdo en la mente del público meta para la empresa con indicadores digitales de posicionamiento, rentabilidad y sostenibilidad.	
Funciones del cargo	
- Construir bases de datos de uso potencial en proyectos. - Poder evaluar, medir, el impacto de la publicidad en favor de los proyectos de consultoría. - Diseñar propuestas de negocios, planes estratégicos, y publicitar los programas de capacitación de personal y empresarial. - Comprensión de los mercados emergentes y las políticas y estrategias de intervención de estos. - Interpretar oportunidades y amenazas que afrontan los micro empresarios, así como el planteamiento de soluciones viables de éxito plasmadas en documentos utilizables.	
Perfil del puesto	
1. Requisitos: Título de licenciatura en mercadotecnia.	
Conocimiento: - Conocedor experto del mundo de las TICs, plataformas digitales, digitalización y <i>softwares</i> aplicables y actualizados para uso de proyectos de consultoría. - Conocer a cabalidad los momentos y etapas del ciclo de vida de los proyectos y las mejores herramientas para convertirlos en empresas rentables. - Comprensión del marco jurídico y normativo de la legislación nacional relacionada con proyectos. - Conocimientos de administración de proyectos.	
3. Experiencia: de cinco años (5) como mínimo en área de formulación y gestión de proyectos.	

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 73 Perfil del cargo: Asesoría legal

Identificación del puesto	
Nombre del puesto	Asesor legal
Área	Asesoría legal
Reporta a	Consejo de administración
Sede del puesto (lugar de trabajo)	Bufete legal
Categoría del puesto	
Objetivo del puesto	
Representar y asesorar legalmente a la unidad de consultorías de las CRACs ante organismos públicos y privados de termino local, nacional e internacional.	
Funciones del cargo	
- Conocer el marco jurídico legal del sector social de la economía, sistema de administración de rentas SAR, y las normativas enmarcadas en la ley de municipalidades. - Conocer los estatutos y reglamentos de las CRACs - Defender a la CRACs ante eminentes demandas que se presenten, y culminar con éxito los procesos legales. - Girar cédulas de invitación en razón de dilucidar conflictos de interés por trabajos realizados en las consultorías. - Asesoramiento legal interno y externo de la unidad de consultoría.	
Perfil del puesto	
1. Requisitos: título de abogado en ciencias jurídicas debidamente colegiado.	
2. Conocimiento: del ordenamiento jurídico del país, específicamente códigos de comercio, leyes impositivas, y códigos de ética, sector social de la economía y demás atinentes.	
3. Experiencia: de cinco años (5) como mínimo en áreas de litigante.	

Fuente: Elaboración propia, 2023

5.3.2. Políticas generales de reclutamiento y selección de personal

El consejo de administración de Consultoría Financiera y Rentabilidad (CONFIR) *¡Poder que sí, sirve!* es el responsable de velar por el cumplimiento de las Políticas Generales de Reclutamiento, Selección y contratación de candidatos(as) idóneos a ocupar cargos vacantes en la empresa.

Los requerimientos de personal deberán ser planteada por la administración y será atribución del consejo de administración la selección de un conjunto de tres seleccionados para contratar el que haya demostrado mejor desempeño en el proceso de reclutamiento.

La comunicación de contratación de nuevo personal será mediante canales definido por la naturaleza de la empresa orientándose en el organigrama y estatutos de la entidad.

La administración estará a cargo de coordinar y gestionar el proceso de Reclutamiento cuando existan cargos a contrata vacantes.

El perfil del candidato o candidata estará definido en el manual de puestos y salarios con apego a los estatutos y reglamento interno del proyecto, cuyas reformas y modificaciones serán propuestas por consejo de administración y validadas por la asamblea de socios en función del propósito del proyecto.

En el caso de los ascensos tendrá prioridad el Reclutamiento interno, en relación directa con la eficiencia profesional y buen desempeño en el cargo realizado y de conformidad a la exigencia de requisitos que ha de cumplir.

La persona a contratar tendrá un periodo de prueba no podrá exceder los sesenta (60) días según los señala el Código de trabajo en su artículo 49, y se liquidará anualmente todos sus derechos labores y sociales, pudiendo renovar su contrato bajo los términos de ley y políticas internas del proyecto “CONFIR”.

5.3.3. Políticas generales de reclutamiento

El proceso de reclutamiento en el proyecto CONFIR consiste en atraer las personas más cualificadas para cumplir con éxito la misión y visión establecido, que sean perseverantes en el logro de sus sueños compartidos con el proyecto.

El Reclutamiento y Selección de Personal se llevará a cabo bajo la política de equidad de género en derechos y oportunidades a las mujeres y a los hombres que aspiren a ocupar un puesto de trabajo en el proyecto CONFIR. En ningún caso será motivo de descalificación de las personas por su origen étnico, género, edad, estado civil, idioma, cultura, condición social, discapacidad, preferencia sexual y religión.

Se podrá desarrollar un proceso de Reclutamiento Interno – Externo siempre y cuando se cuente mínimamente con tres postulantes; su convocatoria será a través de chats de *WhatsApp*, *Facebook*, u otras redes sociales.

La administración identificará los cargos vacantes, para luego desarrollar, coordinar y gestionar el Proceso de Reclutamiento y Selección, de conformidad con el manual de puestos y salarios.

El proceso de reclutamiento será un espacio propicio para animar a los candidatos al emprendedurismo asunto privilegiado en el proyecto CONFIR dados los servicios que se ofrecen a las MiPymes.

- Fuentes de reclutamiento

De acuerdo a la provisión de cargos que se cubra, se deberá optar por desarrollar el Reclutamiento Interno o Externo, dependiendo de perfil del cargo vacante. El proceso, estará a cargo de la administración.

- Fuentes Internas

Podrán participar funcionarios que se encuentren trabajando en el proyecto CONFIR, los beneficios de llevar a cabo un reclutamiento interno, es que se disminuirá el período de entrenamiento, inducción y adaptación de la persona al puesto de trabajo y se fortalece el *empowerment* del proyecto. Lo más importante de considerar como prioridad a colaboradores que hayan reflejado un excelente desempeño laboral, mismo que será certificado por la administración y avalado por el consejo de administración.

- Fuente Externa de Reclutamiento

Se llamará a Selección Externa, cuando se requiera integrar experiencias nuevas, asimismo enriquecer y renovar el talento humano en el proyecto CONFIR de conformidad a vacante o expansión del proyecto.

- Difusión
 - Características del cargo.
 - Requisitos para la postulación.
 - Individualización de los antecedentes requeridos, plazo de recepción de antecedentes fecha y lugar de recepción.

5.3.4. Políticas generales de selección

Se define como selección de personal al proceso que se enfoca en encontrar al talento humano que cumple todos los requisitos a un puesto vacante. El proceso de selección permite a la administración, de los postulantes quienes tienen en verdad las competencias que el perfil exige para el desempeño de funciones en la empresa.

El proceso de Selección deberá enfocarse en: los requerimientos del cargo, las capacidades y el perfil del cargo.

Se espera que, al aplicar esta modalidad de selección y reclutamiento de talento humano, permite contratar al personal técnico y profesional más idóneo, que se comprometa a cumplir objetivos determinados.

Las políticas de selección, reclutamiento de personal, se deberá aplicar una vez que se haya comenzado el proceso de identificación y documentación de los candidatos.

Se considerarán como procedimientos de selección y reclutamientos validos la recepción de antecedentes, Evaluación Técnica, Evaluación Psicológica y la Entrevista Personal que provean los cargos según los perfiles por competencias.

- Etapas del proceso de selección: El proceso de Selección se deberá desarrollar de acuerdo a las siguientes etapas.
- Primera Etapa: “Preselección”. La administración deberá desarrollar los procedimientos de la Etapa de “Preselección” sobre la base de los requerimientos formales y equitativos, además deberá recibir los requerimientos de todos los postulantes, coordinando fechas de citaciones a las respectivas evaluaciones.
- Segunda Etapa: “Entrevista Psicológica”. Accederán a la entrevista psicológica todas las personas que hayan aprobado, las etapas de preselección.

En el caso que se requiera de un profesional de la psicología, éste, deberá realizar la aplicación de exámenes psicométricos del ámbito de selección de personal, los cuales deberán estar validados y aprobados por el colegio de psicólogos de Honduras.

Tercera Etapa: “Prueba Técnica”. Se aplicará la evaluación de conocimientos teóricos y prácticos, en áreas señaladas en el perfil de postulante, que mínimamente cubrirá aspectos técnicos y tecnológicos, legales y normativos, competencias profesionales y éticas, a todas las personas que cumplan con los requisitos generales establecidos.

De la evaluación como proceso cognitivo que pretende medir el nivel y los estándares de competencias profesionales y técnicas de los postulantes, surge la prueba misma que deberá ser revisada en su puntuación y ponderaciones por la administración de la empresa. Como resultado de este proceso evaluativo, se redacta y remite la lista de los profesionales con las puntuaciones y ponderaciones más altas que serán llamados a entrevista formal. Mayores detalles de la evaluación y sus instrumentos en el manual de puestos y salarios.

- Cuarta Etapa. “Entrevista Personal”. Se procederá a la realización de la Entrevista Personal una vez que la administración haya emitido la lista con las calificaciones más altas.

Será responsabilidad de la administración entrevistar a los (as) postulantes acordes a los porcentajes más altos obtenidos. El objetivo de la Entrevista Personal será: “Evaluar las competencias profesionales, técnicas y éticas de los postulantes”.

- Cierre del Proceso. La Selección de Personal, se llevará a cabo por la administración y con apoyo del consejo de administración, con instrumentos (entrevista semiestructurada e ítems de valoración según áreas de interés para el proyecto), con la autoridad de ejercer su función evaluadora y relacionada al propósito definido de seleccionar al mejor personal para el proyecto, de este importante paso sale el informe de resultados del proceso, donde se plasma los profesionales que el proyecto contratará.

Se confeccionará el informe de selección de personal, siendo entregado al pleno del consejo de administración, el cual deberá determinar entre los tres mejores puntajes, quien de los postulantes es el idóneo a ocupar el cargo vacante. Una vez realizados los procedimientos correspondientes para la selección de personal, el administrador emitirá la autorización final para el periodo de prueba y futura contratación.

5.3.5. Políticas de Incremento Salarial

Se realizará en base a ley y las tablas salariales que el gobierno publica oficialmente.

Tabla 74 Proyección Salarial por puesto.

No	Área	Empleado	Salario mes	Salario Anual
1	ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRADOR	L 20,000.00	L 240,000.00
2		CONTADOR	L 16,000.00	L 192,000.00
3	GESTIÓN DE PROYECTOS	CONSULTOR 1	L 18,000.00	L 216,000.00
4		CONSULTOR 2	L 18,000.00	L 216,000.00
5		CONSULTOR JR	L 15,000.00	L 180,000.00
6	TOTAL			L 1,044,000.00

Fuente: Proyección Salarial mensual y anual, adaptación propia (2022).

Tabla 75 Proyección Salarial a 5 años.

Proyección Salarial con su respectivo incremento anual proyectado a 5 años, adaptación propia (2022).

No	Empleado	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
1	ADMINISTRADOR	L 240,000.00	L 252,000.00	L 264,600.00	L 277,830.00	L 291,721.50
2	CONTADOR	L 192,000.00	L 201,600.00	L 211,680.00	L 222,264.00	L 233,377.20
3	CONSULTOR 1	L 216,000.00	L 226,800.00	L 238,140.00	L 250,047.00	L 262,549.35
4	CONSULTOR 2	L 216,000.00	L 226,800.00	L 238,140.00	L 250,047.00	L 262,549.35
5	CONSULTOR JR	L 180,000.00	L 189,000.00	L 198,450.00	L 208,372.50	L 218,791.13
6	Total	L 1,044,000.00	L 1,096,200.00	L 1,151,010.00	L 1,208,560.50	L 1,268,988.53

Fuente: Elaboracion propia, 2023.

5.3.6. Proceso de capacitación

La capacitación laboral es aquella actividad enfocada a la constante preparación y formación de nuestros recursos humanos. En este sentido, es una permanente, y planificada, actividad basada en la preparación del personal que va a desempeñar una determinada actividad laboral (Coll Morales, 2021).

Las capacitaciones de personal en el proyecto, consiste en determinar las mismas en función del diagnóstico previamente aplicado. Con las falencias y debilidades encontradas, se planifica los seminarios, talleres, y capacitaciones, afín de fortalecer las destrezas y competencias del personal orientándolo a los resultados que se esperan para el proyecto.

Los programas de capacitación rápida se hacen con el propósito de elevar efectivamente el rendimiento y desempeño profesional del personal en el menor tiempo posible; aprovechando las jornadas de entrenamiento in situ, del personal novicio. La primera opción de formación efectiva es a través del intercambio de conocimientos, buscando entre el mismo personal, en los profesionales que por su formación y experiencia están capacitados para este cometido. Sin embargo, en nuestra empresa de servicios de consultoría se pretende un programa de formación con una duración de tres años.

5.3.7. Proceso Administrativo

- Planeación

El proyecto CONFIR, es una empresa creada con las cajas rurales de ahorro y crédito, enfocada al sector MiPymes, en el que ofrece servicios ágiles de consultoría técnica, financiera, administrativa y contable, capacitación del talento humano, y otros servicios vía *outsourcing* para el fortalecimiento de las empresas del municipio de Tocoa.

Para hacer un trabajo de calidad y que en verdad responda a las necesidades de las MiPymes se levantará un diagnóstico o línea base en la que se refleje la situación actual de la empresa y una previsualización del horizonte hacia el que quiere moverse.

En la elaboración de las consultorías se pone de manifiesto todas las competencias del personal especializado en este campo, pues, el objetivo es que sea un servicio de alta calidad, pues a través de este, se busca lograr afianzarse en el mercado en el corto plazo, intentando dar apoyos adicionales a los empresarios de la zona.

Para la realización de un proyecto con estas especificaciones de servicios ofrecidos a la comunidad MiPymes se obtendrá los recursos financieros por medio de la FINRURAL una entidad financiera de la cual las cajas rurales del país y del municipio son socias. En tal sentido la tramitología es menor, así como, el cobro de los intereses. Como se ha dicho en el estudio técnico, la localización es el barrio Independencia del municipio de Tocoa a pocas cuadras de la municipalidad.

Se ha previsto, también, la modalidad de asociar a las empresas que contraten servicios de consultoría, con varios objetivos estratégicos, agenciarse de recursos económicos a bajo costo, obtener información privilegiada de las empresas que lleguen con demandas de los servicios ofertados, gradualmente ampliar la zona de cobertura y los catálogos de servicios, con todo ello, adicionalmente, construir una plataforma (base de datos) que siendo fuerte y actualizada, podrá conducir, procesos de intervención estratégica y programática en las MiPymes de la región del Valle del Aguán, en el mediano plazo.

- Organización

El consejo de administración es un espacio decisorio horizontal, en el que no importa la cuantía de acciones patrimoniales que el socio tenga, su voz y voto cuenta, en los procesos de consulta y toma de decisiones para bien del proyecto CONFIR.

El *staff* de profesionales, en función de sus competencias y de los objetivos que el proyecto CONFIR ha definido, trabaja duro por realizarlos con éxito, conscientes que, de este fin, depende directamente el crecimiento del proyecto y la estabilidad y bienestar laboral.

Por esta razón, se privilegia la rigurosidad del proceso de selección y contratación del personal de la empresa. Asimismo, la capacitación debe ser valorada por los colaboradores, en su justa dimensión de derecho y deber, para que el desempeño y eficiencia profesional no decaiga, sino que, se grafique al alza y la motivación sea intrínseca como externa.

El administrador será el responsable de realizar para la empresa, las proyecciones que se plasmarán en los instrumentos de planeación y organización como poas, planes estratégicos, planes de negocios, planes de crecimiento, alianzas estratégicas, entre otras herramientas que por su rendimiento deben ser incorporadas en el esquema organizacional y en modelo de operar del proyecto. Todas las planificaciones e informes con sus efectivos y generoso resultados, son socializados en el consejo de administración, quienes a nombre y por delegación de la asamblea de socios, tienen el pulso puesto, en la salud económica, financiera y social del proyecto, así como, en la efectividad de los sistemas y procesos promovidos e impulsados.

- Dirección

El consejo de administración y la administración son los corresponsables de la dirección y magnitud correcta del proyecto CONFIR. A su responsabilidad está que gradualmente la trayectoria del proyecto se aproxime con cualidades de rentabilidad, impactos positivos, eficacia y eficiencia en la consecución de resultados, a la misión y visión del proyecto con mediciones cuantitativas y cualitativas en el corto y mediano plazo.

La consulta colegiada es la herramienta predilecta que define por su naturaleza consensuadora el rumbo hacia donde se dirige la empresa en el contexto de las MiPymes aportando los

beneficios que la sociedad empresarial requiere de su inversión, y al mismo tiempo la clientela es un factor de crecimiento en razón de la confiabilidad que el proyecto manifiesta en ellos con sus servicios de consultoría

- Control

La administración de la empresa será el capitán que conoce a cabalidad las rutas, las estrategias y el nivel político de mando, tanto de los procedimientos estatutarios y normativos, como las operaciones y los resultados que se espera, él es, el primer motivado en el clima organizacional que se ha creado en la empresa. Definirá en consecuencia los controles necesarios, claros, ergonómicos, y con la funcionalidad para que no haya bajo ningún contexto confusión de operaciones, y estrategias a seguir por parte del personal.

En línea con lo anterior, la contabilidad será transparente y en estricto apego a la normativa legal del estado, no sólo por evitar sanciones y multas, sino también, bajo la comprensión y entendimiento que la tributación impositiva es el elemento clave para el progreso del país.

Se ha definido como política de responsabilidad social, que, de los excedentes obtenidos del ejercicio económico, el 10% se aparta a cuenta especial, pues, es para proyección social y comunitaria, con estos recursos económicos, se resolverá necesidades de instituciones de gran impacto social y ambiental de la zona, es como devolver algo a la comunidad por su preferencia.

Todo el resto del proceso se llevará a cabo según la estructura organizativa por personal para que pueda funcionar bien cada área y etapa de los procesos y tener así el máximo control del manejo de la empresa, aprovechando cada recurso al máximo y teniendo un rendimiento creciente de conformidad al ritmo que la empresa se desarrolla.

Tabla 76 Cronograma de ejecución del proceso administrativo

Componentes y sub Componentes	Q1			Q2			Q3			Q4		
	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M
1. Infraestructura												
Contratar servicios de arrendamiento												
Instalación eléctrica												
Construcción de sanitarios												
Pintar local												
Construir divisiones internas de oficina												
Hacer pequeñas reparaciones												
2. Inversión y ejecución												
Compra de equipo y materiales												
Contratación de servicios públicos e internet												
3. Fortalecimiento legal, capacitación y promoción												
Personería jurídica												
Permisos especiales												
Plan de capacitación												
Capacitación de personal												
Entrenamiento oportuno del personal												
Marketing y publicidad												

4. Gestión												
Manejo de políticas, y estatutos y reglamento interno												
Planes de trabajo operativos y estratégicos												
Plan de negocios												
Contratos de consultorías firmados												
Agenda de entregables definida												
Personal avanzando hacia la competitividad												
Socios y personal empoderados del proceso empresarial												
5. Monitoreo y Evaluación												
Medición de impacto de la publicidad												
Evaluación del fortalecimiento del proyecto												
Control de Costos y gastos												
Documentar y evaluar la asistencia integral a clientes												
Organización de espacios de reflexionen la satisfacción de servicios												
Evaluar la gestión del presupuesto												

Medir indicadores de crecimiento del proyecto												
Aplicar sondeos de opinión y aceptación de la empresa												

Cronograma de actividades para la realización del proyecto, adaptación propia (2022).

Resultados obtenidos de la sección:

- Se ha diseñado la estructura organizativa del proyecto en línea horizontal.
- Se precisó la filosofía empresarial más acorde al modelo de negocios del proyecto.
- Se estableció el proceso administrativo pertinente a la empresa por medio de las funciones de la administración.
- Se perfiló claramente los puestos relevantes, así como sus atribuciones, funciones y responsabilidades en el contexto de la empresa.

5.3.8. Estudio Legal

El estudio legal reviste una importancia especial en el proceso de investigación de los contextos en sus diversas manifestaciones pues es en el marco jurídico donde se encuentra la seguridad jurídica de las empresas, y de los clientes; en vista que la implementación y cumplimiento en ley aborda efectiva y precisamente los trámites legales, como la mejor estrategia para los clientes vean un ambiente de confianza y certeza de la formalidad que se tiene hacia los procesos internos y la comunidad, objeto de los servicios que se ofrece.

El Estudio Legal es uno de los pasos fundamentales que se siguen en la preparación, formulación, ejecución y evaluación de un proyecto, con este, se busca determinar la forma jurídica que adoptará el Proyecto entre los diferentes tipos de Sociedades Comerciales. Según la Ley N° 19.550; es posible la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen, también toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales, (UNTREF, 2018).

En el apartado de trámites legales se ha considerado cada pliego de la normativa que el proyecto debe cumplir para operar de manera legal, y que sea tenido como un modelo confiable en el abordaje de temas de consultoría conociendo a ciencia cierta el andamiaje legal de constitución y extensión de personalidad jurídica.

- Objetivo del estudio legal
- Describir detalladamente el proceso legal a seguir en el proyecto desde la factibilidad al comienzo de operaciones de la empresa consultora para MiPymes en el municipio de Tocoa.

- Aspectos Legal:

- Constitución de la empresa: Aspectos Claves e importantes.

La empresa se constituirá según el artículo 67 del código de comercio de Honduras como una sociedad de responsabilidad limitada CONFIR S. de R. L. *“Poder que sí sirve”* Es muy probable que los principales socios de la empresa sean las dieciséis cajas rurales de ahorro y crédito del municipio de Tocoa, cuyo listado oficial es el siguiente:

Tabla 77 Principales socios potenciales

NO.	Nombre de la CRAC	Departamento	Municipio	Lugar
1	Caja Rural Mi Solución Juan Antonio	Colon	Tocoa	Juan Antonio
2	Caja Rural Nuevas Ideas	Colon	Tocoa	Zamora
3	Caja Rural El Milagro	Colon	Tocoa	Prieta
4	Caja Rural Familias Unidas	Colon	Tocoa	Lérída
5	Caja Rural Kapital De San Ignacio	Colon	Tocoa	San Ignacio
6	Caja Rural Arena	Colon	Tocoa	Quebrada Arena
7	Caja Rural Tocoa	Colon	Tocoa	Col. 18 De Septiembre
8	Caja Rural La Familia	Colon	Tocoa	Barrio Las Flores
9	Caja Rural 1 De Abril	Colon	Tocoa	Guapinol
10	Caja Rural Amigos Unidos	Colon	Tocoa	La Concepción
11	Caja Rural Luz Y Esperanza Coopalma	Colon	Tocoa	Chiripa
12	Caja Rural Unión Y Esfuerzo	Colon	Tocoa	El Tamarindo
13	Caja Rural Nuevo Amanecer Del Valle Del Aguán	Colon	Tocoa	Tocoa Centro
14	Caja Rural 25 De Abril	Colon	Tocoa	Taujica
15	Caja Rural Nuevos Horizontes	Colon	Tocoa	La Abisinia
16	Caja Rural Jireh Zamora	Colon	Tocoa	Arena

Fuente: Plan de Desarrollo Municipal de Tocoa, Colón, 2019.

Otra opción es que sólo sea tomado por la Caja Rural de Ahorro y Crédito “KAPITAL DE SAN IGNACIO” (CRACKSI) entidad crediticia con 18 años de experiencia en el campo de las microfinanzas, que en la actualidad cuentas con 21 socios.

Es aquella que se constituye con un mínimo de un (1) y un máximo de veinticinco (25) socios, tienen un capital social, el cual servirá para el desarrollo del giro comercial de su empresa, es decir, el monto de dinero o bienes que los socios aportan a la sociedad, definido por porcentajes, el cual tiene que ser del 100% entre todos los socios. La responsabilidad es limitada, debido a que los socios responden hasta el capital social aportado, su denominación social deberá incluir las siglas S. de R.L. (Sociedad de Responsabilidad Limitada). La representación legal la ostenta un Gerente General o puede recaer en varios gerentes (Cámara de comercio de Guatemala).

En este tipo de sociedades las decisiones se toman por los socios cuyo voto es equivalente a la parte social.

El aporte de capital propio que harán los socios asciende a la cantidad de L. 350,000.00 según lo que se ha determinado en el estudio económico y en el estudio financiero.

La otra contraparte económica será con financiamiento externo, y la principal fuente que se ha identificado por ahora es la Sociedad Nacional de Cajas Rurales (FINRURAL). Dada las facilidades de crédito y flexibilidad en los plazos, así como también, la manejable tramitología en el otorgamiento de los préstamos.

Describir los pasos para que el proyecto inicie operaciones en Honduras: Acta de constitución del proyecto, Contratación de bufete jurídico, Registrar la entidad en SENPRENDE, Registrar la entidad en el Instituto de la Propiedad (IP) en Trujillo, Colón, Registrar la entidad en la oficina de desarrollo comunitario en la corporación municipal de Tocoa, Foliar libros de accionistas, ahorrantes, entradas y salidas, libro de actas, y otros de interés para su normal y formal funcionamiento.

Tabla 78 Lista de socios

Nº	Nombre Y Apellidos	Comunidad	Identidad
01	Adonis Jared Quintanilla Madrid	Tocoa	0401-2001-00748
02	Ana Elizabeth Madrid Trejo	La Bolsa	0208-1985-00246
03	Astrid Nineth Gonzales	San Ignacio Loyola	0501-1991-03680
04	Carlos Enrique Madrid Trejo	San Ignacio Loyola	0107-1976-00878
05	Dary Yorleny Lobo Ovando	Cuaca Jaral	0209-1983-00991
06	Eddyn Bernardo Santos Rivera	Zamora	0209-1968-00339
07	Elio Raymundo Garrido	San Ignacio Loyola	1516-1960-00077
08	Elvia Reyes Caballero	La Bolsa	0509-1949-00080
09	Fatima Yaneth Torres Padilla	Cuaca Zona	1505-1985-00272
10	Fausto Orellana Luna	San Ignacio Loyola	1804-1940-00158
11	Francisco Odeli Torres Castro	San Ignacio Loyola	1516-1955-00063
12	Gloria Elizabeth Vallecillo	San Ignacio Loyola	1807-1968-01571
13	José Wilfredo Amador	San Ignacio Loyola	1804-1986-04698
14	Karen Yaritza Chavarría Padilla	San Ignacio Loyola	0302-1981-00193
15	María Angélica Orellana A.	San Ignacio Loyola	1804-1967-02693
16	María Elizabeth Orellana A.	San Ignacio Loyola	1804-1979-05338
17	Marixa Isabel Urbina López	San Ignacio Loyola	0208-1971-00214
18	Marvin Adonis Quintanilla Z.	Tocoa	0401-1978-00765
19	Nancy Mariela Gómez	Cayo Sierra	0209-1975-00939
20	Nely Yaneth Madrid Trejo	La Bolsa	0101-1978-00666
21	Vessy Mariela Serrano Reyes	Zamora	0209-1993-01572

Fuente: Elaboración propia, 2023

El capital social mínimo según artículo 70 del Código de comercio de la S de R L es de L. 5,000.00. Según se indica en el artículo 69, no se podrá tener más de 25 socios en esta modalidad de prestación de servicios.

Tabla 79 Ejemplificación de Contrato de servicios tecnológicos

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE
SOFTWARE ENTRE SISTEMAS INTELIGENTES Y TECNOLOGÍA GERENCIAL
(SINTEG) S. DE R.L DE C.V Y ALMACOM S. DE R.L.

Nosotros, _____, mayor de edad, hondureño, soltero,
Ingeniero en Sistemas, vecino de la ciudad de Tegucigalpa, MDC, con cédula de identidad
N° _____, actuando en su calidad de Gerente General de la empresa
comercial denominada SISTEMAS INTELIGENTES Y TECNOLOGÍA GERENCIAL
(SINTEG) S. DE R.L DE C.V. debidamente facultado para este acto y quien para los fines
de este **Contrato** se denominara **EL PROVEEDOR** y _____,
mayor de edad, hondureño, Lic Gerencia de Negocios, con domicilio en la ciudad de LA
CEIBA, con cedula de identidad N° _____, actuando en su condición
de Representante legal de **ALMACOM S. DER.L**, quien en lo sucesivo para los fines de este
Contrato se denominara **EL CONTRATANTE**; hemos convenido en celebrar el presente
“**CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE
SOFTWARE ENTRE SISTEMAS INTELIGENTES Y TECNOLOGÍA GERENCIAL
(SINTEG) S. DE R.L DE C.V Y ALMACOM S. DE R.L**” relativo al
mantenimiento del core de gestión empresarial COMERQ/ALMACOM que opera **EL
CONTRATANTE**, para la entrega de sus productos y servicios y que fuera adquirido a la
empresa **CONFIR S de R L**, el cual se registrá por los términos y condiciones estipuladas en las
siguientes cláusulas: **PRIMERA: EL PROVEEDOR** en este acto se compromete a brindar los
servicios de mantenimiento al sistema computacional COMERQ/ALMACOM® del cual **EL
CONTRATANTE** tiene licencias válidas adquiridas previamente a **EL PROVEEDOR** y que
en lo sucesivo y para efecto de este **Contrato** se denominará **EL SISTEMA**. **SEGUNDA: EL
PROVEEDOR** se compromete a proporcionar a **EL CONTRATANTE** el servicio de

mantenimiento del sistema por el periodo comprendido desde el día uno de abril del dos mil veintiuno (01/04/2021) al día treinta y uno de marzo del año dos mil veintidós (31/03/2022).

TERCERA: El presente **Contrato** comprende: **a)** Asistencia en el uso del Sistema, **b)** Reentrenamiento de personal en las diferentes áreas del Sistema **c)** Modificación a los reportes, ventanas y/o procedimientos del Sistema para adaptarlo a nuevas políticas de la empresa, **d)** Actualización de nuevas versiones del Sistema que se generen dentro del tiempo de vigencia de este **Contrato** y que estén desarrolladas en la misma plataforma original de la versión adquirida por **EL CONTRATANTE** **e)** Asesorar al personal del Área de Sistemas de Información de **EL CONTRATANTE** o al personal que él especifique en el uso y modificación de la base de datos así como los programas fuentes del SISTEMA. **f)** Atender nuevos requerimientos, agregados o modificaciones en el SISTEMA que formen parte de módulos existentes o reportaría. **h)** Brindar asesoría y soporte a futuros proyectos que estime necesarios **EL CONTRATANTE** siempre que estos tengan relación directa con el SISTEMA. **i)** Solicitar a **EL CONTRATANTE** asignar personal para la ejecución del **Contrato** en cuestión a profesionales en el área de sistemas con experiencia en el uso de la herramienta de desarrollo de SISTEMA, para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos. **CUARTA:** Por la prestación satisfactoria de los servicios profesionales relacionados en las cláusulas que anteceden, **EL CONTRATANTE** se compromete en pagar a **EL PROVEEDOR** la cantidad de \$ 150.00 dólares mensuales más impuestos locales, siendo este valor aplicable a nuevos desarrollos, los cuales pagará mensualmente a más tardar los días 5 de cada mes a **EL PROVEEDOR** en la cuenta de banco _____ en lempiras a nombre de SISTEMAS INTELIGENTES Y TECNOLOGÍA GERENCIAL de BAC Credomatic. **QUINTA:** El tiempo de respuesta en atención a una falla al sistema será de acuerdo al cuadro presentado al final de esta cláusula cuando la asistencia sea telefónica vía herramientas remotas, y de 48 horas si se requiere la presencia de personal de **EL PROVEEDOR** en las oficinas de **EL CONTRATANTE**, dependiendo de la distancia que haya

entre las oficinas del Proveedor del Servicio y la empresa del contratante. Los horarios de atención serán de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y de 8:00 am a 12:00 mediodía los sábados, para lo cual se pondrá a disposición de la empresa los números telefónicos de los técnicos de turno para la atención en el horario establecido. Así mismo **EL CONTRATANTE** deberá abrir su ticket de atención en la siguiente dirección: www.sinteghn.com para que le sea asignado a un técnico responsable. La metodología de atención por soporte al sistema COMERQ/ALMACOM será: a) Asistencia técnica in situ, b) Asistencia telefónica, c) Por correo electrónico o d) Asistencia remota por Internet; la empresa es responsable de proveer los medios de acceso remoto que se requiera para la prestación de los servicios de asistencia remota como ser: Canal de Internet, Línea Telefónica o Canal de datos dedicados. Cuando la asistencia técnica sea in situ, **EL CONTRATANTE** proveerá los costos de alojamiento, alimentación y transporte para el personal de **EL PROVEEDOR** que se desplace para atender el requerimiento si dicha asistencia es fuera de los límites de Tegucigalpa, Honduras.

Tiempo de respuesta del soporte		
Descripción de la Urgencia	Prioridad	Compromiso de Respuesta
Afecta la aplicación en su totalidad (inutilizable).	Critica	Menor a 15 minutos
Servicios afectados que son vitales para la funcionalidad de la aplicación.	Alta	Menor a 1 hora
Interrupción moderada de los servicios, limitando su funcionalidad.	Media	De 1 a 4 horas
Servicio afectado mínimamente, que no interfiere o limita la funcionalidad de la aplicación.	Baja	Máximo 6 horas

El presente **Contrato NO** aplica en los siguientes casos: **1) Si EL CONTRATANTE** altera en forma inconsulta los archivos del sistema y/o datos/código del mismo. **2) Si EL**

CONTRATANTE modifica la versión del Sistema Operativo o el ambiente Computacional bajo el cual se instaló el sistema, sin previa consulta por escrito a **EL PROVEEDOR**. 3) Si **EL CONTRATANTE** modifica o sustituye en forma inconsulta parte o todo el código fuente original del SISTEMA. 4) Si **EL CONTRATANTE** no sigue las instrucciones de operación especificadas en el Manual de Usuario o maneja éste sin considerar los límites establecidos para el mismo en dicho manual. 5) Si **EL CONTRATANTE** mantiene el sistema en equipo con fallas debido a su uso fuera de los límites especificados o no mantiene condiciones ambientales adecuadas. 6) Si el sistema falla por cualquier otra causa no imputable a **EL PROVEEDOR**, como ser: fallas de energía eléctrica o de la instalación eléctrica del local, mala operación o funcionamiento del equipo, virus computacionales, uso de medios de almacenamiento que no reúnan las condiciones de calidad adecuadas, desastres naturales, accidentes, incendio, etc. 7) Si **EL CONTRATANTE** desea el desarrollo de módulos especiales fuera de los que cuenta el sistema y que no formen parte de nuevas versiones. Sin embargo, **EL CONTRATANTE** puede solicitar o sugerir por escrito a **EL PROVEEDOR** la inclusión de nuevas funcionalidades del SISTEMA que permitan su ejecución más óptima. En este caso, **EL PROVEEDOR** responderá por escrito la aceptación de la modificación a ser incluida en la nueva versión y esto no ocasionará costo alguno aparte de lo mencionado en este **Contrato**. **SÉPTIMA:** Cualquier otro servicio solicitado por **EL CONTRATANTE** fuera de lo estipulado en este Contrato será cobrado por **EL PROVEEDOR** de acuerdo a los costos o tarifas normales vigentes. **OCTAVA:** **EL CONTRATANTE** se compromete a brindar toda la información y conceptos que el analista responsable del proyecto solicite, quedando establecido que toda la información y conceptos serán manejados en forma totalmente confidencial. **NOVENA:** **EL PROVEEDOR** asume en forma directa y exclusiva en su condición de patrono, todas las obligaciones laborales y de seguridad social con el personal que asigne a las labores objeto de este **Contrato**, eximiendo completamente y en forma incondicional a **EL CONTRATANTE** de toda responsabilidad

derivada de la relación de trabajo entre **EL PROVEEDOR** y sus trabajadores, incluso en caso de accidente de trabajo o de enfermedad. **DÉCIMA:** Cualquier controversia o reclamo que surja entre las partes directamente o en relación con el presente **Contrato**, así como con el incumplimiento, interpretación, terminación, resolución o la nulidad del mismo, que no pueda ser resuelta de manera amigable entre las partes involucradas, se resolverá por la vía de los tribunales en la República de Honduras. Este **Contrato** ha de interpretarse y regirse de conformidad con la legislación de la República Honduras y se aplicaran independientemente de los principios de derecho internacional privado sobre conflictos de normas que puedan aplicarse en este caso. En fe de lo cual y antetestigos, firman el presente Contrato en dos (2) ejemplares de igual contenido y fuerza legal, en la ciudad de Tocoa, Colón, Honduras el día ____ del mes de ____ del año ____.

Gerente General Sistemas Inteligentes y
Tecnología
Gerencial S. DE R.L DE C.V Y

Re
presentante Legal
ALMACOM S. DE R.L

Contrato de personal técnico

Fuente: Bufete Legal Chavez, 2023.

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO AÑO 2023

Nosotros, _____, mayor de edad, casada(o), de nacionalidad hondureña, vecina de la Ciudad de Tocoa Colon, Licenciada. en Administración de Empresas, con Tarjeta de Identidad No. _____, actuando en nombre y representación de Empresa consultora CONFIR S De R L. Quien para los efectos legales correspondientes se denominará “EL CONTRATANTE”, y por la otra parte _____, mayor de edad, vecino/a de esta ciudad de Tocoa Colon, de nacionalidad hondureño, *Project Manager* y con Identidad No.: _____ actuando en su condición personal y quien se denominará en lo sucesivo “EL CONTRATADO” acordamos levantar este contrato de trabajo en los términos siguientes: **CLÁUSULA PRIMERA:** “EL CONTRATANTE”, contrata sus servicios para el cargo de: Proyectista, con el objetivo del cargo: Contribuir al mejoramiento de las consultorías en la empresa antes denominada, ejerciendo a plenitud sus competencias y en función de los valores y principios empresariales, opere con estricta eficiencia y desempeño profesional bajo el perfil que se le ha puesto de manifiesto. **CLÁUSULA SEGUNDA:** Las Principales funciones, deberes, obligaciones, condiciones y Resultados son las siguientes:

1. Será responsable de coordinar, darle seguimiento, planificación, monitoreo y evaluación de todas las acciones previstas en el proyecto y equipo técnico del proyecto
2. Será el responsable del cumplimiento del Plan Operativo y Marco Lógico del proyecto, que forma parte integral de este contrato.
3. Proponer cambios, transformaciones y ajustes del proyecto en tiempo y forma, de acuerdo a la realidad en que se desarrolla.
4. Elaboración de líneas bases, informes intermedios y finales para administración y consejo de administración.
5. Dirigirá las reuniones semanales con el consejo de administración.

6. Colaborar en la elaboración de propuestas de proyectos con coordinación general o con el equipo propuesto para tal fin
7. Supervisión, monitoreo y evaluación de proyectos de proyectos.
8. Supervisión de las compras y suministros de materiales.
9. Asistir a reuniones en busca de aceptación de negocios con las instituciones del Estado y ONGs y MiPymes de la zona.
10. Responsable de la gestión administrativa del proyecto.
11. Presentación de informe trimestral del desempeño en sus labores del personal del proyecto.
12. Otras funciones enmarcadas en el proyecto en las políticas de la empresa consultora.

Condiciones del Cargo:

1. Adaptación a la convivencia de la cultura de la empresa y sus fines y objetivos.
2. Respeto a las personas con las cuales trabajo, asimilación y puesta en práctica de la misión visión, objetivos y principios de la empresa

Resultados esperados:

1. Objetivos y resultados se logran de marco lógico del proyecto que forma parte integral del presente contrato.
2. Coherencia de ejecución presupuestaria versus ejecución de macro-actividades y EDTs.
3. Herramientas de Planificación, monitoreo y evaluación ejecutándose para medir el logro de los objetivos del proyecto según indicadores de resultados,
4. Equipo de técnico de trabajo motivado y con excelente nivel de productividad
5. proyectos asignados cumplidas con eficacia y eficiencia

6. Personal que utiliza de forma eficiente y para el fin que le fueron asignados los materiales, herramientas, equipos y medios de transporte asignados.
7. Puesta en práctica de la Misión y visión de la empresa.
8. Desarrollo de sus macro-actividades de acuerdo a una planificación mensual que se rige por un POA y el Marco Lógico del proyecto.
9. Presentación de informes mensuales escritos
10. Generación de medios de verificación completos, presentados y archivados adecuadamente.
11. Personal capacitado, con iniciativa propia y disciplinado en su trabajo, cumpliendo con sus compromisos con la población destinataria, y que pone en práctica los principios institucionales que son la columna vertebral de la empresa.
12. Personal que se integra y promueve el trabajo coordinado y en equipo.

CLÁUSULA TERCERA Condiciones del cargo:

1. El presente contrato tendrá vigencia por el periodo estipulado desde el: 01 de abril del 2023 al 31 de abril del 2024.
2. El contratado se compromete a cumplir con el horario, reglamento Interno, normas, funciones y demás disposiciones de su cargo y de la institución.

El horario establecido es:

- De lunes a viernes, de 8:00 AM a 12:00 P M de 1:00 PM a 5:00 P M.
- Para el personal de campo, se determinará el mismo horario, sabiendo que sus labores pueden extenderse por razones de distancia o movilización.

3. Queda estipulado que su sede de trabajo es la oficina de la empresa donde deberá desplazarse a las comunidades rurales de intervención cuando haya que ir al campo.

4. Respetar, compartir y poner en práctica objetivos, misión, visión, políticas, códigos de Ética, estrategias y enfoques institucionales de la empresa.

5. Queda estipulado para los nuevos empleados, que los primeros 60 días serán de prueba y dentro de ese periodo cualquiera de las dos partes podrá dar por finalizado este contrato sin expresión de causas ni responsabilidad alguna de conformidad al artículo 49 del Código de Trabajo.

CLÁUSULA CUARTA: El salario, que recibirá el empleado por sus servicios será la suma de: Diez y siete mil lempiras exactos. (L 19,000.00) mensuales, el mismo se hará mediante cheque que será pagado en las oficinas de la sede de la empresa. La forma de pago será quincenal y se efectuará el 15 y 30 ó 31 de cada mes. Cuando la fecha coincida con un día feriado o descanso se pagará el día hábil anterior al mismo.

CLÁUSULA QUINTA: Beneficios sociales:

- El contrato gozará de los derechos y prestaciones según la ley laboral hondureña, pagándose las mismas al finalizar el contrato y periodo contable de la Institución, el trece y catorce salarios, a las disposiciones que se establezcan de acuerdo al periodo contable de la Institución.
- Seguro de vida y medico

CLÁUSULA SEXTA: Otras estipulaciones: las que contemple la regulación del estado para los trabajadores que tengan que declarar impuesto sobre la renta de acuerdo al artículo No 22 de la Retención Impuesto sobre la Renta se deducirá mensualmente en la segunda quincena de cada mes el porcentaje que estipula la ley que corresponde al sueldo mayor de ciento cincuenta mil lempiras anuales. **CLÁUSULA SÉPTIMA:** La empresa entregará herramienta y equipo necesario para realizar su trabajo, los que devolverá en buen estado, salvo por disminución o deterioro causado por fortuito o fuerza mayor. **CLÁUSULA OCTAVA:** Los

documentos y trabajos realizados por EL CONTRATADO serán propiedad exclusiva de “EL CONTRATANTE” quien dispondrá de ellos según su criterio. **CLÁUSULA NOVENA: LA RESCISIÓN DE EL CONTRATO.** Este contrato podrá rescindirse por las siguientes causales.

- 1- El mutuo consentimiento
- 2- Por muerte de “EL CONTRATADO”, por motivo de incapacidad física o mental del mismo, que haga imposible el cumplimiento del contrato.
- 3- Por revelar o dar a conocer “EL CONTRATADO” información o documentación relativa al desarrollo del proyecto que serán única y exclusivamente de conocimiento de “EL CONTRATANTE”.
- 4- Por no cumplir “EL CONTRATADO”, la obligación de llevar a cabo los servicios para los que ha sido contratado con la mayor eficiencia, cuidado y esmero en el tiempo, lugar y términos convenidos en el presente contrato, acatando las disposiciones que de modo particular le imparta “EL CONTRATANTE” y su representante.
- 5- Por no observar “EL CONTRATADO”, buenas costumbres y conducta ejemplar durante el servicio
- 6- Por no prestar auxilio en cualquier tiempo que se necesite, cuando por siniestro o riesgo inminente peligran las personas o los interesados de “EL CONTRATANTE” o de sus compañeros de trabajo
- 7- Por no proporcionar “EL CONTRATADO” a “EL CONTRATANTE”, todos los documentos, informes, datos, cálculos, procesos y procedimientos empleados para el cumplimiento de sus funciones
- 8- Por no comunicar “EL CONTRATADO” a “EL CONTRATANTE” o su representante, según el orden jerárquico establecido, todas las observaciones que sean necesarias para

evitar daños y perjuicios a los intereses y a la vida de “EL CONTRATANTE” o sus compañeros de trabajo.

- 9- Por no acatar “EL CONTRATADO”, las medidas de seguridad que establezcan las autoridades competentes y las que indique “EL CONTRATANTE” para la seguridad y protección de los trabajadores y del lugar de trabajo.
- 10- Por no abstenerse “EL CONTRATADO” de ejecutar todo aquello que pueda poner en peligro la seguridad del lugar de trabajo, su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo y de las otras personas, durante la realización de su trabajo
- 11- Por no cumplir “EL CONTRATADO” con lo establecido en el código de ética con la Niñez y adolescencia de Las leyes hondureñas. En el caso de los incisos 1 y 2 es del conocimiento que no se deducirá ninguna responsabilidad para las partes, más que las que se hubieren contraído hasta el momento en que ocurra la condición,

CLÁUSULA DÉCIMA: Manifiesta EL CONTRATADO que, en caso de muerte de él, designa como beneficiarios de salarios y prestaciones laborales pendientes de percibir a la fecha del suceso a las siguientes personas:

Nombre	Parentesco	Porcentaje

CLÁUSULA ONCEAVA: Lo no estipulado en este contrato se regirá por lo que disponga la Legislación Laboral Hondureña y demás Leyes Conexas.

CLÁUSULA DOCEAVA: El incumplimiento de las obligaciones contraídas en la **CLÁUSULA NOVENA** de este contrato por parte de “EL CONTRATADO” libera de toda responsabilidad laboral a “EL CONTRATANTE”.

CLÁUSULA TRECEAVA: Ambos comparecientes manifiestan estar de acuerdo en todas y cada una de las cláusulas y condiciones bajo las cuales se regula el presente contrato. comprometiéndose al fiel cumplimiento del mismo En fe de los cual y para seguridad de ambas partes, firmamos el presente contrato en la ciudad de Tocoa, departamento de colon el día 01 del mes de abril 2023.

f _____

Administrador de la empresa

“EL CONTRATANTE

f _____

Project Manager

Empleado “EL CONTRATADO”

Fuente: Bufete Legal Chavez, 2023.

Tabla 81 Registor empleados en el IHSS de Tocoa



PLANILLA MENSUAL DE COTIZACIÓN																			
No. Patronal		CONFIR S De R L		CONFIR S De R L		Periodo De Planilla		Riesgo											
Consultora		Servicios		Consultorías		Col. Independencia, Tocoa													
Tipo De		Sector		Actividad Económica		Dirección De La Empresa		Teléfono		Ruta									
No	No. Identidad/Afiliación			Apellidos Y Nombres			Puesto		Salario		Fecha De Ingreso								
01	0401-2001-00748			Adonis Jared Quintanilla Madrid			Administrador		L. 12.000.00										
02							Proyectista 1		L. 19,000.00										
03							Proyectista 2		L. 19,000.00										
04							Ing. En sistemas		L. 19,000.00										
		ÚLTIMA LÍNEA																	
Firma del patrono o representante										Lugar y fecha									

Fuente: IHSS, 2023.

Pasos para afiliar colaboradores en el IHSS

- Tipo de afiliado: Seleccionar tipo de afiliado: Directo, Jubilado, Pensionado.
- Fotografía tamaño carnet (o tomada en el registro con dispositivo)
- DNI / Identificación o Carnet de Residente
- Nacionalidad
- Nombre: primer nombre, segundo nombre, primer apellido, segundo apellido
- Fecha de nacimiento
- fecha de ingreso al trabajo
- Departamento
- Municipio
- Estado civil
- Dirección
- Referencia
- Ciudad/Pueblo/Aldea/ Caserío
- Teléfono fijo
- Teléfono celular
- Correo electrónico.
- Nivel educativo
- Declaración de confidencialidad.

Pasos y Requisitos⁶ y procedimiento de inscripción de una empresa consultora en Honduras (CIRCE, 2022).

- Pagar Formulario de Solicitud de Registro e Inscripción de Empresas Nacionales Constructoras y Consultoras mediante un depósito de L 1,200.00 a la cuenta en cheques del CIRCE en BAC No._____.
- Presentar el recibo de depósito original en las oficinas del CIRCE para retirar la factura correspondiente.
- Retirar el Formulario, que será posteoado en cada una de sus páginas con la fecha del retiro y tendrá una vigencia de tres (3) meses a partir de dicha fecha.
- Completar el Formulario de Solicitud con los datos y firmas requeridos. Las firmas deberán ir acompañadas de los sellos de la empresa y de los colegiados, según corresponda. No se recibirán formularios incompletos o que presenten borrones, manchas o tachaduras.
- Presentar expediente con cada una de sus páginas firmadas, selladas y foliadas en la parte superior derecha. El expediente debe incluir la siguiente documentación:
 - Nota de remisión del expediente de la empresa con el número total de folios que contiene el mismo (primera hoja del expediente ver anexo 1).
 - Copia del testimonio de Escritura Pública de Constitución debidamente inscrito en el registro mercantil y en la Cámara de Comercio e Industria de su localidad dentro de la República de Honduras. En caso de que

⁶ CIRCE: Centro Intercolegial de Registro y Clasificación de Empresas, <https://circe.hn>

hubiese modificaciones al testimonio de escritura pública de constitución de la empresa, se deberá presentar fotocopias de todas las modificaciones totalmente legibles y en tamaño legal.

- Credencial de cada uno de los representantes de la empresa ante cada uno de los Colegios Profesionales miembros del CIRCE en que se inscribirá, extendida por el Gerente General de la empresa
- Nota de Aceptación de cada uno de los representantes colegiados de la empresa ante los Colegios y ante el CIRCE.
- Constancia de NO Inscripción de la empresa en los Colegios Profesionales que integran el CIRCE. Una (1) constancia por colegio (CICH, CIMEQH, CAH, CINAH).
- Nómina del personal profesional y técnico de la empresa indicando profesión u oficio y nacionalidad de cada uno, así como también el cargo que cada uno desempeña. Debe presentarse la hoja de vida y la constancia de estar inscrito y solvente en el colegio que corresponda de cada profesional relacionado con las áreas de los colegios miembros del CIRCE.
- Constancia de Solvencia original de cada uno de los representantes de la empresa ante su respectivo Colegio Profesional. Esta constancia deberá de estar vigente a la fecha de entrega del expediente ante el Comité.
- Documentos Anexos.

- Una vez recibido completo el expediente de la empresa, la Dirección Ejecutiva procederá a emitir la resolución de clasificación del Comité, indicando en qué Colegios Profesionales deberá inscribirse
- Conociendo la resolución de la Dirección Ejecutiva, la empresa deberá presentar tantas copias de su expediente como Colegios Profesionales en los que se inscribirá. Ejemplo:
 - Si es para un (1) Colegio, un (1) original y una (1) copia.
 - Si es para dos (2) Colegios, un (1) original y dos (2) copias.
 - Si es para tres (3) Colegios, un (1) original y tres (3) copias.
 - Si es para cuatro (4) Colegios un (1) original y cuatro (4) copias.

Resultados del análisis del estudio legal

- Se ha descrito completamente la legalidad y sus trámites pertinentes y sus instancias de registro para operar desde la plena legalidad
- Se ha descrito los aspectos más importantes con relación a sus socios y el capital de aportación para conservar su calidad de asociatividad en la empresa.
- Se ha plasmado los respectivos listados de los socios ya sea de las CRACs o socios una sola entidad.

VI. CAPÍTULO 7: Estudio técnico financiero y económico

El espíritu de este acápite es referenciar y respaldar con información económica y financiera la rentabilidad, así como los cálculos de las razones financieras, y sus tiempos de recuperación para accionistas comunes y apreciar las garantías de que el proyecto cubre sus obligaciones salariales y gastos financieros, al tiempo, que genera ganancias.

6.1. Objetivo del estudio financiero

6.1.1. Objetivo general del estudio financiero

Determinar la inversión inicial pre operativa y puesta en marcha de la empresa consultora para MiPymes del municipio de Tocoa, en el departamento de Colón

6.1.2. Objetivos específicos

- Estructurar detalladamente el presupuesto de ingresos y costos totales en los periodos aptos del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón.
- Establecer los costos fijos y los costos variables del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón.
- Medir el alcance de la inversión en la pre operatividad y puesta en marcha del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón.
- Determinar con información económica las razones financieras del ejercicio económico de uno a cinco años del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón.

6.2.Cronograma de inversiones

Tabla 82 Cronograma de inversiones

Rubro	abr-23				may-23				jun-23				jul-23			
Gastos de organización e instalación																
Estudio de pre factibilidad																
Capital inicial de trabajo																
Permiso de operaciones																
Gastos de inscripción en el Instituto de la Propiedad																
Obtener escritura pública																
Registro en SSE y SENPRENDE																
Gastos de inscripción en el IHSS, y SAR																
Prima de alquiler del local																
Maquinaria																
Vehículos																
Equipo																
Mobiliario																
Equipo de cómputo y otros																
Instalación y Montaje																
Remodelación y adecuaciones																

Fuente: Elaboración propia, 2023

6.3.Construcción (o remodelación)

El costo estimado por metro cuadrado de construcción en la ciudad de Tocoa es de L 13,000.00 precio con base al cual, se calcula el costo de la construcción de algunas piezas y remodelación de otras, más un agregado del 10% por contingencias o alzas en el precio de los materiales constructivos. Sin embargo, no se construirá nada, solo habrá acondicionamientos mínimos, dos puertas de vidrio, sanitario interior, pintura de paredes interiores 84 m², seis bombillas, aire acondicionado de 24 BTU.

Tabla 83 Condiciones sobre la construcción o remodelación de las instalaciones

Concepto	Área de construcción	Costo
Terreno construido	165	L 2,145,000.00
10% por contingencias		L 214,500
Total		L 2,359,500.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

6.4. Plan de inversión

Tabla 84 Inversión inicial

RUBRO	TIEMPO MESES	VALOR MANSUAL	COSTO TOTAL	FONDOS PROPIOS	FONDOS EXTERNOS
ALQUILER DE LOCAL	3	L9,000.00	L27,000.00	L27,000.00	
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	1	L74,360.00	L74,360.00		L74,360.00
COMPUTADORAS	1	L60,000.00	L60,000.00		L60,000.00
IMPRESORAS	1	L7,800.00	L7,800.00	L7,800.00	
SOFTWARE CONTABLE (\$100 C/U) 5 AÑOS	2	L5,000.00	L10,000.00	L10,000.00	
LICENCIAS DE OFFICE 365	3	L2,500.00	L7,500.00	L7,500.00	
ANTIVIRUS (\$100)	3	L2,500.00	L7,500.00	L7,500.00	
FOTOCOPIADORA	1	L50,000.00	L50,000.00		L50,000.00
AIRE ACONDICIONADO	1	L23,000.00	L23,000.00		L23,000.00
INSUMOS DE OFICINA	1	L5,000.00	L5,000.00	L5,000.00	
VEHÍCULOS (\$12,000)	1	L300,000.00	L300,000.00		L300,000.00
SALARIOS	3	L87,000.00	L261,000.00	L218,360.00	L42,640.00
CUOTAS PATRONALES	3	L17,353.56	L52,060.68	L52,060.68	
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCION	1	L20,000.00	L20,000.00	L20,000.00	
SERVICIOS PUBLICOS (LUZ, INTERNET, TELEFONO, AGUA)	3	L8,600.00	L25,800.00	L25,800.00	
OTROS IMPREVISTOS	1	L68,979.32	L68,979.32	L68,979.32	
TOTALES		L741,092.88	L1,000,000.00	L450,000.00	L550,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

6.5. Estudio técnico financiero

6.5.1. Costos preoperativos

Tabla 85 Costos preoperativos

Concepto	Costo Total
Gastos de organización e instalación	L69,465.69
Estudio de pre factibilidad	L30,000.00
Supervisión	L22,215.69
Permiso de operaciones	L500.00
Gastos de inscripción en el Instituto de la Propiedad	L250.00
Obtener escritura pública	L3,000.00
Registro en el SSE, SENPRENDE	L1,500.00
Gastos de inscripción en el IHSS, SAR	L3,000.00
Prima de alquiler del local	L9,000.00
Equipo	L172,313.70
Mobiliario	L74,360.00
Equipo de cómputo y otros	L97,953.70
Instalación y Montaje	L136,000.00
Construcción, remodelación y adecuaciones	L136,000.00
Capital de trabajo	L166,500.76
Capital inicial de trabajo	L166,500.76
Total	L544,280.15

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 86 Descripción de la adquisición de equipo

Equipo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Mobiliario			L74,360.0
Escritorios	3	L6,000.00	L18,000.00
Mesa rectangular	1	L8,000.00	L8,000.00
Sillas de oficina	6	L3,500.00	L21,000.00
Sillas para sala	36	L510.00	L18,360.00
Archiveros	2	L4,500.00	L9,000.00
Equipo de Cómputo y Otros			L97,953.70
Aire Acondicionado	1	L23,000.00	L23,000.00
Equipo de cómputo	3	L20,000.00	L60,000.00
Pantalla blanca	1	L4,253.70	L4,253.70
Proyector	1	L2,900.00	L2,900.00
Impresora multifuncional	1	L7,800.00	L7,800.00
Total			L172,313.70

Fuente: elaboración propia

Se considerará un porcentaje de 5.0% del costo de la maquinaria en concepto de instalación y montaje.

Tabla 87 Instalación y montaje

Concepto	Área de construcción (metros cuadrados)	Costo
Sala de capacitación	108.9	L70,000.00
Acondicionamiento de oficinas	44	L40,000.00
Servicio sanitario	3	L15,000.00
10% por contingencias		L11,000.00
Total	155.9	L136,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 88 Determinación de Costos operativos fijos y variables

DETERMINACIÓN DE COSTOS		
COSTOS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
COSTOS FIJOS		L 1,427,928.24
SALARIOS	L 87,000.00	L 1,044,000.00
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO	L 14,500.00	L 174,000.00
IHSS	L 3,309.52	L 39,714.24
RAP	L 1,305.00	L 15,660.00
CÁMARA DE COMERCIO	L 200.00	L 2,400.00
COLEGIACIÓN DE CONSULTORES	L 1,500.00	L 18,000.00
ALQUILER	L 3,000.00	L 36,000.00
INTERNET	L 1,200.00	L 14,400.00
PUBLICIDAD	L 3,000.00	L 36,000.00
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	L 379.50	L 4,554.00
IMPUESTOS MUNICIPALES	L 3,600.00	L 43,200.00
COSTOS VARIABLES		L 317,231.86
LUZ	L 3,000.00	L 36,000.00
AGUA	L 400.00	L 4,800.00
TELÉFONO CORPORATIVO	L 4,000.00	L 48,000.00
COMBUSTIBLES	L 5,000.00	L 60,000.00
GASTOS FINANCIEROS	L 6,869.99	L 82,439.86
CARGOS BANCARIOS	L 6,000.00	L 72,000.00
TASA SEGURIDAD	L 1,166.00	L 13,992.00
TOTAL	L 145,430.01	L 1,745,160.10

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 89 Puesta en marcha

GASTOS	VALOR MENSUAL	CLASIFICACIÓN
SALARIOS	L87,000.00	F
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO	L14,500.00	F
IHSS	L3,309.52	F
RAP	L1,305.00	F
CÁMARA DE COMERCIO	L200.00	F
COLEGIACIÓN DE CONSULTORES	L1,500.00	F
ALQUILER	L3,000.00	F
LUZ	L3,000.00	V
AGUA	L400.00	V
TELÉFONO CORPORATIVO	L4,000.00	V
INTERNET	L1,200.00	F
COMBUSTIBLES	L5,000.00	V
PUBLICIDAD	L3,000.00	F
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	L379.50	F
IMPUESTOS MUNICIPALES	L3,600.00	F
GASTOS FINANCIEROS	L6,869.99	V
CARGOS BANCARIOS	L6,000.00	V
TASA SEGURIDAD	L1,166.00	V
TOTAL	L145,430.01	

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 90 Determinación de los ingresos

PROYECCIÓN DE INGRESOS

INGRESOS	PRECIOS UNITARIOS	CANTIDAD DE SERVICIOS	INGRESO ANUAL
ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA	40,000.00	12	L480,000.00
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD	50,000.00	24	L1,200,000.00
TRÁMITES LEGALES	20,000.00	12	L240,000.00
CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO	30,000.00	24	L720,000.00
		72	L2,640,000.00

Tomando un 7% del total de empresas del Valle del Aguán, que en el 2021 son unas 1048

Fuente: Elaboración propia, 2023

6.5.2. Gastos

Tabla 91 Gasto por consumo de agua

Área de consumo	Consumo de agua en M ³	Costo
178 m ³	0.89	86.03
Botellón 5 gll.		20.00
Total		106.03

Fuente: Elaboración propia, 2023

Servicios de telecomunicación

Concepto	Tarifa	Minutos estimados	Costo Mensual
Cuota fija comercial	0.7341	60	L44.05
Minuto local	0.35	60	L21.00
Minuto internacional	7.25	60	L435.00
Minuto a celular	8.809	60	L528.54
Internet*	612.00	mes	L612.00
Total			L1,640.59

Fuente: Elaboración propia, 2023

- Energía eléctrica

El costo de Kw/hr de para el rubro ha sido calculado en función de la ficha técnica de consumo eléctrico por el precio sobre el cual se calcula el costo de puesta en marcha en concepto de energía eléctrica.

Tabla 92 Estimación de costos de servicio de energía eléctrica

Equipo	Uniddes	KW/H Aproximación de consumo	Costo por hora	Horas mes (22 días x 9 horas)
Computadoras	3	0.18	3.5	L124.74
Impresora Brother	1	0.09	3.5	L62.37
Escaner	1	0.003	3.5	L2.08
Proyector	1	3.42	3.5	L1,580.04
Iluminación	4	0.09	3.5	L62.37
Total				L1,831.60

Fuente: Elaboración propia, 2023

6.5.3. Proyección de Estados Financieros preliminares

Tabla 93 Proyección de Estado de resultados preliminares

INGRESOS	1	2	3	4	5
POR SERVICIOS DE CONSULTORÍA AL CONTADO	2,640,000.00	2,798,400.00	2,966,304.00	3,144,282.24	3,332,939.17
TOTAL INGRESOS	2,640,000.00	2,798,400.00	2,966,304.00	3,144,282.24	3,332,939.17
GASTOS DE OPERACIÓN					
SALARIOS	1,044,000.00	1,085,760.00	1,129,190.40	1,174,358.02	1,221,332.34
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO	174,000.00	180,960.00	188,198.40	195,726.34	203,555.39
IHSS	39,714.24	41,302.81	42,954.92	44,673.12	46,460.04
CÁMARA DE COMERCIO	2,400.00	2,496.00	2,595.84	2,699.67	2,807.66
COLEGIACIÓN DE LA FIRMA	18,000.00	18,720.00	19,468.80	20,247.55	21,057.45
ALQUILER	36,000.00	37,440.00	38,937.60	40,495.10	42,114.91
LUZ	36,000.00	37,440.00	38,937.60	40,495.10	42,114.91
AGUA	4,800.00	4,992.00	5,191.68	5,399.35	5,615.32
TELÉFONO	48,000.00	49,920.00	51,916.80	53,993.47	56,153.21
INTERNET	14,400.00	14,976.00	15,575.04	16,198.04	16,845.96
COMBUSTIBLES	60,000.00	62,400.00	64,896.00	67,491.84	70,191.51
PUBLICIDAD	36,000.00	37,440.00	38,937.60	40,495.10	42,114.91
GASTOS POR DEPRECIACIÓN	110,850.30	110,850.30	110,850.30	110,850.30	110,850.30
GASTOS FINANCIEROS	82,439.86	68,992.52	53,228.59	34,749.00	13,085.92
CARGOS BANCARIOS	6,000.00	6,240.00	6,489.60	6,749.18	7,019.15
TASA SEGURIDAD	13,992.00	14,551.68	15,133.75	15,739.10	16,368.66
TOTAL GASTOS	1,726,596.40	1,774,481.31	1,822,502.92	1,870,360.29	1,917,687.65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	913,403.60	1,023,918.69	1,143,801.08	1,273,921.95	1,415,251.53
RESERVA LEGAL 5%	34,252.64	38,396.95	42,892.54	47,772.07	53,071.93
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	228,350.90	255,979.67	285,950.27	318,480.49	353,812.88
UTILIDAD NETA	650,800.07	729,542.07	814,958.27	907,669.39	1,008,366.71

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 94 Proyección de Flujos de caja preliminar

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

ENTRADAS DE EFECTIVO	0	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL DE EFECTIVO		L474,840.00	L1,334,026.58	L2,058,449.70	L2,855,742.96	L3,730,942.60
ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA		L480,000.00	L508,800.00	L539,328.00	L571,687.68	L605,988.94
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD		L1,200,000.00	L1,272,000.00	L1,348,320.00	L1,429,219.20	L1,514,972.35
TRÁMITES LEGALES		L240,000.00	L254,400.00	L269,664.00	L285,843.84	L302,994.47
CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO		L720,000.00	L763,200.00	L808,992.00	L857,531.52	L908,983.41
PRÉSTAMOS	L550,000.00					
APORTE DE LOS SOCIOS	L450,000.00					
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	L1,000,000.00	L3,114,840.00	L4,132,426.58	L5,024,753.70	L6,000,025.20	L7,063,881.77
GASTOS DE OPERACIÓN						
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	L74,360.00					
COMPUTADORAS	L60,000.00					
IMPRESORAS	L7,800.00					
SOFTWARE CONTABLE (\$100 C/U) 5 AÑOS	L5,000.00					
LICENCIAS DE OFFICE 365	L2,500.00					
ANTIVIRUS (\$100)	L2,500.00					
FOTOCOPIADORA	L50,000.00					
AIRE ACONDICIONADO	L23,000.00					
VEHÍCULOS (\$12,000)	L300,000.00					
SALARIOS		L1,044,000.00	L1,085,760.00	L1,129,190.40	L1,174,358.02	L1,221,332.34
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO		L261,000.00	L271,440.00	L282,297.60	L293,589.50	L305,333.08
IHSS		L39,714.24	L41,302.81	L42,954.92	L44,673.12	L46,460.04
CÁMARA DE COMERCIO		L2,400.00	L2,496.00	L2,595.84	L2,699.67	L2,807.66
COLEGIACIÓN DE LA FIRMA		L18,000.00	L18,720.00	L19,468.80	L20,247.55	L21,057.45
ALQUILER		L36,000.00	L37,440.00	L38,937.60	L40,495.10	L42,114.91
LUZ		L36,000.00	L37,440.00	L38,937.60	L40,495.10	L42,114.91
AGUA		L4,800.00	L4,992.00	L5,191.68	L5,399.35	L5,615.32
TELÉFONO		L48,000.00	L49,920.00	L51,916.80	L53,993.47	L56,153.21
INTERNET		L14,400.00	L14,976.00	L15,575.04	L16,198.04	L16,845.96
COMBUSTIBLES		L60,000.00	L62,400.00	L64,896.00	L67,491.84	L70,191.51
PUBLICIDAD		L36,000.00	L37,440.00	L38,937.60	L40,495.10	L42,114.91
PAGO CAPITAL		L78,059.32	L91,506.66	L107,270.59	L125,750.18	L147,413.26
GASTOS FINANCIEROS		L82,439.86	L68,992.52	L53,228.59	L34,749.00	L13,085.92
CARGOS BANCARIOS		L6,000.00	L6,240.00	L6,489.60	L6,749.18	L7,019.15
TASA SEGURIDAD		L14,000.00	L14,560.00	L15,142.40	L15,748.10	L16,378.02
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%			L228,350.90	L255,979.67	L285,950.27	L318,480.49
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	L525,160.00	L1,780,813.42	L2,073,976.89	L2,169,010.73	L2,269,082.60	L2,374,518.15
SALDO FINAL DE EFECTIVO	L474,840.00	L1,334,026.58	L2,058,449.70	L2,855,742.96	L3,730,942.60	L4,689,363.63

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 95 Proyección de Estado de Situación Financiera preliminar

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS	1	2	3	4	5
CORRIENTES					
BANCOS	L1,334,026.58	L2,058,449.70	L2,855,742.96	L3,730,942.60	L4,689,363.63
CUENTAS POR COBRAR	L122,508.00	L118,241.25	L184,264.59	L239,353.53	L334,259.19
TOTAL CORRIENTES	L1,456,534.58	L2,176,690.95	L3,040,007.55	L3,970,296.13	L5,023,622.82
ACTIVOS NO CORRIENTES					
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	L259,850.00	L259,850.00	L259,850.00	L259,850.00	L259,850.00
VEHÍCULO	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00
(-) DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-L110,850.30	-L221,700.60	-L332,550.90	-L443,401.20	-L554,251.50
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	L448,999.70	L338,149.40	L227,299.10	L116,448.80	L5,598.50
SUMA ACTIVO	L1,905,534.28	L2,514,840.35	L3,267,306.65	L4,086,744.93	L5,029,221.32
PASIVOS					
IMPUESTOS POR PAGAR	L228,350.90	L255,979.67	L285,950.27	L318,480.49	L353,812.88
CUENTAS POR PAGAR	L70,190.00	L9,687.57	L20,000.00	L20,109.32	L61,000.00
PRÉSTAMOS POR PAGAR DE CORTO PLAZO	L91,506.66	L107,270.59	L125,750.18	L147,413.26	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	L390,047.56	L372,937.83	L431,700.45	L486,003.07	L414,812.88
PASIVO NO CORRIENTE					
PRÉSTAMOS POR PAGAR DE LARGO PLAZO	L380,434.02	L273,163.43	L147,413.26		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	L380,434.02	L273,163.43	L147,413.26	L0.00	L0.00
TOTAL PASIVO	L770,481.58	L646,101.26	L579,113.70	L486,003.07	L414,812.88
PATRIMONIO					
CAPITAL	L450,000.00	L450,000.00	L450,000.00	L450,000.00	L450,000.00
RESERVA LEGAL 5%	L34,252.64	L38,396.95	L42,892.54	L47,772.07	L53,071.93
UTILIDADES ACUMULADAS		L650,800.07	L1,380,342.14	L2,195,300.41	L3,102,969.79
UTILIDAD DEL PERIODO	L650,800.07	L729,542.07	L814,958.27	L907,669.39	L1,008,366.71
TOTAL PATRIMONIO	L1,135,052.70	L1,868,739.09	L2,688,192.95	L3,600,741.87	L4,614,408.44
SUMA PASIVO MÁS PATRIMONIO	L1,905,534.28	L2,514,840.35	L3,267,306.65	L4,086,744.93	L5,029,221.32

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 96 Indicadores financieros

RATIOS PROYECTO DE CONSULTORÍA MIPYMES MUNICIPIO DE TOCOA

1	Razón Rápida	Activos Corrientes -Inventarios	L 1,456,534.58	3.7	
		Pasivos Corrientes	L 390,047.56		
6	Razón de Endeudamiento	Pasivos Totales	L 770,481.58	0.4	
		Activos Totales	L 1,905,534.28		
8	Rotación Activos Totales	Ventas	L 2,640,000.00	1.4	
		Activos Totales	L 1,905,534.28		
9	Razón de Rotación de Interés Ganado	Ingresos proveniente de Operaciones	L 2,640,000.00	32.0	
		Gastos por Interes	L 82,439.86		
10	Razón de Cargos de Interes Fijo	Utilidades antes de Intereses e Impuestos	L 913,403.60	11.1	
		Intereses	L 82,439.86		
11	Tasa de Rendimiento sobre Ventas Netas	Utilidad Netas	L 650,800.07	0.2	
		Ventas Netas	L 2,640,000.00		
12	Margen de Utilidad Bruta	Ventas - Costo de lo Vendido	Utilidad Bruta	L 913,403.60	0.3
		Ventas	Ventas	L 2,640,000.00	

Fuente: Elaboración propia, 2023

6.5.4. Punto de equilibrio

Tabla 97 Punto de equilibrio

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO
1	72	L1,427,928.24	L317,231.86	L1,745,160.10	L166.74

P.E.	MENSUAL	ANUAL
CONSULT	4.4	52.8

Fuente: Elaboración propia, 2023

6.5.5. Costos anuales del proyecto

En relacion a los salarios anuales, se considera el costo de los siguientes sueldos, más un incremento anual del 5% en concepto de aumento salarial por año.

Tabla 98 Descripción de sueldos incrementales

No	Área	Empleado	Salario mes	Salario Anual
1	ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRADOR	L 20,000.00	L 240,000.00
2		CONTADOR	L 16,000.00	L 192,000.00
3	GESTIÓN DE PROYECTOS	CONSULTOR 1	L 18,000.00	L 216,000.00
4		CONSULTOR 2	L 18,000.00	L 216,000.00
5		CONSULTOR JR	L 15,000.00	L 180,000.00
6	TOTAL			L 1,044,000.00

No	Empleado	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
1	ADMINISTRADOR	L 240,000.00	L 252,000.00	L 264,600.00	L 277,830.00	L 291,721.50
2	CONTADOR	L 192,000.00	L 201,600.00	L 211,680.00	L 222,264.00	L 233,377.20
3	CONSULTOR 1	L 216,000.00	L 226,800.00	L 238,140.00	L 250,047.00	L 262,549.35
4	CONSULTOR 2	L 216,000.00	L 226,800.00	L 238,140.00	L 250,047.00	L 262,549.35
5	CONSULTOR JR	L 180,000.00	L 189,000.00	L 198,450.00	L 208,372.50	L 218,791.13
6	Total	L 1,044,000.00	L 1,096,200.00	L 1,151,010.00	L 1,208,560.50	L 1,268,988.53

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 99 Depreciaciones (Equipos)

Equipos y herramientas	Valor inicial	Vida útil (años)	Valor residual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo y Herramientas								
Vehículo	L300,000.00	5	L75,000.00	L72,600.00	L55,030.80	L41,713.35	L31,618.72	L23,966.99
Mobiliario								
Escritorios	L18,000.00	5	L4,500.00	L4,356.00	L3,301.85	L2,502.80	L1,897.12	L1,438.02
Mesa rectangular	L8,000.00	5	L2,000.00	L1,936.00	L1,467.49	L1,112.36	L843.17	L639.12
Sillas de oficina	L21,000.00	5	L5,250.00	L5,082.00	L3,852.16	L2,919.93	L2,213.31	L1,677.69
Sillas para sala	L18,360.00	5	L4,590.00	L4,443.12	L3,367.88	L2,552.86	L1,935.07	L1,466.78
Archivos	L9,000.00	5	L2,250.00	L2,178.00	L1,650.92	L1,251.40	L948.56	L719.01
Equipo de Cómputo y Otros								
Celulares	L18,000.00	4	L4,500.00	L5,274.00	L3,728.72	L2,636.20	L1,863.80	L0.00
Aire Acondicionado	L23,000.00	15	L5,750.00	L2,024.00	L1,845.89	L1,683.45	L1,535.31	L1,400.20
Equipo de computo	L60,000.00	5	L15,000.00	L14,520.00	L11,006.16	L8,342.67	L6,323.74	L4,793.40
Impresora multifuncional	L7,800.00	5	L1,950.00	L1,887.60	L1,430.80	L1,084.55	L822.09	L623.14
Total	L483,160.00			L114,300.72	L86,682.67	L65,799.56	L50,000.87	L36,724.34

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 100 Resumen de costos y gastos anuales del proyecto sin cuota por financiamiento

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos					
Internet	L7,344.00	L7,711.20	L8,096.76	L8,501.60	L8,926.68
Alquiler	L36,000.00	L37,800.00	L39,690.00	L41,674.50	L43,758.23
Línea móvil	L25,369.92	L26,638.42	L27,970.34	L29,368.85	L30,837.30
Pago de Planilla	L966,000.00	L1,014,300.00	L1,065,015.00	L1,118,265.75	L1,174,179.04
Agua	L1,272.36	L1,335.98	L1,402.78	L1,472.92	L1,546.56
Aseo y limpieza	L6,060.00	L6,363.00	L6,681.15	L7,015.21	L7,365.97
Costos Variables					
Mano de Obra externa	L366,000.00	L384,300.00	L403,515.00	L423,690.75	L444,875.29
Viáticos	L108,000.00	L113,400.00	L119,070.00	L125,023.50	L131,274.68
Gastos de Mercadotecnia	L50,400.00	L52,920.00	L55,566.00	L58,344.30	L61,261.52
Combustible	L120,000.00	L126,000.00	L132,300.00	L138,915.00	L145,860.75
Insumos de oficina	L18,000.00	L18,900.00	L19,845.00	L20,837.25	L21,879.11
Impuestos (vehiculares,municipales)	L7,500.00	L7,875.00	L8,268.75	L8,682.19	L9,116.30
Gastos administrativos	L60,000.00	L63,000.00	L66,150.00	L69,457.50	L72,930.38
Energía eléctrica	L21,979.20	L23,078.16	L24,232.07	L25,443.67	L26,715.85
Capacitaciones	L10,000.00	L10,500.00	L11,025.00	L11,576.25	L12,155.06
Mantenimiento a vehículos	L72,000.00	L75,600.00	L79,380.00	L83,349.00	L87,516.45

Mantenimiento a equipo y herramientas	L18,000.00	L18,900.00	L19,845.00	L20,837.25	L21,879.11
Mantenimiento a instalaciones	L18,000.00	L18,900.00	L19,845.00	L20,837.25	L21,879.11
Contingencias	L286,788.82	L301,128.26	L316,184.68	L331,993.91	L348,593.61
Total	L2,198,714.30	L2,308,650.02	L2,424,082.52	L2,545,286.64	L2,672,550.98

Fuente: Elaboración propia, 2023.

- Fallas que debe tener en cuenta el proyecto para asegurar su éxito
- No seguimiento de protocolos y políticas del proyecto.
- Supervisión ineficiente y no previsor.
- Estimación errónea de costos para llevar a cabo el proyecto.
- Equipo obsoleto o inadecuado
- Ausencia de seguimiento del ciclo de mantenimiento en los equipos que lo requieran.
- Fallas en el protocolo de contratación de empleados no adecuados por no seguir rigurosamente los requisitos indicados en la política de contratación.
- Resultados obtenidos del estudio económico
- Al estructurar detalladamente el presupuesto de ingresos y costos totales en los periodos aptos del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón, se encuentra que, el proyecto genera los ingresos esperados para hacerle frente a las obligaciones y aporta rentabilidad a los inversionistas.
- Al establecer los costos fijos y los costos variables del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón se determina que, estos ascienden a L 2,609,411.98
- Al medir el alcance de la inversión en la pre operatividad y puesta en marcha del proyecto Consultoría para las MiPymes de Tocoa, Colón, se calcula que, el monto asciende a L 2,072,485.47 para ambos rubros.

VII. CAPÍTULO 8: Estudio Financiero del Proyecto

El estudio financiero requiere de la determinación de los objetivos funcionales que le dan sentido a su contexto, los cuales son:

7.1.Objetivos del estudio financiero

- Objetivo general
 - Aplicar los cálculos de los requisitos financieros al proyecto de consultoría para las MiPymes del municipio de Tocoa.
- Objetivos específicos
 - Establecer los costos totales y el plan de inversión del proyecto.
 - Determinar los análisis de estados de resultados financieros del proyecto.
 - Estipular el cálculo de las razones financieras aplicables del proyecto.

7.2. Proyecciones financieras

7.2.1. Supuestos

Tabla 101 Supuestos financieros

No	INCREMENTO	1	2	3	4	5
1	INGRESOS	6%	6%	6%	6%	6%
2	GASTOS	4%	4%	4%	4%	4%
3	INCREMENTO DE NUEVOS EMPLEADOS					
4	LOCAL MAS GRANDE					
5	SUCURSAL					
6	TASA DE INTERÉS DE PRÉSTAMO	16%	16%	16%	16%	16%
7	TASA DE RENDIMIENTO DEL INVERSIONISTA	15%	15%	15%	15%	15%
8	APORTE DE SOCIOS	L350,000.00				
9	RESERVA LEGAL	5%	5%	5%	5%	5%
10	RESERVA SOCIAL	5%	5%	5%	5%	5%
11	CAPITALIZACIÓN	30%	30%	30%	30%	30%
12	TASA DE SEGURIDAD	L.2.00 POR MILAR				
13	IMPUESTO SOLIDARIO	5%	5%	5%	5%	5%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 102 Proyección de gastos de operación

GASTOS	VALOR MENSUAL	CLASIFICACIÓN
SALARIOS	L87,000.00	F
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO	L14,500.00	F
IHSS	L3,309.52	F
RAP	L1,305.00	F
CÁMARA DE COMERCIO	L200.00	F
COLEGIACIÓN DE CONSULTORES	L1,500.00	F
ALQUILER	L3,000.00	F
LUZ	L3,000.00	V
AGUA	L400.00	V
TELÉFONO CORPORATIVO	L4,000.00	V
INTERNET	L1,200.00	F
COMBUSTIBLES	L5,000.00	V
PUBLICIDAD	L3,000.00	F
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIONES	L379.50	F
IMPUESTOS MUNICIPALES	L3,600.00	F
GASTOS FINANCIEROS	L6,869.99	V
CARGOS BANCARIOS	L6,000.00	V
TASA SEGURIDAD	L1,166.00	V
TOTAL	L145,430.01	

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.2.2. Proyección de ingresos

Tabla 103 Proyección de ingresos

INGRESOS	PRECIOS UNITARIOS	CANTIDAD DE SERVICIOS	INGRESO ANUAL
ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA	40,000.00	12	L480,000.00
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD	50,000.00	24	L1,200,000.00
TRÁMITES LEGALES	20,000.00	12	L240,000.00
CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO	30,000.00	24	L720,000.00
		72	L2,640,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.2.3. Gastos financieros

Tabla 104 Amortización de financiamiento

MONTO	550,000.00
TASA	16%
TIEMPO	60
PAGO	(L13,374.93)

CUOTA #	PAGO	PAGO INT	PAGO PRINT	SALDO		
	PAGO	INTERES	CAPITAL			
				550,000.00		
1	L13,374.93	7,333.33	L6,041.60	543,958.40		
2	L13,374.93	7,252.78	L6,122.15	537,836.25		
3	L13,374.93	7,171.15	L6,203.78	531,632.47		
4	L13,374.93	7,088.43	L6,286.50	525,345.97		
5	L13,374.93	7,004.61	L6,370.32	518,975.65		
6	L13,374.93	6,919.68	L6,455.26	512,520.39		
7	L13,374.93	6,833.61	L6,541.33	505,979.07		
8	L13,374.93	6,746.39	L6,628.54	499,350.52		
9	L13,374.93	6,658.01	L6,716.92	492,633.60		
10	L13,374.93	6,568.45	L6,806.48	485,827.12		
11	L13,374.93	6,477.69	L6,897.24	478,929.88		
12	L13,374.93	6,385.73	L6,989.20	471,940.68	82,439.86	78,059.32
13	L13,374.93	6,292.54	L7,082.39	464,858.29		
14	L13,374.93	6,198.11	L7,176.82	457,681.47		
15	L13,374.93	6,102.42	L7,272.51	450,408.96		
16	L13,374.93	6,005.45	L7,369.48	443,039.48		
17	L13,374.93	5,907.19	L7,467.74	435,571.74		
18	L13,374.93	5,807.62	L7,567.31	428,004.43		
19	L13,374.93	5,706.73	L7,668.21	420,336.23		
20	L13,374.93	5,604.48	L7,770.45	412,565.78		
21	L13,374.93	5,500.88	L7,874.05	404,691.73		
22	L13,374.93	5,395.89	L7,979.04	396,712.68		
23	L13,374.93	5,289.50	L8,085.43	388,627.25		
24	L13,374.93	5,181.70	L8,193.23	380,434.02	68,992.52	91,506.66
25	L13,374.93	5,072.45	L8,302.48	372,131.54		
26	L13,374.93	4,961.75	L8,413.18	363,718.36		
27	L13,374.93	4,849.58	L8,525.35	355,193.01		
28	L13,374.93	4,735.91	L8,639.02	346,553.99		
29	L13,374.93	4,620.72	L8,754.21	337,799.78		
30	L13,374.93	4,504.00	L8,870.93	328,928.84		
31	L13,374.93	4,385.72	L8,989.21	319,939.63		
32	L13,374.93	4,265.86	L9,109.07	310,830.56		
33	L13,374.93	4,144.41	L9,230.52	301,600.03		
34	L13,374.93	4,021.33	L9,353.60	292,246.44		
35	L13,374.93	3,896.62	L9,478.31	282,768.12		
36	L13,374.93	3,770.24	L9,604.69	273,163.43	53,228.59	107,270.59

37	L13,374.93	3,642.18	L9,732.75	263,430.68		
38	L13,374.93	3,512.41	L9,862.52	253,568.16		
39	L13,374.93	3,380.91	L9,994.02	243,574.14		
40	L13,374.93	3,247.66	L10,127.28	233,446.86		
41	L13,374.93	3,112.62	L10,262.31	223,184.55		
42	L13,374.93	2,975.79	L10,399.14	212,785.42		
43	L13,374.93	2,837.14	L10,537.79	202,247.62		
44	L13,374.93	2,696.63	L10,678.30	191,569.33		
45	L13,374.93	2,554.26	L10,820.67	180,748.65		
46	L13,374.93	2,409.98	L10,964.95	169,783.70		
47	L13,374.93	2,263.78	L11,111.15	158,672.56		
48	L13,374.93	2,115.63	L11,259.30	147,413.26	34,749.00	125,750.18
49	L13,374.93	1,965.51	L11,409.42	136,003.84		
50	L13,374.93	1,813.38	L11,561.55	124,442.29		
51	L13,374.93	1,659.23	L11,715.70	112,726.59		
52	L13,374.93	1,503.02	L11,871.91	100,854.68		
53	L13,374.93	1,344.73	L12,030.20	88,824.48		
54	L13,374.93	1,184.33	L12,190.61	76,633.87		
55	L13,374.93	1,021.78	L12,353.15	64,280.73		
56	L13,374.93	857.08	L12,517.86	51,762.87		
57	L13,374.93	690.17	L12,684.76	39,078.11		
58	L13,374.93	521.04	L12,853.89	26,224.22		
59	L13,374.93	349.66	L13,025.28	13,198.95		
60	L13,374.93	175.99	L13,198.95	0.00		
		252,495.88			13,085.92	147,413.26

CUOTA NIVELADA

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.2.4. Planilla de sueldos

Tabla 105 Planilla de sueldos

PLANILLA MENSUAL							
No.	EMPLEADO	SUELDOS	IHSS	RAP	COLEGIACION	TOTAL DEDUCCIONES	SUELDO NETO
1	ADMINISTRADOR	L20,000.00	L1,000.00	L300.00	L300.00	L1,600.00	L18,400.00
2	CONTADOR	L16,000.00	L800.00	L240.00	L300.00	L1,340.00	L14,660.00
3	CONSULTOR 1	L18,000.00	L900.00	L270.00	L300.00	L1,470.00	L16,530.00
4	CONSULTOR 2	L18,000.00	L900.00	L270.00	L300.00	L1,470.00	L16,530.00
5	CONSULTOR JR	L15,000.00	L750.00	L225.00	L300.00	L1,275.00	L13,725.00
	TOTALES	L87,000.00	L4,350.00	L1,305.00	L1,500.00	L7,155.00	L79,845.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.2.5. Depreciaciones

Tabla 106 Gasto por depreciaciones

Tipo de activo	Costo	Valor residual	Valor depreciable	Vida útil	Depreciación anual
Mobiliario (escritorios, archivador y Sillas)	L74,360.00	1%	L73,616.40	5	L14,723.28
Computadoras	L60,000.00	1%	L59,400.00	5	L11,880.00
Impresoras	L7,800.00	1%	L7,722.00	5	L1,544.40
Software Contable (\$100.00 c/u) 5 Años	L5,000.00	1%	L4,950.00	5	L990.00
Licencias De Office 365	L7,500.00	1%	L7,425.00	5	L1,485.00
Antivirus (\$100.00)	L7,500.00	1%	L7,425.00	5	L1,485.00
Fotocopiadora	L50,000.00	1%	L49,500.00	5	L9,900.00
Encuadernadora	L19,690.00	1%	L19,493.10	5	L3,898.62
Aire Acondicionado	L23,000.00	1%	L22,770.00	5	L4,554.00
Insumos De Oficina	L5000	1%	L4,950.00	5	L990.00
Vehículo	L300000	1%	L297,000.00	5	L59,400.00
Total Mobiliario y Equipo	L559,850.00				L110,850.30

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.2.6. Plan de inversión

Tabla 107 Plan de inversión

RUBRO	TIEMPO MESES	VALOR MANUAL	COSTO TOTAL	FONDOS PROPIOS	FONDOS EXTERNOS
ALQUILER DE LOCAL	3	L9,000.00	L27,000.00	L27,000.00	
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	1	L74,360.00	L74,360.00		L74,360.00
COMPUTADORAS	1	L60,000.00	L60,000.00		L60,000.00
IMPRESORAS	1	L7,800.00	L7,800.00	L7,800.00	
SOFTWARE CONTABLE (\$100 C/U) 5 AÑOS	2	L5,000.00	L10,000.00	L10,000.00	
LICENCIAS DE OFFICE 365	3	L2,500.00	L7,500.00	L7,500.00	
ANTIVIRUS (\$100)	3	L2,500.00	L7,500.00	L7,500.00	
FOTOCOPIADORA	1	L50,000.00	L50,000.00		L50,000.00
AIRE ACONDICIONADO	1	L23,000.00	L23,000.00		L23,000.00
INSUMOS DE OFICINA	1	L5,000.00	L5,000.00	L5,000.00	
VEHÍCULOS (\$12,000)	1	L300,000.00	L300,000.00		L300,000.00
SALARIOS	3	L87,000.00	L261,000.00	L218,360.00	L42,640.00
CUOTAS PATRONALES	3	L17,353.56	L52,060.68	L52,060.68	
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCION	1	L20,000.00	L20,000.00	L20,000.00	
SERVICIOS PUBLICOS (LUZ, INTERNET, TELEFONO, AGUA)	3	L8,600.00	L25,800.00	L25,800.00	
OTROS IMPREVISTOS	1	L68,979.32	L68,979.32	L68,979.32	
TOTALES		L741,092.88	L1,000,000.00	L450,000.00	L550,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023

7.2.7. Proyección de Estados Financieros

Tabla 108 Estado de Resultados proyectados

INGRESOS	1	2	3	4	5
POR SERVICIOS DE CONSULTORÍA AL CONTADO	2,640,000.00	2,798,400.00	2,966,304.00	3,144,282.24	3,332,939.17
TOTAL INGRESOS	2,640,000.00	2,798,400.00	2,966,304.00	3,144,282.24	3,332,939.17
GASTOS DE OPERACIÓN					
SALARIOS	1,044,000.00	1,085,760.00	1,129,190.40	1,174,358.02	1,221,332.34
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO	174,000.00	180,960.00	188,198.40	195,726.34	203,555.39
IHSS	39,714.24	41,302.81	42,954.92	44,673.12	46,460.04
CÁMARA DE COMERCIO	2,400.00	2,496.00	2,595.84	2,699.67	2,807.66
COLEGIACIÓN DE LA FIRMA	18,000.00	18,720.00	19,468.80	20,247.55	21,057.45
ALQUILER	36,000.00	37,440.00	38,937.60	40,495.10	42,114.91
LUZ	36,000.00	37,440.00	38,937.60	40,495.10	42,114.91
AGUA	4,800.00	4,992.00	5,191.68	5,399.35	5,615.32
TELÉFONO	48,000.00	49,920.00	51,916.80	53,993.47	56,153.21
INTERNET	14,400.00	14,976.00	15,575.04	16,198.04	16,845.96
COMBUSTIBLES	60,000.00	62,400.00	64,896.00	67,491.84	70,191.51
PUBLICIDAD	36,000.00	37,440.00	38,937.60	40,495.10	42,114.91
GASTOS POR DEPRECIACIÓN	110,850.30	110,850.30	110,850.30	110,850.30	110,850.30
GASTOS FINANCIEROS	82,439.86	68,992.52	53,228.59	34,749.00	13,085.92
CARGOS BANCARIOS	6,000.00	6,240.00	6,489.60	6,749.18	7,019.15
TASA SEGURIDAD	13,992.00	14,551.68	15,133.75	15,739.10	16,368.66
TOTAL GASTOS	1,726,596.40	1,774,481.31	1,822,502.92	1,870,360.29	1,917,687.65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	913,403.60	1,023,918.69	1,143,801.08	1,273,921.95	1,415,251.53
RESERVA LEGAL 5%	34,252.64	38,396.95	42,892.54	47,772.07	53,071.93
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%	228,350.90	255,979.67	285,950.27	318,480.49	353,812.88
UTILIDAD NETA	650,800.07	729,542.07	814,958.27	907,669.39	1,008,366.71

Fuente: Elaboración propia, 2023

Tabla 109 Flujo de Caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
ENTRADAS DE EFECTIVO	0	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL DE EFECTIVO		L474,840.00	L1,334,026.58	L2,058,449.70	L2,855,742.96	L3,730,942.60
ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA		L480,000.00	L508,800.00	L539,328.00	L571,687.68	L605,988.94
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD		L1,200,000.00	L1,272,000.00	L1,348,320.00	L1,429,219.20	L1,514,972.35
TRÁMITES LEGALES		L240,000.00	L254,400.00	L269,664.00	L285,843.84	L302,994.47
CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO		L720,000.00	L763,200.00	L808,992.00	L857,531.52	L908,983.41
PRÉSTAMOS	L550,000.00					
APORTE DE LOS SOCIOS	L450,000.00					
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	L1,000,000.00	L3,114,840.00	L4,132,426.58	L5,024,753.70	L6,000,025.20	L7,063,881.77
GASTOS DE OPERACIÓN						
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	L74,360.00					
COMPUTADORAS	L60,000.00					
IMPRESORAS	L7,800.00					
SOFTWARE CONTABLE (\$100 C/U) 5 AÑOS	L5,000.00					
LICENCIAS DE OFFICE 365	L2,500.00					
ANTIVIRUS (\$100)	L2,500.00					
FOTOCOPIADORA	L50,000.00					
AIRE ACONDICIONADO	L23,000.00					
VEHÍCULOS (\$12,000)	L300,000.00					
SALARIOS		L1,044,000.00	L1,085,760.00	L1,129,190.40	L1,174,358.02	L1,221,332.34
DÉCIMO CUARTO Y TERCERO		L261,000.00	L271,440.00	L282,297.60	L293,589.50	L305,333.08
IHSS		L39,714.24	L41,302.81	L42,954.92	L44,673.12	L46,460.04
CÁMARA DE COMERCIO		L2,400.00	L2,496.00	L2,595.84	L2,699.67	L2,807.66
COLEGIACIÓN DE LA FIRMA		L18,000.00	L18,720.00	L19,468.80	L20,247.55	L21,057.45
ALQUILER		L36,000.00	L37,440.00	L38,937.60	L40,495.10	L42,114.91
LUZ		L36,000.00	L37,440.00	L38,937.60	L40,495.10	L42,114.91
AGUA		L4,800.00	L4,992.00	L5,191.68	L5,399.35	L5,615.32
TELÉFONO		L48,000.00	L49,920.00	L51,916.80	L53,993.47	L56,153.21
INTERNET		L14,400.00	L14,976.00	L15,575.04	L16,198.04	L16,845.96
COMBUSTIBLES		L60,000.00	L62,400.00	L64,896.00	L67,491.84	L70,191.51
PUBLICIDAD		L36,000.00	L37,440.00	L38,937.60	L40,495.10	L42,114.91
PAGO CAPITAL		L78,059.32	L91,506.66	L107,270.59	L125,750.18	L147,413.26
GASTOS FINANCIEROS		L82,439.86	L68,992.52	L53,228.59	L34,749.00	L13,085.92
CARGOS BANCARIOS		L6,000.00	L6,240.00	L6,489.60	L6,749.18	L7,019.15
TASA SEGURIDAD		L14,000.00	L14,560.00	L15,142.40	L15,748.10	L16,378.02
IMPUESTO SOBRE LA RENTA 25%			L228,350.90	L255,979.67	L285,950.27	L318,480.49
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	L525,160.00	L1,780,813.42	L2,073,976.89	L2,169,010.73	L2,269,082.60	L2,374,518.15
SALDO FINAL DE EFECTIVO	L474,840.00	L1,334,026.58	L2,058,449.70	L2,855,742.96	L3,730,942.60	L4,689,363.63

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 110 Estado de Situación Financiera proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS	1	2	3	4	5
CORRIENTES					
BANCOS	L1,334,026.58	L2,058,449.70	L2,855,742.96	L3,730,942.60	L4,689,363.63
CUENTAS POR COBRAR	L122,508.00	L118,241.25	L184,264.59	L239,353.53	L334,259.19
TOTAL CORRIENTES	L1,456,534.58	L2,176,690.95	L3,040,007.55	L3,970,296.13	L5,023,622.82
ACTIVOS NO CORRIENTES					
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	L259,850.00	L259,850.00	L259,850.00	L259,850.00	L259,850.00
VEHÍCULO	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00
(-) DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-L110,850.30	-L221,700.60	-L332,550.90	-L443,401.20	-L554,251.50
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	L448,999.70	L338,149.40	L227,299.10	L116,448.80	L5,598.50
SUMA ACTIVO	L1,905,534.28	L2,514,840.35	L3,267,306.65	L4,086,744.93	L5,029,221.32
PASIVOS					
IMPUESTOS POR PAGAR	L228,350.90	L255,979.67	L285,950.27	L318,480.49	L353,812.88
CUENTAS POR PAGAR	L70,190.00	L9,687.57	L20,000.00	L20,109.32	L61,000.00
PRÉSTAMOS POR PAGAR DE CORTO PLAZO	L91,506.66	L107,270.59	L125,750.18	L147,413.26	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	L390,047.56	L372,937.83	L431,700.45	L486,003.07	L414,812.88
PASIVO NO CORRIENTE					
PRÉSTAMOS POR PAGAR DE LARGO PLAZO	L380,434.02	L273,163.43	L147,413.26		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	L380,434.02	L273,163.43	L147,413.26	L0.00	L0.00
TOTAL PASIVO	L770,481.58	L646,101.26	L579,113.70	L486,003.07	L414,812.88
PATRIMONIO					
CAPITAL	L450,000.00	L450,000.00	L450,000.00	L450,000.00	L450,000.00
RESERVA LEGAL 5%	L34,252.64	L38,396.95	L42,892.54	L47,772.07	L53,071.93
UTILIDADES ACUMULADAS		L650,800.07	L1,380,342.14	L2,195,300.41	L3,102,969.79
UTILIDAD DEL PERIODO	L650,800.07	L729,542.07	L814,958.27	L907,669.39	L1,008,366.71
TOTAL PATRIMONIO	L1,135,052.70	L1,868,739.09	L2,688,192.95	L3,600,741.87	L4,614,408.44
SUMA PASIVO MÁS PATRIMONIO	L1,905,534.28	L2,514,840.35	L3,267,306.65	L4,086,744.93	L5,029,221.32

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.3. Análisis de viabilidad financiera

El análisis de viabilidad financiera consiste en la determinación de ciertos cálculos financieros encaminados a evaluar el comportamiento de las proyecciones y expectativas gerenciales con respecto a los rendimientos económicos de la empresa.

7.3.1. Costo promedio ponderado de capital

Tabla 111 Costo promedio ponderado de capital

FUENTE	MONTO	COSTO	PARTICIPACIÓN	COSTO DE OPORTUNIDAD
PRÉSTAMOS	550,000.00	16%	60%	9.60%
FONDOS PROPIOS	450,000.00	15.00%	40%	6.00%
	1,000,000.00	31%	100%	27.60%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.4. Evaluación económica del proyecto

Tabla 112 Evaluación económica del proyecto

VALOR ECONÓMICO AGREGADO

ITEM	RUBRO	1	2	3	4	5	ENTE ECONÓMICO
1	SALARIOS	L1,044,000.00	L1,085,760.00	L1,129,190.40	L1,174,358.02	L1,221,332.34	EMPLEADOS
2	INTERESES	L82,439.86	L68,992.52	L53,228.59	L34,749.00	L13,085.92	SISTEMA FINANCIERO
3	IMPUESTOS	L262,603.54	L294,376.62	L328,842.81	L366,252.56	L406,884.81	GOBIERNO
4	UTILIDADES	L650,800.07	L729,542.07	L814,958.27	L907,669.39	L1,008,366.71	ACCIONISTAS
	TOTAL EVA	L2,039,843.46	L2,178,671.21	L2,326,220.07	L2,483,028.97	L2,649,669.78	

Fuente: Elaboración propia, 2023.

En los ciclos de los cinco años del proyecto tiene grandes virtudes económicas agregadas: a empleados paga L.5.65 millones; al sistema financiero paga L. 252,495.88; al estado entera más de L. 1.65 millones y a los accionistas L. 4.11 millones; en total el proyecto aporta a la sociedad L. 11,677, 433.49 millones.

7.4.1. Análisis vertical

Tabla 113 Análisis financiero vertical

ACTIVOS	1	2	3	4	5
CORRIENTES					
BANCOS	70.0%	81.9%	87.4%	91.3%	93.2%
CUENTAS POR COBRAR	6.4%	4.7%	5.6%	5.9%	6.6%
TOTAL CORRIENTES					
ACTIVOS NO CORRIENTES					
MOBILIARIO (ESCRITORIOS, ARCHIVADOR Y SILLAS)	13.6%	10.3%	8.0%	6.4%	5.2%
VEHÍCULO	15.7%	11.9%	9.2%	7.3%	6.0%
(-) DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-5.8%	-8.8%	-10.2%	-10.8%	-11.0%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES					
SUMA ACTIVO					
PASIVOS					
IMPUESTOS POR PAGAR	12.0%	10.2%	8.8%	7.8%	7.0%
CUENTAS POR PAGAR	3.7%	0.4%	0.6%	0.5%	1.2%
PRÉSTAMOS POR PAGAR DE CORTO PLAZO	4.8%	4.3%	3.8%	3.6%	0.0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE					
PASIVO NO CORRIENTE					
PRÉSTAMOS POR PAGAR DE LARGO PLAZO	20.0%	10.9%	4.5%	0.0%	0.0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE					
TOTAL PASIVO					
PATRIMONIO					
CAPITAL	23.6%	17.9%	13.8%	11.0%	8.9%
RESERVA LEGAL 5%	1.8%	1.5%	1.3%	1.2%	1.1%
RESERVA SOCIAL 10%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
CAPITALIZACIÓN 30%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
UTILIDADES ACUMULADAS	0.0%	25.9%	42.2%	53.7%	61.7%
UTILIDAD DEL PERIODO	34.2%	29.0%	24.9%	22.2%	20.1%
TOTAL PATRIMONIO					
SUMA PASIVO MÁS PATRIMONIO					

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Las cuentas de activos que representan incrementos graduales en la medida que avanzan los años (5) proyectados el 70% plantea que los activos del proyecto le haceb frente a las obligaciones adquiridas.

7.4.2. Periodo de recuperación

Tabla 114 Periodo de recuperación

FLUJO DE CAJA NETO

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	0	1	2	3	4	5
UTILIDADES NETAS		L 650,800.07	L 729,542.07	L 814,958.27	L 907,669.39	L 1,008,366.71
(+) DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30
(+) GASTOS FINANCIERO		L 82,439.86	L 68,992.52	L 53,228.59	L 34,749.00	L 13,085.92
FLUJOS TOTALES DEL PROYECTO	-L 1,000,000.00	L 844,090.22	L 909,384.89	L 979,037.16	L 1,053,268.69	L 1,132,302.93

Fuente: Elaboración propia, 2023

7.4.3. Aplicación de Razones financieras

Tabla 115 Razones de evaluación financiera

RAZONES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	PROYECTO
TASAS DE RENDIMIENTO MÍNIMAS ACEPTADAS (TMAR)	27.60%
TIR	87%
VAN	L1,115,474.64
PERIODO DE RECUPERACION	1 AÑO + 2 MESES
TIRM (RENDIMIENTO PARA TODO EL PROYECTO)	52%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

- Análisis
- El proyecto cumple con los requerimientos mínimos que esperan del proyecto los inversionistas.
- La TIR del proyecto e inversionistas es alentadora en vista que sobrepasa el 87% en el retorno.
- El VAN para el proyecto razón que evalúa el valor presente neto del dinero reditúa una suma de L. 1,115,474.64
- El periodo de recuperación de la inversión basado en los cálculos para este fin, es de, 14 meses.

7.4.4. Modelo Dupont

“El análisis Dupont es una importante herramienta para identificar si la empresa está usando eficientemente sus recursos. Esta metodología requiere los datos de las ventas, el beneficio neto, los activos y el nivel de endeudamiento” (Cortés, 2021).

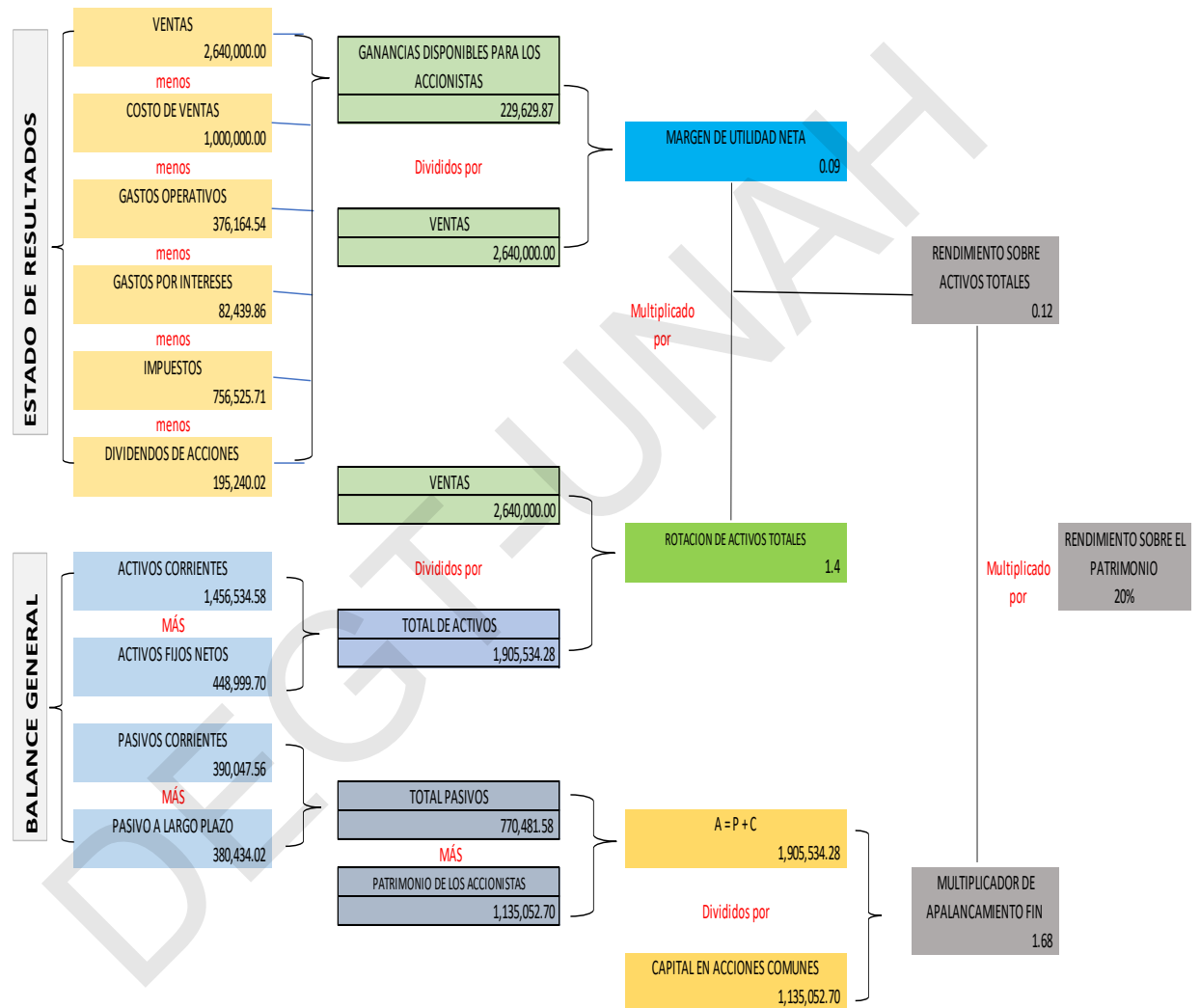


Ilustración 18 Modelo Dupont
Fuente: Elaboración propia, 2023.

El análisis Dupont que realiza una exhaustiva exploración de valores financieros del proyecto, en este caso particular reporta un 20% de rendimiento del patrimonio.

7.4.5. Análisis de sensibilidad

Tabla 116 Escenario 1 con incremento del 20% de ventas

PROYECCIÓN DE INGRESOS

INGRESOS	PRECIOS UNITARIOS	CANTIDAD DE SERVICIOS	INGRESO ANUAL
ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA	40,000.00	14	L560,000.00
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD	50,000.00	29	L1,450,000.00
TRÁMITES LEGALES	20,000.00	14	L280,000.00
CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO	30,000.00	29	L870,000.00
		86	L3,160,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 117 Flujo de caja neto en escenario 1 del 20 % de decremento en ventas.

FLUJO DE CAJA NETO

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	0	1	2	3	4	5
UTILIDADES NETAS		L1,021,300.07	L1,122,272.07	L1,231,252.07	L1,348,940.82	L1,476,114.43
(+) DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30
(+) GASTOS FINANCIERO		L 82,439.86	L 68,992.52	L 53,228.59	L 34,749.00	L 13,085.92
FLUJOS TOTALES DEL PROYECTO	-L1,000,000.00	L1,214,590.22	L1,302,114.89	L1,395,330.96	L1,494,540.12	L1,600,050.64

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 118 Razones financieras de evaluación de sensibilidad.

Razones de Evaluación Financiera	Proyecto
Tasas De Rendimiento Mínimas Aceptadas (Tmar)	27.60%
TIR	126%
VAN	L1,927,922.26
Periodo de Recuperacion	2 años
TIRM (rendimiento para todo el proyecto)	63%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Análisis de las principales razones financieras del proyecto en escenario 1 de incremento del 20% de ventas.

- El proyecto cumple con los requerimientos mínimos que esperan de la inversión tanto para el proyecto como para los inversionistas.
- La TIR para el proyecto e inversionista es muy alentadora ya que supera el 100% respectivamente al proyecto.
- El VAN que examina el valor presente neto del dinero reditúa una sumatoria de L. 1,927,922.26.
- El periodo de recuperación de la inversión basado en los cálculos para este fin es de 2 meses.
- Análisis Dupont incrementa a 42% de rendimiento del patrimonio.

Tabla 119 Análisis de sensibilidad escenario 2 con decremento del 10% de ventas

PROYECCIÓN DE INGRESOS

INGRESOS	PRECIOS UNITARIOS	CANTIDAD DE SERVICIOS	INGRESO ANUAL
ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIERA	40,000.00	11	L440,000.00
ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD	50,000.00	23	L1,150,000.00
TRÁMITES LEGALES	20,000.00	11	L220,000.00
CAPACITACIÓN Y SEGUIMIENTO	30,000.00	23	L690,000.00
		68	L2,500,000.00

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 120 Flujo de caja neto en escenario 2 del 10% de decremento en ventas.

FLUJO DE CAJA NETO

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	0	1	2	3	4	5
UTILIDADES NETAS		L 551,050.07	L 623,807.07	L 702,879.17	L 788,865.54	L 882,434.64
(+) DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30	L 110,850.30
(+) GASTOS FINANCIERO		L 82,439.86	L 68,992.52	L 53,228.59	L 34,749.00	L 13,085.92
FLUJOS TOTALES DEL PROYECTO	-L 1,000,000.00	L 744,340.22	L 803,649.89	L 866,958.06	L 934,464.84	L 1,006,370.85

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 121 Razones financieras del escenario 2 del 10% de decremento en ventas.

RAZONES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	PROYECTO
TASAS DE RENDIMIENTO MÍNIMAS ACEPTADAS (TMAR)	27.60%
TIR	76%
VAN	L896,738.75
PERIODO DE RECUPERACION	4 AÑOS
TIRM (RENDIMIENTO PARA TODO EL PROYECTO)	48%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Análisis sobre las principales razones financieras con decremento del 10%

- El proyecto cumple con los requerimientos mínimos que esperan de la inversión tanto para el proyecto como para los inversionistas.
- La TIR para el proyecto e inversionista es muy alentadora ya que se encuentra en el 76% respectivamente al proyecto.
- El VAN que examina el valor presente neto del dinero reditúa una sumatoria de L. 896,738.75.
- El periodo de recuperación de la inversión basado en los cálculos para este fin es de 4 meses.
- Una radiografía financiera con fundamento en análisis Dupont de 12%

7.4.6. Anàlisis de Aportación del proyecto al Producto Interno Bruto (PIB)

La aportación del proyecto al PIB de Honduras se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{PIB} = (\text{Utilidad Neta Anual} / \text{PIB Nominal}) = \text{Contribución Anual}$$
 (Universidad Tècnològica Florida (UTH), 2020)

De acuerdo con la fórmula anterior, se considera el antecedente de los últimos cinco años del PIB por sector, categorizado como parte de las Actividades Inmobiliarias y Empresariales, ya que es la categoría que, al ser descrita de manera amplia, retiene las empresas de consultoría y su gestión a través de los procesos de asesoría empresarial.

Tabla 122 Anàlisis de Contribución al PIB de Honduras

Contribución al Producto Interno Bruto de Honduras					
Descripción	1	2	3	4	5
Utilidad Neta	650,800.07	729,542.07	814,958.27	907,669.39	1,008,366.71
PIB Nominal	24,913,000,000.00	29,138,000,000.00	26,740,000,000.00	31,688,000,000.00	35,489,000,000.00
Contribución Anual	0.0026%	0.0025%	0.0030%	0.0029%	0.0028%

Fuente: Elaboración propia, con base a datos del Banco Central, 2023.

Los resultados expresan una contribución positiva durante un análisis retroactivo sobre las utilidades netas percibidas durante los años proyectados y los comportamientos del PIB de Honduras durante los últimos cinco años.

7.4.1. Anàlisis de Retorno monetario a la sociedad

Este tipo de análisis determina cuanto retorna en términos monetarios del proyecto a la sociedad en concepto de impuestos al Estado, cuyo cálculo se realizó mediante la siguiente fórmula: $(\text{Total impuestos} / \text{Población objetivo}) = \text{Retorno a la sociedad que aporta el proyecto}$.

Tabla 123 Anàlisis del Retorno monetario a la sociedad

Retorno Monetario a la Sociedad			
Descripción	Cantidad de Impuesto sobre la Renta (ISR)	Población Meta	Retorno
2018	228,350.90	384.00	594.66
2019	255,979.67		666.61
2020	285,950.27		744.66
2021	318,480.49		829.38
2022	353,812.88		921.39
Total aportación proyectada	1,442,574.21		3,756.70

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Basados en una proyección a cinco años, se visualiza una aportación anual promedio de L. 3,756.70.

7.4.2. Anàlisis de Aportación social de empleo

El proyecto requerirá de 5 empleos directos; considerando la identificación e inspección de los principales 40 proveedores y basados en una población del departamento de Colón de 256,313 habitantes; se concluye el beneficio de alrededor de 120 empleos indirectos.

Tabla 124 Anàlisis de Aportación social de empleo nacional

Generación de Empleo Directo e Indirecto	
Descripción	2022
Empleado Directo e Indirecto	40.00
Cantidad Empleo Nacional	2,400,000.00
% Aportación Social de empleo	0.0017%

Fuente: Elaboración propia, basado en estadísticos de la Secretaría de Trabajo de Honduras, 2023.

Tabla 125 Anàlisis de Aportación social de empleo al departamento de Colón

Generación de Empleo Directo e Indirecto	
Descripción	2022
Empleado Directo e Indirecto	40.00
Cantidad Empleo Departamento de Colón	53,767.00
% Aportación Social de empleo	0.0744%

Fuente: Elaboración propia, basado en estadísticos del Plan de Desarrollo Municipal con enfoque en Ordenamiento Territorial Integrado de la Mancomunidad de Municipios del Centro de Colón (MAMUCOL), 2023.

El proyecto contribuye a la generación de empleo a nivel nacional en un 0.0017%, mientras que a nivel del departamento de Colón este genera una aportación del 0.0744%.

7.4.3. Anàlisis de Contribución de ahorro e inversión

“El beneficio Social del ahorro que genera el proyecto por medio de sus beneficios económicos cuando son mayores los ingresos que los gastos y costos resultando una utilidad” (Universidad Tècnològica Florida (UTH), 2020), que bien se puede reinvertir o ahorrar; el ahorro es igual a la inversión, por lo que es medido con cuanto aporta el proyecto al PIB.

En la teoría Económica y en BCH 2023, se manifiesta que la fórmula para estimar el porcentaje de contribución al PIB es la siguiente:

$$\text{Tasa de ahorro} = \text{Ahorro e inversión} / \text{PIB Nominal} = \text{Contribución del ahorro al PIB}$$

Nominal

Tabla 126 Contribución del ahorro al PIB Nominal

Contribución de ahorro e inversión	
Descripción	2022
Ahorro	1,000,000.00
PIB Nominal	35,489,000,000.00
Contribución del Ahorro al PIB Nominal	0.0028%

Fuente: Elaboración propia, con base a datos del Banco Central de Honduras, 2023.

Según los resultados de la tabla anterior, el Plan de Inversión del proyecto contribuye al PIB Nominal en un 0.0028%, siendo este un elemento positivo que contribuye en proporciones relativamente bajas, pero que son un factor elemental para el desarrollo del país.

7.5. Análisis de riesgos del proyecto

7.5.1. Riesgos Internos

En la realización del análisis de los riesgos internos del proyecto se debe atender de forma preventiva, haciendo un seguimiento riguroso a los sistemas, procesos y subprocesos para determinar cómo contrarrestar las situaciones que se deben vigilar a fin que no se presenten y contar con un plan estratégico de monitoreo y seguimiento que reduzca y mitigue los riesgos que previamente se han identificado en la estructura y en el talento humano del proyecto.

Sin duda, se debe hacer las mejoras continuas de forma correctiva deduciendo de ello, las lecciones aprendidas en el sentido que no se vuelvan a presentar o que al manifestarse ya hay *know how*, gracias a la experiencia previa.

Tabla 127 Determinación de riesgos internos

Riesgo Interno	Cómo mitigar el riesgo
Inseguridad	Tanto la inseguridad como los incidentes, son completamente prevenibles, obedecen a la presencia de planes estratégicos, pero, al mismo tiempo, conocidos y manejados por el personal del proyecto. Es importante hacer un manejo efectivo de simulaciones y simulacros orientados a la prevención de los factores de inseguridad e incidentes identificados que mantengan alertas al personal.
Incidentes	
Conflicto de socios	En este aspecto contribuye mucho el conocimiento absoluto de los estatutos de la organización, sus reglamentos y políticas, así como también, un comité de vigilancia formal y con competencias en la normativa, que es aplicable, a todos sin perjuicio de la investigación de causales y su respectiva deducción de responsabilidades a quien corresponde.
Lavado de Activos	En esto se debe tener máximo cuidado pues en la región existe presencia de circulante proveniente de ilícitos, en este aspecto, lo mejor es que los controles establecidos actúen a <i>per se</i> , y hacer seguimiento a las transacciones, lo mismo que al establecer los contratos por servicios, se ha de enunciar claramente cláusulas preventorias de delito y fraude.
Planificación Estratégica	Este elemento es la clave en todo proceso formal, pues es el que define y agiliza los pasos concretos de la acción de la estructura organizacional al momento de afrontar el riesgo y la amenaza. Un equipo de personas bien preparado es la más recomendable para eliminar las vulnerabilidades del proyecto, cada uno de las amenazas identificadas debe contar con estrategias de salvamento y prevención y corrección para que los procesos estén protegidos en tiempo y forma.
Tecnología	En cuanto a la tecnología y pagos, se determina a través de depósitos a cuenta de ahorros o de cheque, y transferencias vía <i>token</i> con un manejo seguro de usuarios y contraseñas.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

7.5.2. Riesgos Externos

Tabla 128 Determinación de riesgos externos

Riesgo Externo	Cómo mitigar el riesgo
Desastres Naturales (Sismos, inundaciones, incendios)	Se puede monitorear los riesgos a través de la información que se maneja en las instancias gubernativas especializadas como COPECO, y el Centro Nacional de Huracanes (NHC) así como institutos de sismología, bomberos y guardabosques, entre otros.
Restricciones gobierno y municipalidad	Permanecer atentos a la emisión de decretos legislativos y del ejecutivo para estar anticipando las nuevas regulaciones que entran en vigencia en el país y por sector de servicios. Muchas veces con hacer pagos tempranos se obtienen descuentos, y exoneraciones que agilizan el record de la empresa ante los entes fiscalizadores del estado.
Criminalidad	Ahora es frecuente pertenecerá grupos <i>WhatsApp</i> donde se maneja la información más reciente acerca de cómo están los índices de criminalidad y en qué áreas geográficas está operando y al saberlo, se toma las medidas preventivas, definición de rutas convenientes de entradas y salidas, manejarse con bajo perfil social también puede ayudar. Otro elemento a considerar son las herramientas de ciberseguridad
Alto desempleo	Aunque el proyecto impulsará el crecimiento de la empleabilidad este ha de ser un esfuerzo colectivo de la empresa privada y las políticas públicas claras orientadas mejorar las condiciones de mejora de la calidad de vida y del empleo de la zona en la que operará el proyecto.
Inseguridad	Un fenómeno muy común en los países en vías de desarrollo, hay muchas inseguridades, mismas que pueden ser mitigadas con una planificación apropiada que prevenga al riesgo, que se anticipe a los sucesos, y que cuente con los elementos de seguridad más pertinentes a fin de lograr confianza en los procesos internos y externos del proyecto.

Fuente: Elaboración propia, 2023

Resultados obtenidos del estudio financiero

- Al hacer la determinación de costos totales y plan de inversión se descubre que el proyecto operaría con L.1,000,000.00 de los cuales, L.550,000.00 sería con financiamiento bancario y L.450,000.00 es con aporte de socios del proyecto.
- El estado de resultados y la situación financiera opera de tal modo que facilita los flujos de dinero para afrontar las obligaciones del proyecto con aumento gradual en cada año de los cinco que se ha proyectado.
- Al calcular las diferentes razones financieras, se puede apreciar, que el proyecto tiene un buen desempeño financiero para los accionistas y a los financiadores, en el modelo Dupont radiográficamente rinde 56%, en el tiempo de recuperación de la inversión con las ventas proyectadas y los flujos económicos, se recupera en meses, el rendimiento global del proyecto (TIRM) supera el 20%.

VIII. Capítulo 9: Conclusiones

- Tanto el estudio de mercado, los aspectos técnicos y la parte organizacional se responde positivamente para la implementación del proyecto “Empresa consultora para MiPymes del municipio de Tocoa”, en vista que se respalda con datos concretos en cada aspecto indicado, y en su componente operacional, técnico y de su estructura organizativa.
- En relación al componente económico y financiero, se ensayó tres escenarios del proyecto que exponen el comportamiento en los cinco años, cumpliendo los requerimientos mínimos que esperan los inversionistas; así la TIR sobrepasa el 87% en el retorno. El VAN razón que evalúa el valor presente neto del dinero reditúa una suma de L. 1,115,474.64, y el periodo de recuperación de la inversión es de 14 meses; analizando las principales razones financieras en escenario de incremento del 20% de ventas. El proyecto alcanza una TIR que supera el 100%, una VAN que reditúa una sumatoria de L. 1,927,922.26, en un periodo de recuperación de la inversión de 2 meses y el Análisis Dupont incrementa a 42% de rendimiento del patrimonio. Y bajo un análisis con decremento del 10% el proyecto se comporta con un TIR del 76%, una VAN que reditúa una sumatoria de L. 896,738.75, con un periodo de recuperación de la inversión basado en los cálculos para este fin es de 4 meses. Y una radiografía financiera con fundamento en análisis Dupont de 12%
- Así que, con todos los datos, gráficos, análisis y demás, es suficiente para la decisión de invertir sin temor en el proyecto, dado que se ha levantado cada estudio con seriedad y responsabilidad, de tal modo, que los *stakeholders* puedan invertir con seguridad dada la ruta del éxito que sostiene en sí mismo, el proyecto.

IX. Bibliografía

- 11° Asamblea Ordinaria de FINRURAL. (24 de Marzo de 2022). Siguatepeque, Comayagua, Honduras. Recuperado el 27 de marzo de 2022
- Álvarez, C. S. (2006). *La Legitimación del Cooperativismo y de la Economía Social y Solidaria en las Políticas Públicas de Iberoamérica: El fomento cooperativo de la República de Colombia y la influencia de Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo*. UV, Ciencias Económicas. Valencia: Universitat Valencia.
doi:<https://core.ac.uk/download/pdf/71058381.pdf>
- Amanda, H. R. (junio de 2007). Economía Social en Honduras Historia y Perspectivas. (H. R. Corea, Ed.) *Perspectivas del desarrollo*, 20. Recuperado el 2 de noviembre de 2021, de <https://www.camjol.info/index.php/RPDD/article/download/2454/2220/8261>
- Ardenghi, M. (2001). *Desarrollo Local, Endógeno, Descentralizado (LED). Microrregiones*. Buenos Aires: Universidad de La Plata.
- Arguello Núñez, L. B. (2017). *Fortalecimiento de las mipymes como instrumento para el desarrollo económico territorial de Quevedo-Ecuador*. Universidad Huelva. Huelva: Universidad de Huelva. doi: <http://dx.doi.org/10.30827/cuadgeo.v57i1.5526>
- Baca Urbina, G. (s.f.). *Evaluación de proyecto* (Séptima Edición ed.). México: Free Libros.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (17 de Abril de 2023). *BID*. Recuperado el 17 de Abril de 2023, de Análisis de Capacidad Institucional:
<https://cursos.iadb.org/es/indes/pla/lisis-de-capacidad-institucional>
- BBVA, M. (2021). *Educacion-financiera, fondeo obtención derecursos*. Ciudad de México: Grupo Financiero BBVA Meéxico. doi:https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/fondeo_obtencionderecursos.h

América Latina y El Caribe. Recuperado el 2 de Octubre de 2021, de

<https://dds.cepal.org/redesoc/publicacion?id=2>

CEPAL. (2020). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. México: cepal.

Chauliac, S. (2018). *Grupos de Ahorro Comunitario y Empoderamiento Económico de Mujeres*

en Zonas Rurales. San Salvador: Oxfam. Recuperado el 3 de octubre de 2021, de

[https://s3.amazonaws.com/oxfam-](https://s3.amazonaws.com/oxfam-us/www/static/media/files/IADB_Final_Evaluation_of_SfC_in_El_Salvador_-_Spanish.pdf)

[us/www/static/media/files/IADB_Final_Evaluation_of_SfC_in_El_Salvador_-](https://s3.amazonaws.com/oxfam-us/www/static/media/files/IADB_Final_Evaluation_of_SfC_in_El_Salvador_-_Spanish.pdf)

[_Spanish.pdf](https://s3.amazonaws.com/oxfam-us/www/static/media/files/IADB_Final_Evaluation_of_SfC_in_El_Salvador_-_Spanish.pdf)

CIRCE. (9 de Septiembre de 2022). [https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf)

[para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf)

[consejo.pdf](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf). Obtenido de [https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf)

[la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf):

[https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf)

[de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf](https://www.cich.hn/wp-content/uploads/2020/07/Manual-para-la-Inscripcio%c3%acn-de-empresas-ante-el-CIRCE-24-de-Abril-2018-final-consejo.pdf)

Cofiño, E. S. (19 de Noviembre de 2019). <https://www.galileo.edu>.

doi:<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&u>

[act=8&ved=2ahUKEwiEyvrLivDzAhXUQjABHUGOCwsQFnoECAkQAw&url=https%](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&u)

[3A%2F%2Fwww.galileo.edu%2Ftrends-innovation%2Fque-es-innovacion-](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&u)

[tecnologica%2F&usg=AOvVaw1g2VMoILr_9uXdtSpmlXRh](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&u)

Coll Morales, F. (13 de abril de 2021). Capacitación laboral. (Economipedia.com, Recopilador)

Recuperado el 6 de Noviembre de 2022, de [https://economipedia.com/definiciones/rango-](https://economipedia.com/definiciones/rango-intercuartilico.html?utm_source=Web&utm_medium=Footer_posts&utm_campaign=Sugeridos&utm_term=Articulos_Relacionados)

[intercuartilico.html?utm_source=Web&utm_medium=Footer_posts&utm_campaign=Sug](https://economipedia.com/definiciones/rango-intercuartilico.html?utm_source=Web&utm_medium=Footer_posts&utm_campaign=Sugeridos&utm_term=Articulos_Relacionados)

[eridos&utm_term=Articulos_Relacionados](https://economipedia.com/definiciones/rango-intercuartilico.html?utm_source=Web&utm_medium=Footer_posts&utm_campaign=Sugeridos&utm_term=Articulos_Relacionados)

- Conceptodefinicion.de/consultoria*. (30 de enero de 2021). Recuperado el 2 de Noviembre de 2022, de Cocneptodefinicion: www.solucionaempresarial.com/interes-general/importancia-de-la-consultoria-empresarial-para-las-pymes/
- Consejo Monetario Centroamericano. (14 de Enero de 2021). *Consejo Monetario Centroamericano*. Obtenido de Consejo Monetario Centroamericano: <http://www.secmca.org/simafir.html>
- CorderoArroyo, G., Segarra-Alméstica, E. V., Correa-Matos, C., & Rodríguez-Roldán, N. (2019). *Apoyos y obstáculos para el desarrollo de microempresas: percepción de sus dueños*. Universidad de Puerto Rico, Puerto Rico. Puerto Rico, Puerto Rico: Universidad de Puerto Rico, Puerto Rico. Recuperado el 17 de Abril de 2023, de <https://www.redalyc.org/journal/631/63164188005/63164188005.pdf>
- Correa Restrepo, F., Vasco Ramírez, A. F., & Pérez Montoya, C. (15 de agosto de 2005). La Curva Medioambiental de Kuznets: Evidencia Empírica Para Colombia. *GRUPO ECONOMÍA AMBIENTAL*(13659). doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=165013659001>
- Cortés, J. G. (2021). *El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA)*. Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara, México.
- Coto Millán, P. (24 de junio de 2021). *Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Cantabria*. (P. C. Millán, Productor) Recuperado el 12 de Octubre de 2021, de <https://www.mastertranscom.com/schumpeter-emprendedor-empresarial/>: <https://www.mastertranscom.com/schumpeter-emprendedor-empresarial/>

Covasolutions. (13 de Enero de 2022). <https://covasolutions.com>. (Covasolutions, Editor)

doi:<https://covasolutions.com/es>

Diana Mendiluz Diaz, Y. J. (2018). La teoría del desarrollo y su influencia en América Latina.

Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina.

Durón, J. A. (14 de diciembre de 2021). Las Csonultoras como opción real de negocios. (C. E.

Trejo, Entrevistador) WhatsApp. Recuperado el 14 de diciembre de 2021

Erazo, F. A. (23 de mayo de 2004). <http://bvirtual.infoagro.hn>.

doi:http://bvirtual.infoagro.hn/xmlui/bitstream/handle/123456789/174/08_COCOCH_Reforma_Agraria_en_Honduras.pdf?sequence=1

Esqueda-Walle, R. (Febrero de 2021). *Desarrollo Local Sustentable: Desde una perspectiva de políticas públicas.*

doi:https://www.researchgate.net/publication/355474697_Desarrollo_Local_Sustentable_Desde_una_perspectiva_de_politicas_publicas#:~:text=El%20desarrollo%20local%20y%20regional%20es%20una%20s%C3%B3lida,entre%20otros%20que%20interact%C3%Baan%20en%20los%20context

FMI. (2014). VUELTA A LO ESENCIAL. *Finanzas & Desarrollo*. Obtenido de

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>

FONAC. (2018). *Informe de productividad 2018*. FONAC, Valle de Aguan. Tegucigalpa:

FONAC veeduría social. doi:<https://fonac.hn/wp-content/uploads/2018/08/INFORME-R5-VALLE-DE-AGUAN-FINAL.pdf>

Formichella, M. M. (Enero de 2005). “*LA EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INNOVACIÓN Y*

SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO. (J. I. Massigoge, Ed.) Recuperado el 12 de

Noviembre de 2021, de La Evolución del concepto innovacion y su relación con el

- desarrollo: <http://planmaestroinv.udistrital.edu.co/documentos/PMICI-UD/Documentos%20PMICI-UD/I+D+i/Evolucion%20del%20Concepto%20de%20Innovacion.pdf>
- Formichella, M. M. (enero de 2005). <http://planmaestroinv.udistrital.edu.co>. (J. Massigoge, Ed.) doi:<http://planmaestroinv.udistrital.edu.co>
- FOSDEH. (2005). Realidad Nacional. (D. O. Este suplemento fue elaborado gracias al apoyo del Fondo ACI - ERP, Ed.) 10. doi:https://fosdeh.com/wp-content/uploads/2020/08/2005_fosdeh_realidad_nacional_5.pdf
- Franco, I. N. (2018). *Inclusión financiera en Colombia*. Bogotá: Superintendencia Financiera de Colombia. Recuperado el 14 de Marzo de 2022, de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>
- Friedman, M. (1974). <http://www.redalyc.org>. Recuperado el 4 de marzo de 2022, de <http://www.redalyc.org>: <http://www.redalyc.org>>pdf
- FUNDER. (2021). <https://funder.org.hn/mensaje-director/>. (M. Á. Bonilla Reyes, Editor) Obtenido de <https://funder.org.hn/mensaje-director/>: <https://funder.org.hn/mensaje-director/>
- Funes, M. (2000). *Los Deliberantes: El poder militar en Honduras*. Tegucigalpa: Editorial Guyamuras.
- Galletto, V. (2014). Distritos Industriales e Innovación. En V. Galletto, *Distritos Industriales e Innovación* (pág. 518). Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Gálvez Albarracín, E. J. (2011). *Cultura, Innovación, Intraemprendimiento y Rendimiento en las MIPYME en Colombia*. Universidad de Cartagena. Cartagena: Universidad Politécnica de Cartagena. Recuperado el 1 de Noviembre de 2021, de

- https://www.researchgate.net/profile/Edgar-Albarracin/publication/277114003_Cultura_innovacion_intraemprendimiento_y_rendimiento_en_las_MIPYME_de_Colombia/links/58a5fdc792851cf0e3a689c6/Cultura-innovacion-intraemprendimiento-y-rendimiento-en-las-MIPYME-de-Generamas. (Agosto de 2019). *Generamas*. (g. +, Ed.) doi:<https://generamas.com/definiciones/>
- Gil, L. (15 de Junio de 2021). *soluciona empresarial*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2022, de Soluciona empresarial: www.solucionaempresarial.com/interes-general/importancia-de-la-consultoria-empresarial-para-las-pymes/
- Gómez, M. A., & Méndez, D. F. (2018). *El campesino como realidad objetiva*. MUCA, Colón. Medellín, Colombia: Universidad de Antioquia. doi:https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/15131/1/AlzateMauricio_2018_CampesinoRealidadObjetiva.pdf
- GRUPO OPSA. (3 de FEB de 2022). <https://www.elheraldo.hn/economia>. Obtenido de <https://www.elheraldo.hn/economia/1144967-466/sabe-usted-c%C3%B3mo-registrar-su-empresa-en-honduras>
- Hernández Sampieri, R. (29 de Marzo de 2014). <http://mirelesespacioeducativo.blogspot.com/2016/03/justificar-una-investigacion-segun.html>. Recuperado el 29 de octubre de 2022, de <http://mirelesespacioeducativo.blogspot.com/2016/03/justificar-una-investigacion-segun.html>: <http://mirelesespacioeducativo.blogspot.com>
- Hernández, R. I. (24 de Agosto de 2021). Bachiller universitario. 2 páginas. (C. E. Trejo, Entrevistador) Tocoa, Colón, Honduras. Recuperado el 24 de agosto de 2021

IHSS. (2009). *HISTORIA DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN*. IHSS. Este documento fue impreso con el apoyo técnico y financiero de la OPS/OMS .

doi:<https://www.paho.org/hon/dmdocuments/HISTORIA%20DE%20LA%20SEGURIDAD%20SOCIAL%20EN%20HONDURAS.pdf>

Jaico, V. D. (2005). *Factores que determinan la formación, competencias para la gestión exitosa de las micro y pequeñas empresas industriales den Trujillo*. UNT. Trujillo-Perú:

Universidad Nacional de Trujillo. doi:<http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/5936>

Jaramillo, M. (junio de 2011). *www.grade.org.pe*. Recuperado el 17 de octubre de 2021, de

www.grade.org.pe: https://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/ELLABRIEF_130410_ECO_Mic_GUIDE_Esp.pdf

Jeffrey, P. (3 de octubre de 2001).

<https://www.angelfire.com/ca5/mas/dpmapas/col/tocoa/tocoa.html>. (C. C. Service, Ed.)

doi:<https://www.angelfire.com/ca5/mas/dpmapas/col/tocoa/tocoa.html>

Jenny Gomez, L. R. (3 de Mayo de 2020). *Estrategia de Desarrollo*. Sin dato: Aliados en

Tecnologías y Calidad S.A.S. Recuperado el 10 de Abril de 2023, de

<https://www.bing.com/search?q=que+son+las+estrategias+de+desarrollo+pdf&qsn&form=QBRE&sp=-1&ghc=1&lq=0&pq=que+son+las+estrategias+de+desarrollo&sc=2-37&sk=&cvid=27296535157D4E888397204839FD68E7&ghsh=0&ghacc=0&ghpl=>

Leandro, G. (2000). El entorno de la organización. (L. Gabriel, Ed.) *Aula de Economía*, 9.

doi:<https://www.auladeeconomia.com/articulosmenu.htm>

Library Co. (17 de Abril de 2023). *Plattform Zum Austausch von Dokumenten*.

doi:<https://1library.co/statics/about-us>

- Lombardero Rodil, J. L. (2022). *Problemas y retos de gestión empresarial de la economía digital: estudio comparado y sistémico de competencias directivas*. Madrid: Universidad Camilo José Cela. doi:<http://dx.doi.org/10.17981/cultedusoc.13.1.2022.11>
- López Rojas, M. A. (2019). Relación entre las captaciones y colocaciones de la caja municipal de ahorro y crédito de Maynas S.A. En M. A. Rojas, *Relación entre las captaciones y colocaciones de la caja municipal de ahorro y crédito de Maynas S.A.* (1a ed. ed., pág. 158). Iquitos, Perú, Perú: Facultad de Ciencias Económicas y Negocios58. doi:<https://1library.co/document/y6e3we4z-relacion-captaciones-colocaciones-municipal-ahorro-credito-maynas-periodo.html>
- López, G. (2021). *¿Qué es la Innovación?* México: University Center CIFE.
- López, N. L., & Guardado Martínez, E. Y. (2017). *factibilidad de una administración estratégica como medida de sostenibilidad, en las cajas rurales del municipio de Tocoa, departamento de Colón*. San Pedro Sula: UCEM. Recuperado el 3 de octubre de 2021
- Macias, M. A. (2001). *La Capital de la Contrarreforma Agraria: El Bajo Aguán de Honduras* (1a ed. ed.). Tegucigalpa, Honduras: Guaymuras. Recuperado el 2 de Octubre de 2021, de email:editorial@guaymuras.net
- Mahmud, S. J. (Octubre de 2014). <https://www.imf.org/>. Obtenido de <https://www.imf.org/>: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>
- Martín, X. (julio de 2014). <https://publications.iadb.org/>. Obtenido de <https://publications.iadb.org/>: https://publications.iadb.org/es/publications/spanish/document/Grupos_de_ahorro_en_Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe_Nota_2_C%C3%B3mo_operan_los_grupos_de_ahorro_Experiencias_destacadas_en_Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe.pdf

- Martínez, M. A. (14 de Junio de 2013). *www.unam.mx*. (unam, Editor)
doi:132.248.9.195/ptd2013/junio/0695666/0695666.pdf
- McKenszie, T. (2020). *Función de Producción Coob Douglas*. Berlin: 11 Academia Networks GmbH.
- Meyra, C. (21 de Enero de 2022). Centro de Desarrollo Empresarial Valle del Aguan. 2. (C. E. Trejo, Entrevistador) Tocoa, Colón, Honduras.
- Microsof. (2023). *Definición de ERP*. U.S.A.: Microsoft 365. Recuperado el 31 de Marzo de 2022, de <https://support.microsoft.com/contactus>
- Ministerio de Economía y Finanzas de la República de Perú. (30 de Abril de 2021).
<https://www.mef.gob.pe/contenidos/>. Recuperado el 30 de Octubre de 2022, de
<https://www.mef.gob.pe/contenidos/>:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/IAPM_2021_2024.pdf
- Morettini, M. (Abril de 2009). <http://nulan.mdp.edu.ar/1854/1/01466.pdf>. Obtenido de
<http://nulan.mdp.edu.ar/1854/1/01466.pdf>: <http://nulan.mdp.edu.ar>
- Naresh, M. K. (2008). Investigación de Mercado. En M. K. Naresh, & P. M. Rosas (Ed.),
Investigación de Mercado (5a Edición ed., pág. 920). México, Naucalpan de Juarez,
Ciudad de México, MÉXICO: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 14 de Marzo de
2022
- Navajas, P. A. (marzo de 2010). *Microfinanzas en América latina una Actualización de datos*.
BID. Washinton DC: BID. doi:www.iadb.org/micamericas
- Nordhaus, S. P. (2020). *Macroeconomía* (19 ed., Vol. 19a ed). España, España: Impresos y
revistas S.A. Recuperado el 12 de octubre de 2021, de <https://edupointvirtual.com/wp->

content/uploads/2020/03/Economia-con-aplicaciones-a-am%C3%A9rica-latina-19-ed-Paul-Samuelson-y-William-Nordhau.pdf

Nova, M. A. (2018). *Adaptación de Preparación y Evaluación de Proyectos de Nassir Sapag Chain & Reinaldo Sapag Chain - FL*. México, D.F., México: McGRAW-HILL.

Recuperado el 1 de Mayo de 2022, de

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewij2siWyMT3AhWlnGoFHa3MBE8QFnoECAUQAQ&url=http%3A%2F%2F repositorio.uasb.edu.bo%3A8080%2Fbitstream%2F54000%2F1243%2F1%2FSa pag-proyectos%25206ta%2520edici%25C3%25B3n.pdf>

Oca, J. M. (17 de Abril de 2020). *Crédito*. (R. Galindo, Editor) Recuperado el 17 de Abril de 2023, de <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Ocampo Padilla, S. H. (23 de Diciembre de 2021). Estructura organizacional y legalidad de la empresa consultora. (C. E. Trejo, Entrevistador) Verbal . Recuperado el 23 de diciembre de 2021

Orellana Luna, F. (1 de mayo de 2021). (R. I. Hernández, Entrevistador)

Oviedo, C. d. (2 de feb de 2022). <https://www.mba-asturias.com/>. doi:<https://www.mba-asturias.com/empresas/diferencias-costes-fijos-y-variables/>

Padilla-Oviedo, A. (Enero de 2019). *La innovación y su importancia*. doi:10.35290/rcui.v6n1.2019.67

Pérez, O. A. (Julio de 2019). *El desarrollo económico local y las teorías de localización*.

Revisión teórica Local economic development and location theories. Theoretical revision

Contenido. (U. A. Nariño, Ed.)

doi:https://www.researchgate.net/publication/334546019_El_desarrollo_economico_local

_y_las_teorias_de_localizacion_Revision_teorica_Local_economic_development_and_lo
cation_theories_Theoretical_revision_Contenido

PNUD. (2003). *Construyendo Alianzas cosechando resultados*. PNUD. Tegucigalpa:

Corporación y publicidad Flores.

doi:https://www1.undp.org/content/dam/honduras/docs/informes anuales/Informe_ANUAL_PNUD_2008.pdf

Porter Michael . (5 de Mayo de 2020).

https://books.google.com.pe/books?id=CIgKoErmS_MC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false. (E. Deusto, Ed.)

doi:https://books.google.com.pe/books?id=CIgKoErmS_MC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false

Promonegocios.net. (6 de abril de 2019). *Promonegocios.net*. (I. Thompson, Editor)

doi:<https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

QUBaldo, M. A. (2020). *Anàlisis FODA, Academia de Liderazgo*. Hidalgo, Mèxico: Universidad Autònoma del Estado de Hidalgo.

Ramos Durán, C. A. (17 de enero de 2022). La empresa consultora y sus capacidades para atención al cliente desde la mirada de las Ongs. (C. E. Trejo, Entrevistador) Celular.

Recuperado el 17 de enero de 2022

Razonamiento Financiero. (2022). doi:<https://razonamientofinanciero.com/que-son-los-intereses-financieros/>

Red de Cajas Rurales Ahorro y Crédito. (2018). *Asamblea Ordinaria de la Red de Cajas Rurales del Aguan*. FUNDER, Colón. Tocoa: SAG. Recuperado el 16 de Noviembre de 2021

- Riechmann, J. (1995). <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/>. En J. Riechmann, & T. Madrid (Ed.), *Desarrollo sostenible : la lucha por la interpretación* (pág. 20). Madrid, España. Recuperado el 21 de Octubre de 2021, de <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/http://istas.net/descargas/desost.pdf>
- Ríos, M. A. (2007). El crecimiento endógeno a partir de las externalidades del capital humano. En M. A. Ríos, *El crecimiento endógeno a partir de las externalidades del capital human*. Bogota, Colombia: Retrieved March 04, 2022, from <http://www.scielo.org.co>.
- Rivera, L. M. (2010). <https://www.eumed.net/>. Obtenido de <https://www.eumed.net/https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/lmr/Teoria%20del%20Desarrollo%20por%20Etapas%20de%20Rostow.htm>
- Robles, M. y. (1998). Proceso de causación circular acumulativa-espacio virtual. *REVISTA MIDEPLAN Universidad de Talca* , 22.
- Roldán, P. N. (01 de Junio de 2020). *Negociación*. doi:<https://economipedia.com/definiciones/negociacion.html>
- Salazar, R. L. (2019). *Bienestar y desarrollo: evolución de dos conceptos relacionados con el bien vivir*. Ciudad Juárez, México.: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. doi:10.36390/telos212.03
- Samaniego, N. (2018). “El Sector Informal en México, Estudios sobre las Políticas Laborales”. *Santa Fe Consultores, S. C.*(4), 41. Recuperado el 17 de abril de 2023
- Sánchez Galán, J. (28 de Septiembre de 2020). Crecimiento Económico. *Economipedia*, 4. Recuperado el 5 de octubre de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html>

Sánchez, T. B. (Octubre de 2016). <https://core.ac.uk/>. Obtenido de <https://core.ac.uk/>:
<https://core.ac.uk/download/pdf/80531694.pdf>

Sánchez-Ancochea, D. (2005). CAPITALISMO, DESARROLLO Y ESTADO. UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA TEORÍA DEL ESTADO DE SCHUMPETER. En D. Sánchez-Ancochea, *CAPITALISMO, DESARROLLO Y ESTADO. UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA TEORÍA DEL ESTADO DE SCHUMPETER*. (pág. 100). Bogotá: Revista de Economía Institucional. Recuperado el 12 de Abril de 2021

Santos Rivera, E. B. (9 de Septiembre de 2021). Lic. En Ciencias Sociales. 2 páginas. (C. E. Trejo, Entrevistador) Tocoa, Honduras. Recuperado el 9 de Septiembre de 2021

Schumpeter, J. (marzo de 2007). Redefiniendo la democracia. Los orígenes de la democracia. 16. (C. M. Achavaleta, Entrevistador, & U. Iberoamericana, Editor) Ciudad de México, México: Universidad Iberoamericana. Recuperado el 12 de noviembre de 2021, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=211015576010>

Secretaría de desarrollo económico. (2 de febrero de 2010). <https://sde.gob.hn/>. Obtenido de <https://sde.gob.hn/>: <https://sde.gob.hn/>.

Secretaria de Gobernación, Justicia, Descentralización y Derechos Humanos de la República de Honduras. (2019). *Plan de Desarrollo Municipal con Enfoque en Ordenamiento Territorial de las regiones de Colón y Yoro*. Colón. Tegucigalpa, M.D.C.: Cooperación Internacional de Japón (JICA).

doi:<https://www.google.com/search?channel=trow5&client=firefox-b-d&q=ANALISIS+DE+CONDICIONES+PARA+EL+ESTABLECIMIENTO+DEL+CULTIVO+DE+CA%3%91A+CON+FINES+DE+ELABORACION+DE+ETANOL+EN+LOS+VALLES+DE+AGALTA%2C+SICO+PAULAYA+Y+AGUAN#>

SEFIN. (16 de Diciembre de 2005). *www.sefin.gob.hn*. Obtenido de *www.sefin.gob.hn*:

<https://www.sefin.gob.hn>

SENPRENDE. (4 de SEPTIEMBRE de 2020). *2020 Senprende. Designed by PIXELES* .

Obtenido de 2020 Senprende. Designed by PIXELES :

<https://senprende.com/quienessomos/>

Stoner, R. F., J., Freeman, P. E., & Gilbert Jr, D. R. (1996). *Administración* (6a. ed.). (P. M.

Sacristán, Trad.) México, México: Prentice-Hall Inc. Recuperado el 6 de Septiembre de

2022, de [https://books.google.hn/books?id=eWOvsi2iY-](https://books.google.hn/books?id=eWOvsi2iY-8C&lpg=PA372&dq=Qu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20organizacional&hl=es&pg=PA378#v=onepage&q=Qu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20organizacional&f=false)

[8C&lpg=PA372&dq=Qu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20organizacional&hl=es&pg=PA378#v=onepage&q=Qu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20organizacional&f=false](https://books.google.hn/books?id=eWOvsi2iY-8C&lpg=PA372&dq=Qu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20organizacional&hl=es&pg=PA378#v=onepage&q=Qu%C3%A9%20es%20la%20estructura%20organizacional&f=false)

Tejada Estrada, G. C., Cruz Montero, J. M., & Uribe Hernandez, Y. C. (2019). Innovación

tecnológica: Reflexiones teóricas. (R. Herrera, Ed.) *Revista Venezolana de Gerencia*,

(85), 22. Obtenido de [https://www.google.com/search?channel=trow5&client=firefox-b-](https://www.google.com/search?channel=trow5&client=firefox-b-d&q=%28Castro+Mart%C3%ADnez+y+Fern%C3%A1ndez+de+Lucio%2C+2001%29#)

[d&q=%28Castro+Mart%C3%ADnez+y+Fern%C3%A1ndez+de+Lucio%2C+2001%29#](https://www.google.com/search?channel=trow5&client=firefox-b-d&q=%28Castro+Mart%C3%ADnez+y+Fern%C3%A1ndez+de+Lucio%2C+2001%29#)

Torres Morillo, M. D. (1 de enero de 2012). <http://ve.scielo.org/scielo.php?> (4.-6. Paradigma

29(1), Ed.) doi:[http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1011-](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1011-22512008000100004&lng=es&tlng=es)

[22512008000100004&lng=es&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1011-22512008000100004&lng=es&tlng=es).

Torres-Melo, J. (10 de Junio de 2022). *ResearchGate*. (F. C. Tito, Editor)

doi:[https://www.researchgate.net/publication/361619865_Introduccion_a_las_politicas_p](https://www.researchgate.net/publication/361619865_Introduccion_a_las_politicas_publicas_Conceptos_y_herramientas_desde_la_relacion_entre_Estado_y_ciudadania)

[ublicas_Conceptos_y_herramientas_desde_la_relacion_entre_Estado_y_ciudadania](https://www.researchgate.net/publication/361619865_Introduccion_a_las_politicas_publicas_Conceptos_y_herramientas_desde_la_relacion_entre_Estado_y_ciudadania)

- UNAM. (2 de OCTUBRE de 2020). <http://www.economia.unam.mx/biblioteca>. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/biblioteca>:
<http://www.economia.unam.mx/biblioteca/Pdf/bibliografia/desarrollo/cap6.pdf>
- UNICEF Honduras. (11 de Marzo de 2022). *Casi la mitad de los hogares con niños, niñas y adolescentes en América Latina y el Caribe tienen dificultades para cubrir gastos básicos*. (H. Espinal, Editor) Recuperado el 17 de Abril de 2023, de UNICEF Honduras: <https://www.unicef.org/honduras/comunicados-prensa/casi-la-mitad-de-los-hogares-con-ni%C3%B1os-ni%C3%B1as-y-adolescentes-en-am%C3%A9rica-latina-y>
- Universidad Tècnològica Florida (UTH). (2020). *Elaboraciòn y evaluaciòn de proyectos*. Miami, Florida, U.S.A.: UTH Florida.
- UNTREF. (13 de Octubre de 2018). *Proyectosuntref*. Recuperado el 11 de noviembre de 2021, de Proyectosuntref: <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/estudio-legal-de-un-proyecto-de-inversi%C3%B3n>
- URRUTIA, E. R. (Abril-junio de 1990). LAS POLÍTICAS KEYNESIANAS DE ESTABILIZACIÓN PARA AMÉRICA LATINA: BASES MACROECONÓMICAS Y FUNDAMENTOS POLÍTICOS. *Facultad de economía, UNAM*, 34. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/42778306>: <http://www.jstor.org/stable/42778306>
- WB. (13 de julio de 2018). www.indexmundi.com, Entorno empresarial sector privado. (W. Bank, Editor) doi:<https://www.indexmundi.com/es/datos/temas/sector-privado#Entorno%20empresarial>
- Westreicher, G. (19 de mayo de 2019). <https://economipedia.com>. Recuperado el 13 de noviembre de 2022, de <https://economipedia.com>:
<https://economipedia.com/definiciones/estabilidad-economica.html>

Westreicher, G. (02 de Enero de 2022). *Economías externas*. Recuperado el 17 de Abril de 2023, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/economias-externas.html>
(31 de marzo de 2019). www.finrural.org. 5. Tocoa, Colón, Honduras. Recuperado el 23 de junio de 2021, de www.finrural.org.

DEGT-UNAH

X. Anexos

10.1. Anexo 1. Resultados de la recopilación de datos primarios a través de entrevistas

Tabla 129 Entrevista A Profundidad con expertos; José Alejandro Durón

1. Entrevista A Profundidad con expertos CON JOSÉ ALEJANDRO DURÓN (Durón, 2021) Perfil profesional de Alejandro Durón: Ingeniero en sistemas computacionales, Magister en comunicaciones, Experto desarrollo web, diseñador gráfico, Consultor certificado, residente en Tegucigalpa MDC. Honduras. Objetivo De La Entrevista: Comprender la funcionalidad de las empresas de consultoría y su estructura organizacional más conveniente como una opción real de negocios. Entrevistador: ¿Tienen futuro las empresas de consultoría? AD. Sí, por supuesto que sí. Las empresas de consultoría tienen crecimiento en función de la calidad de los contenidos que promueven para sus clientes, y los beneficios que ellos reciben son la mejor manera de asegurar que la empresa de consultoría crece, con cada trabajo, con cada proyecto, con cada entregable bien trabajado cliente satisfecho. Entrevistador: ¿En qué asuntos se debe tener más cuidado? AD. Aquí lo importante es el tema de los temas de referencia, y es que estos, deben no solo estar por escrito, sino que han de marcar el rumbo del quehacer de la empresa, con calidad desde luego, pero, entendiendo por completo o eso mismo intentar, las necesidades reales del cliente, es la posibilidad de dar más de lo que se pacta con el cliente (empresas). Entrevistador: En relación a la estructura legal de la empresa de consultoría, ¿Cuál es la mejor estructura por su conveniencia, y por las opciones que se hayan en el marco legal? AD. En la legislación hondureña existen varias opciones en las que se puede darle forma a las estructuras legales variadas existentes, sin embargo, lo más conveniente es (Sociedad de Responsabilidad Limitada) S de R L. Y esto, es, porque los fondos con los que se constituye la empresa es L. 15,000.00 que, en el caso de cierre de la empresa, es mucho menor la responsabilidad de los socios fundadores, luego de agotar la tramitología del cierre Entrevistador: En cuanto a la integración de los equipos de talento humano, para realizar el trabajo en la empresa ¿Cuál es la clave del negocio?

AD. Los modelos de selección y contratación utilizados hoy día tienen la tendencia en elegir personas competitivas, y con gran perfil y capacidades; esto para la empresa significa un alto costo de operaciones, y entrar con precios altos en los servicios a los que la consultora se dedicará.

Una de las opciones puede ser contratar personal con bajo perfil de competencias y asignarles bajo contrato la responsabilidad de la actualización periódica de sus capacidades, en función de la demanda de servicios de la empresa.

Otra de las claves es la capacidad tecnológica de los empleados porque tal variable le da agilidad, rapidez y efectividad en las operaciones estratégicas y tácticas en la satisfacción de la demanda. Todo esto se relaciona con la relación de los propietarios con su cliente interno y aquí juega un rol importante las condiciones en las que trabaja, estas son de carácter legal, laboral, financiero, y clima organizacional. El personal que está motivado al trabajo y sabe hacia dónde se dirige con las acciones del día a día dentro de la empresa es mucho más eficiente que los demás.

Entrevistador: y todo eso ¿Qué significa en la realidad de la empresa?

AD. Principalmente significa que los trabajadores, técnicos, proyectistas a aun los inversionistas están allí no solo para trabajar, sino también, es muy saludable encontrar espacios de tiempo para el sano esparcimiento sin que la empresa tenga que pagarlo por completo.

Entrevistador: ¿Pueden los equipos técnicos de la empresa definir ellos mismos el plan de salud mental?

AD. En este punto es importante que el administrador o gestor del proyecto, sea un buen negociador, en el sentido que, en la cultura de nuestro país sino se pone límites al trabajador este irá a la empresa con la visión de divertirse y puede bajar la productividad y empezar con ausentismo, y fallas en el cumplimiento de sus obligaciones.

En el caso de los espacios de salud mental, hace bien, condensar los porcentajes de participación tanto los que corren por cuenta de los técnicos como los de la empresa consultora.

Entrevistador: Volviendo al tema de la estructura organizacional, ¿Cuál es la más conveniente y funcional?

AD. Si la empresa es grande viene bien la departamentalización con resultados esperados concretos para cada departamento. Pero si la empresa es mediana o pequeña, es más operativo un consejo de dirección o administración con reuniones de una hora por semana, donde ya se

lleven no los problemas sino los desafíos y sus soluciones, así se agiliza la toma de decisiones pertinente a la gestión, dirección y cumplimiento de las planificaciones con el respaldo de los costos y tiempos para cada actividad.

Entrevistador: Ya para finalizar, ¿Por qué cesó o cerró su empresa?

AD. En el contexto del país y considerando las últimas dos décadas, con golpes de estado, dictaduras militares y políticas impulsadas por la hegemonía económica de ciertos empresarios del país, es difícil poder sostener una empresa, y más de consultoría, que es exclusivamente en el área de servicios, por varias razones: por el alto cobro de intereses en los créditos, la carga de impuestos muy alta, persecución de la actividad empresarial por parte de la DEI hay que ser una fin para trabajar en paz, y, en su momento, hubo cierre de muchos proyectos por la inestabilidad política y económica del país, se ausentó la inversión extranjera, por falta de seguridad en el marco legal, las políticas públicas demasiado cambiantes; y más nosotros que nuestros clientes eran sindicatos, gremios, asociaciones, el clima era más denso en ese entorno. Quince (15) años duramos en operaciones, y hubo buenos tiempos, pero últimamente muy pocos contratos de servicios se podían gestionar.

Entrevistador: En este contexto que describe, ¿Se puede establecer otras empresas de consultoría en el país?

AD. Fíjese, que el país va a entrar pronto en procesos de cambio, que se han gestado desde hace varios años, solo que aún no se han concretado en la esfera pública, y ojalá que cuando sucedan no sea más de lo mismo; sin embargo, empresas pequeñas y medianas en este campo de servicio, tienen un futuro promisorio en regiones específicas, por ejemplo, en la región del Aguán es un buen lugar para impulsar trabajos ya sea de manera individual con una declaración de comerciante individual se puede, o a través de pequeñas empresa pero con buen desempeño tecnológico en su gestión y operaciones, porque es una región de crecimiento y donde muchas empresas nacionales se están estableciendo, en los últimos años se ha visto como en poco tiempo han llegado cadenas nacionales de supermarkets y ferretería, eso es porque le ven un potencial que se puede aprovechar.

Entrevistador: muchas gracias, Alejandro, la información proveída es muy importante y se lo agradezco mucho, me ayudará a hacer una mejor decisión.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 130 Entrevista a profundidad Con el Ing. Carlos Armando Ramos Durán

Entrevista a profundidad Con el Ing. Carlos Armando Ramos Durán (Ramos Durán, 2022).

Perfil del entrevistado Carlos Armando Ramos Durán:

Ing. Carlos Armando Ramos Durán, estudió ingeniería agronómica en la Escuela Panamericana el Zamorano.

Ha sido miembro del consejo coordinador de pastoral social en Diócesis de Trujillo y Cáritas nacional.

Director de la Asociación de Organismos no Gubernamentales (ASONOGH)

Colaborador de Comisión de Acción Social Menonita CASM

Entrevistador: Usted, ¿Considera importante que haya nuevas empresas de consultoría en el municipio de Tocoa? ¿Por qué?

CARD. Sí. Ya que en la actualidad hay mucha necesidad de hacer contrataciones de servicios especializados en la región del Aguán, y con frecuencia estas no se pueden resolver aquí mismo. Por lo que las empresas u organizaciones que requieren de servicios de asesoría o consultoría deben contratarse hasta la capital del país y desde luego esto representa mayores costes para la empresa local, pues movilizar recursos técnicos desde la capital es más caro, por los adicionales: hospedaje, alimentación, Transporte, antes del trabajo que se contrata.

Entrevistador: ¿Qué servicios técnicos considera usted, buscan las empresas en una agencia de consultoría? ¿Porqué?

CARD: Asistencia Técnica y financiera, Capacitación y seguimiento. En vista que existe una gran variedad de recursos financieros en el país y en el extranjero, solo que no existe una estructura organizacional competente que los canalice a la región del Aguán, en los últimos años por la degradación en la calificación de transparencia internacional, esto ha afectado negativamente las transferencias de tales recursos al país. Esto lleva necesariamente al siguiente ítem, capacitación y seguimiento, desde el golpe de estado en 2009 ha habido una falencia en el manejo de los proyectos y más en los programas de asistencia social y con propósitos de generar verdaderos espacios de sostenibilidad a los procesos organizativos y de empoderamiento de la sociedad civil y todos los aspectos relacionados con este tópico. Hay muy pocos programas de tres años con asertivos indicadores de resultados en el corto y mediano plazo que marquen el rumbo que deben seguir los organismos no gubernamentales, por ejemplo.

Entrevistador: ¿Cómo califica usted, los servicios de las empresas de consultoría existentes en la zona?

CARD: Muy bueno, cumplen lo que se firma en el contrato y los EDT/ WBSschedule.

Entrevistador: ¿Trabaja usted actualmente en organismo no gubernamentales (ONGs) u organismo privado de desarrollo (OPDs)?

CARD: Si, Después que Salí de ASONOGH ahora trabajo en mis propias iniciativas de negocios y ofrezco asesoría técnica a ONGs de la región y soy colaborador de CASM una organización sin ánimo de lucro de principios evangélica

Entrevistador: Actualmente ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa Organización privada de desarrollo, u Organismo no gubernamental?

CARD: Contamos con más de 50 colaboradores en acción diaria.

Entrevistador: Según los expedientes que usted administra, de sus colaboradores, ¿Quiénes tienen mayor preparación académica, los hombres o las mujeres?

CARD Las Mujeres. Ellas tienen la actitud de ser más prolíficas en muchos campos, y en la formación académica no es la excepción siempre están tomando cursos para desarrollar nuevas habilidades y competencias.

Entrevistador: En su mayoría ¿Cuál es el nivel académico que tiene sus colaboradores?

CARD Licenciatura, y como se dijo en la pregunta anterior, las mujeres son las que más se han preparado académica e intelectualmente.

Entrevistador: En su experiencia, Usted está muy de acuerdo que su empresa, Organización privada de desarrollo, organismo no gubernativo. ¿Requiere servicios de consultoría para ser más eficiente?

CARD Muy de acuerdo, en todas las instituciones se requiere de una mirada objetiva, y eso se logra mejor, desde afuera con un examen crítico y propositivo concretado por medio de la consultoría. Las consultorías son la satisfacción de hallazgos no visibles a los propietarios ni a los colaboradores que al insertarse en un segmento específico de la empresa dinamizan a per sé, los procesos, los sistemas, los enfoque, pues su atención es más centrada en los puntos interés, en lo que se adhieren a lo que se rige según los términos de referencia en virtud de la necesidad de la empresa o institución que la requiere.

Hay una diferenciación entre las empresas que implementan y las que no la consultoría, este servicio rompe la cultura de la improvisación para entrar en la cultura de la planificación

asertiva y propositiva, la búsqueda de logro de indicadores de mejora en los tiempos apropiados y con la administración y manejo pertinente de los recursos humanos, financieros, y las rentabilidades que socios y propietarios esperan en los plazos definidos.

Mejor aún, las empresas ahora les importa mucho los sistemas de monitoreo y evaluación M & E, pues en cada tramo de las ejecutorias se requiere saber qué y cómo aplicar los correctivos y seguimientos en tiempo real en los distintos procesos organizacionales.

Entrevistador: Si hubiera en el municipio de Tocoa, ¿Contrataría usted servicios de consultoría?

CARD Sí. Cuando hemos necesitado consultoría se contratan empresa de este rubro en Tegucigalpa o San Pedro Sula, en la región no se haya empresas especializado con equipos técnicos y tecnológicos apropiados.

Entrevistador: Su empresa, Organización privada de desarrollo, Organismo no gubernativo. ¿Qué servicios de consultoría ha contratado en el último trimestre?

CARD Planificación estratégica,

Entrevistador: ¿Por qué?

CARD Sin esta herramienta, la empresa es como una hoja seca bajo el efecto de un fuerte viento. La empresa debe saber siempre hacia donde se dirige con cada conjunto de acciones que emprende. Sino, lo que se tiene en las oficinas en un enorme activismo que no conduce a ningún logro de provecho, es bueno hacer un alto, parar y repensar el norte al que se dirigen los esfuerzos para lograr con éxito los principios, la visión y la misión de la empresa. Y con ello el cumplimiento de los objetivos en sus diferentes plazos, eso es la planificación de la estrategia que los determina en el campo de la acción puede haber diversas rutas, pero si hay claridad hacia dónde es que vamos caminando con cada paso la ruta puede ser variada y finalmente se llegará.

Entrevistador: Su empresa, Organización privada de desarrollo, Organismo no gubernativo. ¿Qué servicios de consultoría contrataría?

CARD Capacitación del Talento Humano

Entrevistador: ¿Por qué?

CARD: En realidad, la capacitación del talento humano es el elemento diferenciador entre el éxito y fracaso en las empresas, los niveles de entendimiento que el personal de la empresa tenga de los procesos que aquella desarrolla está en su base, el personal, con sus habilidades,

destrezas, competencias y cualidades que se ponen de manifiesto en el quehacer cotidiano de la empresa.

Entrevistador: En miles de lempiras ¿Cuál es el precio pagaría usted, por cada una de estas consultorías que se detallan a continuación?

CARD Por una consultoría de:

Contable y Administrativa. 31-50,

Marketing y Publicidad 31-50,

Capacitación Del Talento Humano 51-70,

Gestión Empresarial 31-50

Asistencia Técnica y Financiera 51-70,

Entrevistador: En su opinión experta, ¿Cuál debe ser la clave del éxito empresarial?

CARD. Dado el contexto y acontecer actual de la región del Aguán y del país, lo más recomendable es hacer una praxis de sólidos principios morales, éticos y espirituales; la parte de las capacidades instaladas y sus niveles promedios o altos de competitividad son inherentes a las empresas nuevas y establecidas. Pero la práctica de valores es una inaplazable tarea que en muchas áreas de la vida económica, social y cultural estamos reprobados, aun, no se aprueba el examen internacional en este campo específico de la vida de la esfera pública y privada.

Entrevistador: Muchas gracias por su tiempo e información.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 131 Entrevista a profundidad: Licda. Sue Nayarit Ocampo Padilla (Ocampo Padilla, 2021)

Entrevista a profundidad: Licda. Sue Nayarit Ocampo Padilla (Ocampo Padilla, 2021)

Periodista, Consultora, Diseñadora web y gráfica, Fotógrafa profesional.

Residente en Tegucigalpa, MDC.

Entrevistador: El Propósito de la entrevista distinguida periodista es: Establecer una descripción acerca de la estructura con funcionalidad y legalidad de la consultoría como empresa de servicios con calidad a las MiPymes del municipio de Tocoa en el departamento de Colón.

Entrevistador: ¿Cuál es su experiencia en el campo de la investigación con fines de consultoría?

SNOP La mayor parte de mi experticia profesional se ubica en la defensoría de la mujer en el campo de los Derechos Humanos en Honduras, trabajando informes de actualidad en el observatorio de derechos humanos, violencia de género y tras género, y violaciones al ambiente entre otros.

Entrevistador: al momento de llevar a cabo una consultoría, ¿A qué niveles internos de la empresa acude para la recolección de información?

SNOP Contrario a lo que algunos piensan, en que solo se debe entrevistar o escuchar a los entes directivos de la empresa o asociación, prefiero también escuchar la opinión, necesidades e intereses, junto con la visión de los miembros de la asamblea, esto siempre permite tener como consultora e investigadora una mirada transparente, balanceada, y más integradora, pocas veces lo que anhelan las juntas directivas o los consejos directivos o incluso los consejos consultivos, se parece a los anhelos de la membresía en general. Esto implica la integración más cercana de los extremos y por lo tanto menor dispersión de información cuantitativa y cualitativa.

Entrevistador: ¿Tiene usted una agencia de consultoría?

SNOP. No es una agencia como tal. Son servicios de consultoría a título personal y en ocasiones también puedo subcontratar o incluso recomendar a otras entidades que se dedican al rubro de la asesoría y la consultoría. Otras veces se conforma un equipo de trabajo interdisciplinario muy conveniente hoy en tiempos de pandemia y entre todos cumplimos lo que se ha referenciado en el contrato.

Entrevistador: ¿Qué tipo de servicios son los que más movimiento tienen en su consultora?

SNOP. El año pasado, lo que más se trabajó fue: anuncios, videos, cortometrajes, páginas web, e investigaciones de posicionamiento de imagen y marca.

Entrevistador: ¿Por estos servicios que menciona cuáles fueron los precios cobrados?

SNOP. Considero que el precio está en función de lo que se solicita, la calidad con lo que se pide, y a quien va dirigido, pero, además, se debe considerar, la capacidad o la competencia del diseño gráfico exigido para un buen acabado de los productos. Por ejemplo, una página web que se actualiza cada tres meses de campaña nos toma una semana de trabajo intenso a una persona, se cobra L. 30,000.00 libre de impuestos. Un video de campaña publicitaria con equipo de grabación de alta definición se cobra L. 5,000.00 es decir que el costo de producción se relaciona con el producto o servicio que la gente necesita. Lo importante es saber que otras personas pueden echar una mano de apoyo, para completar los EDT en tiempo y forma.

Entrevistador: me ha dicho que no tiene agencia de consultoría, ¿Cuál es el grado de conveniencia de hacerlo de forma individual?

SNOP. En el pasado tuve una agencia de consultoría, pero, cerramos, se disolvió la membresía y hubo que conducir procesos legales de disolución de entidad, afortunadamente éramos una empresa de las llamadas S de R. L. (sociedad de responsabilidad limitada) con un capital declarado de L15,000.00, es lo que se paga en el instituto de la propiedad mercantil, esto facilitó mucho salir bien de aquella experiencia. Ahora soy consultora independiente, eso ha contribuido a bajar costos, mayor agilidad en la toma de decisiones, un modelo de empresa más liviana y puesta en marcha a las solitudes de los clientes, permite tercerizar algunos formatos de trabajo, o re direccionar, a personal de alta confianza cuando estamos muy ocupados, somos como equipos independientes de ayuda mutua, interesante forma de entrega de los trabajos a los clientes. Esto más ocurre cuando los clientes son asociaciones de obreros, mujeres, campesinos, cooperativas, etc. La asamblea de estas entidades tiene generalmente otra perspectiva de los procesos, es como si van a otro ritmo de trabajo y con otras herramientas.

Entrevistador: Cuando quiere acceder a bases de datos en internet, ¿Qué es lo más conveniente utilizar?

SNOP: Las fuentes más confiables son las de extensiones de dominios: org, .com. y .gov, sin embargo, otras fuentes confiables y que aplicando proyección de datos en el tiempo son bien acertadas, son: el INE, BCH, IAIP, y desde el luego, los organismos financieros

internacionales. En cuanto a lo conveniente en la utilización es para diseños de páginas web es comprar un dominio de mayor plazo en Noruega que en mi experiencia es donde ofrecen servicios de mejores condiciones al cliente o usuario de plataformas web.

Entrevistador en lo relativo al pago de obligaciones fiscales e impositivas ¿Cómo está la tarifa de pago?

SNOP. Bien. Los Impuesto Sobre la Renta: Para las empresas es de un 25%, y los dividendos son libres de este impuesto. Para los individuos hay una escala, que de acuerdo a su ingreso anual se le deducirá el impuesto. Por los primeros LPS. 70,000.00, hay una exención de impuesto (0%); los que tienen un ingreso de Lps. 70,000.01 a L100,000.00, aplica un impuesto equivalente al 10% del ingreso; de L100,000.01 a L200,000.00 aplica un impuesto equivalente al 15% del ingreso; entre L200,000.01 a L500,000.00, el impuesto es del 20%, y de L500,000.01 en adelante, 25%. Pero en el código del comercio de Honduras está la tasa más actualizada y desglosada aun las fórmulas de cálculos.

Entrevistador: Muchas gracias por conceder su tiempo, conocimiento y saber al proyecto de investigación.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 132 Entrevista a profundidad, Roberto Isaac Hernández (Hernández, 2021)

Entrevista a profundidad, Roberto Isaac Hernández (Hernández, 2021)

Perfil: Miembro de la Asociación de Prensa Hondureña (A P H), comunicador social, presentador en televisión.

Objetivo de la entrevista:

Comprender la estructura y funcionalidad publicitaria de la televisión y la radio en la promoción de empresas.

1. ¿Desde cuándo trabaja usted en medios de comunicación social?

RIH: La Diócesis de Trujillo nos preparó desde 1994 en locución y prensa para el programa “La Milpa del Señor” un programa de radio con una duración de una hora. Posteriormente en la universidad de El Salvador sacamos un diplomado en medios de comunicación y educación popular. Así que hace unos 34 años estamos en los medios de comunicación social.

2. ¿Qué es lo que se debe tener en cuenta al momento de hacer publicidad?

RIH: Hay varias claves en esta dirección, pero se debe considerar a la audiencia a la que se dirige el anuncio, el spot, o el reportaje, la vocalización de la palabra, la descripción del entorno en el que queremos sumergir al oyendo o televidente. Pero, ante todo, el oyente no debe sentir que se le está engañando esta parte es vital, la gente tiene creencias, idiosincrasia que también el anunciador debe tener en cuenta.

3 ¿En Tocoa, hay empresas de medios de comunicación que diseñen y administren campañas de publicidad?

RIH: No, lo que existe en la zona es una gran variedad de anunciantes, y estos trabajan dentro de empresas de comunicación, las empresas de la región vienen a contratar los servicios de grabación de anuncios comerciales, se les prepara un concepto de marca, pero sin llegar a un detalle minucioso de campaña publicitario.

4. En su criterio, de hombre de medios, ¿Las redes sociales están sustituyendo a los medios de comunicación?

RIH: Se está dando una integración de las redes sociales con lo que llamamos medios de comunicación social, y son un gran apoyo en la labor de facilitar la información a la audiencia, son una herramienta tecnológica, las redes sociales, son medios que atraen a los jóvenes, y más tecnologías de información y comunicación en los que va implícito el nivel de educación y la

cultura de los usuarios. Aún, hay medios de comunicación para rato, y más en esta zona, que es de una dimensión de economía agrícola.

5. ¿En qué medios se desempeña actualmente?

RIH: Estamos sirviendo en Tlestar y radio ranchera.

6. ¿Cómo están los costos de anuncios publicitarios en estos medios?

RIH: En Radio “Ranchera” por diez menciones/día y seis días/semana se paga L. 4600.00

Y en Tlestar canal 35 con su canal en Youtube diez menciones por/día, los seis días a la semana L. 6,900.00

Entrevistador 7 De estos dos medios, ¿Cuál es más escuchado en la región?

RIH: Ambos cubren con su señal el alto y bajo Aguán, sin embargo, la radio abarca, Gracias a Dios, parte de Olancho e Islas de la Bahía.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Tabla 133 Entrevista a profundidad, Eddyn Bernardo Santos Rivera (Santos Rivera, 2021)

Entrevista a profundidad, Eddyn Bernardo Santos Rivera (Santos Rivera, 2021)

Perfil: Licenciado en ciencias sociales por la UPNFM, Con diplomado en Educación superior, es comunicador social, y docente universitario, con un largo recorrido en programas de radio y televisión en el área de entretenimiento y presentador de noticias.

Entrevistador: ¿Cómo es que un docente llega a dirigir programas en los medios de comunicación?

EBSR: Al principio fue por hobby, no obstante, después me fui introduciendo al mundo de los medios y comencé a obtener patrocinios, aun en la actualidad es lo que mueve a los comunicadores sociales, y además, es como un ingreso extra al mes, que sirve de aliciente para los gastos y caprichos de la familia, pero, además, por ser profesor lo de la comunicación se da de manera natural, es decir que con poco entrenamiento uno se ubica muy pronto en el oficio. Mas he estado en programas de musicalización del recuerdo, como, por ejemplo: sábados para recordar, poniendo música de los 60s, 70s y 80s y complaciendo peticiones musicales vía telefónica en aquellos años y ahora vía mensajes de las redes sociales.

Entrevistador: Para entrar a profundidad ¿Cuáles son los resultados para un comerciante o empresario pagar para anunciar su negocio?

EBSR: La publicidad como ciencia su objetivo es crear necesidades de productos, bienes y servicios en el consumidor, y todo el mensaje que se prepara es con este propósito, hacerle sentir al cliente que la solución a sus problemas está en manos de un agente externo, -el empresario y sus artículos de ventas-, otra ventaja es que la clientela conoce al empresario, su dirección, razón de ser de su empresa, la calidad de lo que vende, en fin, la publicidad le da una imagen y un posicionamiento a la empresa, y ayuda a que la empresa se quede grabado en la mente del consumidor. Esto desde luego se traduce en aumento de las ventas por periodo y con ello asegurar la ganancia de la empresa.

Entrevistador: ¿En qué consiste los costos de anunciarse en los medios?

EBSR: hay cuantías por uso de tecnologías, equipos de grabación, plataformas virtuales, diseño del anuncio o spot, entre otras.

Entrevistador: ¿En qué medios está actualmente?

EBSR: Hoy en día solo me he quedado en Stereo Linda y Linda Tv, en la radio haciendo programas de música, que es lo que más disfruto y en la tv como presentador de noticias en el horario estelar.

Entrevistador: ¿Con la tecnología que se maneja ahora, ustedes, diseñan y monitorean campañas de publicidad?

EBSR: No. El cliente ya trae ante nosotros sus ideas de lo que quiere en relación a publicidad, y nosotros lo que hacemos es el spot publicitario, sino él o ella no lo traen, los gobiernos y sus campañas ya traen sus spots, el servicio de los medios solo es replicarlo según la cantidad de veces que se pacto

Entrevistador: ¿A cuánto asciende el pago de publicidad tanto en la radio como en la televisión?

EBSR: Publicidad en Radio Estéreo Linda 4 spot/día L. 1725.00 y en Publicidad en Linda TV, dos veces en cada noticiero mediodía y noche (4 spot/día) L. 2,875.00, ambos medios bañan con su señal al Valle de Aguán, Olancho e islas de la Bahía.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

10.2. Anexo 2. Formulario de consultoría de estudio de mercado

Tabla 134 Principio del formulario de al consultoría de estudio de mercado

Principio del formulario 2. Consultoría estudio de mercado ¡hola! Soy carlos madrid, maestrante de la carrera en formulación, gestión y evaluación de proyectos en el curula-unah. Le agradezco infinitamente, me apoye llenando esta corta encuesta. Su respuesta se envía cuando recibe mensaje de agradecimiento. carlosmadridq@gmail.com (no se comparten) <u>cambiar cuenta</u> *obligatorio pregunta 1. Usted, ¿está interesado que haya nuevas empresas de consultoría en el municipio de tocoa? * si no (si su respuesta es negativa, no siga respondiendo la encuesta). pregunta 2. ¿qué servicios técnicos busca de una empresa de consultoría? * administrativa y contable legal diseño web asistencia técnica y financiera capacitación y seguimiento pregunta 3. ¿cómo califica usted, los servicios de las empresas de consultoría que ofrecen las siguientes empresas? Adeh, asesoría y arquitectura, quinta's contabilidad y finanzas. * regular bueno muy bueno excelente pregunta 4 ¿trabaja usted en organismo no gubernamental (ong) u organismo privado de desarrollo (opd)? * sí no

pregunta 5. En su empresa o emprendimiento ¿en qué cargo se desempeña? *

elegir

pregunta 6. Actualmente cuántos colaboradores tiene la empresa, ¿organización privada de desarrollo, organismo no gubernamental? *

de 1 a 11 empleados

de 12 a 50 empleados

de 51 empleados en adelante

pregunta 7. De sus colaboradores, ¿quiénes tienen mayor preparación académica? *

hombres

mujeres

pregunta 8. En su mayoría ¿cuál es el nivel académico que tiene sus colaboradores? *

noveno grado

bachillerato

técnico universitario

licenciatura

especialidad

magister

doctorado

post doctorado (ph. D.)

pregunta 9. En su experiencia, usted está muy de acuerdo que su empresa, organización privada de desarrollo, organismo no gubernativo. ¿requiere servicios de consultoría para ser más eficiente? *

totalmente de acuerdo

muy de acuerdo

de acuerdo

poco de acuerdo

totalmente en desacuerdo

pregunta 10. Si hubiera en el municipio de tocoa ¿compraría usted servicios de consultoría? *

sí

no

pregunta 11. Su empresa, organización privada de desarrollo, organismo no gubernativo.

¿qué servicios de consultoría ha contratado en el último trimestre? *

contable y administrativa

marketing y publicidad

legal

planificación estratégica

capacitación del talento humano

diseño web

pregunta 12. Su empresa, organización privada de desarrollo, organismo no gubernativo.

¿qué servicios de consultoría contrataría? *

contable y administrativa

marketing y publicidad

planificación estratégica

capacitación del talento humano

diseño web

pregunta 13. En miles de lempiras ¿qué precio pagaría por cada una de estas consultorías? *

de 10 a 30

de 31 a 50

de 51 a 70

de 71 a 90

91 en adelante

contable y administrativa

marketing y publicidad

capacitación del talento humano

gestión empresarial

asistencia técnica y financiera

contable y administrativa

marketing y publicidad

capacitación del talento humano

gestión empresarial

asistencia técnica y financiera

pregunta 14. Lugar de residencia *

tu respuesta

pregunta 15 ¿cuántos años tiene? *

tu respuesta

pregunta 16. ¿su sexo es? *

masculino

femenino

prefiero no decirlo

enviar

página 1 de 1

borrar formulario

nunca envíes contraseñas a través de formularios de google.

final del formulario

google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [condiciones del](#)

[servicio](#) - [política de privacidad](#) [formularios](#)

Fuente: Elaboración propia, 2023.

10.3. Anexo 3. Estructura de la encuesta como instrumento de recopilación de datos primarios.

Tabla 135 Formato de la encuesta

CONSULTORÍA ESTUDIO DE MERCADO

¡Hola! Soy Carlos Madrid, maestrante de la carrera en Formulación, Gestión y Evaluación de Proyectos en el CURLA-UNAH.

Le agradezco infinitamente, me apoye llenando esta corta encuesta.

Su respuesta se envía cuando recibe mensaje de agradecimiento.

***Obligatorio**

1. Pregunta 1. Usted, ¿Está interesado que haya nuevas empresas de consultoría en el municipio de Tocoa? *

Marca solo un óvalo.

☐ Si

☐ No (si su respuesta es negativa, no siga respondiendo la encuesta).

2. Pregunta 2. ¿Qué servicios técnicos busca de una empresa de consultoría? *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

	Administrativa y contable	Legal	Diseño web	Asistencia Técnica y financiera	Capacitación y seguimiento
1	☐	☐	☐	☐	☐

3. Pregunta 3. ¿Cómo califica usted, los servicios de las empresas de consultoría que ofrecen las siguientes empresas? ADEH, ASESORÍA Y ARQUITECTURA, QUINTA'S CONTABILIDAD Y FINANZAS. *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

☐ REGULAR

☐ BUENO

☐ MUY BUENO

☐ EXCELENTE

4. Pregunta 4 ¿Trabaja usted en organismo no gubernamental (Ong) u organismo privado de desarrollo (Opd)? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

5. Pregunta 5. En su empresa o emprendimiento ¿En qué cargo se desempeña? *

Marca solo un óvalo.

☐ Gerente

☐ Director

☐ Jefe de proyectos

☐ Administración

☐ Promotor

☐ Otra área

6. Pregunta 6. Actualmente ¿Cuántos colaboradores tiene la empresa, Organización privada de desarrollo, Organismo no gubernamental? *

Marca solo un óvalo.

☐ De 1 a 11 empleados

☐ De 12 a 50 empleados

☐ De 51 empleados en adelante

7. Pregunta 7. De sus colaboradores, ¿Quiénes tienen mayor preparación académica? *

Marca solo un óvalo.

☐ Hombres

☐ Mujeres

8. Pregunta 8. En su mayoría ¿Cuál es el nivel académico que tiene sus colaboradores? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Noveno grado
- ☐ Bachillerato
- ☐ Técnico Universitario
- ☐ Licenciatura
- ☐ Especialidad
- ☐ Magister
- ☐ Doctorado
- ☐ Post Doctorado (Ph. D.)

9. Pregunta 9. En su experiencia, Usted está muy de acuerdo que su empresa, Organización privada de desarrollo, Organismo no gubernativo. ¿Requiere servicios de CONSULTORÍA PARA SER MÁS EFICIENTE? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo
- ☐ Muy de acuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Poco de acuerdo
- ☐ Totalmente en desacuerdo

10. Pregunta 10. Si hubiera en el municipio de Tocoa ¿Compraría usted servicios de consultoría? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

11. Pregunta 11. Su empresa, Organización privada de desarrollo, Organismo no gubernativo. ¿Qué servicios de consultoría HA CONTRATADO en el último trimestre? *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Contable y administrativa
- ☐ Marketing y publicidad
- ☐ Legal
- ☐ Planificación estratégica
- ☐ Capacitación del Talento Humano
- ☐ Diseño web

12. Pregunta 12. Su empresa, Organización privada de desarrollo, Organismo no gubernativo. ¿Qué servicios de consultoría CONTRATARÍA ? *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Contable y administrativa
- ☐ Marketing y publicidad
- ☐ Planificación estratégica
- ☐ Capacitación del Talento Humano
- ☐ Diseño web

17. Pregunta 16. ¿Su sexo es? *

Marca solo un óvalo.

☐ Masculino

☐ Femenino

☐ Prefiero no decirlo

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios

DEGT-UNAH

Fuente: Elaboración propia, 2023.

10.4. Anexo 4. Cotizaciones

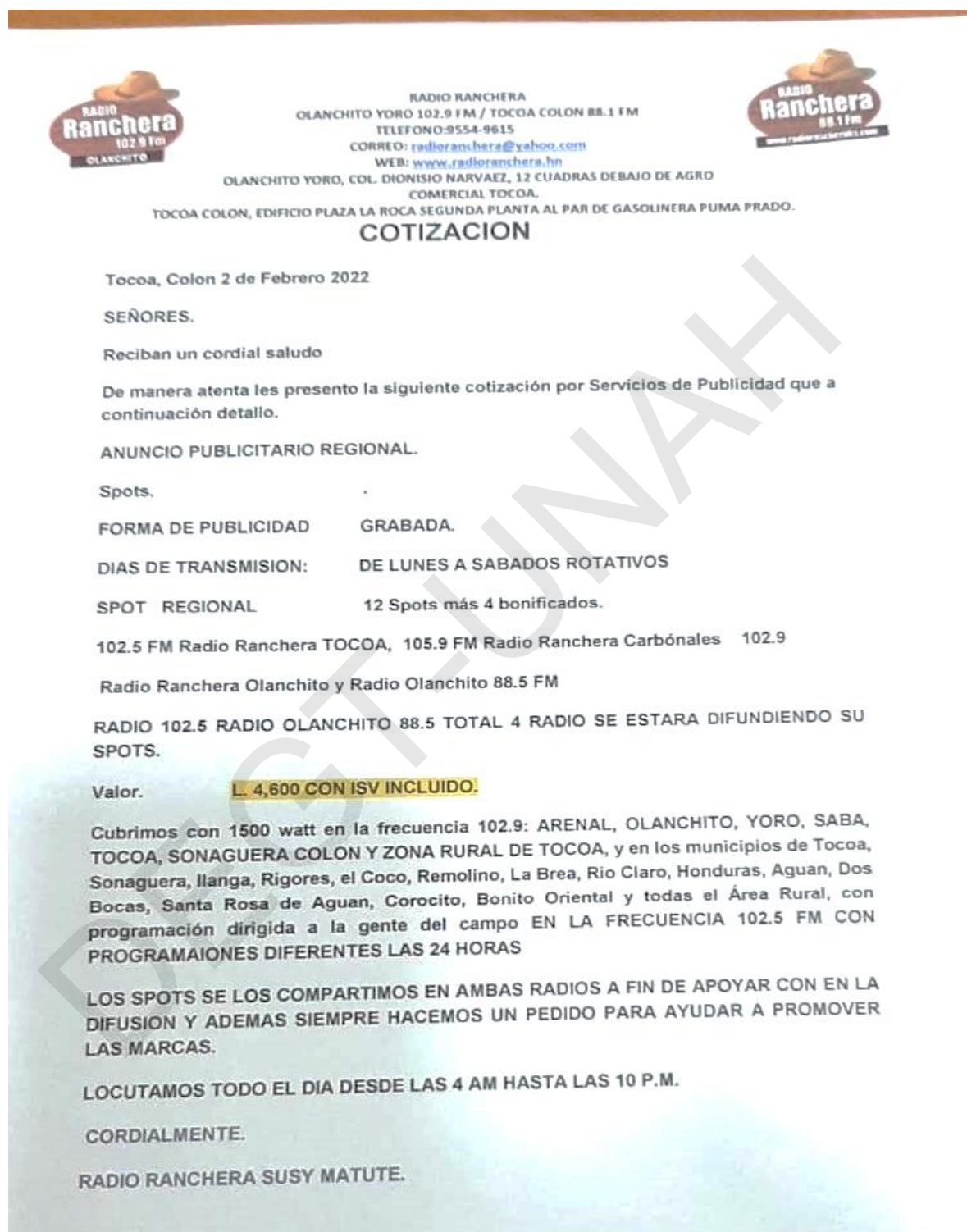


Ilustración 19 Cotizaciones
Fuente: Radio Ranchera, 2023.

10.5. Anexo 5. Glosario técnico

1. CODELEs:

Comité de Desarrollo Local. Es una organización de base comunitaria que en su estructura organizacional aglutina a las fuerzas vivas de la comunidad. Consta de una junta directiva y comités estratégicos según sean los problemas a resolver de parte de la asamblea comunitaria. A nivel de sector, SECODEL (Sectorial de comités de Desarrollo Local) un sector es la asociación de varias comunidades que siguiendo la misma lógica del CODEL plantean sus propuestas ante órganos corporativos municipales y en consecuencia de este, sale la organización del UNICOM en este nivel se coordina con la municipalidad propuestas de solución, asignación de presupuestos en el Plan de Inversión Municipal (PIM) que según lo dictamina la ley de municipalidades es en el mes de septiembre de cada año que debe establecer su nuevo presupuesto de operación anuales; hasta llegar a la regional que es Unión de Comunidades Región Sico y Sangreleya UNICORASS.

2. COHDESSE: Consejo Hondureño del Sector Social de la Economía.

La fundamentación legal del Consejo Hondureño de Desarrollo del Sector Social de la Economía es la siguiente:

- a) Ley del sector Social de la Economía, contenida en el Decreto 193-85, del Congreso Nacional, del 30 de octubre de 1985 y publicado en la Gaceta No. 24.280
- b) Constitución de la Republica, que es su artículo 330, dice: “La economía nacional se sustenta en la coexistencia democrática y armónicas de diversas formas de propiedad y de empresa”
- c) Reglamento de la Ley del Sector Social de la Economía, contenido en el Acuerdo Ejecutivo No. 254-97 del 12 de diciembre de 1997
- d) Otras Leyes de sectores específicos: Ley de Cooperativas de Honduras y su Reglamento, Personalidad Jurídica de los sindicatos, que protegen a los planes cooperativos sindicales, reglamento de empresas asociativas.

3. CRACs:

Las Cajas Rurales son espacios organizados de desarrollo, el fortalecimiento de las instituciones a nivel local, para empoderar a los y las ciudadanas, es imprescindible para el crecimiento inclusivo, medido a través de la equidad del acceso y la contribución a los beneficios del crecimiento económico.

4. Cultura de Intraemprendimiento:

Según Andrea Barragán, el término intraemprendimiento hace referencia a aquella acción emprendedora que se realiza en el seno de una empresa ya consolidada. Precisamente esa es la diferencia entre los emprendedores y los intraemprendedores pues, mientras que los primeros parten de cero con su proyecto hasta transformarlo en un negocio, los segundos parten de una organización preexistente y su empeño reside en que ésta crezca.

5. FINRURAL

Caja Rural de Ahorro y Crédito de segundo piso, con la misma normativa estatutaria de la caja rural de base. Los accionistas de la FINRURAL son las cajas rurales de ahorro y crédito del país.

6. MUCA: Movimiento Unificado de Campesinos del Aguán.

A partir de 1998, miembros de las cooperativas que vendieron sus activos iniciaron investigando las motivaciones y el marco jurídico de las ventas, descubriendo una serie de irregularidades e ilegalidades. En noviembre del año 2001 se organiza el Movimiento Unificado Campesino del Aguán (MUCA), con la participación de 28 grupos de campesinos que no han sido beneficiarios de la reforma agraria. Esta estructura de organización fundamenta el nuevo movimiento campesino alrededor del reclamo legítimo de las tierras que fueron declaradas para

finés de reforma agraria desde los años 70 y que pasaron de forma fraudulenta a manos de empresarios corruptos.⁷

7. SENPRENDE:

En relación al marco normativo de estas entidades, en el artículo 1 de la ley Decreto ejecutivo número PCM-034-2019 Crea el Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios (SENPRENDE), como una entidad desconcentrada, con personalidad jurídica, independencia técnica, administrativa y financiera, y será responsable de la aplicación de la normativa de la micro, pequeña y mediana empresa, desarrollo del emprendimiento, de las empresas del Sector Social de la Economía y la innovación, así como los programas financieros de acceso al financiamiento, asociados a estos sectores y que se rige por este decreto y demás Leyes que por su naturaleza y similitud le sea aplicable.

8. SSE: Sector Social de la Economía

Se llama Sector social de la Economía, al conjunto de Empresas y Organizaciones formadas y dirigidas en forma autogestionaria, por trabajadores, donde todos son inversionistas, dueños y usuarios a la vez, el excedente que se genera tiene carácter social y es distribuido con justicia y equidad. Y está integrada por:

a) Empresas de Primer Grado o de Base:

- Cooperativas
- Empresas asociativas campesinas (EAC).
- Tiendas comunitarias de abastecimiento y consumo
- Tiendas populares de abastecimiento.

⁷ <http://www.oda-alc.org/documentos/1341939689.pdf> Documento recuperado el 26 de noviembre de 2022

- Planes cooperativos sindicales.
- Cajas de ahorro y crédito, en sus diferentes modalidades.
- Asociaciones de productores.
- Cajas comunales.
- Empresas de servicios múltiples.
- Empresas de economía social que surjan al interior de las centrales de trabajadores, centrales campesinas, organizaciones gremiales y organizaciones para el desarrollo (OPD'S).
- Otras que surjan de conformidad a lo establecido en los artículos 7 y 8 de la ley del sector social de la economía.

b) Empresas de Segundo Grado

- Federaciones
- Uniones Centrales.
- Empresas cooperativas Agroindustriales
- Instituciones de servicios financieros del sector social de la economía (S.S.E.)
- Consejo de desarrollo de sector social de la economía Codesse's regionales

c) Empresas de Tercer Grado

- Confederaciones de Trabajadores de Honduras (CTH)
- Central General de Trabajadores (CGT)
- Confederación Unitaria de Trabajadores de Honduras (CUTH)
- Comité Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH).
- Consejo Nacional Campesino (CNC).
- Confederación Hondureña de Cooperativas (CHC)

9. Micro Financieras.

De acuerdo a ACCION International, una organización no gubernamental que ofrece microcréditos, las microfinanzas son "la provisión de servicios de la banca o financieros dirigidos a hogares o microempresas de bajos o medianos ingresos económicos, incluyendo la opción de microcréditos." ⁸

10. Microcrédito

Según BBVA son una herramienta financiera enfocada a ayudar a personas y comunidades vulnerables, con crédito de pequeñas cantidades en vista que no son sujetos de crédito en el sistema financiero estándar, el servicio se ha extendido a pymes y emprendedores que requieren dinero de forma rápida⁹

11. Emprendedurismo

Etimología y evolución del concepto del Emprendedurismo

El término emprendedor deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín prenderé, coger o tomar, y a su vez del francés prendre, aplicándose originalmente tanto en España como en otros países, a lo que ahora serían llamados aventureros; principalmente militares, siendo que evoluciono posteriormente al tener connotaciones comerciales. La palabra fue definida por primera vez en el Diccionario de Autoridades del año de 1732, todavía con esas connotaciones, como "la persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua"¹⁰

⁸ <https://learning.candid.org/resources/knowledge-base/microfinanzas-microfinance/>
Recuperado el 26 noviembre de 2022

⁹ <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-microcreditos-y-en-que-se-diferencian-de-los-creditos-rapidos-y-los-minicreditos/> recuperada el 26 de nov. de 22

¹⁰ <https://www.buenastareas.com/ensayos/Etimolog%C3%ADa-Del-Emprendedurismo/6116718.html>
recuperada el 26 de noviembre de 2022