



**FACULTAD DE POSTGRADO  
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ADMINISTRATIVA  
FINANCIERA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LA ASOCIACIÓN  
HEART FOR CHILDREN.**

**SUSTENTADO POR:**

**CAROL YESSENIA RÍOS BORJAS  
NOE ENRIQUE MEJÍA PORTILLO**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE**

**MÁSTER EN  
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

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

**MAYO, 2025**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTORA**

**ROSALPINA RODRÍGUEZ**

**VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL  
JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DECANA FACULTAD DE POSTGRADO  
ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS**

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ADMINISTRATIVA  
FINANCIERA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LA ASOCIACIÓN  
HEART FOR CHILDREN.**

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

**MÁSTER EN  
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**ASESORES**

**MARCO TULIO VARGAS SEVILLA  
MARIO ALBERTO GALLO SANDOVAL  
SORIA WALESKA DÁVILA ACOSTA**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

**MARTHA MARÍA HERNADEZ MARTINEZ  
LEONIDAS ABEL GUEVARA GUEVARA  
JUAN CARLOS DUBÓN PORTILLO**



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

# **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ADMINISTRATIVA FINANCIERA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LA ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN.**

**Carol Yessenia Ríos Borjas  
Noé Enrique Mejía Portillo**

### **Resumen**

La presente tesis analiza la situación administrativa, financiera y de sostenibilidad de la Asociación Heart For Children, una ONG con sede en La Ceiba, Honduras. Mediante un enfoque mixto, se evaluó la rentabilidad de sus servicios, la dependencia de donaciones extranjeras y las oportunidades de diversificación de ingresos. El estudio evidenció fortalezas en su estructura operativa y compromiso social, pero también debilidades relacionadas con la inestabilidad financiera y limitada captación de fondos nacionales. Se proponen estrategias para fortalecer su sostenibilidad, incluyendo alianzas estratégicas, planes de financiación a nivel nacional y mejora en la gestión administrativa. La propuesta busca asegurar la continuidad de los programas sociales de la organización, beneficiar a las comunidades atendidas y consolidar su impacto a largo plazo. Este modelo puede ser replicado por otras ONG en contextos similares.

**Palabras claves: (Sostenibilidad, ONG, administración, financiamiento, alianzas.)**



**GRADUATE SCHOOL**

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ADMINISTRATIVA  
FINANCIERA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LA ASOCIACIÓN  
HEART FOR CHILDREN.**

**Carol Yessenia Ríos Borjas  
Noé Enrique Mejía Portillo**

**Abstract**

This thesis analyzes the administrative, financial, and sustainability situation of the Heart For Children Association, a non-profit organization based in La Ceiba, Honduras. Using a mixed-methods approach, the study assessed the profitability of its services, its reliance on foreign donations, and opportunities for income diversification. The findings reveal strong operational structures and social commitment, but also weaknesses related to financial instability and limited local fundraising. Strategies are proposed to strengthen sustainability, including strategic partnerships, national financing plans, and improved administrative management. The proposal aims to ensure the continuity of the organization's social programs, benefit the supported communities, and consolidate its long-term impact. This model can be replicated by other NGOs in similar contexts.

**Palabras claves: (Sustainability, NGO, management, financing, partnerships.)**

## DEDICATORIA

A mi amado, Fernando F,

por ser mi refugio, mi inspiración y mi mayor apoyo en cada paso de este camino.

Gracias por tu paciencia infinita, por tus palabras de aliento en los momentos difíciles y por creer en mí incluso cuando yo dudaba. Este logro es también tuyo, porque sin tu amor, comprensión y compañía, este sueño no habría sido posible.

Te amo hoy y siempre.

Carol Ríos Borjas

A mi esposa Dania Urbina,

Gracias por tu apoyo constante y tu paciencia durante este largo camino, cuando estaba cansado después de largas jornadas, siempre encontré tu comprensión y palabras de ánimo. Gracias porque de principio a fin siempre has sido tú, mi soporte.

A mi madre Irmair Portillo,

Este logro es también suyo porque fue mi mayor inspiración en este proceso, siempre encontré fuerzas con solo pensarle, y cuando estuve a punto de rendirme sus oraciones y sus palabras me sostuvieron.

Noé Enrique Mejía.

## AGRADECIMIENTO

La culminación de este proyecto no habría sido posible sin el apoyo y acompañamiento de muchas personas e instituciones, a quienes deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento.

En primer lugar, agradecemos a Dios, por brindarnos la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesarias para completar esta etapa de nuestra vida.

A nuestra familia, por su amor incondicional, su constante apoyo y sus palabras de aliento que nos motivaron a seguir adelante, aún en los momentos más desafiantes.

Un agradecimiento especial a la Asociación Heart for Children, por brindarnos la información necesaria para el desarrollo de esta tesis y por su valioso compromiso con las causas que inspiran y transforman vidas. Su colaboración fue crucial para enriquecer el contenido de este trabajo.

A nuestro profesor Mario Gallo y asesores académicos Soria Dávila y Marco Vargas, quienes con su guía y conocimientos nos impulsaron a alcanzar un nivel de excelencia en esta investigación.

Finalmente, agradecemos a todos aquellos que, de una u otra manera, contribuyeron a que este proyecto se hiciera realidad. Cada palabra de aliento, cada gesto de apoyo y cada enseñanza recibida ha dejado una huella en este camino que hoy culmina.

# ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	xi
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1 INTRODUCCIÓN .....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	4
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	6
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO .....	8
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	9
2.2 CONCEPTUALIZACIÓN.....	9
2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO.....	42
2.3.1 BASES TEÓRICAS .....	28
2.3.2 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS.....	42
2.3.3 INSTRUMENTOS UTILIZADOS.....	31
2.4 MARCO LEGAL .....	57
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....	61
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	61
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA.....	61
3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO.....	62
3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	63
3.1.4 HIPÓTESIS .....	38
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	65
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	65
3.3.1 POBLACIÓN .....	65
3.3.2 MUESTRA .....	66
3.3.3 TÉCNICAS DE MUESTREO.....	40
3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS .....	68
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	70

3.5.1	FUENTES PRIMARIAS.....	71
3.5.2	FUENTES SECUNDARIAS.....	72
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....		74
4.1	INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	74
4.2	RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS.....	74
4.2.1	RESULTADOS CUANTITATIVOS.....	74
4.2.2	ANÁLISIS CUALITATIVO.....	111
4.3	ANÁLISIS INFERENCIAL Y MODELOS APLICADOS.....	46
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		135
5.1	CONCLUSIONES .....	135
5.2	RECOMENDACIONES .....	136
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....		136
6.1	NOMBRE DE LA PROPUESTA .....	139
6.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA .....	139
6.3	ALCANCE DE LA PROPUESTA .....	139
6.4	DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO .....	140
6.4.1	DESCRIPCIÓN.....	48
6.4.2	DESARROLLO.....	142
6.5	MEDIDAS DE CONTROL .....	49
6.6	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO .....	49
6.7	CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA	49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		238
ANEXOS .....		241
	Anexo 1 Otras propuestas de para desarrollar.....	241

## INDICE DE TABLAS

TABLA 1. LAS 5 FUERZAS DE PORTER DE ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN ....	23
TABLA 2. CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....	62
TABLA 3. OPERACIONALIZACIÓN.....	64

TABLA 4. CRONOGRAMO DE ACTIVIDADES .....	70
TABLA 5. ANÁLISIS DE ENTREVISTAS .....	111
TABLA 6. ANÁLISIS DE ENTREVISTAS.....	114
TABLA 7. ANÁLISIS DE ENTREVISTAS.....	120
TABLA 8. COSTOS DE H4C .....	124
TABLA 9. COSTOS.....	127
TABLA 10. ESTADO DE RESULTADO H4C.....	131
TABLA 11. INGRESOS NETOS POR ACCIONES DE PATROCINIO. ....	146
TABLA 12. EMPRESAS CON SELLO RSR. ....	161
TABLA 13. INGRESOS POR APOYO DE EMPRESAS RSE.....	168
TABLA 14. FUNDACIONES LOCALES .....	172
TABLA 15. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE PROPUESTA.....	177
TABLA 16.INGRESOS POR BRIGADAS MÉDICAS .....	181
TABLA 17. INGRESOS PROYECTADOS POR BRIGADAS Y NUEVOS PACIENTES.....	182
TABLA 18. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	197
TABLA 19. ESTIMACIÓN FINANCIERA .....	197
TABLA 20. COMPARACIÓN DE PRECIO .....	206
TABLA 21. LISTADO DE PROVEEDORES .....	206
TABLA 22. ESTIMACIÓN DE MÁRGENES .....	207
TABLA 23. PROYECCIÓN DE VENTAS.....	208
TABLA 24. COMPARATIVO DE PRECIOS .....	213
TABLA 25. GASTOS REALES VRS APLICADO.....	215
TABLA 26. RATIO NIÑO / CUIDADOR.....	216
TABLA 27. RATIO ESTUDIANTE / MAESTRO .....	217
TABLA 28. EFICIENCIA ENERGÉTICA .....	224
TABLA 29. PRESUPUESTO DE IMPLEMENTACIÓN DE PROPUESTAS.....	235
TABLA 30. CRONOGRAMA .....	236
TABLA 31. CONCORDANCIA.....	238

## INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. ORGANIGRAMA ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN. ....	29
FIGURA 2. ESQUEMAS DE VARIABLES DE ESTUDIO. ....	63
FIGURA 3. ESQUEMAS DE ENFOQUE Y MÉTODO. ....	65
FIGURA 4. CALIFICACIÓN DE CALIDAD ..... 74	74
FIGURA 5. PERCEPCIÓN DE CALIDAD DE CONTENIDO Y MATERIAL ADECUADO . 75	75
FIGURA 6. PERCEPCIÓN DE CALIDAD DE LOS MÉTODOS DE ENSEÑANZA. ....	76
FIGURA 7. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL USO DE RECURSOS ..... 77	77
FIGURA 8. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL AMBIENTE..... 78	78
FIGURA 9. PERCEPCIÓN SOBRE LA COMUNICACIÓN ..... 78	78
FIGURA 10. ACCESIBILIDAD Y EFICIENCIA DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO..... 79	79
FIGURA 11. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA CALIDAD DE LA ENSEÑANZA ..... 80	80
FIGURA 12. PERCEPCIÓN SOBRE AMBIENTE DE APRENDIZAJE..... 81	81
FIGURA 13. PERCEPCIÓN SOBRE LA RELACIÓN COSTO-BENEFICIO ..... 82	82
FIGURA 14. COMPARACIÓN DE PRECIOS ..... 83	83
FIGURA 15. INTERÉS EN SERVICIOS ADICIONALES ..... 84	84
FIGURA 16. FIGURA 16. PREFERENCIAS DE SERVICIOS ADICIONALES..... 85	85
FIGURA 17. PERCEPCIÓN DE CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO ..... 86	86
FIGURA 18. FIGURA 18. NPS- CALIFICACIÓN GENERAL ..... 87	87
FIGURA 19. FIGURA 19. NPS- PROBABILIDAD DE RECOMENDACIÓN..... 88	88
FIGURA 20. FIGURA 20. FRECUENCIA DE VISITAS ..... 89	89
FIGURA 21. TIPOS DE CONSULTAS SOLICITADAS ..... 90	90
FIGURA 22. PERCEPCIÓN DE CALIDAD DE SERVICIO RECIBIDO ..... 91	91
FIGURA 23. PERCEPCIÓN DE CALIDAD DE ATENCIÓN ..... 92	92
FIGURA 24. EXPLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO MEDICO..... 92	92
FIGURA 25. SATISFACCIÓN CON TIEMPO DE ATENCIÓN..... 93	93
FIGURA 26. ADECUACIÓN DE LAS INSTALACIONES Y EQUIPOS CLÍNICOS EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD. ....	94
FIGURA 27. EVALUACIÓN DE LA ACCESIBILIDAD DE LOS PRECIOS EN CONSULTAS MÉDICAS.....	94

FIGURA 28. EVALUACIÓN DE LA ACCESIBILIDAD DE PRECIOS EN MEDICAMENTOS .....	95
FIGURA 29. DISPONIBILIDAD Y ACCESIBILIDAD EN LA ATENCIÓN CLÍNICA.....	96
FIGURA 30. PROPUESTAS DE NUEVOS SERVICIOS MÉDICOS .....	96
FIGURA 31. EVALUACIÓN DEL APOORTE DE LA CLÍNICA AL BIENESTAR COMUNITARIO .....	97
FIGURA 32. ROL DE LA CLÍNICA EN LA COMUNIDAD .....	98
FIGURA 33. CALIFICACIÓN GENERAL DE LOS SERVICIOS .....	99
FIGURA 34. PROBABILIDAD DE RECOMENDACIÓN .....	100
FIGURA 35. CATEGORIZACIÓN DE COMENTARIOS .....	101
FIGURA 36. PERCEPCIÓN DE CAPACIDAD DE APORTES SOCIALES .....	102
FIGURA 37. INTERESES EN PATROCINIOS.....	103
FIGURA 38. ÁREAS DE INVERSIÓN SOCIAL .....	104
FIGURA 39. TIPOS DE COLABORACIONES.....	105
FIGURA 40. INFORMACIÓN RELEVANTE PARA UNA COLABORACIÓN.....	106
FIGURA 41. INTERÉS DE ESTABLECER ALIANZAS.....	107
FIGURA 42. CRITERIOS PARA EVALUAR PROPUESTAS DE COLABORACIÓN.....	108
FIGURA 43. RETOS QUE ENFRENTAN LAS EMPRESAS.....	109
FIGURA 44. INTERÉS POR RECIBIR MÁS INFORMACIÓN SOBRE POSIBLES COLABORACIONES .....	110
FIGURA 45. AFICHE .....	148
FIGURA 46. DATOS ESTADÍSTICOS .....	149
FIGURAFIGURA 47. IMPLEMENTOS DEPORTIVOS. ....	155
FIGURA 48. MATERIAL DIDÁCTICO .....	156
FIGURA 49. MATERIALES ESCOLARES. ....	157
FIGURA 50. EMPRESAS CON RSE .....	159
FIGURA 51. INVITACIÓN .....	164
FIGURA 52. INVITACIÓN A BRIGADA MÉDICA. ....	181
FIGURA 53. AFICHE PUBLICITARIO .....	184
FIGURA 54. TARJETA DE INVITACIÓN A EVENTO.....	188
FIGURA 55. PORTADA DE MANUAL.....	190

FIGURA 56. PORTADA DE MANUAL.....	193
FIGURA 57. PROCESO DE CREACIÓN.....	194
FIGURA 58. AFICHE PUBLICITARIO .....	196
FIGURA 59. AFICHE PUBLICITARIO .....	198
FIGURA 60. ENCUESTA DE SATISFACCIÓN.....	201
FIGURA 61. DIPLOMA DE PARTICIPACIÓN.....	201
FIGURA 62. PORTADA DE PROPUESTA.....	204
FIGURA 63. MATERIAL PUBLICITARIO .....	210
FIGURA 64. MATERIAL PUBLICITARIO .....	211
FIGURA 65. PORTADA DE PROGRAMA.....	212

# **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

## **1.1 INTRODUCCIÓN**

La Asociación Heart For Children es una organización sin fines de lucro que desde su fundación ha trabajado en la mejora de la calidad de vida de niños en situación de riesgo y pobladores de comunidades vulnerables en La Ceiba, Honduras. A través de sus programas en educación, salud y desarrollo comunitario, ha impactado positivamente en la vida de cientos de niños y sus familias. Su modelo operativo se basa en la gestión de un hogar para niños abandonados, un centro educativo con formación integral y una clínica comunitaria con atención médica básica a costos accesibles para la población de escasos recursos.

El hogar de niños alberga actualmente a 2 niños y 8 adolescentes, quienes reciben apoyo integral de un equipo especializado conformado por personal del hogar, una trabajadora social y una psicóloga. A través de estos servicios, la organización busca garantizar la reintegración de los niños a un entorno familiar seguro y estable. La escuela, por su parte, atiende a 150 estudiantes de diversos niveles educativos y proporciona educación semi-gratuita a niños provenientes de comunidades cercanas. Finalmente, la clínica comunitaria ofrece servicios médicos esenciales a precios accesibles, atendiendo aproximadamente a 115 pacientes al mes, muchos de ellos sin acceso a otro tipo de atención sanitaria en la región.

Heart For Children ha logrado avances significativos en su misión, sin embargo, enfrenta desafíos en términos de sostenibilidad financiera a largo plazo. Actualmente, el 90% de sus ingresos provienen de donaciones internacionales, lo que genera una alta dependencia de fuentes externas de financiamiento. Esta situación plantea incertidumbre sobre la viabilidad de sus programas a largo plazo, especialmente ante posibles cambios en las prioridades de los donantes

internacionales o crisis económicas que puedan afectar la disponibilidad de fondos, asimismo, la falta de ingresos diversificados que también limita la capacidad de la organización para expandir sus programas y mejorar sus infraestructuras, lo que refuerza la necesidad de explorar alternativas de financiamiento sostenible.

El propósito de esta investigación es analizar en profundidad la situación administrativa y financiera de Heart For Children con el objetivo de identificar oportunidades de mejora y diseñar estrategias que fortalezcan su sostenibilidad. Se pretende explorar modelos de financiamiento aplicables a organizaciones sin fines de lucro, así como posibles alianzas estratégicas con el sector privado y otros actores locales que puedan contribuir a la estabilidad económica de la ONG, analizando los estados financieros, entrevistas con directivos de la organización y encuestas a donantes y beneficiarios, para obtener soluciones viables y efectivas.

En términos estructurales, este trabajo está dividido en seis capítulos. En el Capítulo 1 se presenta el problema de investigación, los objetivos y la justificación del estudio. En el Capítulo 2 se expone el marco teórico, donde se revisan conceptos clave sobre sostenibilidad financiera, modelos de gestión en ONG y teorías administrativas relevantes para el análisis. El Capítulo 3 detalla la metodología empleada, especificando las herramientas y técnicas utilizadas para la recopilación y análisis de datos. En el Capítulo 4 se presentan los hallazgos y el análisis de los resultados obtenidos. Posteriormente, en el Capítulo 5 se discuten las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio. Finalmente, en el Capítulo 6 se desarrolla la propuesta de mejora y su aplicabilidad en el contexto de Heart For Children.

Con esta investigación se busca no solo evaluar la situación actual de la organización, sino también ofrecer herramientas prácticas y estrategias concretas que permitan mejorar su sostenibilidad y garantizar la continuidad de sus programas a largo plazo. Asegurar la estabilidad

financiera de Heart For Children no solo beneficiará a los niños y comunidades atendidas, sino que también contribuirá a fortalecer el impacto social de la organización y a consolidar su modelo de intervención en Honduras.

## **1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

Honduras es un país que enfrenta desafíos significativos en términos de pobreza y acceso a servicios básicos, esta realidad afecta particularmente a los niños y familias de escasos recursos, quienes prácticamente pierden el acceso a la educación y a una atención médica de calidad (Banco Mundial, 2024). Según el Índice de Capital Humano del Banco Mundial, “un niño nacido en Honduras será casi la mitad (48 por ciento) de productivo cuando crezca de lo que podría ser si recibiera educación completa y gozará de plena salud” (Banco Mundial, 2024, p. 1).

En este contexto, Heart For Children ha desempeñado un papel crucial en la ciudad de La Ceiba, Honduras al brindar apoyo a los sectores más vulnerables de la población. La organización opera con un hogar de niños, un centro educativo y una clínica que atiende a personas de bajos ingresos. Estas iniciativas han tenido un impacto significativo en las comunidades atendidas, al proporcionar servicios esenciales que de otro modo serían inaccesibles.

Heart For Children (Niños de la luz), fue fundada por un misionero a mediados de la década de 1990. En sus inicios, la organización carecía de una estructura formal y de la logística necesaria para operar eficientemente. Los recursos eran gestionados directamente por su director y fundador, provenientes principalmente de amigos e iglesias en Estados Unidos, así como de contribuciones de empresas y personas locales.

Con el tiempo, se formó un equipo de voluntarios en Estados Unidos (Florida) que se encargaba de recolectar fondos para las operaciones en Honduras. La organización, guiada por principios cristianos, mantenía la creencia de que “Dios proveería”. No obstante, a menudo enfrentaban situaciones de escasez de fondos, y a pesar de las dificultades, la organización lograba subsistir.

Con el paso de los años, la organización experimentó un crecimiento significativo, lo que trajo consigo mayores necesidades financieras. En 2013, se formalizó en Estados Unidos (Texas) como Heart For Children, que asumió la responsabilidad de apadrinar económicamente a Niños de la Luz, comenzando con el Centro Educativo y, posteriormente, con el Hogar de Niños.

En años recientes, las acciones de captación de fondos se han llevado a cabo de manera más estructurada y organizada, principalmente en Estados Unidos, por personas comprometidas con la causa, quienes no reciben beneficios económicos personales. (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## **1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

La sostenibilidad financiera es uno de los retos más grandes que enfrentan las organizaciones sin fines de lucro en contextos de alta vulnerabilidad social. Heart For Children, que depende en un 90% de donaciones internacionales, se enfrenta a riesgos financieros significativos. Cualquier cambio en las prioridades de los donantes o en las condiciones económicas internacionales puede comprometer la continuidad de sus programas sociales.

Uno de los riesgos asociados a esta dependencia financiera es la volatilidad en la captación de fondos internacionales, que pueden afectar crisis económicas globales, cambios en regulaciones para la cooperación internacional o la fluctuación en el interés de los donantes por apoyar causas en países en desarrollo. Esta vulnerabilidad limita la capacidad de la organización para implementar planes estratégicos de crecimiento a largo plazo, ya que no cuenta con una fuente de ingresos estable que le permita garantizar la continuidad de sus programas. Además, la falta de estrategias de diversificación de ingresos que le ha impedido a Heart For Children explorar fuentes de financiamiento alternativas, tales como la generación de ingresos propios a través de la optimización de los servicios que ya ofrecer, la implementación de programas de membresía para donantes recurrentes o la consolidación de alianzas estratégicas con empresas nacionales.

En este contexto, el problema central de esta investigación radica en la necesidad de fortalecer la sostenibilidad financiera de Heart For Children mediante la identificación de oportunidades de mejora en su gestión administrativa y en su estructura de financiamiento, ya que, sin una estrategia de diversificación bien definida, la organización enfrenta dificultades para mitigar el impacto de posibles reducciones en las donaciones externas y generar ingresos suficientes para cubrir costos operativos.

### **1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo realizar un análisis integral de la situación administrativa y financiera de la Asociación Heart For Children al cierre del año 2024, con el fin de identificar al menos 5 brechas críticas en la sostenibilidad económica, con el fin de presentar en mayo 2025 un plan de acción con 3 metodologías concretas para garantizar la sostenibilidad a largo plazo?

### **1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

- 1) ¿Cómo analizar la rentabilidad de los tres servicios de Heart For Children en Honduras mediante el estudio detallado de sus ingresos y costos operativos correspondientes al año 2024, durante el primer trimestre de investigación (enero-abril 2025), con el fin de evaluar su impacto en la sostenibilidad organizacional?
- 2) ¿Cómo identificar en un plazo de tres meses al menos tres metodologías y modelos financieros aplicables al contexto operativo de Heart For Children en Honduras, con el fin de seleccionar las más efectivas para optimizar la generación de ingresos y fortalecer su sostenibilidad económica a partir del primer semestre de 2026?
- 3) ¿Cómo examinar en el primer trimestre de 2025 al menos cinco alternativas viables para abordar el problema de sostenibilidad financiera de la Asociación Heart For Children en Honduras, evaluando su factibilidad técnica y económica con el fin de optimizar la captación de fondos?
- 4) ¿Cómo proponer un programa de recaudación de fondos nacionales para ejecutarse en el año 2026, apoyado en los tres servicios ofrecidos, alianzas estratégicas y patrocinios con empresas y ONGs regionales, que permita garantizar la sostenibilidad 60% de al menos uno de los principales proyectos de la Asociación Heart For Children en Honduras?

## **1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Realizar un análisis integral de la situación administrativa y financiera de la Asociación Heart For Children al cierre del año 2024, con el fin de identificar al menos 5 brechas críticas en la sostenibilidad económica, con el fin de presentar en mayo 2025 un plan de acción con 3 metodologías concretas para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

## **1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- 1) Analizar la rentabilidad de los tres servicios de Heart For Children en Honduras mediante el estudio detallado de sus ingresos y costos operativos correspondientes al año 2024, durante el primer trimestre de investigación (enero-abril 2025), con el fin de evaluar su impacto en la sostenibilidad organizacional.
- 2) Identificar en un plazo de tres meses al menos tres metodologías y modelos financieros aplicables al contexto operativo de Heart For Children en Honduras, con el fin de seleccionar las más efectivas para optimizar la generación de ingresos y fortalecer su sostenibilidad económica a partir del primer semestre de 2026.
- 3) Examinar en el primer trimestre de 2025 al menos cinco alternativas viables para abordar el problema de sostenibilidad financiera de la Asociación Heart For Children en Honduras, evaluando su factibilidad técnica y económica, con el fin de seleccionar las más adecuadas para optimizar la captación de fondos a mediano y largo plazo.
- 4) Proponer un programa de recaudación de fondos nacionales para ejecutarse en el año 2026, apoyado en los tres servicios ofrecidos, alianzas estratégicas y patrocinios con empresas y ONGs regionales, que permita garantizar la sostenibilidad 60% de al menos uno de los principales proyectos de la Asociación Heart For Children en Honduras.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

La sostenibilidad a largo plazo de una organización sin fines de lucro es esencial para asegurar su capacidad de cumplir con su misión social y atender las necesidades de las

comunidades que sirve. En este sentido, la Asociación Heart For Children, que se dedica a ofrecer apoyo integral en educación, salud y desarrollo comunitario en La Ceiba, Honduras, enfrenta desafíos significativos relacionados con su situación administrativa y financiera. (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

Este documento tiene como objetivo llevar a cabo un análisis exhaustivo de la situación administrativa y financiera de la Asociación Heart For Children que permita identificar tanto las fortalezas como las debilidades en su gestión actual, así como las oportunidades para mejorar la eficiencia y la efectividad de sus procesos y establecer una comprensión integral sobre la salud financiera de la organización que permita diseñar estrategias que aseguren su sostenibilidad a largo plazo; y conocer el estado actual de los recursos financieros, proporcionando información valiosa que apoye la toma de decisiones informadas y estratégicas en relación con la captación y administración de fondos.

En este contexto, este estudio proporcionará un marco de referencia que puede ser replicado por otras organizaciones no lucrativas en Honduras y contextos similares, donde la escasez de recursos financieros limita sus operaciones, al establecer un modelo de gestión que priorice la sostenibilidad financiera, con un enfoque holístico que no solo beneficie a la asociación, sino que también contribuya al fortalecimiento del tejido social de las comunidades en las que sirven, asegurando que sus intervenciones tengan un efecto duradero en la vida de muchos.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

#### 2.2 2.1.2 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

##### 2.1.1.1 ANÁLISIS PESTEL

###### 1) Análisis Político

La estabilidad política de un país es un factor clave para el buen desempeño de las ONG. En contextos donde prevalece la gobernanza democrática y la estabilidad política, las organizaciones tienen mayores garantías para operar a largo plazo. Esto se refleja en que las políticas gubernamentales que ofrecen exenciones fiscales e incentivos a la cooperación internacional y apoyo a programas sociales para generar un entorno favorable para ONG y donantes. A nivel global, las relaciones diplomáticas entre países también afectan las ONG; los acuerdos multilaterales y las políticas gubernamentales de cooperación internacional fortalecen las capacidades, ya que les brindan acceso a recursos y facilitan la implementación de proyectos transnacionales. De esta forma podemos colocar como ejemplo, las políticas de desarrollo sostenible y las iniciativas de ayuda humanitaria establecidas por organizaciones internacionales pueden promover un marco de actuación propicio para las ONG (Ocampo et al., 2015).

Según Gutiérrez (2023):

###### **Norteamérica:**

- **Regulación de Exención Fiscal:** Las ONG deben cumplir con requisitos específicos para mantener su estatus de exención fiscal. Esta regulación, aunque necesaria para

asegurar la transparencia, puede limitar la capacidad de las ONG para operar, especialmente si los requisitos son demasiado estrictos o cambian con frecuencia

- **Subvenciones Federales:** La disponibilidad de fondos gubernamentales para proyectos sociales puede fluctuar según el cambio de administración. La inestabilidad en la política federal puede afectar la continuidad de proyectos y la planificación a largo plazo de las ONG.
- **Políticas de Inmigración:** Cambios en las políticas migratorias pueden impactar a las ONG que trabajan con inmigrantes y refugiados, alterando su financiación y su capacidad para brindar servicios esenciales.

#### **Europa:**

- **Normativas de la UE:** Las regulaciones de la Unión Europea influyen en la financiación de ONG que operan en múltiples países. La armonización de políticas puede facilitar la cooperación entre ONG, pero también puede imponer restricciones que afecten su operatividad.
- **Subvenciones Regionales:** Los fondos de la UE para proyectos sociales y ambientales son vitales para muchas ONG. La disponibilidad de estos recursos depende de la estabilidad política y de las prioridades de la agenda europea.
- **Presiones Políticas:** ONG que abogan por derechos humanos pueden enfrentar restricciones en países con regímenes autoritarios. La falta de un marco legal protector puede limitar su capacidad de acción y financiación (BBVA, 2023).

#### **Latinoamérica:**

- **Legislación sobre ONG:** La regulación puede ser restrictiva en algunos países, afectando la capacidad de las ONG para operar y recibir fondos. En contextos de

inestabilidad política, estas restricciones pueden intensificarse, limitando el espacio cívico.

- **Subvenciones Gubernamentales:** La dependencia de fondos estatales puede hacer a las ONG vulnerables a cambios políticos. La inestabilidad puede generar incertidumbre en la financiación, afectando la sostenibilidad de proyectos.
- **Estabilidad Política:** La inestabilidad política puede afectar la confianza de los donantes y la percepción pública de las ONG. En entornos donde la gobernanza es débil, las ONG pueden encontrar dificultades para acceder a recursos y establecer relaciones de confianza con donantes y beneficiarios (Rodríguez Retamozo, 2021).

La estabilidad política y las regulaciones gubernamentales son determinantes clave para el funcionamiento y la financiación de las ONG en todas las regiones. Las políticas de desarrollo sostenible y las iniciativas de ayuda humanitaria establecidas por organizaciones internacionales pueden proporcionar un marco de actuación propicio, pero la efectividad de estas iniciativas depende en gran medida del contexto político en el que operan las ONG.

## 2) Análisis Económico

El crecimiento económico de un país influye en la capacidad de las ONG para recibir donaciones y fondos, ya que permite una mejora en la gobernabilidad y es más atractivo para las actividades empresariales (UNAH, 2023).

Según Gutiérrez (2023):

### Norteamérica

- **Crisis Económicas:** Las recesiones reducen la capacidad de donantes individuales y corporativos para contribuir. Durante la crisis financiera de 2008, muchas ONG experimentaron una disminución drástica en las donaciones debido a la pérdida de empleos y la reducción de ingresos
- **Mercado Laboral:** Un mercado laboral fuerte puede aumentar el número de donaciones, mientras que un aumento en la tasa de desempleo puede llevar a una mayor demanda de servicios de las ONG, afectando la capacidad de los donantes para contribuir.
- **Fondos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC):** Las empresas ajustan sus presupuestos de RSC según su rendimiento financiero. En tiempos de bonanza, es más probable que destinen mayores recursos a iniciativas sociales.

## Europa

- **Impacto de la Inflación:** La inflación puede reducir el poder adquisitivo de los donantes, afectando directamente a las operaciones de las ONG. Un entorno inflacionario puede hacer que las personas prioricen sus necesidades básicas, limitando su capacidad de contribuir a causas benéficas. (BBVA, 2023).
- **Fondos de la UE:** La disponibilidad de financiación a través de programas europeos es una fuente importante para muchas ONG. Estos fondos pueden ser vitales para la ejecución de proyectos sociales y ambientales.
- **Desigualdad Económica:** La creciente desigualdad puede incrementar la demanda de servicios de las ONG, ya que un número mayor de personas se encuentra en situaciones vulnerables. Sin embargo, esto también puede dificultar la financiación al reducir el número de donantes de altos ingresos.

## Latinoamérica

- **Crisis Económicas:** La alta inflación y la inestabilidad económica afectan la capacidad de las ONG para operar y financiarse. Las crisis económicas limitan la capacidad de los individuos para realizar donaciones, ya que priorizan su estabilidad personal.
- **Dependencia de Donaciones Externas:** Muchas ONG dependen de financiación internacional, lo que las hace vulnerables a cambios en políticas exteriores. Esto puede limitar su capacidad para planificar a largo plazo y ejecutar proyectos.
- **Aumento del Emprendimiento Social:** En respuesta a las crisis económicas, ha habido un crecimiento en iniciativas que combinan objetivos sociales y sostenibilidad financiera. Este enfoque puede ofrecer nuevas oportunidades de financiación y reducir la dependencia de donaciones externas. (Moreno et al., 2022)

Independientemente de la región, factores como las crisis económicas, el mercado laboral, la inflación y la dependencia de donaciones externas juegan un papel fundamental en la financiación de las ONG. Cada región enfrenta desafíos únicos que afectan su capacidad para operar y recaudar fondos, lo que requiere un enfoque adaptado a las circunstancias locales.

### 3) Análisis Social

Según CEPAL (2024):

Conocer los niveles de pobreza en un país es esencial para el desarrollo y la eficacia de una ONG, ya que la demanda de sus servicios puede superar su capacidad de respuesta. Considerar la demografía, ya que plantea desafíos importantes, porque es importante considerar tanto el tamaño de la población vulnerable como su distribución geográfica. Asimismo, factores como las tasas de

alfabetización y el acceso a la educación representan barreras significativas, ya que limitan la capacidad de la ONG para establecer y promover valores y normas que fomenten el desarrollo sostenible.

## **Norteamérica**

- **Cambio en la conciencia social:** Ha habido un aumento significativo en la conciencia sobre temas como el cambio climático y la justicia social. Esto ha llevado a un incremento en las donaciones a ONG que trabajan en estas áreas.
- **Diversidad e inclusión:** Las ONG que promueven la diversidad y la inclusión están ganando más apoyo y financiación, reflejando un cambio en los valores sociales hacia la equidad y la representación.
- **Movimientos sociales:** La influencia de movimientos como Black Lives Matter ha incrementado el apoyo a ONG centradas en derechos civiles, lo que demuestra una mayor movilización social en torno a la justicia y la igualdad.

## **Europa**

- **Aumento de la Conciencia Ambiental:** La preocupación por el medio ambiente ha llevado a un incremento en las donaciones a ONG ecológicas, mostrando un fuerte compromiso social con la sostenibilidad.
- **Migración y Refugiados:** La crisis migratoria ha generado un aumento en la financiación para ONG que apoyan a refugiados, reflejando una respuesta social a las necesidades humanitarias.

- **Cambio Demográfico:** El envejecimiento de la población plantea nuevos desafíos y oportunidades para las ONG en el ámbito de la salud y el bienestar, ya que se requiere un enfoque adaptado a las necesidades de una población envejecida.

## **Latinoamérica**

- **Desigualdad Social:** La lucha contra la desigualdad y la pobreza ha llevado a un aumento en el apoyo a ONG que abordan estos problemas. La tasa de pobreza del 27.7% y la pobreza extrema del 10.6% resaltan la urgencia de estas iniciativas.
- **Participación Ciudadana:** Ha habido un aumento en la movilización social para apoyar causas, lo que beneficia a las ONG que trabajan en la reducción de la pobreza y la promoción de la justicia social.
- **Cambio en Valores:** La juventud está cada vez más comprometida con causas sociales, lo que puede traducirse en nuevas formas de financiación y apoyo a las ONG, impulsando un enfoque más dinámico y participativo en la solución de problemas sociales.

## **4) Análisis Tecnológico**

Según Caralt, Emilia et al (2017):

La transformación digital ha revolucionado la operatividad de las ONG, impactando su comunicación, transparencia, financiamiento y eficiencia. A continuación, se analizan los aspectos tecnológicos en Norteamérica, Europa y Latinoamérica:

### **Norteamérica:**

- **Crowdfunding:** Plataformas como GoFundMe y Kickstarter permiten a las ONG recaudar fondos directamente de individuos, diversificando sus fuentes de financiación. Este método ha democratizado la recaudación, permitiendo que proyectos específicos obtengan apoyo sin depender exclusivamente de donaciones grandes
- **Uso de Redes Sociales:** Las ONG utilizan plataformas como Facebook, Instagram y Twitter para llevar a cabo campañas de recaudación y concienciación. Estas herramientas han ampliado su alcance, permitiendo una interacción más directa y efectiva con donantes y beneficiarios.
- **Herramientas de Gestión:** Software de gestión de relaciones con donantes (CRM) mejora la eficiencia en la recaudación de fondos. Estas herramientas permiten a las ONG personalizar campañas y optimizar la asignación de recursos, lo que es esencial para maximizar el impacto social (Tafur et al., 2024).

## **Europa:**

- **Digitalización de Donaciones:** Ha habido un aumento en el uso de aplicaciones móviles y plataformas digitales para facilitar donaciones rápidas y seguras. Esto ha hecho que el proceso de donar sea más accesible y conveniente para los usuarios.
- **Plataformas de Transparencia:** Herramientas que permiten a los donantes ver cómo se utilizan sus fondos han aumentado la confianza en las ONG. La transparencia es crucial para fomentar relaciones sólidas entre las organizaciones y sus donantes.
- **Innovaciones Tecnológicas:** El uso de tecnologías como blockchain garantiza la transparencia en la trazabilidad de fondos, lo que es vital para las ONG que buscan

demostrar la efectividad de sus proyectos. Estas innovaciones también permiten una mejor gestión de los recursos. (Alzate & Giraldo, 2023)

### **Latinoamérica:**

- **Acceso a Internet:** El aumento del acceso a Internet ha permitido a las ONG expandir su alcance y mejorar la recaudación de fondos. Esto ha sido fundamental para que muchas organizaciones lleguen a comunidades más amplias y diversas. (UNICEF, 2024)
- **Campañas Digitales:** El uso de estrategias digitales ha aumentado la visibilidad y el apoyo a causas locales. Las ONG están aprovechando las redes sociales y otras plataformas digitales para movilizar a la comunidad y atraer donantes.
- **Educación en Tecnología:** La capacitación en herramientas digitales es esencial para mejorar la gestión y la comunicación de las ONG. Sin embargo, persiste la brecha digital, lo que limita la capacidad de algunas organizaciones para adaptarse a las nuevas tecnologías. (Matute Morazan, Daniela & Garcia, Alberto, s.f)

### **Desafíos y Oportunidades**

A pesar de los avances, las ONG enfrentan desafíos como la falta de capacitación en nuevas tecnologías y riesgos de ciberseguridad. La necesidad de fortalecer las medidas de protección de datos y adaptarse a regulaciones es crítica. Sin embargo, la inteligencia artificial y el Big Data están optimizando la planificación y evaluación de proyectos, permitiendo a las ONG anticipar necesidades y responder con mayor rapidez en situaciones de emergencia, como lo ha demostrado UNICEF al predecir crisis humanitarias. (UNICEF, 2024)

La innovación tecnológica representa una oportunidad clave para mejorar la sostenibilidad y el impacto social de las ONG en un mundo cada vez más digitalizado. La combinación de herramientas digitales, transparencia y capacitación puede llevar a un cambio significativo en la manera en que las ONG operan y se financian.

## 5) Análisis Ecológico

Los desastres naturales, como las inundaciones en Sudán del Sur, representan desafíos recurrentes que ponen a prueba la capacidad de respuesta de las organizaciones no gubernamentales (ONG). Estos eventos, exacerbados por el cambio climático, afectan tanto la respuesta inmediata de las ONG como sus procesos de recuperación a largo plazo. La creciente frecuencia e intensidad de desastres naturales, como las inundaciones causadas por el desbordamiento de las cuencas del río Nilo, han impactado a miles de personas, destruyendo hogares, cultivos y ganado. Este fenómeno resalta la interconexión entre la crisis ambiental, la pobreza y la desigualdad, que constituyen algunos de los mayores retos actuales. (Organización Manos Unidas, 2020)

### Norteamérica:

- **Cambio Climático:** ONG como Sierra Club han visto un aumento en la financiación debido a la creciente preocupación por el cambio climático. La intensificación de fenómenos climáticos extremos, como huracanes y sequías, ha llevado a un mayor apoyo a iniciativas que buscan mitigar estos efectos. (Intergovernmental Panel On Climate Change (IPCC), 2023)
- **Conservación de Recursos:** Existe un aumento en el apoyo a iniciativas que promueven la conservación del agua y la biodiversidad. Las ONG están trabajando para

proteger ecosistemas críticos que son vulnerables a la degradación ambiental, lo que también se ve influenciado por la desigual distribución de recursos naturales. (García, L., Torres, M. & Fernández, R., 2021)

- **Regulaciones Ambientales:** Las leyes que exigen prácticas sostenibles benefician a las ONG que promueven la sostenibilidad. Pero estas regulaciones deben acompañarse de un enfoque en la equidad social y económica para asegurar el acceso de los grupos a recursos y oportunidades. (Banco Mundial, 2024)

### **Europa:**

- **Iniciativas Ecológicas:** Las ONG que trabajan en la protección del medio ambiente están recibiendo más apoyo debido a la legislación ambiental de la UE. Estas iniciativas son cruciales para abordar la crisis ambiental y promover un desarrollo sostenible. (Intergovernmental Panel On Climate Change (IPCC), 2023)
- **Educación Ambiental:** Hay un aumento en la financiación para programas educativos sobre sostenibilidad y conservación. La educación es fundamental para crear conciencia sobre la importancia de la protección del medio ambiente y la necesidad de un cambio en los patrones de consumo. (Martínez, J., & Pérez, C., 2020)
- **Proyectos de Energía Renovable:** Las ONG que promueven energías limpias están recibiendo más atención y recursos, lo que es esencial para combatir el cambio climático y reducir la dependencia de combustibles fósiles. (Organización Manos Unidas, 2020)

### **Latinoamérica:**

- **Defensa de la Amazonía:** ONG que luchan por la protección de la selva amazónica están recibiendo apoyo internacional. La Amazonía no solo es vital para la

biodiversidad global, sino que también es crucial para la regulación del clima. (Agencia de la ONU para refugiados, 2024)

- **Cambio Climático:** Hay un aumento en la financiación para proyectos que abordan los efectos del cambio climático en comunidades vulnerables. Estas iniciativas son especialmente importantes en un contexto donde la pobreza y la desigualdad agravan los impactos del cambio climático. (Intergovernmental Panel On Climate Change (IPCC), 2023)
- **Conservación de la Biodiversidad:** Proyectos que buscan proteger la biodiversidad local están ganando atención y recursos. La conservación de la biodiversidad es esencial para mantener ecosistemas saludables y resilientes, que son fundamentales para el bienestar humano. (García, L., Torres, M. & Fernández, R., 2021)

El cambio climático y la crisis ambiental, junto con la pobreza y la desigualdad, constituyen desafíos complejos que requieren un replanteamiento del modelo de crecimiento y desarrollo actual. Las ONG desempeñan un papel crucial en la respuesta a estos problemas, pero su efectividad depende de un enfoque integrado que considere la justicia social y la sostenibilidad ambiental. La colaboración entre gobiernos, organizaciones y comunidades es esencial para abordar estos desafíos de manera efectiva y equitativa.

## 6) Análisis Legal

Las regulaciones tanto nacionales como internacionales establecen criterios específicos para la constitución, financiamiento y transparencia de las ONG, lo que influye en su acceso a recursos públicos y privados. (Muñoz, Luz, 2016)

## **Norteamérica:**

Según la información recopilada en la página de La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2023):

- **Leyes de Transparencia:** Las normativas exigen a las ONG informar sobre su financiación y actividades, lo que aumenta la confianza de los donantes. Esto incluye la obligación de presentar informes anuales y auditorías que garantizan el uso adecuado de los fondos.
- **Regulaciones Fiscales:** Los cambios en las leyes fiscales pueden afectar la deducibilidad de las donaciones. Las exenciones e incentivos tributarios son cruciales para la sostenibilidad financiera de las ONG, permitiendo un mayor acceso a recursos privados.
- **Protección de Datos:** Las leyes de protección de datos, como el GDPR en la Unión Europea, han influido en cómo las ONG en EE. UU. manejan la información de los donantes. La creciente preocupación por la privacidad ha llevado a la implementación de políticas más estrictas en la recolección y uso de datos.

## **Europa:**

Según la información recopilada en la página de Protección de información de Europa (s.f):

- **Regulaciones de ONG:** Normativas que regulan la creación y operación de ONG en diferentes países europeos, como la Ley de Cooperación Internacional para el Desarrollo en España, establecen criterios específicos para su constitución y financiamiento. Estas regulaciones han consolidado el papel de las ONG dentro de las

políticas públicas, aunque también han creado obstáculos que benefician a organizaciones con más experiencia y recursos.

- **Leyes de Protección de Datos:** La GDPR afecta cómo las ONG recogen y utilizan datos de los donantes, imponiendo requisitos estrictos sobre el manejo de información personal. Esto es especialmente relevante para ONG que trabajan con poblaciones vulnerables, como niños.
- **Transparencia Financiera:** Exigencias de informes financieros detallados son esenciales para mantener la confianza pública. La profesionalización del sector ha sido impulsada por normativas que exigen auditorías y mecanismos de rendición de cuentas.

### **Latinoamérica:**

Según la información recopilada en la página de La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2023):

- **Legislación sobre ONG:** Las regulaciones pueden restringir la actividad de las ONG en ciertos países, afectando su capacidad de operar y acceder a financiamiento. Estas leyes a menudo están diseñadas para controlar el flujo de recursos y asegurar que las ONG se alineen con las políticas gubernamentales.
- **Fiscalidad de Donaciones:** Las leyes que determinan si las donaciones son deducibles de impuestos impactan directamente la disponibilidad de recursos para las ONG. La falta de incentivos fiscales puede limitar la capacidad de estas organizaciones para atraer donantes.

- **Exigencias de Transparencia:** Normativas que requieren a las ONG informar sobre su financiación y uso de recursos son fundamentales para garantizar la rendición de cuentas. Sin embargo, en algunos contextos, estas exigencias pueden ser utilizadas para ejercer control gubernamental, afectando la independencia de las ONG.

## 2.2.1 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

### 2.1.2.1 LAS 5 FUERZAS DE PORTER

*Tabla 1. Las 5 fuerzas de Porter de Asociación Heart For Children*

Rivalidad entre los competidores	Variación	Amenaza de nuevos competidores	Variación	Amenaza de productos sustitutos	Variación	Poder de negociación de los proveedores	Variación	Poder de negociación de los clientes	Variación
Cantidad de ONG con servicios similares en la ciudad	0	Barreras de entrada	0	Disponibilidad de servicios sustitutos	0	Concentración de proveedores	0	Oferta y demanda	0
Especialización de los servicios ofrecidos	0	Eficiencia operativas y de costos para expandir los servicios	0	Precio relativo	0	Especialización de los servicios	1	Numero de beneficiarios	1
Presupuesto y estructura organizacional	1	Especialización y personalización de los programas ofrecidos	0	Percepción de la calidad de los servicios ofrecidos.	0	Costos de cambio	0	Asequibilidad de los servicios	0
Capacidad de atención a la demanda de servicios	0	Asociaciones y convenios con empresas privadas y el gobierno	1	Cambios en las necesidades y expectativas de los usuarios	0	Capacidad de atención	1	Especialización de los servicios	0
Capacidad de innovación	0	Prestigio y reconocimiento de la organización en la comunidad	0	Costos de cambios	1	Excelencia en la prestación de servicios	1	Accesibilidad de los servicios	1
Capacidad de adaptación a las necesidades cambiantes de la comunidad	1	Alianzas estratégicas y acuerdos de colaboración	1	Tendencias y estacionalidad	0	Diferenciación de proveedores	0	Competencia entre ONG	0
Marketing	1	Regulaciones y requisitos legales	0	Facilidad de acceso a los servicios	1	Disponibilidad de proveedores	0	Fidelidad de los beneficiarios	0
Promedio	0.43		0.29		0.29		0.43		0.29

*Fuente: Creación propia con información de Heart For Children (2024).*

#### 1) Rivalidad entre los competidores existentes.

Según la ponderación de los aspectos evaluados, la rivalidad entre los competidores es la mayor ponderación, lo que demuestra que la fortaleza de los competidores en Presupuesto y

Estructura Organizacional, junto con la deficiencia de la organización en adaptarse a las necesidades cambiantes de la comunidad y poca gestión de marketing generan un mayor impacto en la rivalidad de los competidores.

## **2) Amenaza de nuevos competidores.**

La amenaza de nuevos entrantes es moderada, ya que existen algunas barreras de entrada como los requisitos legales que deben cumplir las ONG en el país, y aspectos en los que Heart For Children es fuerte como el prestigio y la eficiencia operativa, pero que no son tan altas como para evitar completamente el impacto de la entrada de nuevos competidores.

## **3) Amenazas de productos sustitutos.**

La amenaza de productos sustitutos para los servicios que ofrece Heart For Children es relativamente baja debido a la naturaleza única de su labor. No obstante, existen alternativas como programas de ONG aledañas que brindan servicios similares en educación, atención médica y protección infantil, así como iniciativas gubernamentales o privadas orientadas a cubrir necesidades sociales, como programas de alimentación escolar o clínicas comunitarias.

Sin embargo, es importante considerar ciertos factores que podrían influir en su accesibilidad, como la ubicación geográfica de la organización y la inseguridad en la zona, los cuales pueden dificultar el acceso a sus instalaciones. A pesar de estas opciones, Heart For Children se distingue por su enfoque integral y especializado, lo que le permite ofrecer un apoyo más personalizado y adaptado a las necesidades específicas de su población beneficiaria.

## **4) Poder de Negociación de los proveedores.**

Por el grado de especialización de algunos servicios requeridos por parte de la Organización, la disposición de estos de atender en la zona, sumado a reducido número de proveedores de ciertos servicios requeridos, permite que aumente la fuerza del poder de negociación de los proveedores, los que se puede ver reflejado directamente en tiempo de respuesta de estos y el alto costo de sus servicios.

#### **5) Poder de negociación de los clientes.**

Factores como el bajo costo de los servicios ofrecidos, la buena reputación de la organización, y la fidelidad de los usuarios, ayudan a que el poder de negociación de los clientes no sea tan influyente como para significar una amenaza para la organización.

### **2.2.2 ANÁLISIS INTERNO**

#### **2.2.2.1 GENERALIDADES DE ASOCIACIÓN HEART FOR THE CHILDREN OF THE LIGHT.**

##### **1) Aspectos Históricos**

La organización Heart For Children Of The Light tuvo sus comienzos en el año 1994, siendo fundada por el misionero norteamericano William Francis Kwiatkowski y su esposa Mary Lizeth Canales, iniciando sus operaciones en la ciudad de La Ceiba, Honduras. Originalmente la organización operaba legalmente bajo el nombre de “Niños de la Luz” y su principal enfoque era trabajar en las calles con los niños, proveyendo alimentación, curaciones y evangelizando.

Para el año 1998, se obtuvo el predio en la comunidad de Armenia Bonito, La Ceiba, donde la Organización opera actualmente, pero no fue hasta el 2002 cuando la organización

apertura sus puertas para ofrecer alojamiento a niños en situación de calles, abandono y otras vulnerabilidades.

En 2004, la Organización Heart For Children y Niños de la Luz tuvieron acercamientos, convirtiéndose Heart For Children en uno de los patrocinadores más importantes para Niños de la Luz, ofreciendo un programa de apadrinamiento para los niños del Hogar.

Para 2008 se logró la apertura de la Escuela Cristiana Niños de la Luz, ofreciendo primero y segundo grado de primaria, siendo Heart For Children uno de los principales financiadores.

En 2015, después del fallecimiento del Sr. William, Heart For Children y Niños de la Luz decidieron unirse, y se convierte Heart For Children en Texas, EUA. El responsable de financiar todas las operaciones de Niños de la Luz.

A partir del año 2018 se ha operado como una ONG integrada en el país, registrada legalmente en EUA como Heart For Children, y operando bajo la razón social ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN OF THE LIGHT, en Honduras.

El 01 de mayo de 2023, se logra la apertura de la clínica denominada Clínica Pro Salud y Vida (PROSAVI) con el objetivo de brindar asistencia médica general a un bajo costo para los residentes de la zona (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## **2) Impacto Social**

Actualmente HEART FOR CHILDREN opera con tres principales proyectos:

- a) Hogar de Niños (centro de reintegración) Villa de Esperanza.
- b) Centro Educativo Cristiano Niños de la Luz.

c) Clínica PROSAVI.

**a) Hogar de Niños.**

El Hogar de niños, actualmente con un enfoque de reintegración familiar, ha albergado en sus años de servicio a más de 200 niños y jóvenes, supliendo todas las necesidades básicas como techo, alimentación, formación de valores, ropa y educación. En los años de proyección social, Niños de la Luz / Heart For Children con el apoyo de sus patrocinadores, ha logrado la formación profesional de varios de sus residentes, entre ellos han egresado Arquitectos, Abogados, Enfermeras, Chef y otras carreras profesionales y técnicas (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

**b) Centro Educativo**

En los más de 15 años de servicio ha ofrecido empleo y educación de muy buenos estándares, entre los aspectos educativos a los estudiantes se les ofrece una educación cristiana, clases de inglés y programa de tutorías gratuito, así como un programa de becas para estudiantes con buen rendimiento académico y familias de escasos recursos; para asegurar la integridad física, el centro educativo cuenta con un servicio de transporte a bajo coste para los estudiantes y transporte gratuito para todo el personal docente (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024)

A continuación, se presenta la población estudiantil de los últimos 5 años:

a) 2019, 135 estudiantes (21 becas)

b) 2020, 119 estudiantes (21 becas)

c) 2021, 110 estudiantes (21 becas)

d) 2022, 144 estudiantes (25 becas)

e) 2023, 155 estudiantes (22 becas)

f) 2024, 150 estudiantes (26 becas) (Dirección CEB, comunicación personal, 9 de septiembre de 2024).

**c) Clínica**

En el año de servicio de la clínica Prosavi, se ha atendido un promedio mensual de 115 pacientes de la zona, ofreciendo los siguientes servicios:

a) Tratamiento de hipertensión.

b) Control de diabetes.

c) Curaciones.

d) Retiros de puntos.

e) Extracción de uñas.

f) Nebulizaciones.

g) Sueroterapia.

h) Control de parasitismo.

i) Casos de anemia.

j) Control prenatal (PROSAVI, comunicación personal, 10 de junio de 2024).

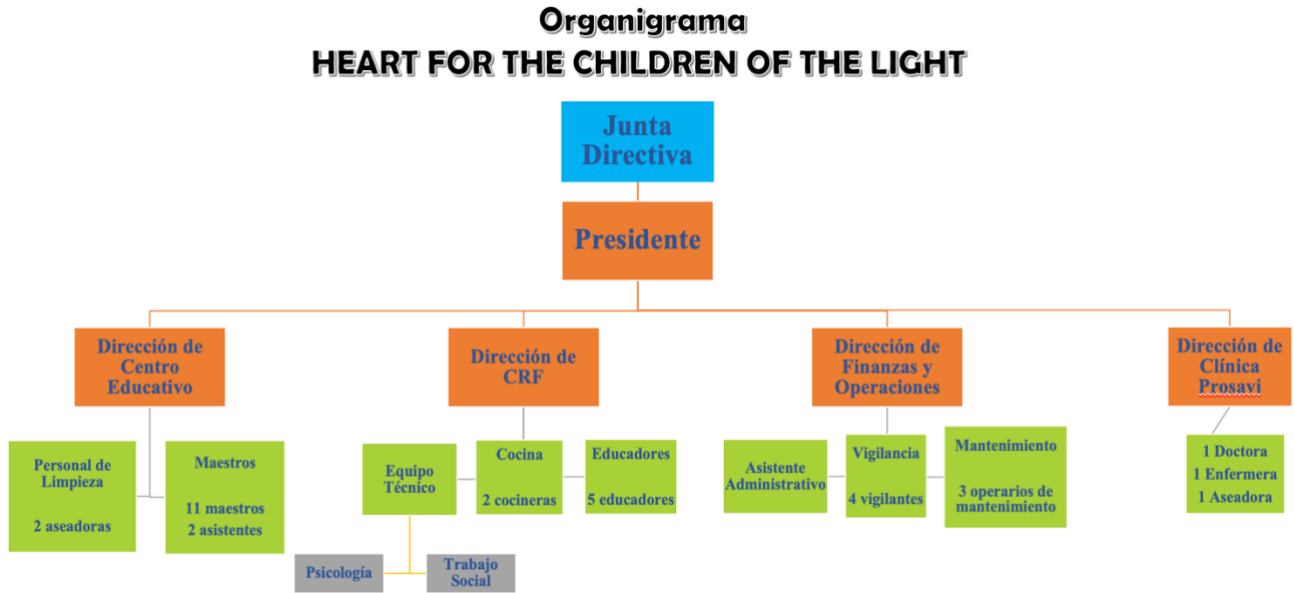


Figura 1. Organigrama Asociación Heart For Children.

Fuente: (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024)

### 2.2.3 ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR

#### 1) ACTIVIDADES PRIMARIAS:

##### 1. Captación de fondos:

- a. Los fondos son captados primariamente por de recaudación de donaciones, patrocinios y eventos benéficos en Estados Unidos (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).
- b. En Honduras, los fondos captados son generados por servicios que la organización ofrece a la comunidad, siendo estos cobros de matrícula y mensualidades en el centro educativo y cobro de medicamentos y consultas por parte de la clínica (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

- c. Gestión de relaciones con donantes individuales y corporativos, estas actividades se son realizadas en su mayoría en Estados Unidos, donde se mantiene una relación cercana constante con los donantes y patrocinadores, haciéndolos participes de eventos de recolección de fondos, y boletines informativos trimestrales sobre los avances y las necesidades de la organización (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## **2. Programas y proyectos:**

- a. La organización cuenta con tres principales proyectos que operan en la ciudad de La Ceiba, los cuales se ajustan a las necesidades de las comunidades donde está localizada (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).
- b. Los servicios ofrecidos están estrechamente ligados a la educación, formación de liderazgo comunitario y servicios de salud, mismos que encajan con la visión y valores de la Organización (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## **3. Logística y distribución:**

- a. Heart For Children cuenta con personal altamente capacitado para gestionar y administrar los recursos financieros, materiales e insumos, en donde el 98% de los recursos están destinados directamente a operaciones relacionadas con los servicios ofrecidos, el otro 2% lo componen tramites y procesos indirectos relacionados al funcionamiento y operatividad de la ONG (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

- b. Coordinación de la logística en campo para llevar a cabo los programas, se cuenta con personal técnico y profesional en todas áreas, pero se requiere de capacitación a actualización en temas relevantes relacionados a la naturaleza de la funciones realizadas y visión de la Organización (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

#### **4. Comunicación y promoción:**

- 5. Aspectos de comunicación para dar visibilidad a la ONG y sus actividades, actualmente se cuenta con personal especializado, pero se debe mejorar el enfoque nacional (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).
  - a. Campañas de sensibilización y promoción de causas, este tipo de campañas son mayormente desarrolladas en el extranjero y deberían ser más promovidas a nivel nacional (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

#### **6. Monitoreo y evaluación:**

- a. Se realiza un buen seguimiento y evaluación del impacto de los programas y proyectos. (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).
- b. Generación de informes y rendición de cuentas a los donantes y partes interesadas, entre estos se encuentran principales entes rectores y fiscalizadores nacionales como DIRRSAC, SAR, secretaria de Educación, SENAF, secretaria de Salud y Municipalidad de La Ceiba (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## **2) ACTIVIDADES DE APOYO:**

## **1. Gestión administrativa y financiera:**

- a. Heart For Children mantiene actualizados sus procesos contables, gestión de presupuestos y estados financieros (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).
- b. Sistemas de control interno y cumplimiento normativo con oportunidades de mejora, debido a las cambiantes necesidades de la población atendida y de los servicios ofrecidos, es necesario mantener una constante actualización y seguimiento (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## **2. Gestión de recursos humanos:**

- a. Se cuenta con un proceso de reclutamiento, capacitación y desarrollo del personal (voluntarios y empleados) aceptable.
- b. Existen oportunidades de mejora en los procesos de gestión de la motivación y satisfacción del equipo.

## **3. Tecnología e innovación:**

- a. Se requiere trabajar en la implementación de herramientas tecnológicas para la gestión y operaciones, especialmente en el área del centro educativo y clínica (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).
- b. Necesidad constante de desarrollo de soluciones innovadoras para abordar los problemas sociales.

## **4. Alianzas y colaboraciones**

- a. Establecer alianzas estratégicas con ONG, empresas y organismos públicos es vital para mantener la operatividad y crecimiento a futuro, lo que requiere un programa de financiación y captación de fondos nacionales.
- b. Coordinación y gestión de las colaboraciones para potenciar el impacto, para este tipo de gestiones se estima necesario la creación de un equipo nacional con personal capacitado y con enfoque en el crecimiento y desarrollo de la organización.

#### **2.2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL DE HEART FOR CHILDREN.**

Heart For Children, al ser una organización sin fines de lucro con enfoque en el desarrollo comunitario, posee un mercado con unas características muy particulares, a continuación, se hace un análisis de las condiciones y las características de la demanda actual en cada uno de los proyectos desarrollados por Heart For Children en Honduras (La Ceiba).

##### **1) HOGAR DE NIÑOS (CENTRO DE REINTEGRACIÓN):**

1. **Costos:** Los servicios son gratuitos para los usuarios.
2. **Demanda:** Atienden de 10 a 15 niños en situación de vulnerabilidad que requieren alojamiento, alimentación y educación. La capacidad del hogar es de hasta 30 niños.
3. **Factores influyentes:**
  - Necesidades de los niños (abandonos, orfandad, maltrato).
  - Remisión de casos por autoridades locales (SENAF).
  - Financiación total por donaciones extranjeras. (Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024)

##### **2) CENTRO EDUCATIVO:**

1. **Costos:** Matrícula general L 550.00 y mensualidades que oscilan entre L 650.00 y L 700.00.
2. **Demanda:** Actualmente, 150 estudiantes de escasos recursos asisten al centro, que ofrece educación de calidad.
3. **Factores influyentes:**
  - a. Nivel socioeconómico de las familias y acceso limitado a otras opciones educativas.
  - b. Excelencia educativa comparativa.
  - c. Atractiva accesibilidad de precios, promoción efectiva y apoyo comunitario.
  - d. Situación económica crítica de las familias, con un alto porcentaje viviendo con recursos limitados.(Dirección CEB, 2024).

### 3) CLÍNICA:

1. **Costos:** Precios asequibles para consultas y procedimientos médicos que van desde los 50.00 a los 200.00 lempiras.
2. **Demanda:** Atiende a la comunidad de Armenia Bonito y alrededores, donde no hay otro centro médico disponible.
3. **Factores influyentes:**
  - a. Dificultad de acceso a la comunidad y escaso ingreso familiar.
  - b. Calidad y variedad de servicios médicos básicos.
  - c. Precios accesibles y adecuada legalidad para su operación.(Administración Heart for Children, comunicación personal, 8 de septiembre de 2024).

## 2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

- 1) **Sostenibilidad Financiera:** Esta define la capacidad para reducir el impacto negativo en una fuente de ingreso a lo largo del tiempo, gracias a la diversificación y distribución de entradas que aseguran la disponibilidad continua de recursos financieros (Moreno et al., 2022).

La sostenibilidad financiera se origina en la necesidad de gestionar adecuadamente los recursos, comenzando con el "Ensayo sobre el principio de la población" de Thomas Malthus en 1798, que advierte sobre el crecimiento desmedido de la población frente a recursos limitados. A partir de 1969, con la introducción del término "desarrollo sostenible" por la UICN y su consolidación en el Informe Brundtland de 1987, se enfatiza la importancia de equilibrar el crecimiento económico con la conservación. En la actualidad, esto se traduce en prácticas que garantizan la viabilidad económica de organizaciones y comunidades, promoviendo inversiones responsables, educación financiera y políticas gubernamentales que fomenten un desarrollo financiero equilibrado y responsable (Sostenibilidad para todos, 2019).

- 2) **ONG (Organización No Gubernamental):** Según la UNHCR (2017) Las ONG son organizaciones independientes y sin ánimo de lucro que surgen a raíz de iniciativas civiles y populares y que por lo general están vinculadas a proyectos sociales, culturales, de desarrollo u otros que generen cambios estructurales en determinados espacios, comunidades, regiones o países (pág. 1). Con el propósito de abordar problemas sociales, ambientales o económicos, y juega un papel crucial en el ofrecimiento de servicios

gratuitos, y generar cambios en políticas públicas, especialmente en áreas donde los gobiernos tienen limitaciones para intervenir (UNHCR, 2017).

Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) surgieron tras la Segunda Guerra Mundial, aunque grupos con objetivos sociales ya existían antes, participando en causas como la abolición de la esclavitud y el sufragio femenino. El término se formalizó en la Carta de las Naciones Unidas de 1945 y fue definido por primera vez en 1950, estableciendo que las ONG son entidades independientes, sin ánimo de lucro y dedicadas al bien social. Desde entonces, el sector ha crecido significativamente, especialmente en países occidentales, consolidándose en momentos de crisis y fortaleciendo sus redes internacionales. Hoy en día, existen más de 10 millones de ONG en todo el mundo, abarcando diversas temáticas como la lucha contra la pobreza, la protección del medio ambiente y la defensa de los derechos humanos (AeA, 2018).

**3) Captación de Fondos (Fundraising):** La captación de fondos es el proceso de obtener recursos financieros de diversas fuentes, incluyendo donaciones, subvenciones y patrocinios, para apoyar las actividades de una organización no lucrativa (Cebrián & Servós, 2007).

En las ONG, la captación de fondos es esencial, ya que les permite captar recursos necesarios para realizar sus proyectos, especialmente en emergencias. Tradicionalmente vinculado a grandes ONG, este campo ha evolucionado hacia una mayor profesionalización, impulsada por la necesidad de captar fondos privados y la demanda de transparencia por parte de los donantes. Los fundraisers, juegan un papel crucial al

establecer y mantener relaciones con los donantes, utilizando habilidades interpersonales y conocimientos especializados.

Actualmente, se usan estrategias para recaudar fondos, como la captación cara a cara, campañas telefónicas, y el uso de redes sociales y medios de comunicación. También recurren al crowdfunding, ventas en comercios y estrategias de marketing como "member get a member" y la captación institucional, a través de subvenciones y donaciones (Iberdrola, 2023)

- 4) **Alianzas Estratégicas:** Según Valdés et al., (2013) son acuerdos de cooperación entre una, dos o más empresas que se unen para lograr y desarrollar ventajas de carácter competitivas que no alcanzarían por sí mismas en un periodo o plazo determinado Pag 635. Para una ONG una alianza estrategia se basa en el establecimiento de una relación de reciprocidad entre una empresa socialmente responsable que pueda proveer recursos económicos que aporten al mantenimiento y desarrollo de sus actividades.

Las alianzas estratégicas tienen sus raíces en la antigüedad, cuando comerciantes se unían para expandir sus mercados. A lo largo del siglo XX, especialmente tras la Segunda Guerra Mundial, estas colaboraciones se formalizaron en el ámbito empresarial, impulsadas por la globalización y la necesidad de compartir recursos. .

Actualmente, las ONG siguen formando alianzas estratégicas para enfrentar desafíos globales como el cambio climático, la pobreza y la salud pública. Estas colaboraciones se manifiestan en iniciativas conjuntas que combinan recursos financieros, tecnológicos y humanos, permitiendo a las ONG abordar problemas complejos de manera más efectiva.

Sin embargo, también enfrentan desafíos como la dependencia de financiamiento externo y la necesidad de alinearse con los objetivos de sus socios (Soto Rosales et al., 2018).

- 5) Desarrollo Comunitario:** El desarrollo comunitario es un proceso que busca mejorar la calidad de vida de las comunidades mediante la participación de sus miembros y el fortalecimiento de sus capacidades, con la finalidad preparar a la comunidad para la identificación y solución de problemas aprovechando los recursos de los que disponen, movilizandolos suministros técnicos para que puedan aprender a funcionar por su mismos paulatinamente (Mancias Reyes, 2013).

El desarrollo comunitario ha surgido como un enfoque clave en las políticas sociales desde mediados del siglo XX, promovido por organismos internacionales como las Naciones Unidas y la OEA. Este modelo busca fomentar la autonomía y la participación de las comunidades en la identificación y resolución de sus problemas, destacando la importancia de la educación, la organización social y la cooperación. A lo largo del tiempo, ha evolucionado para adaptarse a diversos contextos políticos y sociales, reflejando la búsqueda de un progreso integral y sostenible. Sin embargo, en la actualidad, enfrenta desafíos significativos, ya que persisten tensiones entre las necesidades locales y las directrices impuestas por políticas estatales y organismos internacionales, lo que plantea interrogantes sobre la verdadera autonomía de las comunidades en su proceso de desarrollo (Rodríguez, 2014).

- 6) Diversificación de Fuentes de Ingreso:** Se refiere a la estrategia de asegurar financiamiento de múltiples fuentes para reducir el riesgo financiero. Incluye la obtención de recursos de donaciones, subvenciones, actividades comerciales, eventos de recaudación

de fondos, y otras formas de ingresos que no dependan exclusivamente de un único donante o grupo de donantes (Suárez, 2019).

La diversificación de fuentes de ingreso en Honduras ha sido influenciada por un contexto histórico marcado por un modelo económico que favorece a las élites y perpetúa la pobreza. Desde el Estado Desarrollista, se realizaron esfuerzos por transformar la economía, pero el neoliberalismo de los años 90 dismantló muchas de estas iniciativas (Chirinos, s. f.). La diversificación de fuentes de ingreso es esencial para la estabilidad financiera de las organizaciones no gubernamentales (ONG). Históricamente, estas han dependido de financiamientos impredecibles, lo que las ha expuesto a riesgos significativos. En el presente, muchas ONGs están adoptando un enfoque proactivo al diversificar sus ingresos mediante la creación de cooperativas y pequeños negocios, así como el acceso a microcréditos. Este cambio no solo mitiga riesgos financieros, sino que también empodera a las comunidades y fomenta la producción local, asegurando que las ONGs puedan adaptarse a un entorno económico cambiante y seguir cumpliendo su misión de manera sostenible (*Estrategia de Diversificación de Ingresos para ONGs*, 2024).

- 7) **Desarrollo de Plan de Financiación:** El desarrollo de un plan de financiación es el proceso estratégico mediante el cual una organización define y estructura sus métodos para obtener recursos financieros a lo largo del tiempo. Este plan incluye la identificación de fuentes de ingreso, la evaluación de oportunidades de financiación y la planificación de actividades para asegurar la sostenibilidad financiera a largo plazo. Según Vitor K Reisdorfer et al., (2005) El planeamiento financiero trae muchas ventajas, como el conocimiento anticipado de todo el presupuesto de consumos e inversiones para el período siguiente, permitiendo

establecer, anticipadamente, la receta necesaria para ser obtener el lucro pretendido en el período a que se refiere el planeamiento, lo que ayuda a trazar metas y establecer directrices de gerenciamiento más concretas. pág. 2.

El desarrollo de un plan de financiamiento ha evolucionado significativamente, pasando de depender de recursos limitados como ahorros personales y préstamos familiares a contar con diversas alternativas, como inversionistas ángeles, capital de riesgo, crowdfunding y subvenciones. En la actualidad, es importante construir una narrativa de financiamiento convincente que identifique claramente el problema a resolver, resalte la oportunidad de mercado y demuestre la tracción inicial del negocio. Establecer relaciones sólidas con los inversores y comunicar el potencial a largo plazo, abarcando tanto el retorno financiero como el impacto social, aumenta las posibilidades de asegurar el financiamiento necesario para el crecimiento y la sostenibilidad del proyecto .

**8) Patrocinios:** Según Misurraco, (2006) Los autores coinciden en definir al patrocinio como una relación comercial aceptada mutuamente entre dos o más partes, en la cual cada una de ellas (el patrocinador) busca promover la imagen de su marca, de su empresa, productos o servicios, asociándose con una persona individual. Pag 34. De esta forma, los patrocinios en una ONG implican el apoyo financiero o en especie proporcionado por empresas u otras entidades a cambio de algún tipo de reconocimiento o beneficio; estos son una fuente crucial de financiamiento para la realización de eventos, programas específicos o incluso la operación general de la ONG.

El patrocinio corporativo ha evolucionado desde sus inicios, con ejemplos históricos que resaltan su efectividad en marketing, como el patrocinio de Marlboro en Fórmula 1 y Nike

a Michael Jordan. En la actualidad, las empresas enfrentan desafíos como la competencia y la necesidad de adaptarse a los cambios en los hábitos de consumo, lo que ha llevado a un aumento en el patrocinio de ONG y causas sociales. Este enfoque no solo mejora la imagen de marca, sino que también responde a la creciente demanda de responsabilidad social corporativa. Las tendencias actuales incluyen el uso de tecnología avanzada para medir el retorno de inversión (ROI) y la personalización de experiencias, reflejando un compromiso más consciente con la comunidad y el medio ambiente (Ysenga, 2023).

- 9) **Estabilidad Financiera:** Según Schinasi G. J, (2004) Un sistema financiero está en un rango de estabilidad cuando es capaz de facilitar (en lugar de impedir) el desempeño de una economía, y de disipar desequilibrios financieros que surgen en forma endógena o como resultado de serios eventos adversos no anticipados. Pag 4. Así, la estabilidad financiera para una ONG se refiere a la capacidad para mantener un nivel constante y predecible de recursos económicos que le permita operar de manera efectiva a largo plazo.
- 10) **NNA:** es un término utilizado por el sistema de protección de la niñez y la adolescencia que se refiere a Niñas, Niños y Adolescentes, sin embargo, debido a que en el hogar de Heart For Children en Honduras solo se trabaja con niños y adolescentes, se utiliza únicamente NA.

Históricamente, el sistema de protección de los Niños, Niñas y Adolescentes (NNA) en Honduras ha evolucionado desde la ratificación de la Convención sobre los Derechos del Niño en 1990, lo que llevó a la creación del Código de la Niñez y la Adolescencia en 1996 y del Instituto Hondureño de la Niñez y la Familia (IHNFA) en 1998. Sin embargo, entre 2013 y 2014, se implementaron reformas que debilitaron este sistema, cerrando el IHNFA

y creando la Dirección de Niñez, Adolescencia y Familia (DINAF), que opera con recursos limitados y sin una cobertura nacional adecuada, posteriormente, el 13 de octubre de 2023 fue creada la Secretaría de Niñez, Adolescencia y Familia (SENAF). A pesar de los avances legislativos, persisten concepciones tradicionales que ven a los NNA como objetos de intervención, lo que ha perpetuado la brecha entre la normativa y la realidad de su protección.

En el contexto actual, Honduras enfrenta desafíos significativos en la protección de sus 3.9 millones de NNA, que representan el 47% de la población. La pobreza afecta a más del 70% de este grupo, y la violencia es un problema constante, con altas tasas de homicidio. El sistema de protección, sobrecargado y con escasos recursos, se enfrenta a prácticas discriminatorias, especialmente hacia la comunidad LGTBIQ, y a una falta de protocolos claros. Las instituciones carecen de personal capacitado y sufren de politización en sus procesos de selección, lo que obstaculiza aún más la protección efectiva de los derechos de los NNA en el país (Suazo et al., 2020).

## **2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO**

### **2.3.1 BASES TEÓRICAS**

#### **2.3.1.1 Teoría de la Sostenibilidad Organizacional**

La teoría de la sostenibilidad organizacional se centra en la capacidad de las organizaciones para perdurar en el tiempo, adaptándose a las cambiantes condiciones del entorno y manteniendo su misión principal. Esta teoría sostiene que, para alcanzar una verdadera sostenibilidad, una organización debe equilibrar sus objetivos económicos, sociales y ambientales, en un contexto de

creciente preocupación por el impacto de las actividades humanas en el planeta y en las comunidades. (Rosa Leal, 2021)

Una de las bases de la teoría de la sostenibilidad organizacional es la noción de que las organizaciones deben ser resilientes. La resiliencia se refiere a la capacidad de una organización para recuperarse y adaptarse a los desafíos y crisis que se presentan en su entorno. En el caso de organizaciones sin fines de lucro, esta resiliencia es crucial, ya que a menudo enfrentan incertidumbres económicas, fluctuaciones de financiamiento y cambios en las necesidades de la población a la que sirven. La capacidad de adaptarse a estas circunstancias permite a las organizaciones no solo sobrevivir, sino también prosperar y continuar cumpliendo su misión social. (Vergara-Romero et al., 2021)

Además, la sostenibilidad organizacional implica un enfoque proactivo hacia la gestión de recursos. Esto incluye la identificación y movilización de recursos tanto financieros como no financieros, lo que contribuye a minimizar la dependencia de fuentes externas de financiamiento. El análisis de la situación administrativa y financiera se convierte, en este sentido, en una herramienta fundamental, ya que permite a las organizaciones evaluar su eficiencia operativa y la efectividad de sus programas. Una gestión financiera sólida no solo asegura la continuidad de las operaciones, sino que también permite a las organizaciones implementar nuevas iniciativas que amplifiquen su impacto. (United Nations, 2018)

Otro aspecto relevante de la teoría de la sostenibilidad organizacional es la construcción de relaciones estratégicas. La colaboración con otras organizaciones, empresas y actores comunitarios puede fortalecer los recursos y la capacidad de una organización para generar un impacto duradero. Al formar alianzas, se pueden compartir conocimientos, experiencias y recursos, lo que puede aumentar la efectividad de los programas y abrir nuevas oportunidades de financiamiento. Este

enfoque colaborativo no solo mejora la sostenibilidad financiera, sino que también enriquece la organización en su conjunto, al fomentar la innovación y el aprendizaje constante. (Rosa Leal, 2021)

La teoría de la sostenibilidad organizacional también enfatiza la importancia de medir y evaluar el impacto social de las intervenciones. Las organizaciones que evalúan sus programas de manera rigurosa pueden demostrar su efectividad, lo que les permite atraer financiamiento y aumentar la confianza entre las partes interesadas. La capacidad de comunicar claramente el impacto generado y los resultados obtenidos es esencial para asegurar la continuidad del apoyo financiero y la relevancia en la comunidad. En conclusión, la teoría proporciona un marco conceptual valioso que guía a las organizaciones en su búsqueda por mantenerse relevantes y efectivas en un entorno en constante cambio. Al adoptar principios de resiliencia, gestión financiera efectiva, colaboración estratégica y evaluación de impacto, la Asociación Heart For Children puede no solo garantizar su sostenibilidad a largo plazo, sino también maximizar su contribución al bienestar de los niños y comunidades a las que apoya. (Plasencia-Soler et al., 2018)

### **2.3.1.2 Análisis Financiero**

El análisis financiero es una disciplina integral que proporciona herramientas para evaluar la salud financiera de una empresa, considerando no solo datos contables, sino también las necesidades de diversas partes interesadas. Fundado en la contabilidad, este análisis es esencial para entender la situación económica de una entidad, especialmente en un contexto como el de Ecuador, donde las empresas se clasifican según su tamaño y actividad económica, lo que influye en la disponibilidad y calidad de la información financiera.

## **Características del Análisis Financiero**

El análisis financiero presenta varias características distintivas que lo hacen único. Su carácter contextual implica que requiere conocimientos especializados, mientras que su naturaleza predictiva se basa en datos históricos para hacer proyecciones sobre el futuro. Además, su carácter no estructurado refleja la flexibilidad necesaria para adaptarse a distintas situaciones y necesidades de información en un entorno empresarial incierto (Proaño, 2023).

## **Entorno de la Preparación de Informes**

Los informes financieros son el producto de un proceso influenciado por reglas contables, motivaciones gerenciales y mecanismos de vigilancia. Los principales componentes incluyen:

- Estados Financieros: Informes anuales y trimestrales que deben ser auditados.
- Anuncios de Utilidades: Resúmenes de desempeño que se publican antes de los informes completos (Wild et al., s. f.).

## **Proceso de Análisis Financiero**

El proceso de análisis financiero sigue un ciclo virtuoso que comienza con la comprensión de la empresa y sus variables clave. Este proceso incluye la familiarización con la industria, la recolección de datos cualitativos y cuantitativos, y la evaluación de la fiabilidad de la información. Cada etapa es crucial para asegurar que el análisis sea preciso y relevante para la toma de decisiones.

El análisis financiero se centra en tres áreas fundamentales: liquidez, rentabilidad y solvencia. Cada una de estas áreas proporciona una perspectiva única sobre la salud financiera de

la empresa. La liquidez evalúa la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, la rentabilidad mide su capacidad de autofinanciación y crecimiento, y la solvencia examina cómo se obtienen los recursos necesarios para cubrir las necesidades financieras. Estas áreas son esenciales para entender la situación económica de la entidad y para la toma de decisiones informadas (Proaño, 2023).

## **Indicadores de rendimiento con enfoque a los servicios ofrecidos**

### **1) Margen de Utilidad Neta de Operación**

- Definición: Relación entre NOPAT y ventas.
- Función: Mide la rentabilidad operativa en relación con las ventas.
- Cálculo: NOPAT dividido por ventas.
- Relevancia: Aunque las ONGs no buscan utilidades como las empresas, este margen puede adaptarse para evaluar la eficiencia en la gestión de recursos.
- Aplicación: Puede ayudar a medir la proporción de ingresos que se destina a programas en comparación con los gastos administrativos.

### **2) Rendimiento del Capital Común (ROCE)**

- Definición: Mide el rendimiento para los accionistas comunes, excluyendo acciones preferentes.
- Cálculo: Ingreso neto menos dividendos preferentes dividido por el promedio del capital de los accionistas comunes.

- Componentes: Se descompone en RNOA y el efecto del apalancamiento financiero.
- Relevancia: Aunque este indicador se utiliza comúnmente en empresas, en una ONG puede adaptarse para evaluar la efectividad del uso de recursos donados y cómo estos generan impacto social.
- Aplicación: Puede medir el rendimiento de las inversiones en programas y proyectos comunitarios.

### **3) Índice de Crecimiento del Capital Común**

- Definición: Mide el crecimiento del capital sin financiamiento externo.
- Cálculo: Ingreso neto menos dividendos preferentes dividido por el promedio del capital.
- Sustentabilidad: Se calcula considerando la retención de utilidades y el rendimiento sobre las utilidades retenidas.
- Relevancia: Este índice ayuda a entender cómo se están utilizando las utilidades retenidas para financiar nuevos proyectos.
- Aplicación: Puede ser útil para evaluar la capacidad de la ONG para reinvertir en el desarrollo comunitario.

### **4) Rotación de Activos de Operación de Largo Plazo**

- Definición: Mide la eficiencia en la utilización de activos de operación de largo plazo.
- Cálculo: Ventas dividido por el promedio de activos de operación de largo plazo.
- Relevancia: Este indicador mide la eficiencia en la utilización de los activos para generar servicios y beneficios.
- Aplicación: Puede ayudar a evaluar qué tan bien se están utilizando los recursos (como instalaciones y equipos) en el hogar, la clínica y el centro educativo.

## **5) Análisis de Rentabilidad (Social)**

- Importancia: Permite evaluar la eficacia de la gestión, la rentabilidad y la planificación de las actividades empresariales.
- Componentes: Incluye el análisis del margen de utilidad, la rotación de activos y el impacto del apalancamiento financiero en el rendimiento general.
- Relevancia: Aunque no es un indicador financiero tradicional, medir el impacto social es vital para las ONGs.
- Aplicación: Evaluar el número de beneficiarios atendidos, el éxito en el desarrollo de habilidades en los niños, o el acceso a servicios médicos puede ser fundamental para justificar nuevos proyectos.

## **6) Rotación de Cuentas por Cobrar**

- Definición: Mide la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar.

- Cálculo: Ventas dividido por el promedio de cuentas por cobrar.
- Periodo Promedio de Cobranza: Indica cuánto tiempo están vigentes las cuentas por cobrar.
- Relevancia: Si la ONG tiene ingresos por servicios (por ejemplo, cuotas de matrícula o consultas), este indicador puede ayudar a gestionar la cobranza.
- Aplicación: Permite evaluar la eficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar, lo que es crucial para mantener la liquidez (Wild et al., s. f.).

### 2.3.1.3 Teoría de la Tasa Interna de Retorno Social

Esta se define como aquella tasa de descuento que hace cero el valor actual neto de un proyecto. La Tasa Interna de Retorno Social (TIR Social) es una métrica utilizada para evaluar la rentabilidad y viabilidad de proyectos o inversiones desde una perspectiva social. A diferencia de la Tasa Interna de Retorno (TIR) tradicional, que se centra en los beneficios financieros, la TIR Social considera los beneficios y costos sociales asociados con un proyecto, incluyendo impactos económicos, ambientales y sociales en la comunidad y la sociedad en general. (P & G, 2001)

#### Componentes y Características de la TIR Social

- **Beneficios y Costos Sociales:** Incluye tanto los beneficios financieros directos como los impactos indirectos en la sociedad, como mejoras en la salud pública, educación, calidad de vida y medio ambiente. (Juan Francisco Ortiz Quesada, comunicación personal, 11 de junio de 2024)
- **Impacto a Largo Plazo:** Evalúa no solo los resultados inmediatos, sino también las consecuencias a largo plazo en términos de desarrollo sostenible y bienestar social. (Juan Francisco Ortiz Quesada, comunicación personal, 11 de junio de 2024)

- **Inclusión de Externalidades:** Considera tanto las externalidades positivas (por ejemplo, generación de empleo, mejora de infraestructuras) como las negativas (como contaminación o desplazamiento de comunidades). (Juan Francisco Ortiz Quesada, comunicación personal, 11 de junio de 2024)
- **Perspectiva Amplia de Evaluación:** Se utiliza para evaluar proyectos que pueden no ser rentables desde un punto de vista puramente financiero, pero que tienen un alto valor social, como programas de salud pública, educación, o proyectos medioambientales. (Juan Francisco Ortiz Quesada, comunicación personal, 11 de junio de 2024)
- **Herramienta para Políticas Públicas:** Es especialmente relevante en la evaluación de políticas públicas y proyectos financiados por el estado, donde el objetivo es maximizar el bienestar social más que el beneficio económico (Juan Francisco Ortiz Quesada, comunicación personal, 11 de junio de 2024).

El cálculo de la TIR Social implica determinar la tasa de descuento que igual al valor presente de los flujos de beneficios y costos sociales. (Sáenz A., C. & Ventura E., J., 2015)

#### **2.3.1.4 Teoría de los Stakeholder o Partes interesadas**

La Teoría de las Partes Interesadas (Stakeholder Theory) proporciona un marco integral que permite a las organizaciones no gubernamentales (ONG) gestionar sus relaciones con diversas partes interesadas mientras buscan generar un impacto social, económico y ambiental sostenible. Esta teoría, formulada por Freeman (1984), refuerza la necesidad de considerar los intereses y necesidades de todas las partes afectadas por las actividades de la organización, lo que resulta esencial para su sostenibilidad a largo plazo.

En el contexto de las ONG, la sostenibilidad no solo se refiere a la viabilidad financiera, sino también a la capacidad de la organización para generar un impacto positivo y duradero en la comunidad. Según Freeman (1984), la gestión efectiva incluye dar voz a todos los grupos que influyen o son influenciados por las acciones de la organización. Esto implica no solo involucrar a los beneficiarios directos de los programas de la ONG, sino también a colaboradores, donantes, gobiernos y la comunidad en general.

La inclusión de diferentes perspectivas en el proceso de toma de decisiones permite a las ONG abordar los desafíos sociales desde múltiples ángulos. En este sentido, Porter y Kramer (2011) sugieren que las ONG que adoptan un enfoque de creación de valor compartido logran ampliar sus redes de apoyo, optimizando sus recursos y maximizando su impacto.

### **Identificación y Análisis de Partes Interesadas**

- El desarrollo de estrategias sostenibles en una ONG comienza con la identificación y análisis de sus partes interesadas. Según el modelo de Mitchell, Agle y Wood (1997), las ONG deben evaluar el poder, la legitimidad y la urgencia de cada parte interesada para determinar su influencia. Por ejemplo, los beneficiarios de un programa social tienen una urgencia alta en cuanto a sus necesidades, mientras que los donantes pueden tener poder significativo en términos de financiación y apoyo estratégico. Esto obliga a las ONG a ser sensibles a las expectativas y requisitos de cada grupo.

Góes, Pereira y Silva (2021) enfatizan que, en el entorno de las ONG, las partes interesadas pueden incluir desde comunidades locales hasta organismos gubernamentales, todos con expectativas variadas que deben ser alineadas para

garantizar un funcionamiento sostenible. La comunicación efectiva y el establecimiento de relaciones de confianza son esenciales para gestionar estos intereses de manera equilibrada.

### **Implicaciones Prácticas en la Sostenibilidad**

- Para que las ONG sean sostenibles, deben adoptar un enfoque proactivo en la gestión de sus relaciones con las partes interesadas. Esto incluye no solo un compromiso con la transparencia y la rendición de cuentas, sino también la creación de mecanismos de participación que permitan a las partes interesadas expresar sus opiniones y contribuir al desarrollo de estrategias y programas.
- Jones y Wicks (1999) argumentan que la creación de valor para las partes interesadas no solo mejora la legitimidad de la ONG, sino que también puede aumentar la efectividad de sus programas. Al involucrar a las comunidades en la co-creación de soluciones, las ONG pueden garantizar que las iniciativas sean pertinentes y efectivas, lo que a su vez ayuda a construir una reputación sólida y a asegurar un flujo constante de apoyo financiero y moral.
- Además, las ONG que aplican principios de sostenibilidad en su gestión y operación están mejor posicionadas para acceder a recursos adicionales y colaboraciones. Por ejemplo, muchas fundaciones y donantes ahora buscan asociarse con organizaciones que demuestran un claro compromiso con las prácticas sostenibles y la responsabilidad social.

La Teoría de las Partes Interesadas es esencial para el papel de las ONG en la promoción de la sostenibilidad. Al reconocer la diversidad de intereses en sus ecosistemas, estas organizaciones pueden diseñar estrategias que no solo generen un impacto social positivo, sino que también optimicen su viabilidad y efectividad a largo plazo. Implementar un enfoque inclusivo y que valore a todas las partes interesadas permite a las ONG enfrentarse a los retos de un mundo cambiante y avanzar hacia un futuro más sostenible. (Góes et al., 2021)

La teoría de las partes interesadas (ST) también ofrece herramientas para identificar a las partes involucradas y analizar sus intereses con el fin de negociar con ellas; ya que es fundamental para los gerentes ser conscientes de la diversidad de las partes interesadas y evaluar cómo difieren entre sí debido a factores económicos, políticos, sociales y culturales. (Góes et al., 2021)

## **2.3.2 METODOLOGÍAS DESARROLLADAS POR OTROS INVESTIGADORES O EXPERTOS**

### **2.3.2.1 Estrategias para la Captación de Fondos de una ONG**

La tesis de maestría titulada "Estrategias para la Captación de Fondos de una ONG", elaborada por el Lic. Armando Guillermo Samayoa Ponce, se centra en identificar y analizar las estrategias utilizadas por la Fundación Manos Compartidas (FUMAC) para la captación de fondos.

#### **Problema Identificado**

Los investigadores identificaron que FUMAC enfrenta serias debilidades en su proceso de captación de fondos, incluyendo la falta de involucramiento de la Junta Directiva, acceso limitado a medios de comunicación, y la ineficacia en la revisión de los planes de captación establecidos.

#### **Instrumentos Utilizados**

Para recolectar la información, se utilizó una metodología descriptiva que incluyó la aplicación de cuestionarios y entrevistas a los colaboradores de FUMAC y otras ONG's con características similares. Esto permitió obtener datos sobre las prácticas actuales de captación de fondos y su efectividad.

### **Resultados Obtenidos**

Los resultados mostraron que las debilidades más significativas de FUMAC radican en su desapego de la Junta Directiva en la captación de fondos y en la falta de capacitación del personal. Además, se evidenció que la organización no cuenta con un plan estratégico sólido que incluya la captación de fondos como un componente esencial.

### **Conclusiones de la Investigación**

Las conclusiones indican que, para mejorar la captación de fondos, FUMAC debe desarrollar propuestas de proyectos alineadas con sus necesidades presupuestarias y fomentar la capacitación del personal. También se recomienda establecer alianzas estratégicas con el sector corporativo y mejorar la participación de la Junta Directiva en el proceso de fundraising (Samayoa Ponce, 2011).

#### **2.3.2.2 Estrategias de Marketing para incrementar la recaudación de fondos en una ONG Huancavelica, 2020**

##### **Problema Identificado**

La investigación detectó que la ONG enfrentaba desafíos significativos en su proceso de recaudación de fondos, incluyendo una limitada visibilidad en la comunidad, estrategias de marketing poco efectivas y una dependencia excesiva de un número reducido de donantes (Rodríguez Retamozo, 2021).

## **Instrumentos Utilizados**

Para recolectar información, se empleó una metodología descriptiva que incluyó encuestas y entrevistas dirigidas al personal de la ONG, donantes actuales y potenciales, así como a miembros de la comunidad local. Esto permitió obtener una comprensión integral de las percepciones y expectativas relacionadas con las estrategias de recaudación de fondos (Rodríguez Retamozo, 2021).

## **Resultados Obtenidos**

Los resultados indicaron que la ONG carecía de una estrategia de marketing estructurada, lo que afectaba negativamente su capacidad para atraer nuevos donantes y mantener a los existentes. Además, se identificó una falta de capacitación en marketing entre el personal y una ausencia de presencia en plataformas digitales, limitando su alcance y visibilidad (Rodríguez Retamozo, 2021).

## **Conclusiones de la Investigación**

La investigación concluyó que, para mejorar la recaudación de fondos, la ONG debería desarrollar e implementar un plan de marketing integral que incluya:

- Fortalecimiento de la presencia en redes sociales y otras plataformas digitales para aumentar la visibilidad y el compromiso con la comunidad.
- Diversificación de las fuentes de financiamiento para reducir la dependencia de un pequeño grupo de donantes.
- Capacitación del personal en técnicas de marketing y recaudación de fondos para mejorar la eficacia de las campañas.

- Establecimiento de alianzas estratégicas con empresas locales y otras organizaciones para ampliar la base de apoyo.
- Estas recomendaciones buscan proporcionar a la ONG herramientas y estrategias efectivas para incrementar su capacidad de recaudación de fondos y asegurar su sostenibilidad a largo plazo (Rodríguez Retamozo, 2021).

### **2.3.2.3 Sostenibilidad financiera de organizaciones mexicanas de la sociedad civil**

#### **Problema Identificado**

La investigación aborda los desafíos que enfrentan las organizaciones de la sociedad civil (OSC) en México para lograr una sostenibilidad financiera efectiva. Se enfoca en identificar las fuentes de financiamiento disponibles y las estrategias que estas organizaciones implementan para mantener su operación y cumplir con sus objetivos sociales (zhidkova Alla, 2015).

#### **Instrumentos Utilizados**

La autora empleó una metodología descriptiva y analítica, recopilando información a través de entrevistas y cuestionarios dirigidos a representantes de diversas OSC en México. Además, se realizó una revisión documental de informes financieros y planes estratégicos de las organizaciones participantes (zhidkova, Alla, 2015).

#### **Resultados Obtenidos**

Los resultados revelaron que muchas OSC en México dependen en gran medida de donaciones y financiamiento externo, lo que las hace vulnerables a cambios en las políticas de los donantes y a fluctuaciones económicas. Asimismo, se identificó una falta de diversificación en las fuentes de ingresos y una necesidad de fortalecer las capacidades internas en gestión financiera y planificación estratégica (zhidkova, Alla, 2015).

## **Conclusiones de la Investigación**

La tesis concluye que, para alcanzar una sostenibilidad financiera, las OSC mexicanas deben diversificar sus fuentes de financiamiento, incluyendo la generación de ingresos propios a través de actividades productivas o servicios. También se recomienda mejorar la transparencia y rendición de cuentas para generar confianza entre los donantes y la comunidad, así como invertir en la capacitación del personal en áreas de gestión financiera y desarrollo de proyectos (zhidkova, Alla, 2015).

## **2.3 MARCO LEGAL**

### **1) Exoneración De Impuestos**

Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, control de las Exoneraciones y medidas anti-evasión.

ARTICULO 5. – Exoneración en el Impuesto Sobre la Renta. Quedan derogadas todas las exoneraciones en concepto de Impuesto Sobre la Renta establecidas mediante Decretos y Leyes Especiales, excepto las otorgadas por:

(Numeral 12) La Ley de Asociaciones Gremiales, Asociaciones Patronales, Asociaciones no lucrativas y Organizaciones sindicales debidamente legalizadas y reconocidas por el Estado, con personalidad jurídica en cuenta a sus actividades no lucrativas; dichas actividades no lucrativas deben ser calificadas por el Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI) de conformidad a lo establecido en el Artículo 28 del Decreto No. 113-2011 de fecha 24 de Junio de 2011 contentivo en la Ley y de Eficiencia en los Ingresos y el gasto Publico (Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, control de las Exoneraciones y medidas anti evasión, 2013, p. 4).

ARTÍCULO 24.- Presentación de Solicitud de Exoneración. Los beneficiarios de cualquier exoneración, exención de franquicia, de tributos internos o aduaneros, deben registrarse ante la Dirección General de Control de Franquicias Aduaneras dependiente de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas. Para hacer efectivos los beneficios que le han sido otorgados deberán presentar una solicitud detallada y calendarizada de los bienes y servicios a importar o adquirir localmente, lo que deberá guardar relación al giro de la actividad, en la que utilizarán los bienes y servicios exonerados previo dictamen de las instituciones especializadas en la materia, dicho dictamen no será vinculante.

Para la implementación del Registro de Beneficiarios la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI) proporcionará a la Dirección General de Control de Franquicias Aduaneras el registro que obra en sus archivos (Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, control de las Exoneraciones y medidas antievasión, 2013, p. 8).

## **2) Código De Salud**

### DE LAS INSTITUCIONES DE SALUD

Artículo 156.- Se consideran instituciones de salud todos los establecimientos públicos o privados, en los cuales se brinda atención dirigida fundamentalmente a la prevención, curación y rehabilitación de la salud.

Artículo 157.- La instalación, ampliación, modificación, traslado y funcionamiento de los establecimientos públicos y privados de asistencia médica tales como: Hospitales, maternidades, clínicas, policlínicas, sanatorios, dispensarios, asilos, casas de reposo, establecimientos de óptica, laboratorios de salud, bancos de sangre, de tejidos y órganos, instituciones de fisioterapia, psicoterapia, centros de diagnóstico, droguerías, laboratorios

y botiquines de emergencia, deberán ser autorizados por LA SECRETARIA. Las farmacias y puestos de venta de medicinas estarán sujetos además a las regulaciones de carácter profesional que establezca el Colegio Químico Farmacéutico de Honduras. El personal profesional que trabajará en estos establecimientos deberá acreditarlo previamente por el Colegio correspondiente (CODIGO DE SALUD, s. f., p. 25).

Artículo 222.- Para la ocupación de toda vivienda permanente y para la instalación y funcionamiento de toda clase de establecimientos se requiere Licencia Sanitaria expedida por LA SECRETARIA o por la autoridad de salud en quien ella delegue.

Por disposición expresa de LA SECRETARIA, se podrán eximir del cumplimiento de este Artículo las viviendas o establecimientos cuya actividad, a juicio de ella no requieran Licencia Sanitaria.

Artículo 223.- La Licencia Sanitaria debe ser expedida previa comprobación del cumplimiento de las disposiciones del presente Código y sus reglamentos y debe ser renovado con la periodicidad que se establezca. En cumplimiento de este Artículo, las autoridades de salud podrán hacer inspecciones y levantar las actas correspondientes en las cuales serán consignadas todas las recomendaciones y observaciones pertinentes, con copia al interesado.

Artículo 224.- El otorgamiento de la licencia no exime al interesado de la responsabilidad por los perjuicios derivados de la actividad desarrollada en las viviendas o establecimientos, que se puedan ocasionar a terceros (CODIGO DE SALUD, s. f., p. 36).

### **3) De La Supervisión Del Sistema Nacional de Educación**

ARTÍCULO 62.- En el Sistema Nacional de Educación, la supervisión debe cumplir dos (2) procesos diferenciados: uno dirigido a acompañar la tarea pedagógica del docente en el aula y, otro, orientado a dar seguimiento administrativo a los recursos del Sistema Nacional de Educación.

ARTÍCULO 63. La supervisión de la Educación Nacional Formal y No Formal es responsabilidad de la Secretaría de Estado en el Despacho de Educación, la que debe realizarse mediante personal especializado y en el marco del proceso de descentralización (Ley Fundamental de Educación, s. f., p. 12).

#### **4) De La Evaluación, Acreditación Y Certificación De La Calidad Educativa**

ARTÍCULO 64.- El Estado garantiza el funcionamiento de un sistema nacional de evaluación, acreditación y certificación de la calidad educativa, que responda con flexibilidad a las características y especificidades de cada región del país, de las diversas modalidades de educación, tales como el sistema presencial y el sistema a distancia. Una Ley especial establecerá el marco institucional para la operación del sistema.

ARTÍCULO 65.- El sistema de evaluación al que se refiere el presente Capítulo, debe articularse con el sistema de información establecido en esta Ley, cuya información debe suministrarse a la Comisión Nacional para la Calidad de la Educación y a la Secretaría de Estado en el Despacho de Educación. Esta última tomará las medidas necesarias para el mejoramiento de la calidad educativa (Ley Fundamental de Educación, s. f., p. 12).

## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

### **3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA**

En este capítulo se describe la metodología empleada para realizar un análisis exhaustivo de la situación administrativa financiera de la Asociación Heart for Children en Honduras. Este análisis se centra en evaluar la dependencia financiera extranjera de la organización y su impacto en la sostenibilidad a largo plazo de sus programas y servicios. A través de un enfoque mixto, que integra técnicas cualitativas y cuantitativas, se busca obtener una comprensión profunda y detallada de las dinámicas actuales y las oportunidades de financiamiento en el contexto hondureño.

La metodología seleccionada combina la recolección de datos primarios y secundarios, análisis de información y la participación de integrantes de la organización (Pereira Pérez, 2011). Este enfoque no solo permite un análisis profundo de la situación actual de la organización y sus necesidades, sino que también facilita la identificación de estrategias efectivas para la captación de recursos a nivel nacional. El uso de métodos mixtos garantiza una perspectiva integral y multifacética del problema (Pereira Pérez, 2011), ofreciendo una base sólida para la elaboración de un presupuesto sostenible y adaptado a las realidades de las empresas hondureñas y de las actividades que hoy por hoy la organización ejecuta.

#### **3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA**

La matriz metodológica que se presenta a continuación se centra en proporcionar una guía clara y estructurada que articula las principales dimensiones de la investigación. La matriz detalla los componentes críticos que serán abordados, tales como la identificación de las variables

relevantes, tanto independientes como dependientes, y cómo estas se relacionan con los objetivos específicos y las preguntas de investigación.

**Tabla 2. Congruencia metodológica**

TITULO	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	PROBLEMA	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	VARIABLES
Análisis de la situación administrativa financiera y la sostenibilidad de la asociación heart for children.	Analizar de la situación administrativa financiera de la Asociación Heart For Children para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.	Analizar la rentabilidad de los servicios ofrecidos por la asociación Heart For Children en Honduras y su impacto en la sostenibilidad organizacional.	¿Cómo realizar un análisis de la situación administrativa financiera de la Asociación Heart For Children para garantizar su sostenibilidad a largo plazo?	¿Cómo se puede analizar la rentabilidad de los servicios ofrecidos por la Asociación Heart For Children en Honduras y su impacto en la sostenibilidad organizacional?	Rentabilidad de los servicios
		Identificar metodologías y modelos financieros efectivos para mejorar la generación de ingresos y fortalecer la sostenibilidad económica de la asociación Heart For Children en Honduras.		¿Qué metodologías y modelos financieros son efectivos para mejorar la generación de ingresos y fortalecer la sostenibilidad económica de la Asociación Heart For Children en Honduras?	Estrategias de captación de fondos
		Examinar posibles soluciones al problema de sostenibilidad financiera de la Asociación Heart For Children en Honduras, evaluando alternativas viables y efectivas para optimizar la captación de fondos.		¿Cuáles son las posibles soluciones al problema de sostenibilidad financiera de la Asociación Heart For Children en Honduras, y cómo pueden evaluarse alternativas viables y efectivas para optimizar la captación de fondos?	Evaluación de la calidad de los servicios
		Proponer un modelo de captación de fondos nacionales, apoyado en alianzas estratégicas con empresas y organizaciones sin fines de lucro, que permita garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la Asociación Heart For Children en Honduras.		¿Cómo se puede proponer un programa de financiación con fondos nacionales, apoyado en los servicios ofrecidos, alianzas y patrocinios con empresas y ONGs regionales, que permita garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la Asociación Heart For Children en Honduras?	Diversificación de fuentes de financiamiento

**Fuente: Creación propia (2024)**

### 3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

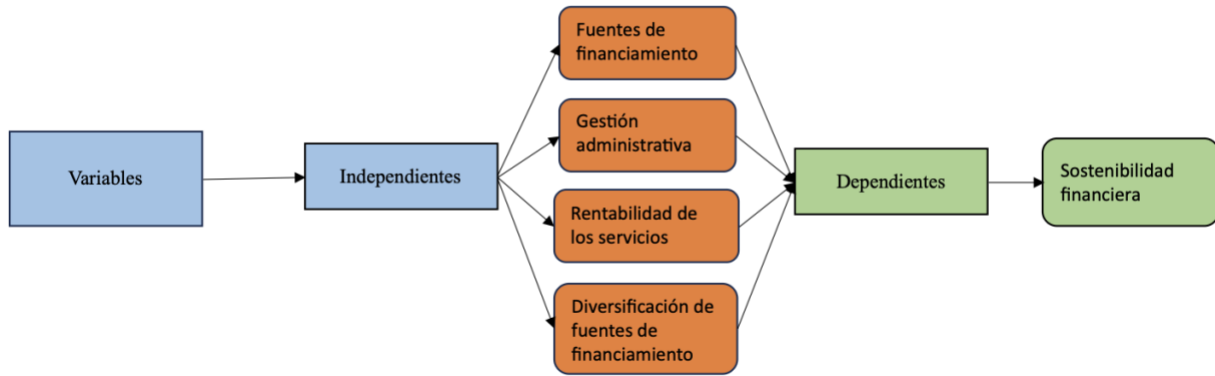


Figura 2. Esquemas de variables de estudio.

Fuente: Creación propia (2024)

### 3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Tabla 3. Operacionalización**

Variables Independientes	Definición	Descripción del Análisis	Dimensiones	Indicadores	Técnicas de Recolección	Preguntas
Fuentes de financiamiento	Diferentes canales a través de los cuales la organización obtiene recursos económicos.	Análisis de la diversidad y estabilidad de las fuentes de ingresos, evaluando su impacto en la sostenibilidad.	Cantidad de fuentes	% de ingresos por donaciones	Entrevista	<p>¿Cómo visualiza el impacto de una red nacional de captación de fondos en la sostenibilidad y crecimiento de HRC en los próximos cinco años?</p> <p>¿Qué objetivos estratégicos debería cumplir esta red para fortalecer la misión y expansión de HRC?</p> <p>¿Qué sectores (corporativo, gubernamental, sociedad civil) considera que tienen mayor potencial para convertirse en aliados estratégicos en la recaudación de fondos nacionales?</p> <p>¿En base a su experiencia, como podríamos establecer relaciones a largo plazo con patrocinadores y donantes para asegurar la continuidad de los fondos?</p> <p>¿Qué modelos de captación de fondos considera más viables en el contexto hondureño? (Ejemplo: donaciones individuales, patrocinios corporativos, eventos, subvenciones gubernamentales, financiamiento internacional, etc.)</p> <p>¿Cuáles han sido las principales limitantes para diversificar las fuentes de ingresos de HRC y cómo podríamos superarlas?</p> <p>¿Qué mecanismos innovadores podrían implementarse para captar fondos de manera más eficiente y sostenible?</p> <p>¿Cómo debería posicionarse HRC en Honduras para atraer mayores fondos y generar confianza en donantes y aliados?</p> <p>¿Qué estrategias de comunicación y marketing podrían potenciar el alcance de la organización y aumentar el apoyo financiero?</p> <p>¿Cómo podríamos mejorar la transparencia y rendición de cuentas para fortalecer la credibilidad y fidelización de los donantes?</p>
			Diversificación	% de ingresos por servicios		
			Estabilidad de ingresos	Variación de ingresos a lo largo del tiempo		
Gestión administrativa	Eficiencia y efectividad de los procesos y prácticas administrativas utilizados en la organización.	Evaluación de la estructura organizativa y los procesos administrativos para identificar áreas de mejora.	Eficiencia administrativa	Tiempo promedio para completar procesos	Entrevista	<p>¿Cuál es su rol específico dentro de la ONG y cuáles son sus principales responsabilidades?</p> <p>¿Cuánto tiempo lleva trabajando en esta ONG y en el sector social, y cuáles son los principales programas o servicios que ofrece su área?</p> <p>¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos de su área y cómo se asegura su departamento de alinearse con la misión y visión de la organización?</p> <p>¿Cuál es el proceso para la elaboración del presupuesto anual de su área y cómo se gestionan los fondos recibidos (donaciones, subvenciones, etc.)?</p> <p>¿Cómo se evalúa la efectividad del uso de los recursos financieros en su departamento y cuáles son los principales costos asociados a su área de responsabilidad?</p> <p>¿Cómo se mide la eficiencia operativa en su departamento y cómo se manejan los costos imprevistos o emergencias financieras en su área?</p> <p>¿Qué procesos de evaluación se llevan a cabo para analizar el desempeño de su departamento y qué desafíos financieros ha enfrentado en el último año?</p> <p>¿Con qué otras organizaciones o entidades colabora su área y cómo se establecen y mantienen estas colaboraciones?</p> <p>¿Qué beneficios ha obtenido la ONG a través de estas alianzas y cómo evalúa el impacto de su área en la comunidad?</p>
			Estructura organizativa	Satisfacción del personal en encuestas	Análisis de procedimientos internos	
Rentabilidad de los servicios	Relación entre costos operativos e ingresos generados.	Medición de la eficiencia financiera de los servicios ofrecidos en función de los costos y los ingresos.	Ingresos generados	Total de ingresos mensuales Fuentes de ingreso Crecimiento de ingresos	Informe financiero	<p>¿Qué tan accesible considera que son los precios de las consultas médicas para su familia en comparación con otras clínicas?</p> <p>¿Qué tan accesible considera que son los precios de los medicamentos para su familia en comparación con otras clínicas?</p> <p>¿Cómo calificaría la accesibilidad de la clínica en términos de días y horarios de atención?</p> <p>¿Qué otros servicios médicos le gustaría que la clínica ofreciera para mejorar su atención?</p> <p>¿Cree que la clínica ha ayudado a mejorar la salud de las personas en su comunidad?</p> <p>¿En qué cree que la clínica ayuda más a la comunidad? (Puede marcar varias opciones)</p> <p>¿Cuál es el objetivo principal de su organización?</p> <p>¿Cuál es el enfoque principal de su recaudación de fondos? (Ejemplo: donaciones individuales, eventos, alianzas corporativas, financiamiento gubernamental, etc.) y ¿para qué tipo de proyectos?</p> <p>¿Cómo identifican y segmentan a sus posibles donantes, y que herramientas tecnológicas utilizan para gestionar donaciones y donantes?</p> <p>¿Han desarrollado alianzas o subvenciones con empresas u otras ONGs? ¿Cómo han logrado establecer estas relaciones? ¿Qué aspectos se consideran indispensables para presentar propuestas técnicas y presupuestarias para donaciones y subvenciones?</p>
			Costos operativos	Costos mensuales Porcentaje costos fijos Gastos administrativos Porcentaje costos variables		
			Relación costo-beneficio	Costos por servicio Ratio costo - beneficio Competitividad de precios Beneficio neto	Encuesta	<p>¿Qué otros servicios médicos le gustaría que la clínica ofreciera para mejorar su atención?</p> <p>¿Cree que la clínica ha ayudado a mejorar la salud de las personas en su comunidad?</p> <p>¿En qué cree que la clínica ayuda más a la comunidad? (Puede marcar varias opciones)</p> <p>¿Cuál es el objetivo principal de su organización?</p> <p>¿Cuál es el enfoque principal de su recaudación de fondos? (Ejemplo: donaciones individuales, eventos, alianzas corporativas, financiamiento gubernamental, etc.) y ¿para qué tipo de proyectos?</p> <p>¿Cómo identifican y segmentan a sus posibles donantes, y que herramientas tecnológicas utilizan para gestionar donaciones y donantes?</p> <p>¿Han desarrollado alianzas o subvenciones con empresas u otras ONGs? ¿Cómo han logrado establecer estas relaciones? ¿Qué aspectos se consideran indispensables para presentar propuestas técnicas y presupuestarias para donaciones y subvenciones?</p>
Diversificación de fuentes de financiamiento	Estrategias implementadas para obtener ingresos a partir de múltiples fuentes de financiamiento.	Análisis de la dependencia en una sola fuente de ingresos y evaluación de nuevas alternativas de financiamiento.	Fuentes de financiamiento	Número de fuentes de ingresos Tipos de fuentes de financiamiento Porcentaje de financiamiento proveniente de cada fuente. Estabilidad de ingresos en el tiempo.	Análisis de mercado	<p>¿Qué estrategias innovadoras han implementado para la recaudación de fondos en los últimos años? (Ejemplo: crowdfunding, venta de productos con causa, subastas, redes sociales, etc.) ¿Cuáles han sido los resultados?</p> <p>¿Cuáles han sido los mayores desafíos internos y/o externos en la recaudación de fondos y cómo los han superado?</p> <p>¿Qué errores han cometido en sus estrategias de recaudación de fondos y qué aprendieron de ellos?</p> <p>¿Qué consejo le daría a otra ONG que busca mejorar su estrategia de recaudación de fondos para generar un impacto positivo en zonas de alto riesgo?</p> <p>¿Cuáles son sus planes a futuro para mejorar o innovar en la recaudación de fondos?</p> <p>¿Qué tendencias cree que marcarán la diferencia en la captación de fondos para ONG en los próximos años?</p> <p>¿Nos recomendaría alguna Fuente de financiamiento, herramienta o recurso útil para mejorar la recaudación de fondos?</p>
			Comunicación y transparencia	Percepción de transparencia en la gestión de fondos. Reporte de actividades		

Fuente: Creación propia (2024)

## 3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS



Figura 3. Esquemas de enfoque y método.

Fuente: Creación propia (2024)

## 3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación propuesta tiene un enfoque mixto, combinando elementos cuantitativos y cualitativos. En la parte cuantitativa, el diseño es de tipo no experimental y transversal, con un alcance descriptivo. Las técnicas utilizadas serán encuestas, entrevistas, análisis de casos, estudio de mercado, redes e informes financieros. Se utilizarán tres poblaciones, las cuales son empresas y organizaciones con un enfoque social, pacientes atendidos en la clínica y padres de los estudiantes del centro educativo, la muestra serán 4 directivos de la organización, familias de la población, y familias que asisten al centro educativo; por otro lado, el componente cualitativo de la investigación seguirá un diseño de investigación-acción, empleando la técnica de revisión documental.

### 3.3.1 POBLACIÓN

La presente investigación se enfoca en una población diversa y estratificada, compuesta por cuatro grupos principales que representan distintos actores clave en el contexto de estudio. Estos grupos incluyen a 4 directivos de la organización, 4 directores locales, 303 pacientes de la

clínica, 140 familias vinculadas al centro educativo, y 27 empresas con sello RSE y 4 ONG de la Zona Norte y Litoral Atlántico de Honduras, dichas poblaciones de detallan a continuación:

- **Población 1:** Son 4 directivos de la organización en Estados Unidos con enfoque en los diferentes proyectos.
- **Población 2:** 4 directores de los diferentes proyectos de la organización en Honduras.
- **Población 3:** Son 303 pacientes beneficiados por la clínica en los últimos 6 meses
- **Población 4:** Está conformada por 58 familias que forman la comunidad estudiantil del Centro Educativo.
- **Población 5:** 235 ONG y fundaciones de La Ceiba registradas en DIRRSAC (dirección de regulación, registro y seguimiento de asociaciones civiles) con experiencia en diferentes metodologías de captación de fondos.
- **Población 6:** Compuesta por 27 empresas potenciales que pueden convertirse en aliados estratégicos dentro del diseño de la red de captación de fondos, a través de patrocinio, donaciones, responsabilidad social empresarial (RSE) u otros mecanismos de colaboración

### 3.3.2 MUESTRA Y TÉCNICA DE MUESTREO.

#### Descripción de la Muestra

Para la selección de la muestra en esta investigación, se aplicaron diferentes métodos de muestreo según las características y tamaño de cada población.

- **Muestra 1,** conformada por 4 directivos de la organización, incluyendo a todos los individuos por su reducido número y relevancia estratégica para el estudio.

- **Muestra 2**, integrada por los 4 directores locales de la organización, utilizando la población total al ser un número reducido.
- **Muestra 3**, compuesta por 74 pacientes, mediante el mismo método de muestreo por conveniencia, con un nivel de confianza del 95% y un error muestral del 10%.

**Calculadora de muestra**

Nivel de confianza:  95%  99%

Margen de Error:

Población:

**Tamaño de Muestra:**

- **Muestra 4**, que incluye 58 familias mediante el mismo método de muestreo por conveniencia, manteniendo un nivel de confianza del 95% y un error muestral del 10%.

**Calculadora de muestra**

Nivel de confianza:  95%  99%

Margen de Error:

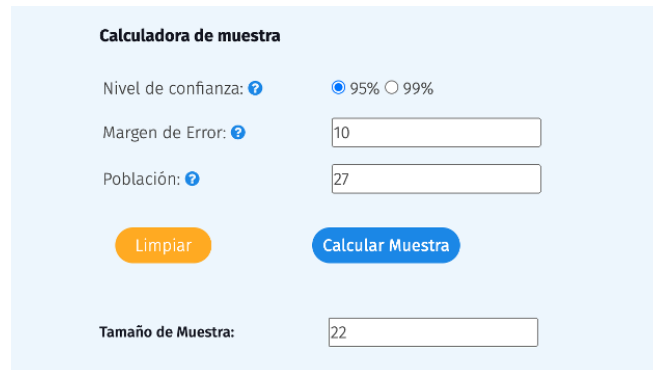
Población:

**Tamaño de Muestra:**

- **Muestra 5**, compuesta por 3 ONG, seleccionadas mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia eligieron aquellas organizaciones que cumplían con los requisitos metodológicos del estudio y ofrecían acceso a información

relevante, lo que permitió un análisis contextualizado sin la pretensión de generalización estadística.

- **Muestra 6**, conformada por 22 empresas con sello RSE, con un nivel de confianza del 95% y un error muestral del 10%, asegurando representatividad y minimizando el sesgo.



The image shows a web-based calculator titled "Calculadora de muestra". It features several input fields and buttons. The "Nivel de confianza" (Confidence Level) is set to 95% (selected with a radio button) and 99% is also available. The "Margen de Error" (Margin of Error) is set to 10. The "Población" (Population) is set to 27. There are two buttons: "Limpiar" (Clear) in orange and "Calcular Muestra" (Calculate Sample) in blue. Below these, the "Tamaño de Muestra" (Sample Size) is displayed as 22.

### 3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

#### 3.4.1 TÉCNICAS

##### 3.4.1.1 Entrevistas en Profundidad:

Se realizaron entrevistas semiestructuradas con miembros clave de la organización, así como con una muestra representativa del personal de la ONG, voluntarios y beneficiarios seleccionados aleatoriamente mediante un cuestionario. Estas entrevistas permitieron profundizar en los aspectos cualitativos relacionados con las estrategias de captación de fondos, la evaluación del impacto de las alianzas estratégicas en la obtención de recursos, y la efectividad de los programas. Además, se exploraron en detalle las experiencias individuales, percepciones y desafíos de cada grupo en relación con los servicios proporcionados por la organización. El uso de técnicas de entrevista semiestructurada facilitó una exploración flexible de temas relevantes, como las barreras para la participación y las áreas de mejora potencial. (Robles, 2023)

##### 3.4.1.2 Informes Financieros:

Se llevó a cabo un análisis documental de informes financieros que sustenta los ingresos generados y las proporciones respecto a los costos operativos. Este método permitió cuantificar y visualizar la relación entre ingresos y gastos, brindando una base sólida para la interpretación de datos. (Dulzaides Iglesias & Molina Gómez, 2004)

#### **3.4.1.3 Encuestas:**

Se diseñó encuestas dirigidas a empresas RSE, usuarios, empleados, beneficiarios de los servicios de la organización, con el fin de recoger información sobre la satisfacción del cliente y la percepción de la eficacia en la utilización de recursos y requisitos para establecer alianzas estratégicas. Las encuestas incluyeron preguntas sobre diferentes indicadores de desempeño, como la fuente de ingresos y la diversificación, interés de relación, alianzas estratégicas y vinculación. (Yacuzzi, s. f.)

#### **3.4.1.3 Registros Contables:**

Se analizaron los registros contables para extraer datos financieros relevantes. Este procedimiento ayudó a verificar la existencia de variaciones en los ingresos y gastos a lo largo del tiempo, facilitando un análisis detallado de la situación financiera de la organización.

#### **3.4.1.4 Benchmarking de fuentes de financiamiento:**

Se realizó un benchmarking de las fuentes de financiamiento usadas por organizaciones similares para identificar nuevas fuentes potenciales y evaluar la viabilidad de diversificar las fuentes de ingresos de la asociación. Este análisis se basó en la revisión de informes públicos, sitios web de las organizaciones y, en algunos casos, contactos informales con personal de otras instituciones. El benchmarking se centró en identificar qué tipos de fuentes de financiamiento (ej.

donaciones individuales, subvenciones gubernamentales, ingresos por servicios, etc.) eran más comunes y exitosas en organizaciones con características similares a la nuestra.

**Tabla 4. Cronograma de actividades**

Actividad	Responsable(s)	Tiempo Estimado	Recursos Necesarios
<b>Fase 1: Preparación y Diseño (2 semanas)</b>			
1. Diseño del cuestionario para entrevistas	Noe y Carol	3 días	Revisión de literatura sobre diseño de entrevistas y encuestas; Software de procesamiento de textos
2. Selección de la muestra para entrevistas	Noe y Carol	2 días	Criterios de selección definidos; Base de datos de personal, voluntarios y beneficiarios
3. Diseño de encuestas dirigidas a usuarios, empleados y beneficiarios	Noe y Carol	1 días	Revisión de literatura sobre diseño de encuestas; Software de encuestas online (ej. SurveyMonkey, Google Forms)
4. Validación de instrumentos	Noe y Carol	3 días	Validar con expertos y parte de la muestra los instrumentos de evaluación elaborados.
5. Definición de la muestra para encuestas	Noe y Carol	2 días	Criterios de selección definidos; Base de datos de usuarios, empleados y beneficiarios
6. Elaboración del protocolo para el análisis de registros contables	Noe y Carol	1 días	Conocimiento de contabilidad y finanzas; Software de hojas de cálculo (ej. Excel, Google Sheets)
<b>Fase 2: Recolección de Datos (6 semanas)</b>			
7. Realización de entrevistas	Noe y Carol	1 semanas	Tiempo para contactar y programar entrevistas; Guía de entrevista; Grabadora (opcional); Software de transcripción (opcional)
8. Distribución y recolección de encuestas	Noe y Carol	1 semanas	Plataforma de encuestas online; Tiempo para seguimiento y recordatorios
9. Recopilación de informes financieros	Noe y Carol	1 semana	Acceso a los informes financieros de la organización
10. Extracción de datos relevantes de los registros contables	Noe y Carol	1 semanas	Acceso a los registros contables; Software de hojas de cálculo
<b>Fase 3: Análisis e Interpretación (4 semanas)</b>			
11. Transcripción de entrevistas	Noe y Carol	3 días	Software de transcripción; Tiempo para revisar y corregir transcripciones
12. Análisis de contenido de las entrevistas	Noe y Carol	2 días	Software de análisis cualitativo (ej. NVivo, Atlas.ti) (opcional); Tiempo para codificación y análisis
13. Análisis estadístico de los datos de las encuestas	Noe y Carol	1 semanas	Software de análisis estadístico (ej. SPSS, R); Conocimiento de estadística
14. Análisis de los datos extraídos de los informes financieros y registros contables	Noe y Carol	1 semana	Software de hojas de cálculo; Conocimiento de finanzas
15. Benchmarking de fuentes de financiamiento	Noe y Carol	3 días	Acceso a bases de datos de organizaciones similares; Tiempo para investigación y comparación
16. Análisis de situación financiera	Noe y Carol	1 semanas	Acceso información financiera; Tiempo de análisis
17. Análisis de redes para identificar potenciales donantes/aliados	Noe y Carol	4 días	Acceso a bases de datos de organizaciones sin fines de lucro; Software de análisis de redes (opcional)
<b>Fase 4: Triangulación y Redacción (2 semanas)</b>			
18. Triangulación de datos (comparación de resultados de diferentes fuentes)	Noe y Carol	3 días	Tiempo para revisar y comparar resultados; Matriz de triangulación
19. Redacción de la sección tesis	Noe y Carol	3 días	Documento de la tesis en curso; Tiempo para escribir y revisar

*Fuente: creación propia (2024)*

### 3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información seleccionadas son esenciales para proporcionar datos que respalden la investigación sobre la sostenibilidad financiera de Heart For Children. Estas fuentes ayudan a identificar patrones, tendencias y contextos relevantes que son fundamentales para el análisis y la formulación de estrategias. Se han clasificado en dos tipos principales: fuentes primarias y fuentes secundarias.

### 3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes primarias son aquellas que contienen información original y no han sido previamente interpretadas o evaluadas por terceros. Estas fuentes proporcionan datos directos y de primera mano que son fundamentales para la investigación en curso. (Universidad de Guadalajara Mexico, 2024)

Principales fuentes primarias utilizadas en esta investigación:

- 1) Entrevistas realizadas a los miembros de la administración de Heart For Children, beneficiarios de los programas, donantes, patrocinadores, y representantes de empresas y ONG locales. Estas entrevistas proporcionan información detallada sobre la percepción y experiencia de los involucrados respecto a la sostenibilidad financiera y la efectividad de los programas de la organización.
- 2) Observaciones realizadas en las instalaciones de la organización, incluyendo el hogar de niños, la escuela y la clínica, para documentar las operaciones diarias y el impacto de los programas en la comunidad.
- 3) Análisis de documentos internos como informes financieros, reportes de actividades, registros de donaciones y documentos de planificación estratégica de Heart For Children.

Estos documentos proporcionan datos cruciales para evaluar la eficiencia operativa y financiera de la organización.

- 4) Documentación de casos específicos de éxito o desafíos enfrentados por Heart For Children y otras ONG en contextos similares, lo que permite identificar mejores prácticas y lecciones aprendidas.

### 3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias son aquellas que ya han procesado la información original, la información se ha interpretado, analizado o reorganizado, entre las principales fuentes secundarias que se han consultado están:

- 1) Libros sobre sostenibilidad y gestión de organizaciones sin fines de lucro, que proporcionan un marco teórico sólido y ejemplos de estrategias efectivas de financiamiento.
- 2) Artículos de revistas científicas y publicaciones especializadas que analizan la sostenibilidad de ONG, la captación de fondos y el desarrollo comunitario en contextos similares al de Honduras.
- 3) Informes de organizaciones internacionales como el Banco Mundial, Naciones Unidas y UNICEF, que ofrecen datos y análisis sobre la situación socioeconómica de Honduras y las necesidades de la población vulnerable.
- 4) Tesis y disertaciones anteriores sobre temas relacionados con la sostenibilidad financiera de ONG y la captación de fondos, que proporcionan estudios de caso y análisis detallados que pueden ser aplicados en el contexto de Heart For Children.

- 5) Datos de censos y encuestas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) de Honduras, que proporcionan información demográfica y socioeconómica crucial para entender el contexto en el que opera Heart For Children.
- a. Estadísticas de Censos 2013, 2017 y 2018 del INE.
  - b. Encuesta Permanente de Hogares 2017 del INE.
  - c. Informes del INE sobre la situación de la población económicamente activa en Honduras, que ofrecen datos relevantes para la planificación de estrategias de captación de fondos y alianzas estratégicas con el sector empresarial local.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

### 4.4 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se realizaron entrevistas a 4 directivos y 3 directores de Heart for Children, así como encuestas a 74 familias que visitan la clínica y 54 padres de familia del centro educativo, con el propósito de recopilar información sobre el impacto de los servicios ofrecidos. Además, se llevó a cabo un análisis del estado financiero de la organización y se contactaron a 22 empresas involucradas en responsabilidad social empresarial (RSE) para evaluar su colaboración. Asimismo, se realizaron 3 entrevistas con representantes de ONG para conocer sus procesos y evaluar qué prácticas pueden ser consideradas como ejemplos a seguir en el desarrollo de proyectos sociales.

### 4.5 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS

#### 4.5.1 RESULTADOS CUANTITATIVOS

##### 4.5.1.1 RESULTADOS CUANTITATIVOS - ENCUESTAS A PADRES DE FAMILIA

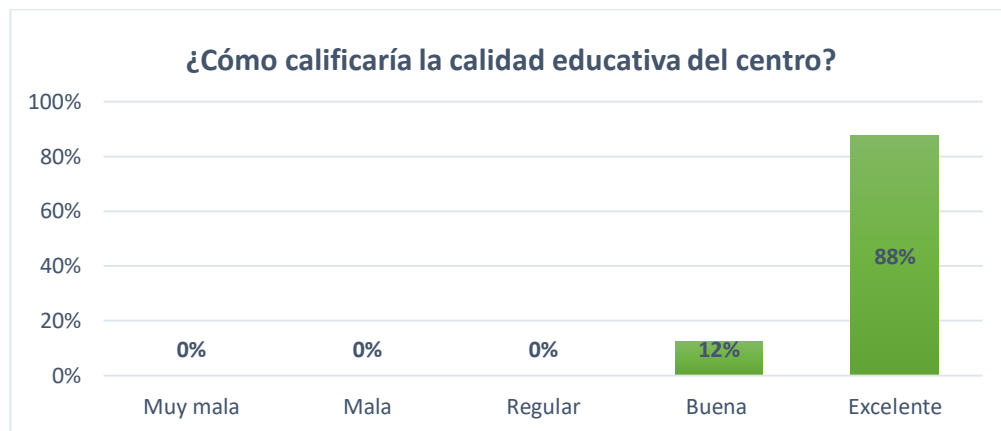


Figura 4. Calificación de calidad

La calificación mayormente “Excelente” en la calidad educativa del centro, es un claro indicador de que se están llevando a cabo prácticas efectivas en este ámbito. Este resultado positivo no solo resalta la labor del personal docente, sino que también pone de manifiesto la efectividad de las estrategias pedagógicas empleadas. Una valoración tan alta genera una gran confianza en la

institución, lo cual abre la puerta a una participación aún más activa en el proceso de mejora continua. Es fundamental promover un diálogo abierto sobre posibles áreas de desarrollo. Esto no solo fortalecerá los lazos con la comunidad, sino que también ayudará a identificar iniciativas que beneficien a los estudiantes y a sus familias, asegurando que todos tengan un papel activo en el crecimiento del centro educativo.

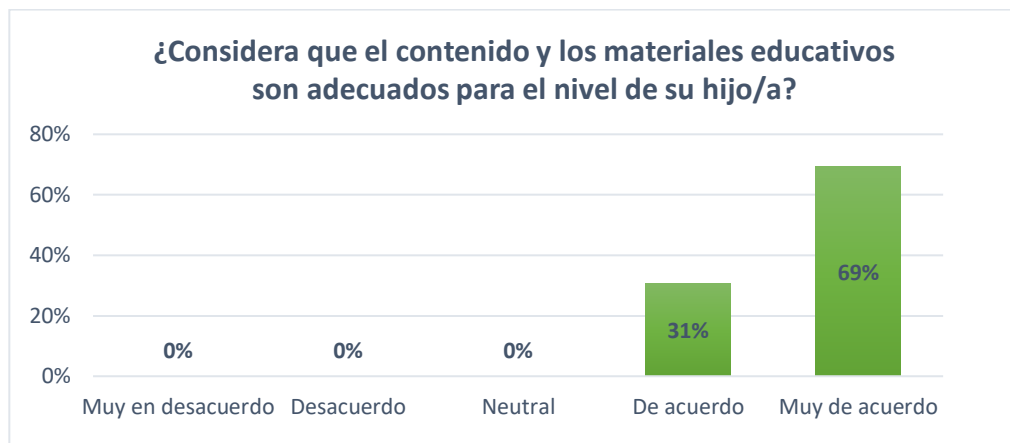


Figura 5. Percepción de calidad de contenido y material adecuado

La alta proporción de respuestas que consideran que el contenido y los materiales educativos son adecuados para el nivel de sus hijos indica una sólida alineación entre los recursos ofrecidos y las necesidades educativas de los estudiantes. Este hallazgo es positivo, ya que refleja un reconocimiento significativo de la calidad del currículo y la pertinencia de los materiales utilizados. La predominancia de respuestas en "Muy de acuerdo" y "De acuerdo" sugiere que las familias confían en que el centro educativo está cumpliendo con su objetivo de proporcionar una formación apropiada. Este sentido de adecuación abre la puerta a la colaboración entre padres y educadores, permitiendo el intercambio de ideas y sugerencias para seguir mejorando la oferta educativa. Asimismo, esta percepción favorable puede ser un indicador de que el centro está bien preparado para adaptarse a las diferentes dinámicas del aprendizaje y responder a las necesidades

cambiantes de los estudiantes, ya que, mantener este enfoque en la adecuación del contenido será clave para fomentar la satisfacción familiar y garantizar el éxito académico de los alumnos.

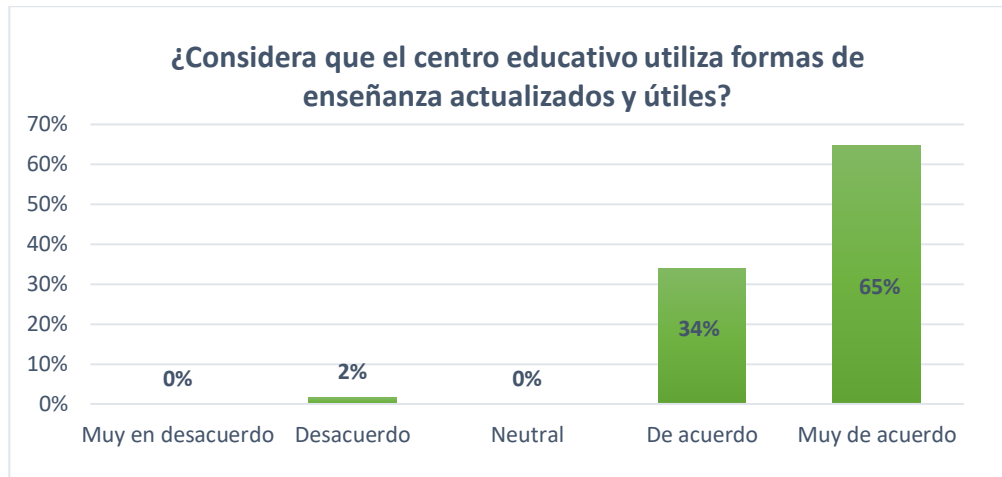


Figura 6. Percepción de calidad de los métodos de enseñanza.

La gráfica muestra que la mayoría de las familias considera que el centro educativo utiliza formas de enseñanza actualizadas y útiles. Más de la mitad se manifiesta "Muy de acuerdo" y "De acuerdo", lo que indica una fuerte confianza en las metodologías empleadas, con un mínimo porcentaje en desacuerdo. Este hallazgo es positivo, ya que sugiere que el centro está alineado con las demandas pedagógicas actuales. La alta valoración de las prácticas educativas puede fomentar la confianza de las familias y abrir la puerta a un diálogo constructivo sobre posibles mejoras, asegurando así que se sigan satisfaciendo las necesidades de los estudiantes.

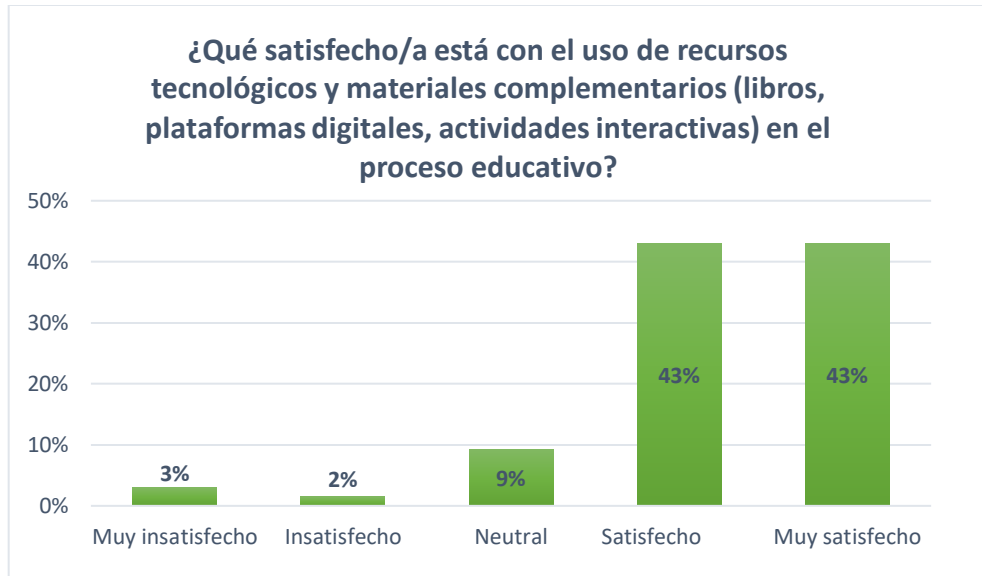


Figura 7. Nivel de satisfacción con el uso de recursos

La gráfica muestra que la mayoría de las familias se siente satisfecha con el uso de recursos tecnológicos y materiales complementarios en el proceso educativo. Un significativo número de encuestados se manifiesta "Satisfecho" y otro tanto "Muy satisfecho", lo cual indica una percepción positiva general hacia estas herramientas. La escasa representación de respuestas "Muy insatisfecho" e "Insatisfecho" sugiere que las opiniones negativas son mínimas. Esto refleja que el centro educativo está cumpliendo con las expectativas de las familias en relación con la modernización de su enfoque pedagógico. Sin embargo, es importante atender cualquier retroalimentación de quienes no se sienten completamente satisfechos, para identificar áreas de mejora y así continuar fortaleciendo la experiencia educativa de los estudiantes.

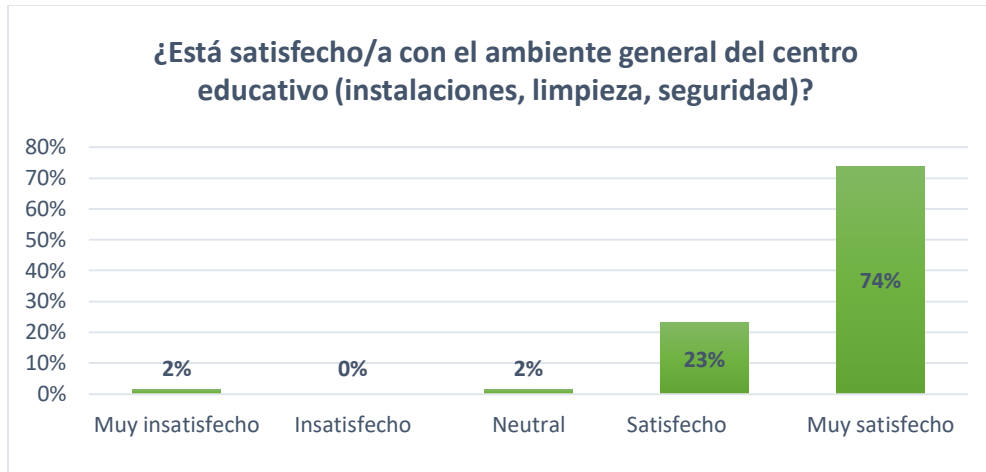


Figura 8. Nivel de satisfacción con el ambiente

Los resultados indican una fuerte satisfacción entre las familias con respecto al ambiente general del centro educativo, incluyendo instalaciones, limpieza y seguridad. La gran mayoría se manifiesta "Muy satisfecha", mientras que solo un pequeño porcentaje expresa insatisfacción. La baja representación de respuestas negativas y el predominio de opiniones positivas reflejan que el centro ha logrado crear un entorno propicio para el aprendizaje. Este nivel de satisfacción es un indicador importante de la calidad del servicio proporcionado y puede contribuir a fortalecer la confianza y el compromiso de las familias con la institución.

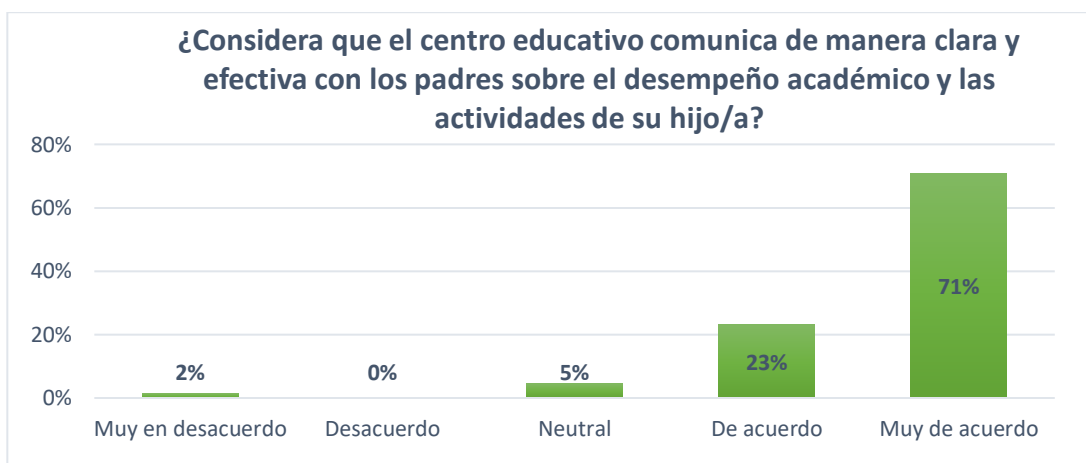


Figura 9. Percepción sobre la comunicación

Según la cantidad de respuesta, la mayoría de las familias siente que el centro educativo comunica claramente y efectiva sobre el desempeño académico y las actividades de sus hijos. La elevada cantidad de señalamientos positivos sugiere un fuerte consenso sobre la calidad de esta comunicación; asimismo, la escasa representación de opiniones negativas indica que las familias están contentas con el nivel de información que reciben, lo que es crucial para fomentar la confianza y la colaboración.

Esta efectividad en la comunicación contribuye al compromiso de los padres en el proceso educativo, lo que puede resultar en un mejor apoyo para los estudiantes y un entorno más propicio para su desarrollo académico.

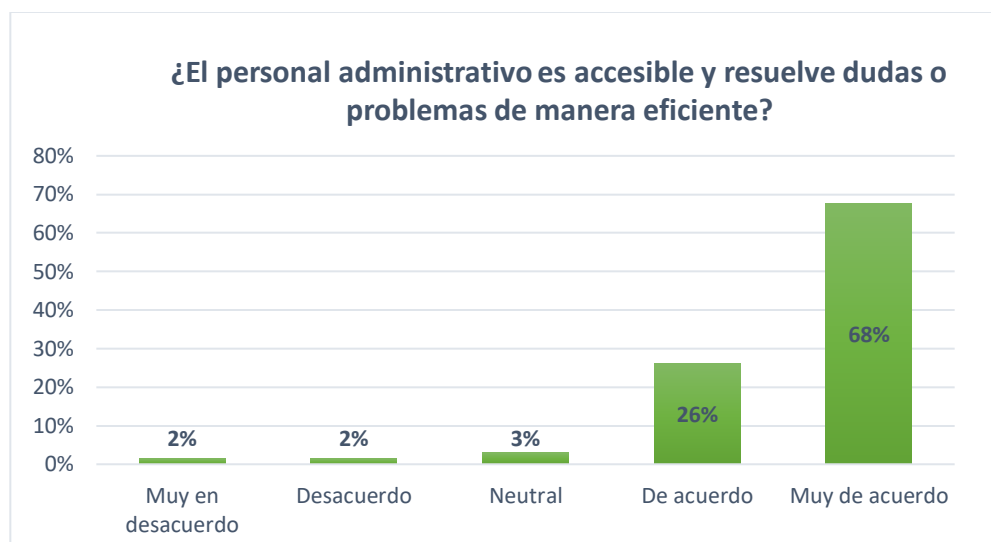


Figura 10. Accesibilidad y eficiencia del personal administrativo

De acuerdo con los resultados obtenidos, las familias perciben al personal administrativo como accesible y eficiente en la resolución de dudas y problemas. La mayoría se manifiesta de manera positiva, lo que refleja un alto nivel de satisfacción con el servicio recibido. Las respuestas en desacuerdo son mínimas, lo que sugiere que pocas familias consideran que existen fallas en el

apoyo administrativo. Esta percepción positiva es fundamental, ya que un personal accesible y eficiente contribuye a crear un ambiente favorable y de confianza entre el centro educativo y las familias. La satisfacción con el personal administrativo puede impactar en la experiencia de padres y estudiantes en la institución, haciendo que se sientan más apoyados en el proceso educativo. Es recomendable continuar fomentando esta accesibilidad para mantener y mejorar la relación con la comunidad escolar.

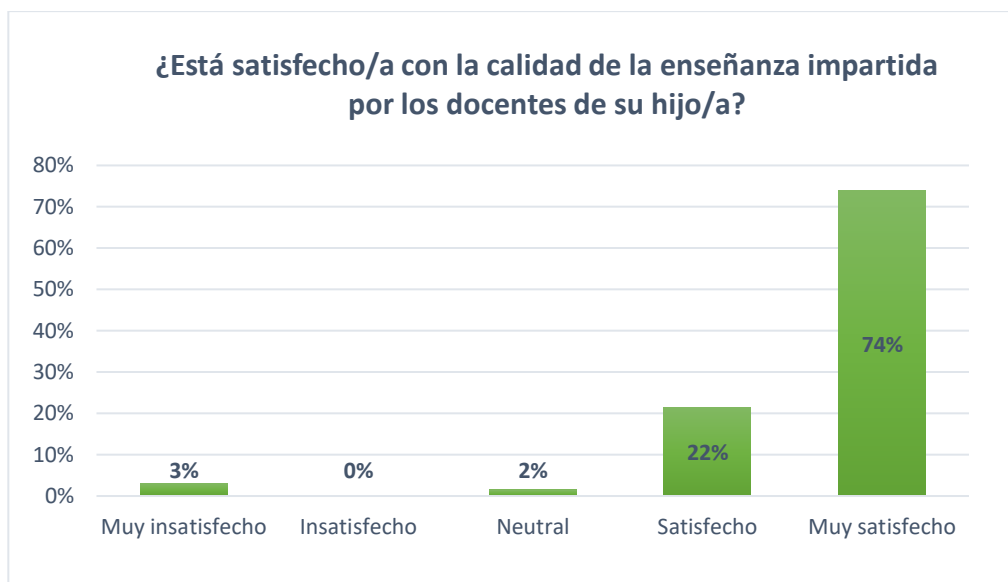


Figura 11. Nivel de satisfacción con la calidad de la enseñanza

Los resultados obtenidos reflejan una percepción altamente positiva por parte de los padres de familia sobre la calidad de la enseñanza que reciben sus hijos. La mayoría expresa estar "Muy satisfecha", lo que evidencia un fuerte reconocimiento hacia el desempeño docente en el aula. Las respuestas de insatisfacción son prácticamente inexistentes, lo que sugiere que la calidad educativa cumple con las expectativas de las familias.

Este alto nivel de satisfacción fomenta un ambiente de confianza y colaboración entre el centro educativo y los padres, aspecto clave para el desarrollo académico de los estudiantes.

Además, una valoración positiva de la enseñanza puede motivar a los alumnos y fortalecer su compromiso con el aprendizaje, resaltando la importancia de mantener y mejorar la calidad pedagógica. Para sostener estos resultados, se recomienda que el centro continúe evaluando y respaldando a su equipo docente.

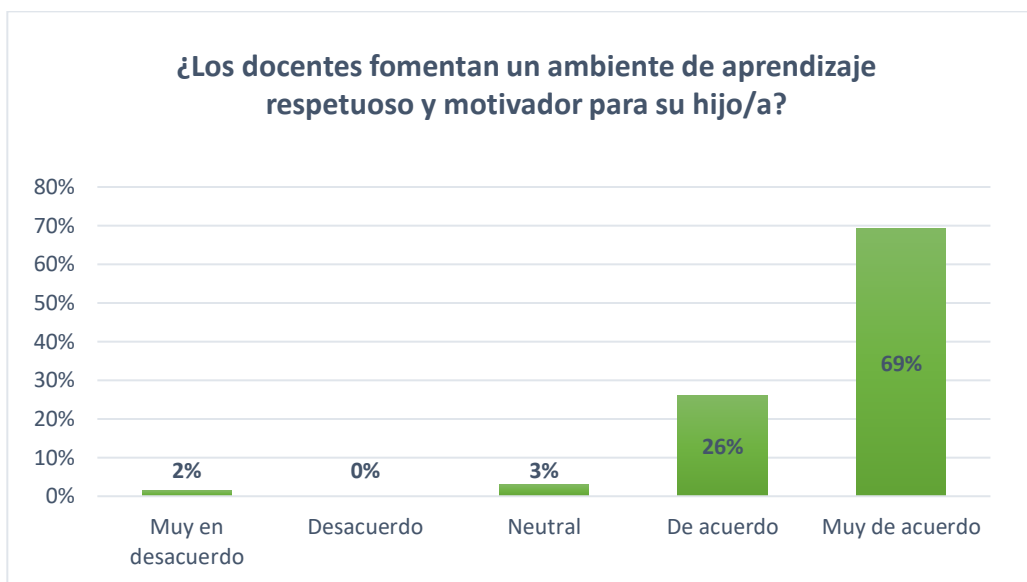


Figura 12. Percepción sobre ambiente de aprendizaje

Un alto porcentaje de las familias consideran que los docentes crean un ambiente de aprendizaje respetuoso y motivador para sus hijos, manifestándose "Muy de acuerdo" y "De acuerdo". Este alto nivel de satisfacción subraya una percepción positiva sobre la interacción entre el profesorado y los estudiantes, destacando el impacto del acompañamiento docente en el bienestar y rendimiento académico de los alumnos. Sin embargo, un pequeño porcentaje de las familias se mantiene en una postura neutral, lo que podría indicar que, si bien reconocen un ambiente adecuado, perciben áreas de mejora en la dinámica educativa. Además, un 2% expresa insatisfacción, lo que resalta la importancia de analizar y atender sus preocupaciones.

Si bien la percepción positiva es predominante, es fundamental considerar estos porcentajes minoritarios para seguir fortaleciendo estrategias pedagógicas y de comunicación con

las familias. Atender estas oportunidades de mejora permitirá consolidar un entorno educativo más inclusivo, motivador y enriquecedor para todos los estudiantes.

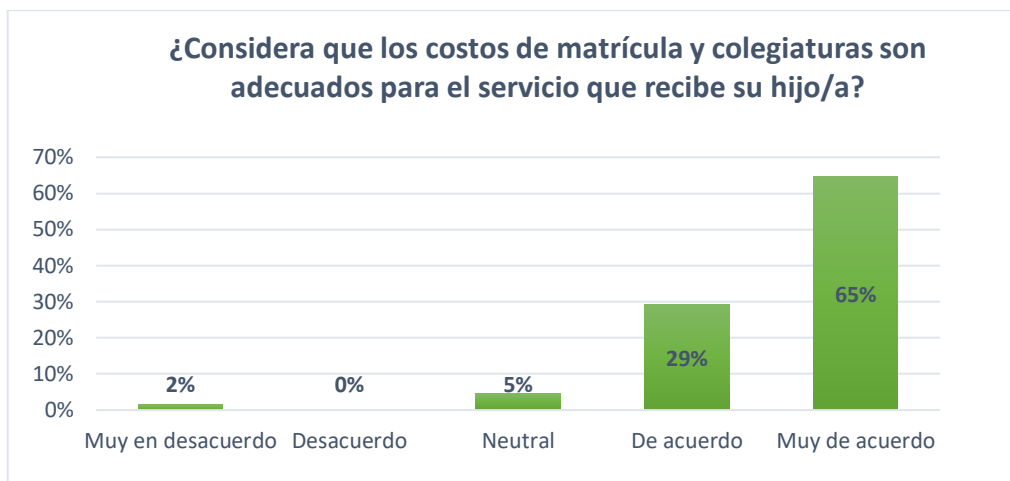


Figura 13. Percepción sobre la relación costo-beneficio

La gráfica refleja que la mayoría de las familias consideran adecuados los costos de matrícula y colegiaturas en relación con el servicio que reciben sus hijos. La gran parte de los encuestados se muestra satisfecha, destacando una percepción positiva sobre el valor ofrecido por la institución educativa. Un grupo menor de familias se mantiene en una postura neutral, lo que podría indicar que, si bien no perciben un problema evidente, consideran que hay aspectos que podrían mejorar. Por otro lado, las respuestas en desacuerdo son mínimas, sugiriendo que la insatisfacción es poco significativa.

Aunque la opinión favorable es predominante, es importante tomar en cuenta las percepciones neutrales e insatisfechas para identificar oportunidades de mejora y reforzar la comunicación sobre el valor del servicio educativo brindado.

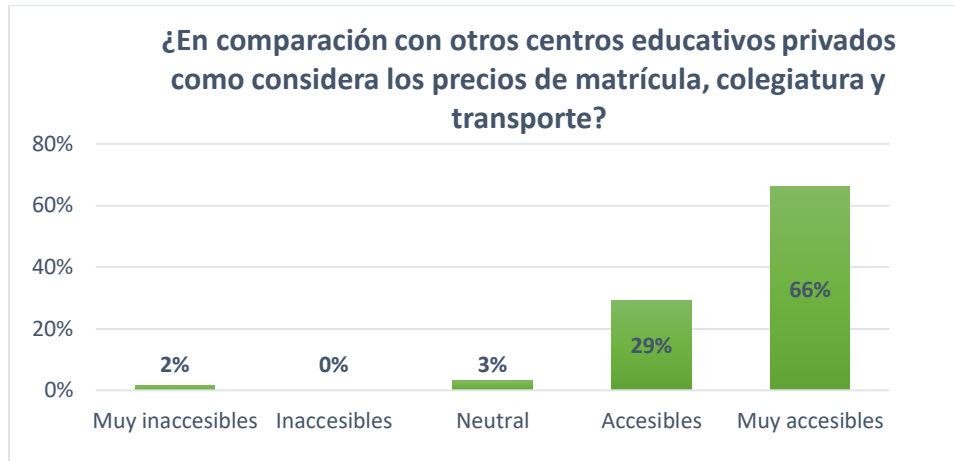


Figura 14. Comparación de precios

Los resultados sobre la percepción de los precios de matrícula, colegiatura y transporte en comparación con otros centros educativos privados revelan que la 95% de los encuestados considera que estos precios son muy accesibles o simplemente accesibles. Este hallazgo indica una percepción positiva de la accesibilidad económica de la institución, lo que podría ser clave en la satisfacción y retención de las familias.

Un 2% de encuestados considera que los precios son muy inaccesibles, y una minoría adicional se muestra neutral ante la pregunta. Este resultado señala la necesidad de investigar más a fondo las razones detrás de esta percepción negativa, ya que podría estar relacionada con situaciones económicas particulares, la comparación con otras opciones educativas, o una falta de información clara sobre los beneficios y servicios ofrecidos. Es fundamental que la institución continúe comunicando de manera efectiva el valor de su propuesta educativa y explore opciones para mitigar las barreras económicas que puedan afectar a algunas familias. Asimismo, sería útil analizar la opinión del grupo neutral para entender si existe alguna área de mejora en la percepción del valor ofrecido en relación con el costo.

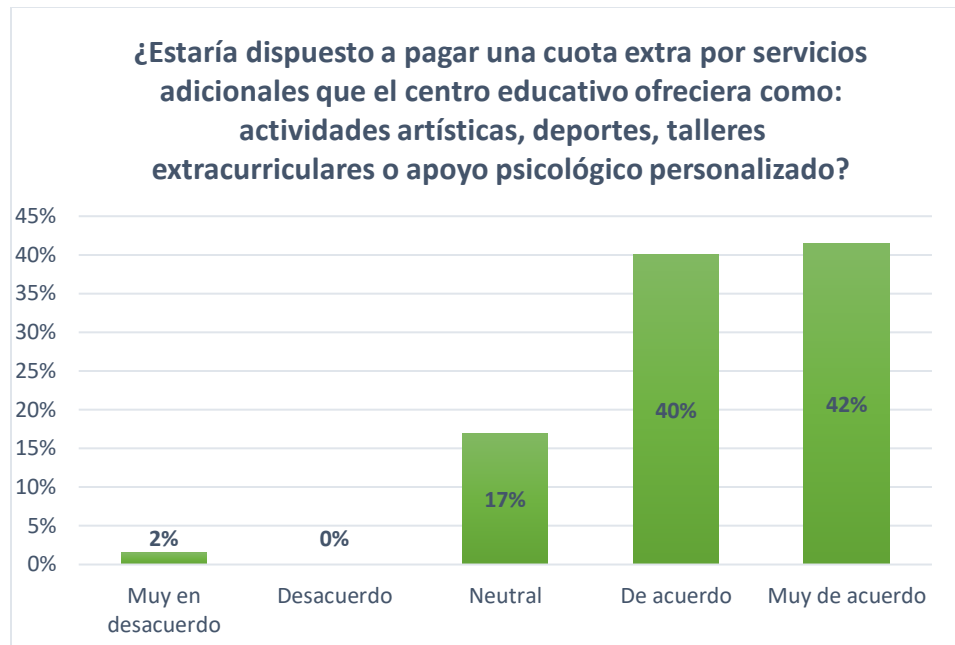


Figura 15. Interés en servicios adicionales

Los resultados sobre la disposición a pagar una cuota extra por servicios adicionales que el centro educativo ofreciera (actividades artísticas, deportes, talleres extracurriculares o apoyo psicológico personalizado) revelan que la mayoría de los encuestados se muestra de acuerdo o muy de acuerdo con esta posibilidad. Este hallazgo indica un interés significativo por servicios complementarios y podría representar una oportunidad para mejorar la oferta educativa; de la misma forma, un porcentaje de encuestados se muestra neutral ante la pregunta. Este resultado señala la necesidad de profundizar en las razones detrás de esta postura, ya que podría reflejar incertidumbre sobre el valor percibido de estos servicios o una falta de información clara sobre los beneficios que ofrecen. Asimismo, un pequeño grupo expresa desacuerdo con la idea de pagar una cuota extra.

Es fundamental que el centro educativo comunique de manera efectiva el valor añadido de estos servicios, destacando cómo contribuyen al desarrollo integral de los estudiantes y justificando la necesidad de una cuota adicional. Asimismo, se recomienda investigar las

preocupaciones del grupo que se muestra en desacuerdo, para entender si existen barreras económicas o percepciones negativas que puedan ser abordadas.



Figura 16. Preferencias de servicios adicionales

Los resultados sobre los tipos de actividades extracurriculares preferidas revelan un interés destacado por las actividades artísticas (música, danza, pintura, etc.). Este hallazgo indica una valoración significativa de la expresión creativa y el desarrollo cultural dentro de la comunidad educativa. Los talleres de desarrollo personal o emocional también muestran un nivel de interés importante, lo que sugiere una preocupación por el bienestar socioemocional de los estudiantes.

Los servicios de apoyo psicológico personalizado y las actividades deportivas también son valiosos por parte de los encuestados. Este resultado subraya la importancia de ofrecer una variedad de opciones que aborden diferentes aspectos del desarrollo integral, desde la salud mental hasta la actividad física. Finalmente, la categoría "Otros" representa un porcentaje menor, lo que indica la posible existencia de necesidades o intereses específicos que no están cubiertos por las opciones presentadas. Es fundamental que el centro educativo considere esta diversidad de

intereses al diseñar su oferta de servicios adicionales, priorizando aquellos que muestran mayor demanda y explorando la posibilidad de incorporar nuevas opciones que respondan a las necesidades específicas de la comunidad.

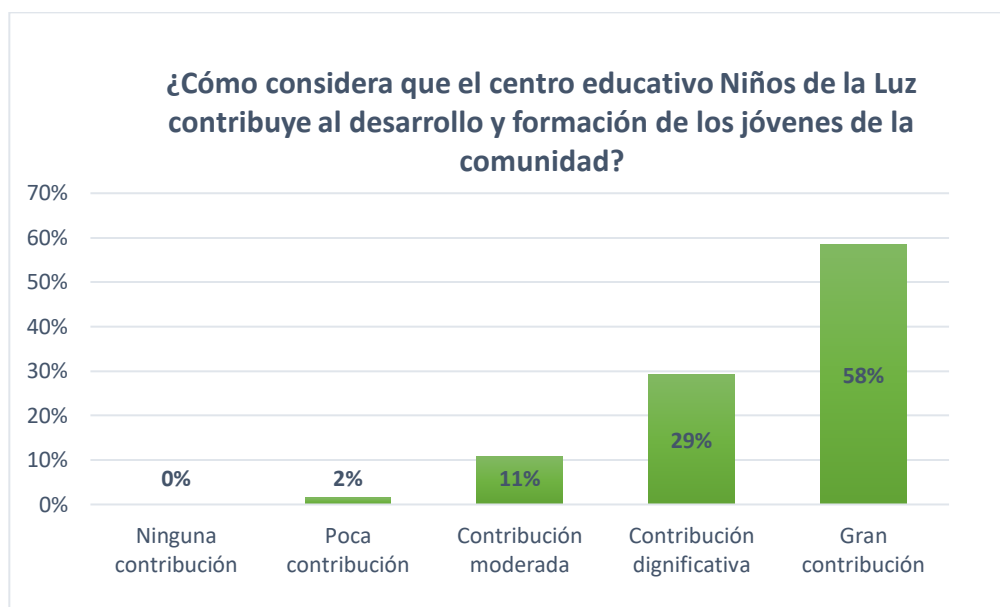


Figura 17. Percepción de contribución al desarrollo

Los resultados sobre la percepción de la contribución del centro educativo al desarrollo y formación de los jóvenes de la comunidad revelan una valoración mayoritaria y positiva. La gran mayoría de los encuestados considera que el centro educativo realiza una gran contribución o una contribución significativa al desarrollo de los jóvenes. Este hallazgo indica una fuerte percepción de valor y un impacto positivo por parte del centro en la comunidad.

Sin embargo, una minoría de encuestados considera que la contribución es moderada. Este resultado señala la necesidad de investigar qué aspectos podrían mejorarse o fortalecerse para aumentar la percepción de impacto en este grupo. Un porcentaje muy pequeño considera que la contribución es poca o nula. Es importante que el centro educativo continúe fortaleciendo sus

programas y servicios para seguir generando un impacto positivo en la comunidad. Además, se recomienda comunicar de manera efectiva los logros y resultados del centro, así como buscar oportunidades para involucrar a los padres y la comunidad en el proceso educativo. Con ello se puede asegurar que este pequeño grupo que cree que la contribución es moderada o poca se convenga del valor del centro.



Figura 18. Figura 18. NPS- Calificación General

Los resultados sobre la calificación general de los servicios del centro educativo revelan una opinión positiva por parte de los encuestados. La gran mayoría se identifica como "Promotores", lo que indica un alto nivel de satisfacción y una fuerte disposición a recomendar el centro educativo. Este hallazgo es un indicador clave de la calidad percibida de los servicios y del impacto positivo que tiene en la comunidad.

Existe un pequeño porcentaje de encuestados que se identifica como "Pasivos". Este resultado sugiere que, si bien estos encuestados no tienen una opinión negativa, tampoco son defensores activos del centro educativo. Es importante comprender las razones detrás de esta postura neutral, ya que podría revelar áreas de oportunidad para mejorar la experiencia de estos usuarios. Finalmente, una minoría muy pequeña se identifica como "Detractores". Aunque este

porcentaje es bajo, es fundamental investigar las razones detrás de esta insatisfacción, ya que incluso un pequeño número de opiniones negativas puede afectar la reputación del centro educativo.

En general, estos hallazgos sugieren que el centro educativo tiene una excelente reputación y una base sólida de "Promotores". No obstante, es importante prestar atención a los "Pasivos" y "Detractores" para identificar áreas de mejora y garantizar la satisfacción de todos los miembros de la comunidad.



Figura 19. Figura 19. NPS- Probabilidad de recomendación

Los resultados sobre la probabilidad de recomendar el centro educativo a familiares y amigos revelan un nivel de satisfacción y lealtad excepcionalmente alto. La mayoría de los encuestados se clasifica como "Promotores", lo que indica una fuerte disposición a recomendar activamente el centro educativo a otros. Este hallazgo es un testimonio de la calidad de los servicios ofrecidos y del impacto positivo que tiene en las familias. Un pequeño porcentaje de encuestados se identifica como "Pasivos". Este grupo puede estar satisfecho con los servicios, pero no lo suficiente como para recomendar activamente el centro educativo. Es importante comprender las razones detrás de esta postura neutral para identificar posibles áreas de mejora.

Finalmente, un porcentaje muy pequeño se identifica como "Detractores". Aunque este grupo es minoritario, es fundamental investigar las razones de su insatisfacción, ya que sus experiencias negativas podrían dañar la reputación del centro educativo si no se abordan adecuadamente.

#### 4.5.1.2 RESULTADOS CUANTITATIVOS - ENCUESTAS PACIENTES DE LA CLINICA

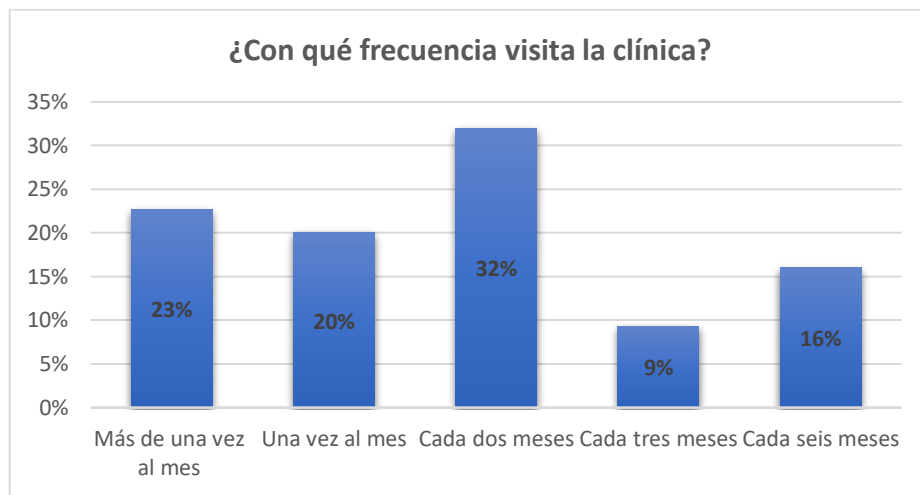


Figura 20. Frecuencia de visitas

Estos resultados muestran que la mayoría de los pacientes requieren una atención médica frecuente, lo que puede implicar en la planificación de recursos y la organización de la clínica. Por el contrario, un 25% de los pacientes visita la clínica con una frecuencia más baja, lo que podría indicar la necesidad de estrategias específicas para este grupo.

Sería recomendable analizar si existen factores como la edad, enfermedades de base o el tipo de tratamiento que puedan influir en estos patrones de visita. La clínica podría considerar implementar estrategias de comunicación y educación dirigidas a los pacientes, con el objetivo de fomentar visitas más regulares y preventivas, en lugar de visitas reactivas. Esto podría contribuir

a una mejor gestión de la salud de los pacientes y a una utilización más eficiente de los recursos de la clínica.

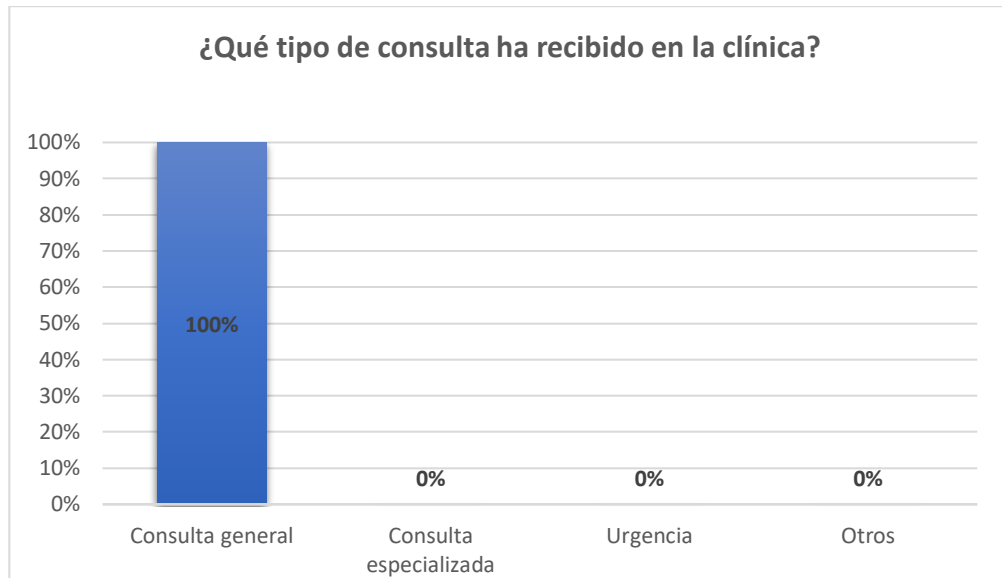


Figura 21. Tipos de consultas solicitadas

En esta gráfica se observa que la totalidad de los pacientes encuestados asistieron a la clínica para recibir consulta general. Esto se podría deber a que la clínica se enfoca en la atención general, o que la comunidad no conoce los servicios ofrecidos como urgencias o servicios especializados. Para mejorar la oferta de servicios y satisfacer mejor las necesidades de los pacientes, la clínica podría darle mayor énfasis servicios como las consultas especializadas y atención de urgencias, o considerar ampliar su cartera de servicios según la demanda de la población.

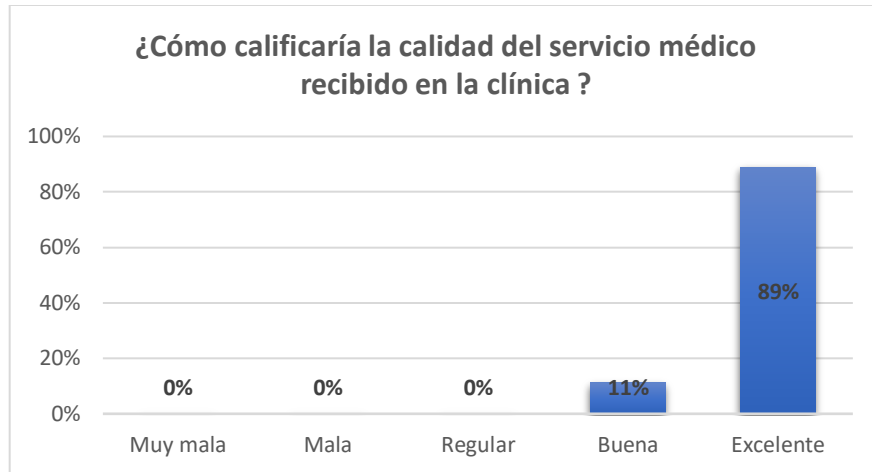


Figura 22. Percepción de calidad de servicio recibido

Se observa que la totalidad de los pacientes encuestados muestran un nivel de satisfacción respecto a los servicios médicos recibidos, mientras que ninguno mostro un grado de insatisfacción.

Esto indica que la clínica está brindando un servicio de alta calidad que satisface ampliamente a sus pacientes. Esto es un logro destacable y refleja el compromiso de la clínica por ofrecer una atención médica excepcional. Para mantener este alto nivel de satisfacción, la clínica deberá continuar con sus buenas prácticas y enfocarse en la mejora continua de la atención al paciente.

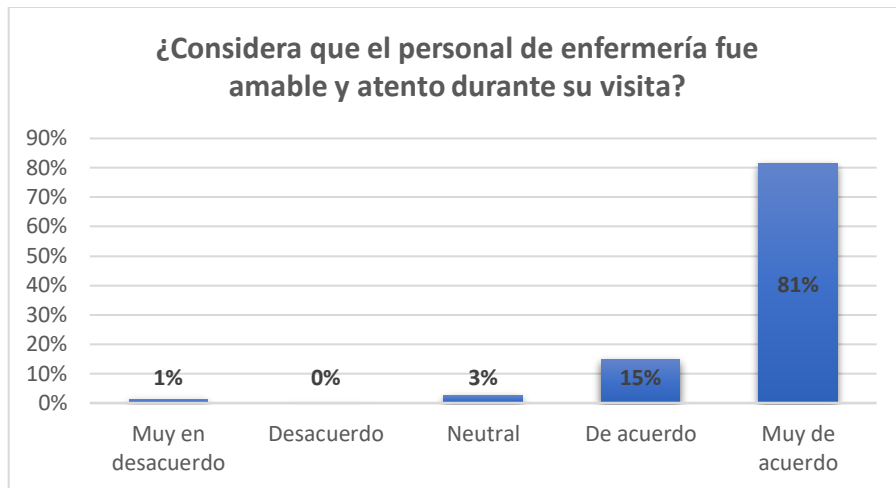


Figura 23. Percepción de calidad de atención

La gran mayoría de los pacientes 96% tuvieron una experiencia muy satisfactoria con la amabilidad y atención brindada por el personal de enfermería durante su visita a la clínica. Este es un resultado muy positivo que refleja el buen trabajo y la dedicación del equipo de enfermería.

Para mantener y mejorar aún más este alto nivel de satisfacción de los pacientes, la clínica debería continuar capacitando y motivando a su personal de enfermería, asegurándose de que mantengan los estándares de atención destacables. Además, sería recomendable implementar mecanismos de retroalimentación y mejora continua para identificar oportunidades de perfeccionamiento.

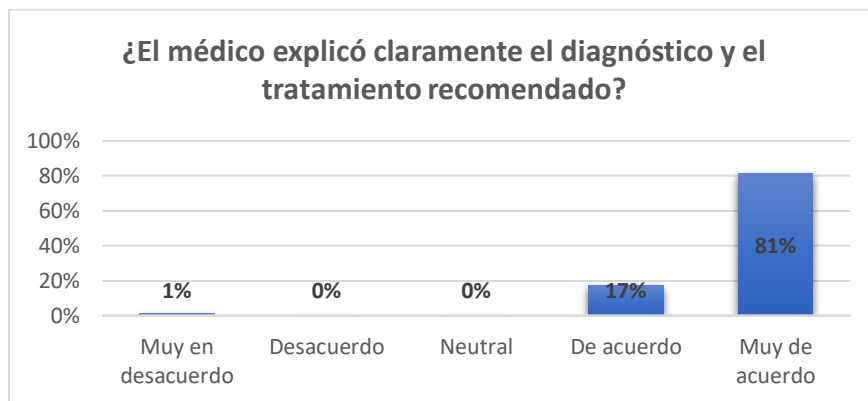


Figura 24. Explicación de diagnóstico medico

La gran mayoría de los pacientes (98%) tuvieron una experiencia muy satisfactoria con la claridad de la explicación del médico sobre el diagnóstico y el tratamiento recomendado. Esto demuestra que la institución ha consolidado un equipo médico capacitado para dar explicaciones claras y comprensibles a los pacientes, es un logro importante que la organización debe preservar y potenciar aún más en el futuro, pues es clave para garantizar una atención de salud de calidad y centrada en el paciente.

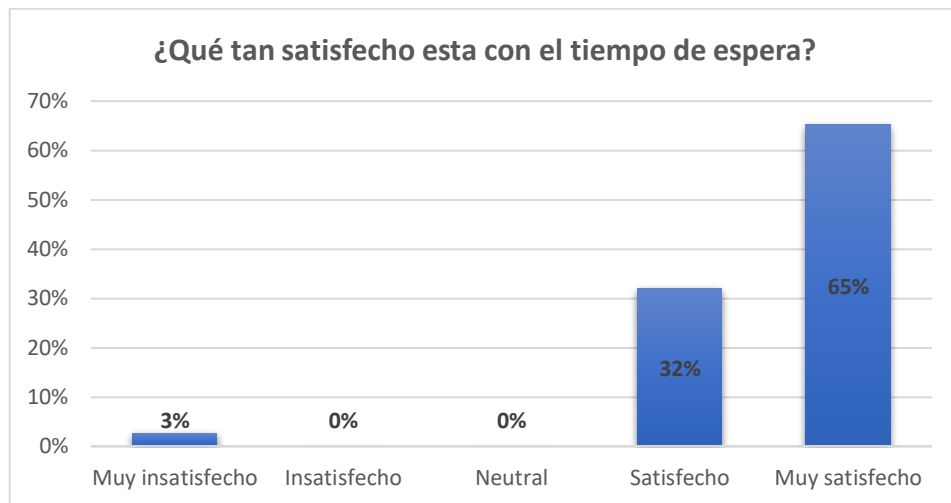


Figura 25. Satisfacción con tiempo de atención

El 97 % de los pacientes refleja un grado de satisfacción con el tiempo de espera, indicador de que la clínica gestiona eficientemente este aspecto de la atención al paciente.

Estos resultados son muy positivos y reflejan una gestión eficiente y orientada al paciente por parte de la institución. Mantener tiempos de espera razonables y brindar una experiencia satisfactoria a los usuarios es fundamental para construir confianza, mejorar la adherencia a los tratamientos y fortalecer la reputación de la organización.

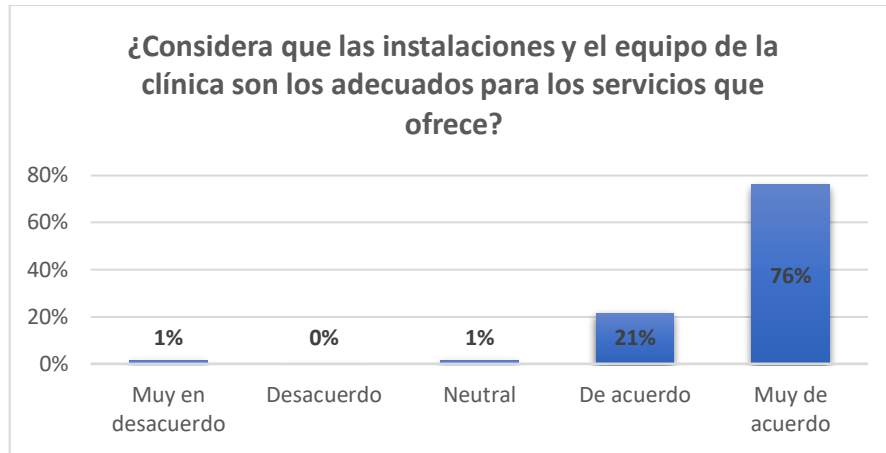


Figura 26. Adecuación de las Instalaciones y Equipos Clínicos en la Prestación de Servicios de Salud.

Los resultados de esta encuesta demuestran una fuerte opinión positiva con respecto a la adecuación de las instalaciones y el equipo de la clínica para los servicios que ofrece. La gran mayoría de los encuestados está muy de acuerdo en que las instalaciones y el equipo son adecuados, y una porción está de acuerdo con esta afirmación. La ausencia casi total de respuestas negativas, como "muy en desacuerdo" o desacuerdo, junto con un porcentaje insignificante de respuestas neutrales, indica un alto nivel de satisfacción general con la infraestructura de la clínica.

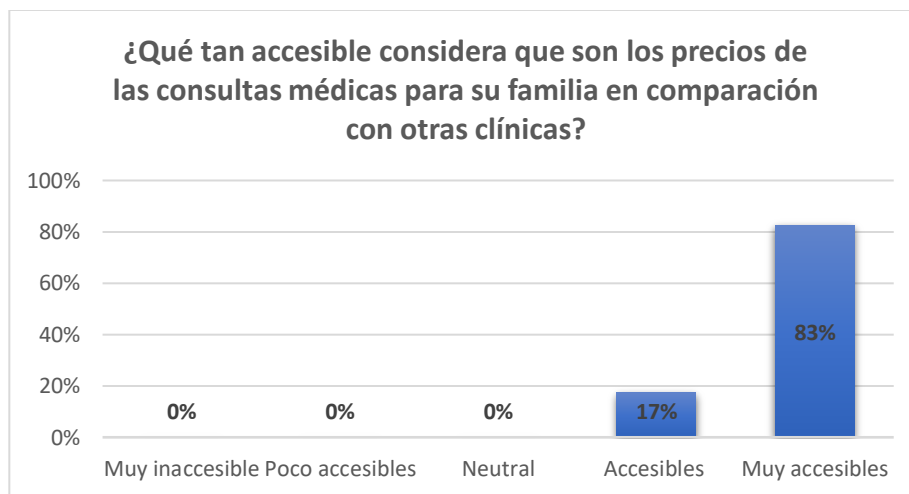


Figura 27. Evaluación de la Accesibilidad de los Precios en Consultas Médicas

Los resultados de esta encuesta revelan una percepción muy positiva sobre la accesibilidad de los precios de las consultas médicas ofrecidas por la clínica en comparación con otras opciones

disponibles. La mayoría de los encuestados considera que los precios de las consultas son muy accesibles, y una parte también los encuentra simplemente accesibles. No hay respuestas que indiquen que los precios son poco o nada accesibles, ni tampoco una opinión neutral, lo que sugiere un alto grado de satisfacción general con la política de precios de la clínica.

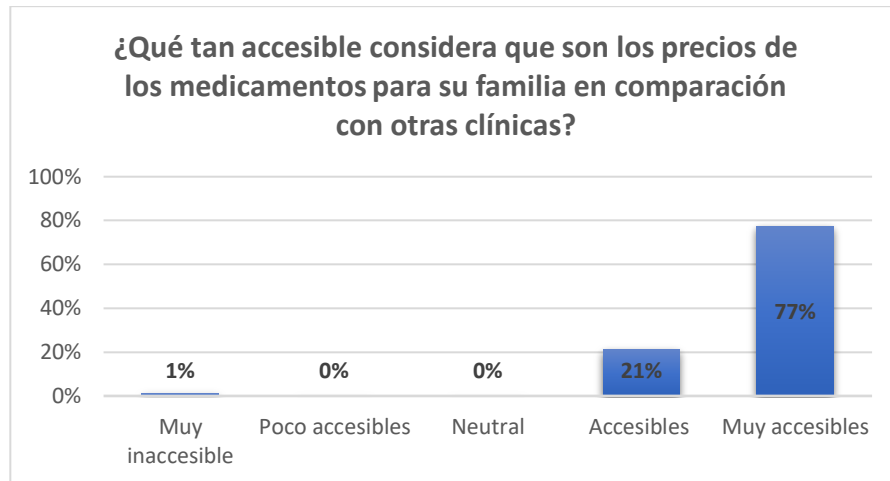


Figura 28. Evaluación de la accesibilidad de precios en medicamentos

Los resultados de esta encuesta indican una percepción mayoritariamente positiva sobre la accesibilidad de los precios de los medicamentos en la clínica, en comparación con otras opciones disponibles. La gran mayoría de los encuestados considera que los precios son muy accesibles, mientras que una parte considerable los considera accesibles. La ausencia de opiniones neutras y la baja proporción de personas que perciben los precios como inaccesibles sugieren que la clínica está ofreciendo medicamentos a precios competitivos y asequibles para la mayoría de sus pacientes.

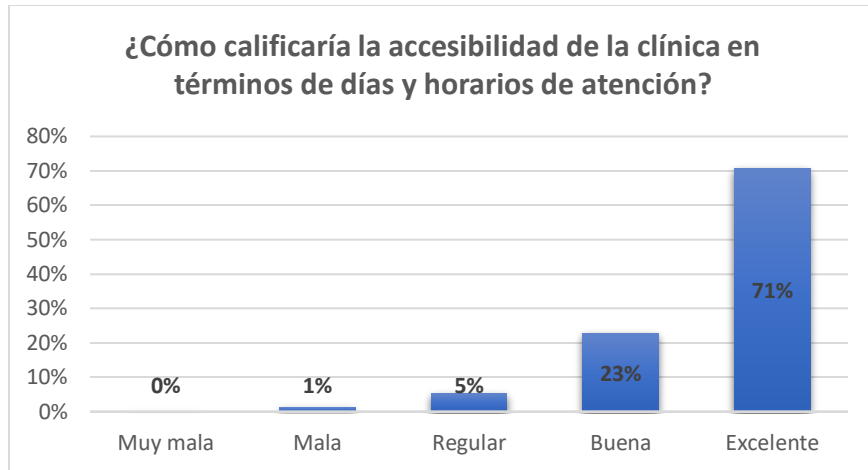


Figura 29. Disponibilidad y accesibilidad en la atención clínica

La encuesta muestra una percepción muy positiva sobre la accesibilidad de la clínica en cuanto a días y horarios. La mayoría la considera excelente y una buena parte, buena. A pesar de esto, se recomienda investigar las razones de las pocas opiniones negativas, flexibilizar los horarios, ofrecer citas en línea y mejorar la comunicación para hacerla aún más accesible. La clínica, en general, ofrece un buen servicio en este aspecto, pero siempre hay margen de mejora.

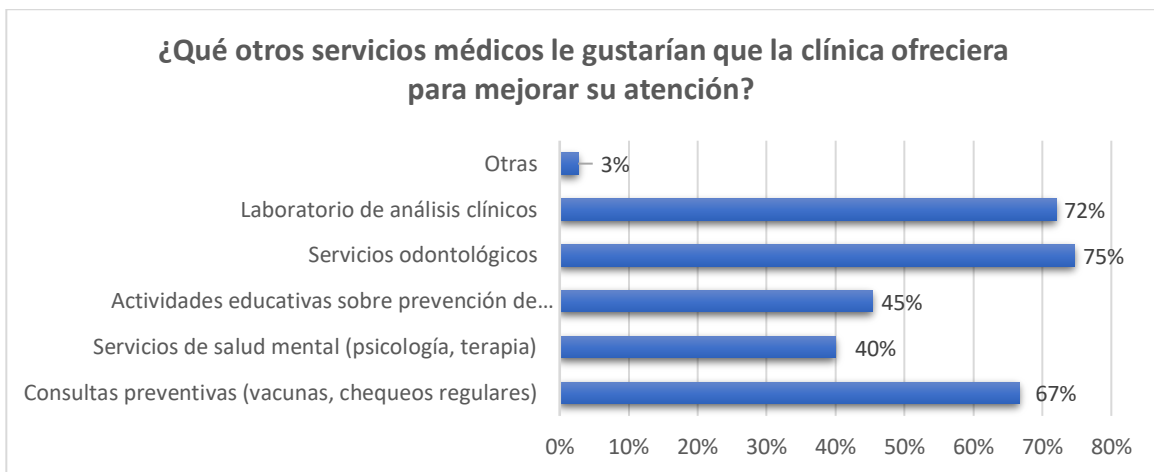


Figura 30. Propuestas de nuevos servicios médicos

Los resultados de esta encuesta revelan una clara preferencia por la expansión de los servicios ofrecidos por la clínica, especialmente en áreas relacionadas con el diagnóstico y la atención especializada. La mayoría de los encuestados expresó un fuerte deseo de que la clínica

ofrezca servicios odontológicos. Este interés puede reflejar la falta de acceso a este tipo de atención en la comunidad, o la percepción de que la integración de servicios odontológicos con la atención médica general podría mejorar la salud y el bienestar de los pacientes.

También existe un alto interés en la disponibilidad de un laboratorio de análisis clínicos dentro de la clínica. Esto podría deberse a la conveniencia de tener acceso a pruebas diagnósticas rápidas y precisas en el mismo lugar donde se recibe la atención médica, lo que podría mejorar la eficiencia y la calidad de la atención. Además, una parte importante de los encuestados considera que sería beneficioso que la clínica ofreciera consultas preventivas (vacunas, chequeos regulares). Esto sugiere una creciente conciencia sobre la importancia de la prevención en la salud y un deseo de tener acceso a servicios que permitan detectar y prevenir enfermedades en una etapa temprana.

Sin embargo, es importante destacar que existe un menor interés en actividades educativas sobre prevención de enfermedades y servicios de salud mental (psicología, terapia) en comparación con los servicios odontológicos, el laboratorio de análisis clínicos y las consultas preventivas. Esto podría reflejar una falta de conciencia sobre la importancia de estos servicios, o la existencia de barreras culturales o económicas que impiden el acceso a ellos.

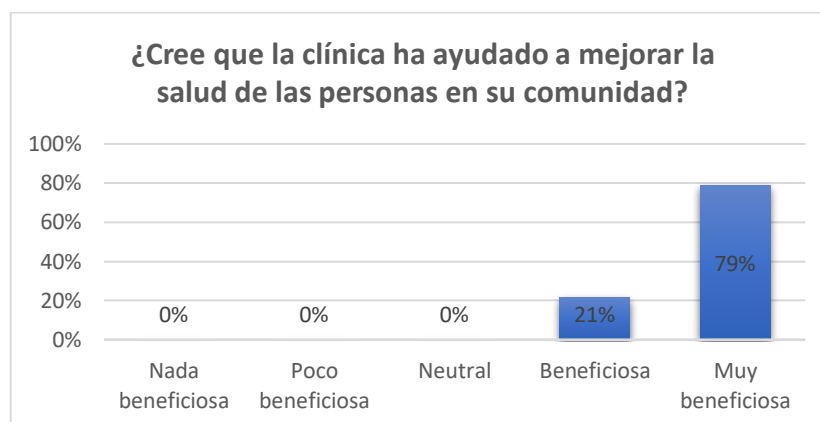


Figura 31. Evaluación del Aporte de la Clínica al Bienestar Comunitario

La encuesta refleja una percepción muy favorable del impacto de la clínica en la salud comunitaria. La falta de respuestas negativas y la concentración de opiniones positivas señalan una alta satisfacción general con los servicios prestados, sugiriendo un fuerte respaldo y reconocimiento del valor de la clínica en la comunidad.

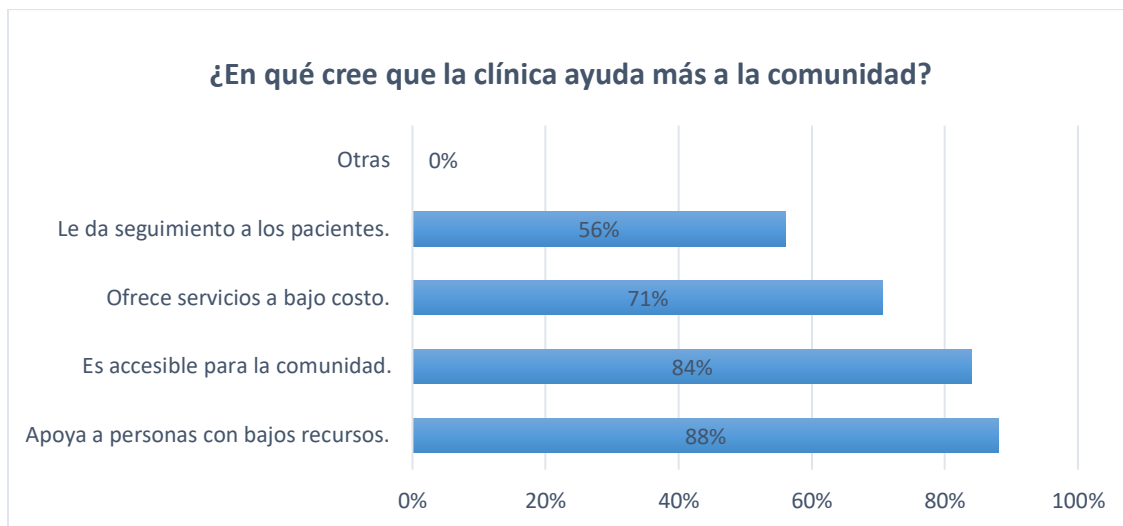


Figura 32. Rol de la Clínica en la Comunidad

Los resultados de esta encuesta revelan una fuerte percepción de que la clínica juega un papel crucial en el apoyo a las poblaciones vulnerables dentro de la comunidad. La mayoría de los encuestados considera que la clínica "Apoya a personas con bajos recursos" como principal contribución subraya la importancia de la clínica como proveedor de servicios esenciales para quienes tienen dificultades para acceder a la atención médica.

La alta valoración de la accesibilidad refuerza aún más esta idea, sugiriendo que la clínica ha logrado superar barreras geográficas, económicas o culturales que impiden que algunos miembros de la comunidad reciban la atención que necesitan. Se destaca la oferta de servicios a bajo costo es un indicador clave de que la clínica está implementando estrategias efectivas para mitigar el impacto de las disparidades económicas en la salud. Sin embargo, es importante prestar

atención al porcentaje que menciona el seguimiento a los pacientes. Si bien este porcentaje es significativo, es el más bajo de las opciones presentadas, lo que podría indicar una oportunidad para fortalecer los programas de seguimiento y garantizar una atención más integral y continua.

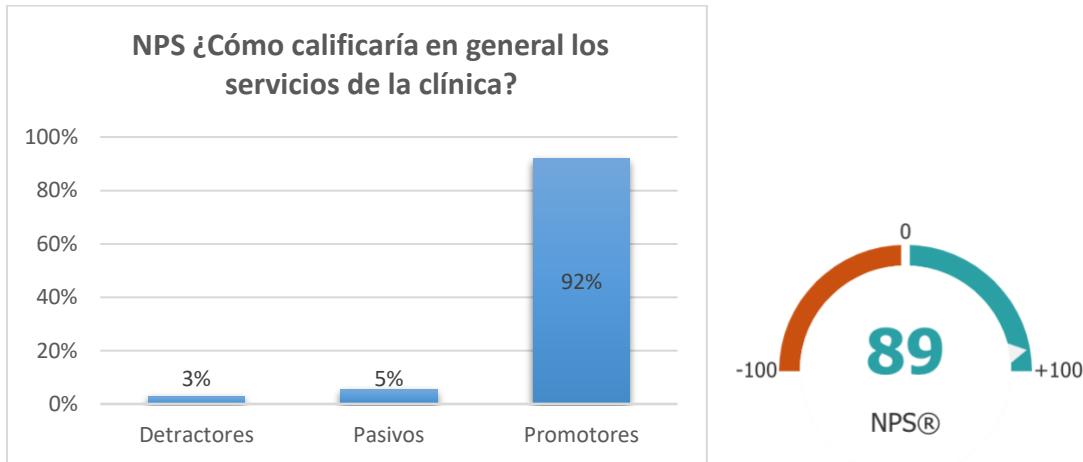


Figura 33. Calificación general de los servicios

Los resultados de la encuesta NPS (Net Promoter Score) reflejan una sólida lealtad y satisfacción hacia la clínica médica, lo que indica que ha logrado construir una reputación positiva y una base de pacientes fieles. Este nivel de confianza no solo demuestra una experiencia satisfactoria con los servicios prestados, sino también una alta disposición a recomendarlos, un factor clave para el crecimiento y éxito a largo plazo de la clínica.

A pesar de este resultado alentador, es esencial analizar de manera crítica las experiencias de los pacientes que han expresado algún nivel de insatisfacción. Aunque representan una minoría, sus comentarios pueden ofrecer información valiosa sobre oportunidades de mejora en áreas como la calidad de la atención, la comunicación, los tiempos de espera o la facturación. Atender estas inquietudes permitirá fortalecer aún más la confianza y satisfacción de los pacientes, consolidando la excelencia del servicio.



Figura 34. Probabilidad de recomendación

Los resultados de la encuesta NPS (Net Promoter Score) reflejan una alta lealtad y satisfacción hacia la clínica médica, evidenciando una sólida reputación y una base de pacientes fieles. Este nivel de satisfacción no solo indica una experiencia positiva con los servicios prestados, sino también una disposición activa a recomendarlos, lo que representa un factor clave para el crecimiento y éxito sostenido de la clínica.

No obstante, aunque la mayoría de los pacientes expresan una opinión favorable, es fundamental analizar de manera crítica las experiencias de aquellos que han mostrado cierta insatisfacción. Comprender sus inquietudes mediante un análisis cualitativo puede aportar información valiosa sobre aspectos a mejorar, como la calidad de la atención, la comunicación, los tiempos de espera o el proceso de facturación. Atender estas oportunidades de mejora fortalecerá aún más la confianza de los pacientes y consolidará la excelencia en el servicio.

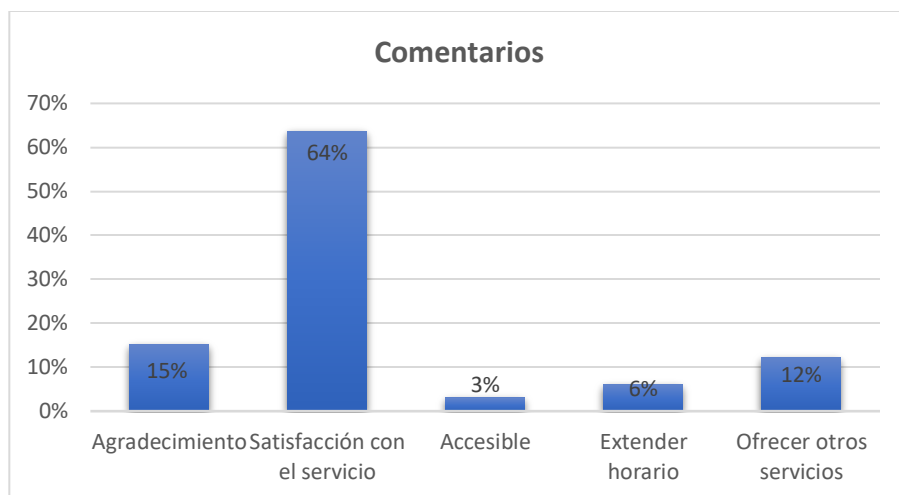


Figura 35. Categorización de comentarios

Los comentarios recibidos reflejan un alto nivel de satisfacción con los servicios médicos ofrecidos, siendo este el aspecto más mencionado por los pacientes. Este hallazgo indica que la clínica está cumpliendo con las expectativas de la mayoría de sus usuarios y que la calidad de la atención es percibida de manera positiva. El agradecimiento es también un comentario recurrente, lo que sugiere que la clínica está generando un impacto positivo en la vida de las familias. Asimismo, aunque en menor medida, algunos pacientes destacan la accesibilidad, lo que indica que valoran las políticas de precios o las facilidades de pago proporcionadas por el centro.

En cuanto a las áreas de mejora, la solicitud de horarios extendidos y la incorporación de nuevos servicios revela oportunidades para ampliar la oferta médica y atender mejor las necesidades de ciertos pacientes. Para mantener la satisfacción general, es fundamental que la clínica continúe garantizando la calidad de sus servicios. Además, se recomienda evaluar la viabilidad de extender los horarios de atención y diversificar la oferta médica, así como mejorar la comunicación sobre las opciones de pago y accesibilidad para fortalecer la percepción positiva de los pacientes.

#### 4.5.1.3 RESULTADOS CUANTITATIVOS DE ENCUESTAS A EMPRESAS CON SELLO RSE

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se ha consolidado como un pilar fundamental en la estrategia de las empresas, permitiendo fortalecer la reputación corporativa y la contribución activa al desarrollo social. En este contexto, el presente análisis examina la percepción de las empresas en cuanto a su capacidad para realizar aportes significativos a proyectos sociales, basándose en los resultados obtenidos de una encuesta aplicada a diferentes actores empresariales.

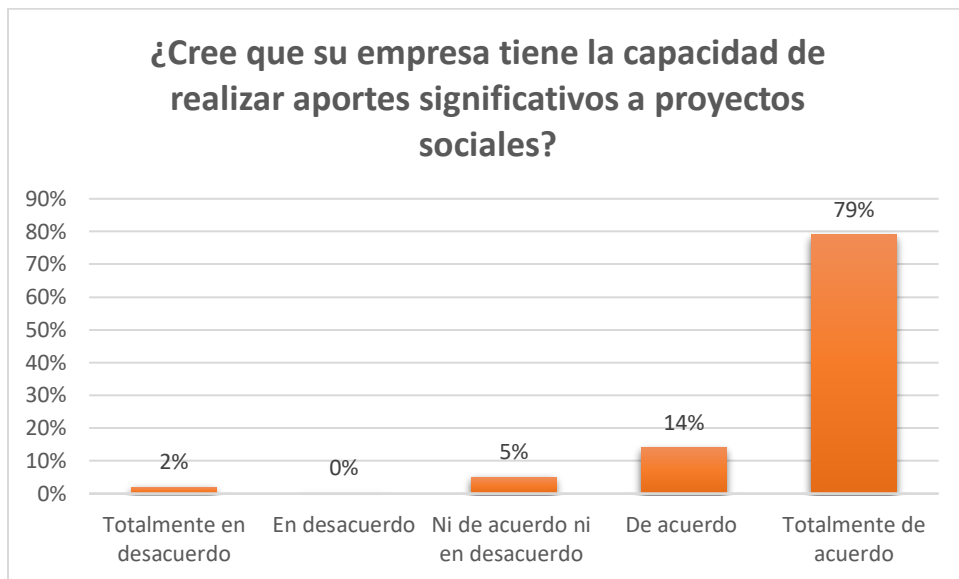


Figura 36. Percepción de capacidad de aportes sociales

La gráfica muestra una clara inclinación positiva hacia la capacidad de las empresas para realizar aportes sociales significativos ya que el 90% muestran una respuesta favorable, esto indica una percepción generalizada de que las empresas sí tienen esta capacidad.

Esto podría atribuirse a la creciente presión social por prácticas éticas, estrategias de reputación corporativa y la internalización de valores de Responsabilidad Social Empresarial, particularmente en industrias como tecnología y finanzas sostenibles. Ante este escenario, se

recomienda capitalizar dicho consenso mediante alianzas estratégicas con actores clave, implementación de métricas de impacto rigurosas y comunicación transparente de resultados a través de informes auditados, acciones que permitirían transformar la actual predisposición favorable en impacto social cuantificable y sostenible.

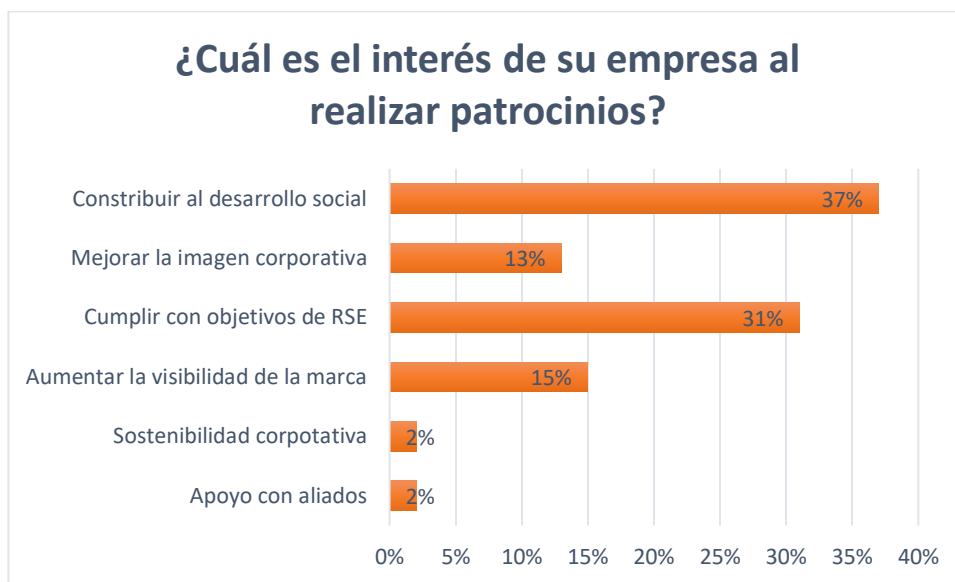


Figura 37. Intereses en patrocinios

Según los resultados las empresas están adoptando un doble enfoque en sus alianzas sociales: por un lado, priorizan proyectos de impacto comunitario que históricamente correspondían al ámbito gubernamental, redefiniendo así su participación como agentes activos en el progreso social. Simultáneamente, utilizan estos esfuerzos como instrumentos para validar y fortalecer sus compromisos institucionales, transformando las acciones filantrópicas en demostraciones prácticas de sus políticas corporativas. Esta combinación estratégica evidencia una evolución en el rol del sector privado, donde las organizaciones no solo cumplen normativas, sino que diseñan iniciativas integrales que vinculan su valor social con la credibilidad institucional, estableciendo nuevos estándares de responsabilidad empresarial.

La organización podría desarrollar proyectos que combinen impacto social tangible con indicadores corporativos medibles, utilizando tecnologías de transparencia para demostrar eficiencia.

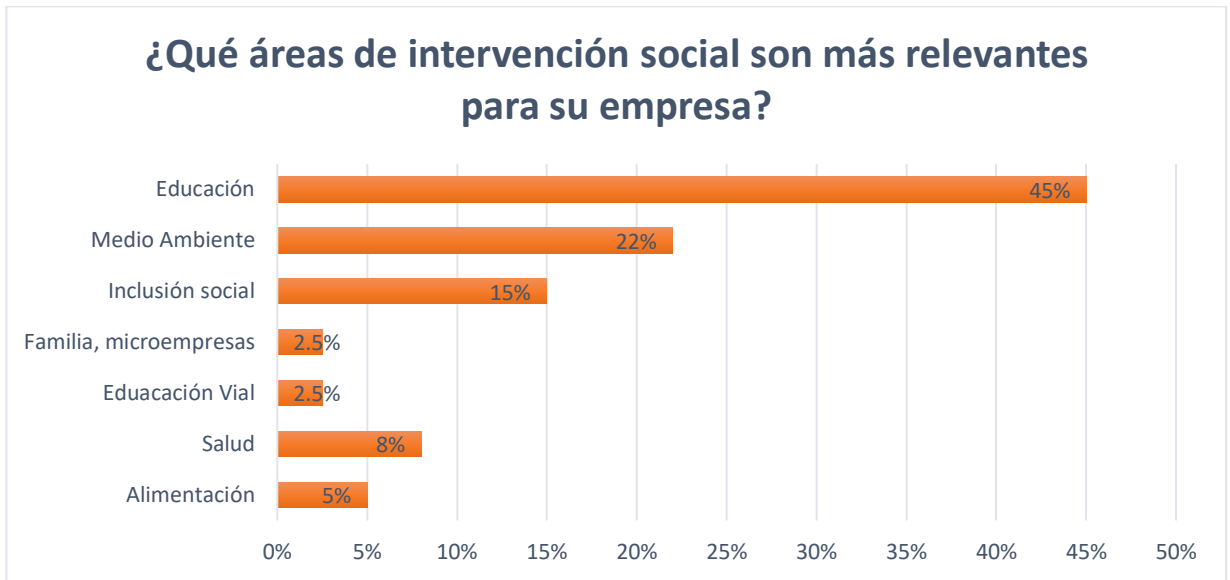


Figura 38. Áreas de inversión social

La gráfica revela que la mayoría de las empresas prefieren enfocar sus esfuerzos en acciones que están relacionadas con apoyo a la educación, lo que representa una oportunidad notable para Heart for Children para gestionar acciones de patrocinio, colaboración o donaciones con estas empresas y fortalezcan las acciones realizadas en el Centro Educativo, y de esta manera proveer servicios educativos de altos estándares a más niños y jóvenes de la comunidad.

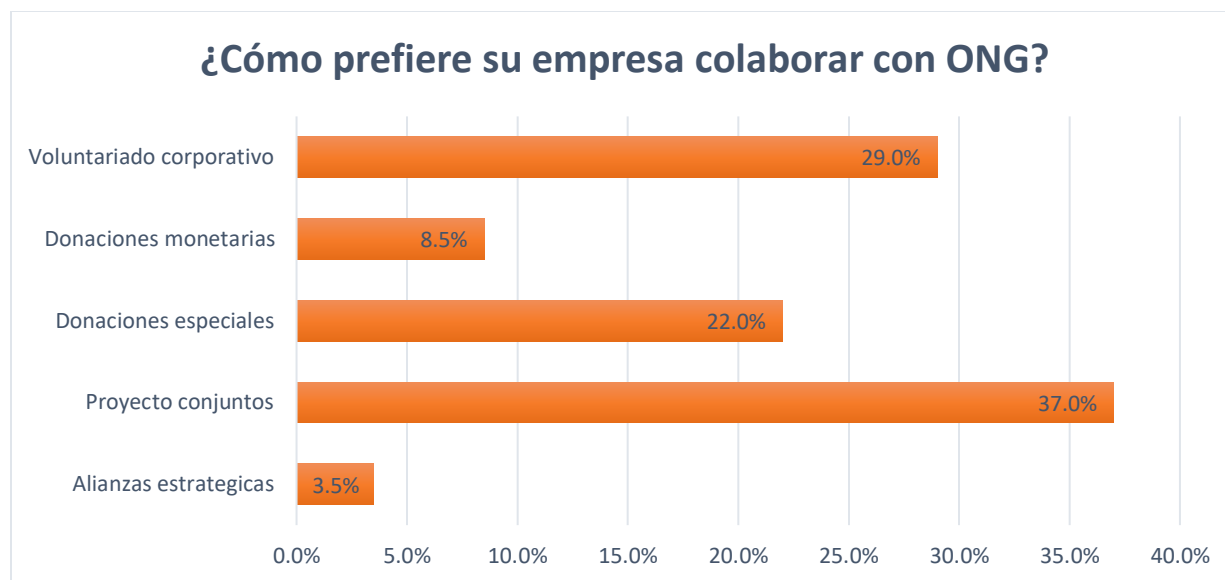


Figura 39. Tipos de colaboraciones

Los resultados indican que las empresas priorizan la colaboración a través de proyectos conjuntos al trabajar con ONG. Esta preferencia resalta la importancia de la cooperación activa en iniciativas sociales, favoreciendo el trabajo colaborativo para generar un impacto significativo. El voluntariado corporativo también ocupa un lugar relevante, lo que sugiere que las organizaciones valoran la participación directa de sus empleados en actividades sociales. De manera similar, las donaciones especiales reflejan un interés en contribuir de forma específica a determinadas causas o proyectos. En menor medida, algunas empresas optan por la donación monetaria, mientras que las alianzas estratégicas reciben poca consideración, lo que indica que este tipo de colaboración no es una prioridad en comparación con otras formas de apoyo.

Estos hallazgos sugieren que, aunque el apoyo financiero sigue siendo un factor presente, las empresas prefieren involucrarse de manera más activa en iniciativas que promuevan el compromiso directo con las comunidades y fortalezcan su impacto social.

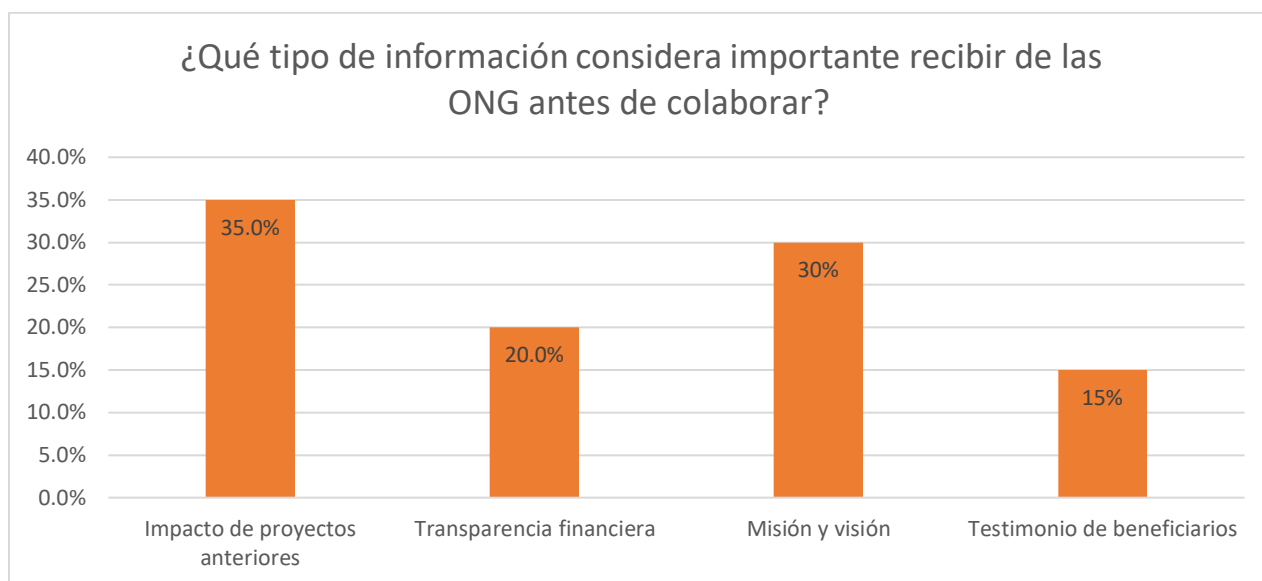


Figura 40. Información relevante para una colaboración

Los hallazgos muestran que las empresas consideran el impacto de proyectos anteriores como el factor más relevante al momento de evaluar una colaboración con ONG. Esta prioridad refleja la necesidad de comprender los resultados previos de las organizaciones antes de comprometerse con nuevas iniciativas. La misión y visión también ocupa un lugar destacado, lo que indica que las empresas buscan alinearse con los valores y objetivos fundamentales de las ONG. De manera similar, la transparencia financiera es un criterio importante, sugiriendo que la claridad en la gestión de recursos influye en la toma de decisiones. En menor medida, algunas empresas valoran los testimonios de beneficiarios, aunque esta información no parece ser un factor determinante en comparación con otros aspectos.

Estos resultados evidencian que las empresas buscan datos concretos que les permitan evaluar la efectividad y seriedad de las ONG antes de establecer una colaboración. La confianza y la alineación de valores emergen como aspectos clave en el proceso de selección, resaltando la importancia de la rendición de cuentas y la claridad en los objetivos de las organizaciones sociales.

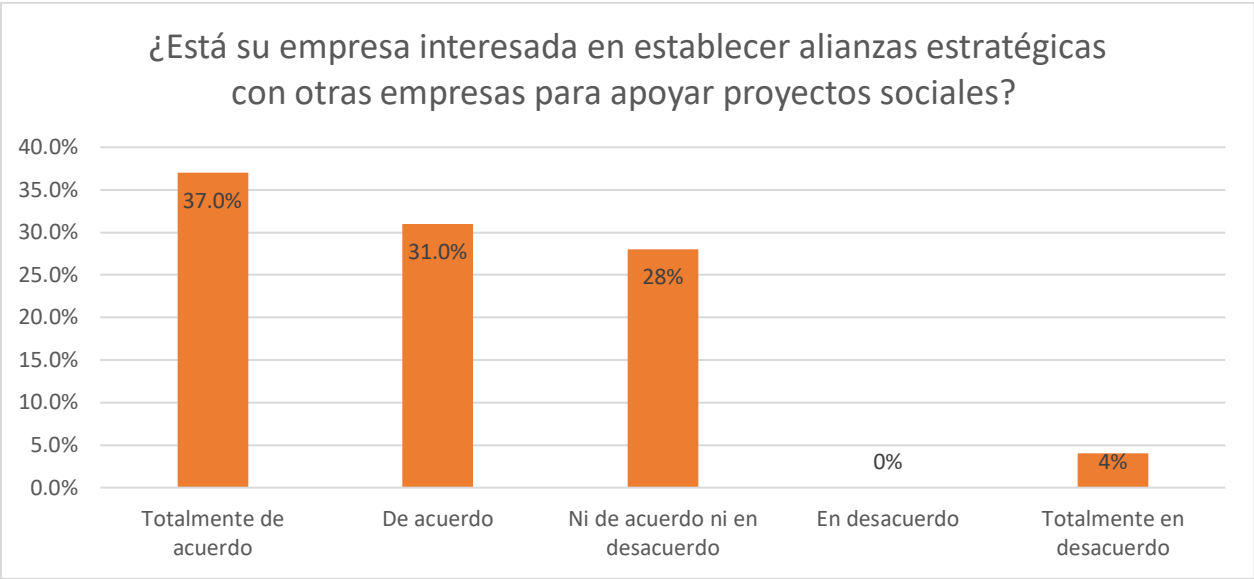


Figura 41. Interés de establecer alianzas

**Los datos evidencian**

un claro interés por parte de las empresas en establecer alianzas estratégicas para apoyar proyectos sociales. La mayoría de las respuestas reflejan una actitud positiva hacia la colaboración interempresarial, destacando un fuerte compromiso con este tipo de iniciativas. Una parte significativa de las empresas manifiesta estar de acuerdo con estas alianzas, lo que sugiere que perciben su valor y beneficios. En contraste, las opiniones neutrales representan un porcentaje menor, mientras que la oposición a estas colaboraciones es casi inexistente.

Estos resultados indican un consenso positivo sobre la importancia de las alianzas estratégicas para fortalecer el impacto social. La ausencia de respuestas en contra resalta una oportunidad para fomentar aún más estas iniciativas, promoviendo acciones conjuntas que maximicen su efectividad y alcance.

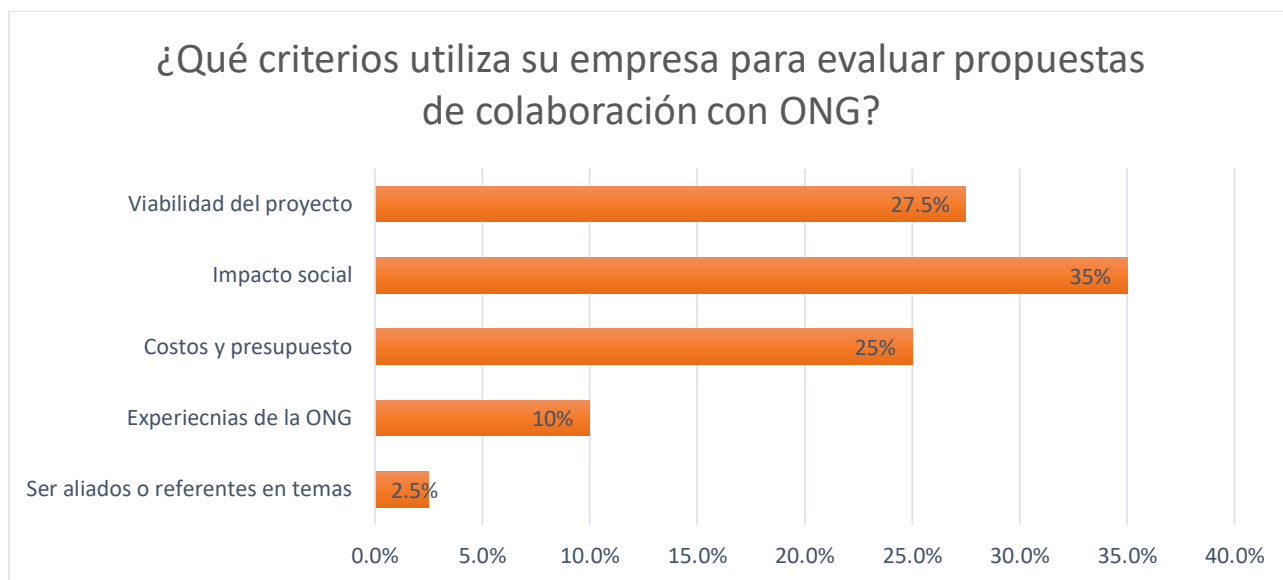


Figura 42. Criterios para evaluar propuestas de colaboración

Los hallazgos evidencian que el impacto social es el criterio más valorado por las empresas al evaluar propuestas de colaboración con ONG. Esta prioridad indica un fuerte enfoque en los resultados que generan los proyectos y en su capacidad para generar cambios positivos en la sociedad. La viabilidad del proyecto también es un aspecto clave, lo que sugiere que las empresas buscan asegurarse de que las iniciativas sean factibles y sostenibles en el tiempo. De manera similar, los costos y el presupuesto son una consideración importante dentro del proceso de toma de decisiones, lo que evidencia la necesidad de gestionar los recursos de manera eficiente.

En menor medida, algunas empresas destacan la experiencia de la ONG, lo que indica que el historial y la trayectoria de la organización juegan un papel en la evaluación de las propuestas. Por otro lado, el hecho de que ser aliados o referentes en temas reciba pocas menciones sugiere que este factor no es determinante en la decisión de colaborar.

Estos resultados muestran que, aunque los aspectos financieros y la experiencia son relevantes, las empresas priorizan el impacto social que podrán alcanzar a través de sus alianzas. Para fortalecer estas colaboraciones, es fundamental que las ONG presenten propuestas bien estructuradas que evidencien tanto su viabilidad como su capacidad para generar un impacto positivo y medible en la sociedad.

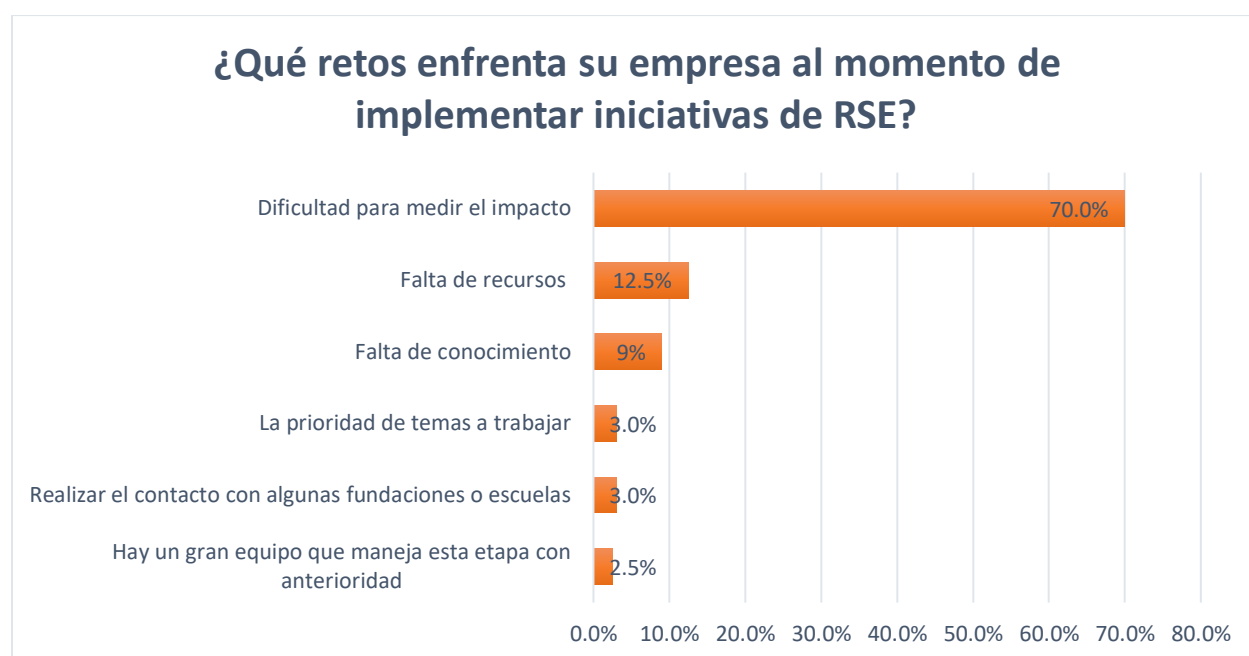


Figura 43. Retos que enfrentan las empresas

Los resultados reflejan que la dificultad para medir el impacto es el principal reto que enfrentan las empresas al implementar iniciativas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Este hallazgo indica una preocupación generalizada por la falta de métricas claras que permitan evaluar el éxito y los beneficios reales de los proyectos sociales. La ausencia de herramientas efectivas para la medición podría estar limitando la toma de decisiones estratégicas y la asignación de recursos en esta área. La falta de recursos también se menciona con frecuencia, lo que sugiere que, aunque las empresas están interesadas en fortalecer sus programas de RSE, la disponibilidad

de presupuesto y apoyo operativo sigue representando un desafío. De manera similar, algunas organizaciones identifican la falta de conocimiento como un obstáculo, lo que indica la necesidad de mayor capacitación o acceso a mejores prácticas en la gestión de estas iniciativas.

En menor medida, algunas empresas mencionan contar con un equipo experimentado en la gestión de la RSE, la importancia de establecer contacto con fundaciones o escuelas y la necesidad de priorizar los temas de trabajo. Estas menciones sugieren que existen procesos organizativos en marcha, pero que el reto más crítico sigue siendo la medición del impacto.

Para fortalecer la efectividad de la RSE, es fundamental desarrollar herramientas de evaluación más precisas y accesibles. Asimismo, resulta clave garantizar el acceso a recursos adecuados y promover estrategias de formación que permitan a las empresas gestionar sus iniciativas de manera más efectiva. Atender estos aspectos contribuirá a maximizar el impacto social y a mejorar la percepción de la RSE dentro de las organizaciones.

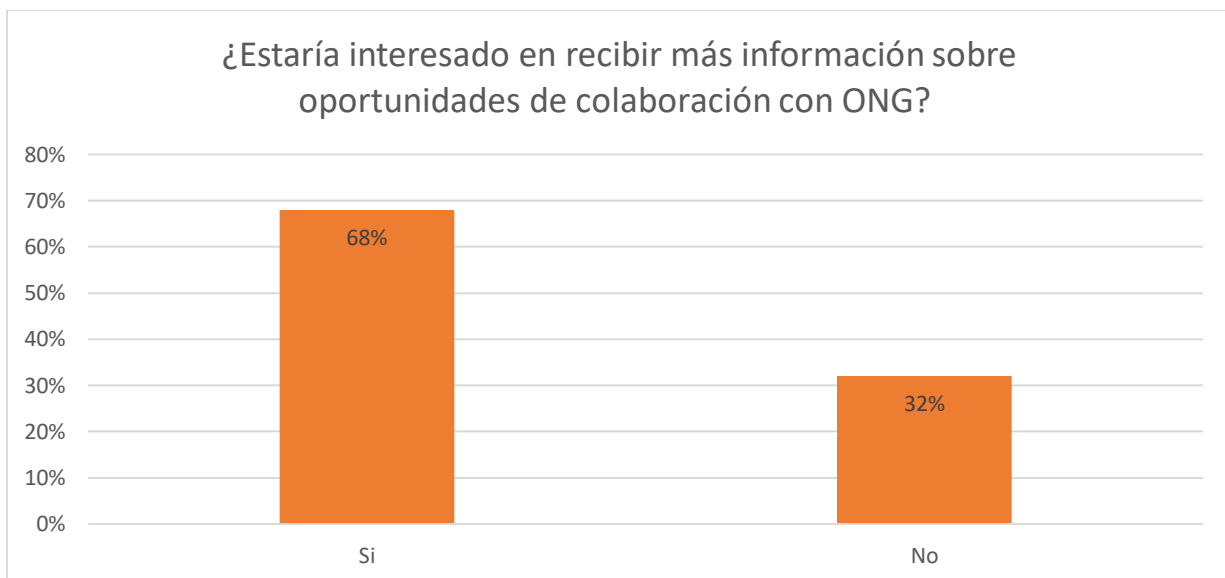


Figura 44. Interés por recibir más información sobre posibles colaboraciones

Los datos recopilados muestran un claro interés por parte de las empresas en recibir más información sobre oportunidades de colaboración con ONG. La opción "Sí" alcanza un notable **68.75%** de las respuestas, evidenciando un fuerte deseo de explorar más opciones de cooperación. En contraste, la respuesta "No" representa solo un **31.25%**, lo que indica que una minoría de las empresas no está interesada en este tipo de información. Estos resultados sugieren que existe una oportunidad significativa para las ONG en proporcionar información detallada y estrategias de colaboración, dada la disposición de las empresas para involucrarse más en iniciativas sociales.

#### 4.5.2 ANÁLISIS CUALITATIVO

##### 4.5.2.1 ENTREVISTAS A ONG (FUNDACIÓN PRO-CANCER, EMILIA D'CUIRY ASOCIACIÓN MANOS EXTENDIDAS).

Las ONG son clave para abordar problemas sociales que requieren financiación constante. Este análisis compara las estrategias de recaudación de fondos de Fundación Pro-Cáncer que está enfocada en eventos y alianzas, Emilia D'Cuire, que combina fondos públicos y privados, usando redes sociales y Asociación Manos Extendidas, dependiente de donaciones y tecnología para segmentar donantes. Las mejores prácticas identificadas incluyen el uso de tecnología para la gestión y la transparencia, la diversificación de fuentes de ingresos y el establecimiento de alianzas estratégicas.

**Tabla 5. Análisis de entrevistas**

Pregunta	Fundación Pro-Cáncer	Emilia D'Cuire	Asociación Manos Extendidas
----------	----------------------	----------------	-----------------------------

<p><b>1. ¿Cuál es el objetivo principal de su organización?</b></p>	<p>Proveer detección oportuna y tratamiento de cáncer en el Litoral Atlántico mediante atención, investigación y prevención.</p>	<p>Brindar educación y oportunidades de desarrollo a niños y jóvenes con discapacidad para su inclusión social.</p>	<p>Fortalecer el sistema de protección a la niñez en Honduras mediante proyectos de atención directa y colaboraciones.</p>
<p><b>2. ¿Cuál es el enfoque principal de su recaudación de fondos?</b></p>	<p>Eventos de recaudación, siendo el principal "Let's Glow 4 You", que involucra la venta de camisetas y kits.</p>	<p>Fondos gubernamentales, donaciones individuales, eventos benéficos y contribuciones de padres.</p>	<p>Donaciones individuales, alianzas con ONGs extranjeras y prestación de servicios a otras organizaciones.</p>
<p><b>3. ¿Cuáles han sido las estrategias más efectivas para recaudar fondos y expandir su red de socios?</b></p>	<p>Contratación de una persona especializada en recaudación de fondos y redes de contacto.</p>	<p>Festival Inclusivo "Caminando Juntos" y fortalecimiento de alianzas con empresas locales.</p>	<p>Construcción de alianzas estratégicas basadas en confianza y transparencia, participación en eventos y foros.</p>
<p><b>4. ¿Cómo identifican y segmentan a sus donantes?</b></p>	<p>Presentación de proyectos a diferentes medios e instituciones, visitas presenciales a empresas.</p>	<p>Uso de redes de contactos comunitarias y empresas con responsabilidad social, buscan implementar un CRM.</p>	<p>Uso de portales de grants y CRM para gestión detallada de interacciones y donaciones.</p>
<p><b>5. ¿Han desarrollado alianzas o subvenciones con empresas u otras ONGs?</b></p>	<p>Empresas y hospitales locales les proveen instalaciones, equipos y apoyo financiero.</p>	<p>Empresas locales donan en especie y financian proyectos mediante propuestas detalladas.</p>	<p>Alianzas con ONGs y gobiernos a través de transparencia y demostración de impacto.</p>
<p><b>6. ¿Qué estrategias innovadoras han implementado para la recaudación de fondos?</b></p>	<p>Venta de camisetas, kits para eventos y recolectas con botellones en la ciudad.</p>	<p>Uso de redes sociales, crowdfunding y eventos experienciales.</p>	<p>Ofrecimiento de servicios únicos y participación en plataformas digitales.</p>
<p><b>7. ¿Cómo gestionan la transparencia y la confianza con sus donantes?</b></p>	<p>Entrega de constancias de donación e informes detallados sobre el uso de fondos.</p>	<p>Auditorías trimestrales, informes periódicos y fortalecimiento de la comunicación con donantes.</p>	<p>Presentación de evidencia de impacto y resultados, comunicación abierta con donantes.</p>

<p><b>8. ¿Cuáles han sido los mayores desafíos en la recaudación de fondos y cómo los han superado?</b></p>	<p>Falta de personal especializado y voluntariado, solucionado con contrataciones y alianzas.</p>	<p>Reducción de fondos gubernamentales, compensado con eventos y mayor apoyo comunitario.</p>	<p>Dependencia de una sola fuente de financiamiento, diversificación mediante alianzas y estrategias digitales.</p>
<p><b>9. ¿Qué errores han cometido en sus estrategias de recaudación de fondos?</b></p>	<p>Falta de planificación en eventos, corregido con la contratación de un encargado especializado.</p>	<p>Dependencia de un solo tipo de financiamiento, diversificaron sus fuentes de ingresos.</p>	<p>Falta de comunicación con donantes, optimizada con estrategias de transparencia.</p>
<p><b>10. ¿Qué consejo darían a otras ONGs para mejorar su estrategia de recaudación de fondos?</b></p>	<p>Transparencia en el manejo de fondos, darse a conocer, formar un buen equipo y ser constantes.</p>	<p>Establecer relaciones sólidas con donantes, comunicar el impacto del trabajo y diversificar ingresos.</p>	<p>Crear alianzas estratégicas, demostrar impacto y utilizar tecnología para mejorar la gestión de donantes.</p>
<p><b>11. ¿Cuáles son sus planes a futuro para mejorar la recaudación de fondos?</b></p>	<p>Construcción de un hospital oncológico y contratación de personal especializado.</p>	<p>Implementación de herramientas tecnológicas, fortalecimiento digital y modelos de financiamiento recurrente.</p>	<p>Expansión de alianzas internacionales y adopción de nuevas plataformas de captación de fondos.</p>
<p><b>12. ¿Qué tendencias marcarán la diferencia en la captación de fondos para ONGs?</b></p>	<p>Digitalización de donaciones, uso de redes sociales y transparencia en gestión financiera.</p>	<p>Campañas digitales, colaboración con influencers y transparencia en el manejo de fondos.</p>	<p>Uso de tecnología, transparencia y participación en redes y plataformas globales.</p>
<p><b>13. ¿Nos recomendarían alguna fuente de financiamiento o herramienta para mejorar la recaudación de fondos?</b></p>	<p>Buscar apoyo del gobierno local, desarrollar eventos sociales y deportivos.</p>	<p>Crowdfunding en GoFundMe o GlobalGiving, herramientas como Salesforce Nonprofit Cloud o Donorbox.</p>	<p>Explorar grants internacionales y utilizar redes sociales especializadas para donaciones.</p>

*Fuente. Creación propia (2025)*

4.5.1.2 ENTREVISTAS A DIRECTORES (ADMINISTRACION, DIRECTOR DE HOGAR,  
DIRECTORA CENTRO EDUCATIVO Y DIRECTORA CLINICA PROSAVI)

**Tabla 6. Análisis de entrevistas.**

Pregunta	Administración	Director Hogar	Directora Centro Educativo	Directora Clínica
1. ¿Cuál es su rol específico dentro de la ONG y cuáles son sus principales responsabilidades?	Supervisar y controlar las operaciones diarias de la organización, atendiendo las necesidades de las poblaciones y el personal. Trabajar con otros directores para garantizar la continuidad de programas y supervisar a los voluntarios. Mantener la salud fiscal en el hogar, centro educativo y clínica.	Promover y proteger los derechos de niños y adolescentes, dirigiendo y supervisando el funcionamiento del centro, asegurando el cumplimiento de los objetivos institucionales.	Dirigir, orientar y supervisar a los docentes, asegurando que se cumplan los reglamentos educativos y ofreciendo un ambiente seguro y enriquecedor.	Dirigir y organizar la clínica, supervisando funciones administrativas y clínicas, además de brindar atención directa a los pacientes como enfermera.
2. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en esta ONG y en el sector social, y cuáles son los principales programas o servicios que ofrece su área?	11 años en H4C, en áreas de administración, finanzas y operaciones.	5 meses en la organización, con más de 10 años en el sector social. Programas de cuidado diario y apoyo emocional.	16 años en la organización, ofreciendo educación integral desde preescolar hasta escolarización, con programas de apoyo académico y actividades extracurriculares.	2 años en la clínica, ofreciendo atención médica general, control de enfermedades crónicas, atención prenatal y procedimientos menores.
3. ¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos de su área y cómo se asegura su departamento de alinearse con la misión y visión de la organización?	Optimización de recursos financieros, mejora de la eficiencia operativa y fortalecimiento de la transparencia. Implementar un sistema de presupuestación detallada y capacitar al personal en gestión de recursos.	Garantizar el bienestar y desarrollo integral de los niños, promoviendo su educación y reintegración familiar. Reuniones periódicas para revisar objetivos y actividades.	Hay que asegurar que todos los niños completen el calendario escolar y ofrecer educación de alta calidad, priorizando el bienestar emocional y académico de los estudiantes.	Ofrecer servicios médicos de calidad a la población de bajos recursos, alineándose con la misión mediante atención integral que incluye salud mental y espiritual.

<p><b>4. ¿Con qué otras organizaciones o entidades colabora su área y cómo se establecen y mantienen estas colaboraciones?</b></p>	<p>Colaboraciones con ONGs y entidades gubernamentales, estableciendo relaciones a través de reuniones y comunicación constante.</p>	<p>Colaboraciones con diversas organizaciones, incluyendo ONGs y entidades gubernamentales, mediante reuniones iniciales y seguimiento regular.</p>	<p>Colaboraciones con la Secretaría de Educación y organizaciones como IRC y Visión Mundial, establecidas a través de reuniones y comunicación constante.</p>	<p>Colaboraciones con farmacias y médicos especialistas, establecidas mediante contactos personales y solicitudes escritas.</p>
<p><b>5. ¿Qué beneficios ha obtenido la ONG a través de estas alianzas y cómo evalúa el impacto de su área en la comunidad?</b></p>	<p>Uso más efectivo de recursos y mejora de la imagen de la ONG en la sociedad. Evaluación del impacto a través de la satisfacción de las comunidades atendidas.</p>	<p>Recursos adicionales y acceso a programas de capacitación. Evaluación del impacto mediante encuestas a beneficiarios y análisis de datos.</p>	<p>Asesoría y herramientas para docentes, empoderamiento de los estudiantes. Evaluación del impacto a través de la reputación y confianza en la comunidad.</p>	<p>Relaciones sólidas con entidades y evaluación del impacto a través de encuestas y seguimiento de resultados.</p>
<p><b>6. ¿Cómo se gestionan las relaciones con donantes y financiadores en su área?</b></p>	<p>Junta directiva gestiona relaciones, informes regulares.</p>	<p>Junta directiva gestiona relaciones, apoyo del equipo técnico.</p>	<p>Junta directiva en EE. UU. gestiona relaciones, solicitudes mensuales de fondos.</p>	<p>Comité directivo gestiona relaciones, eventos y redes sociales.</p>
<p><b>7. ¿Qué indicadores utiliza para medir el éxito de sus programas y qué cambios o mejoras ha observado desde que comenzó a implementar sus programas?</b></p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>Tasa de reintegración familiar, rendimiento académico de los niños y satisfacción de los beneficiarios.</p>	<p>Rendimiento académico medido a través de pruebas formativas y encuestas de satisfacción entre padres y estudiantes. Se ha observado mejora en el rendimiento académico desde la implementación de programas de tutorías.</p>	<p>Control estadístico mensual de pacientes atendidos. Se ha visto un aumento constante en la cantidad de pacientes atendidos desde el inicio.</p>
<p><b>8. ¿Cómo se gestionan los recursos humanos en su área, incluyendo el número de empleados y voluntarios, así como la capacitación?</b></p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>Contamos con un equipo de 9 empleados. La gestión incluye selección y capacitación continua en atención infantil.</p>	<p>Proceso de selección riguroso, capacitación anual adaptada a necesidades específicas y trabajo con voluntarios de la comunidad.</p>	<p>Decisiones de contratación pasan por la junta directiva. Se ofrece capacitación continua, especialmente a nuevos empleados.</p>

<p><b>9. ¿Cómo se comunica su departamento con otros departamentos de la Organización?</b></p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>Mantenemos comunicación constante con otros departamentos a través de reuniones, correos electrónicos y plataformas de gestión de proyectos.</p>	<p>Comunicación constante mediante reuniones periódicas, correos electrónicos y plataformas de mensajería.</p>	<p>Comunicación directa utilizando WhatsApp y correos electrónicos, manteniendo contacto constante con el área administrativa.</p>
<p><b>10. ¿Cuál es el proceso para la elaboración del presupuesto anual de su área y cómo se gestionan los fondos recibidos (donaciones, subvenciones, etc.)?</b></p>	<p>Elaboración en equipo con directores de proyectos, identificación de necesidades, revisión de borradores, presentación a la junta directiva y gestión de fondos especiales.</p>	<p>Elaboración en colaboración con el departamento financiero, basándose en proyecciones de gastos e ingresos.</p>	<p>Identificación de necesidades y propuestas basadas en prioridades, con gestión de fondos a través de la junta en EE. UU.</p>	<p>Elaboración en colaboración con el comité directivo, analizando necesidades y gestionando fondos a través de un banco específico.</p>
<p><b>11. ¿Cómo se evalúa la efectividad del uso de los recursos financieros en su departamento y cuáles son los principales costos asociados a su área de responsabilidad?</b></p>	<p>Control mensual de la ejecución presupuestaria y justificación de gastos ante el comité de finanzas. Principales costos: salarios, mantenimiento y gastos operativos.</p>	<p>Evaluación mediante supervisiones internas y revisiones periódicas del presupuesto. Principales costos: salarios, mantenimiento y atención a los niños.</p>	<p>Control mensual de gastos y comparación de ingresos. Principales costos: salarios, transporte y materiales educativos.</p>	<p>Reportes financieros periódicos y control de gastos. Principales costos: nómina de empleados y productos farmacéuticos.</p>
<p><b>12. ¿Cómo se mide la eficiencia operativa en su departamento y cómo se manejan los costos imprevistos o emergencias financieras en su área?</b></p>	<p>Medición a través de reportes generados, supervisión periódica, satisfacción del personal y seguimiento de procesos legales.</p>	<p>Eficiencia medida por indicadores como número de niños atendidos y progreso en planes individuales. Fondo de emergencia para costos imprevistos.</p>	<p>Supervisión regular de planificación docente y rendimiento estudiantil. Carta a la junta directiva para aprobación de gastos adicionales.</p>	<p>Eficiencia medida por control estadístico mensual de pacientes atendidos. Ajustes en otras áreas para costos imprevistos.</p>

<p><b>13. ¿Qué procesos de evaluación se llevan a cabo para analizar el desempeño de su departamento y qué desafíos financieros ha enfrentado en el último año?</b></p>	<p>Evaluaciones mensuales, semestrales y anuales para revisar la ejecución presupuestaria y ajustar necesidades. Desafíos por disminución de donaciones.</p>	<p>Evaluaciones periódicas con la junta directiva y entrevistas con beneficiarios. Desafíos por reducción de donaciones.</p>	<p>Supervisiones regulares y análisis de rendimiento académico. Desafíos por reducción del 15% en el presupuesto.</p>	<p>Evaluaciones a través de encuestas de satisfacción y libro de sugerencias. Desafíos por necesidad de más equipo y personal especializado.</p>
<p><b>14. ¿Qué papel considera que debe jugar su departamento en la innovación y desarrollo de nuevos programas?</b></p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>Debe ser un líder en innovación, investigando mejores prácticas y colaborando con expertos para atender las necesidades de los niños.</p>	<p>Debe ser un líder en innovación, creando actividades extracurriculares que fomenten el desarrollo integral y la conexión con la comunidad.</p>	<p>Debe ser un motor de innovación, ofreciendo programas que aborden las necesidades de salud de la comunidad, especialmente en el manejo de enfermedades crónicas.</p>
<p><b>15. ¿Qué estrategias está considerando para mejorar la sostenibilidad y el impacto de su área?</b></p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>Diversificar fuentes de financiamiento, aumentar participación de voluntarios y mejorar capacitación del personal.</p>	<p>Implementar grupos de apoyo para padres de familia, fomentando su participación en la educación de sus hijos.</p>	<p>Buscar empoderar a la comunidad a través de la educación en salud y prácticas de vida saludables.</p>
<p><b>16. ¿Qué herramientas o software utilizan para la gestión administrativa y financiera?</b></p>	<p>Sistema contable actualizado, servicios contables digitales y plataformas de trabajo colaborativo.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>
<p><b>17. ¿Qué porcentaje del presupuesto total de la ONG se destina a su departamento?</b></p>	<p>Representa un 10.5% del presupuesto general.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>
<p><b>18. ¿Qué medidas se toman para garantizar la transparencia en el manejo de los fondos?</b></p>	<p>Uso de software contable, reportes internos mensuales y control de fondos recibidos.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>	<p>No se menciona en la entrevista.</p>

19. ¿Qué estrategias se implementan para reducir costos sin afectar la calidad del servicio?	Reducción de desperdicios, compra a mayoristas y asignación efectiva de actividades.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.
20. ¿Existen indicadores clave de rendimiento (KPI) que utilicen para evaluar el desempeño financiero?	Costo por beneficiario, tasa de ejecución presupuestaria, tiempo de respuesta a solicitudes y satisfacción del beneficiario.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.
21. ¿Qué oportunidades ven para aumentar los ingresos o financiamiento en su departamento?	Prestaciones de servicios, charlas, gestión de donaciones y eventos para captación de fondos.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.
22. ¿Cómo planean abordar los retos económicos futuros que puedan afectar a la ONG?	Diversificación de fondos, ajuste de precios y promoción de colaboraciones con empresas y entes gubernamentales.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.
23. ¿Hay algún aspecto financiero u operativo que considera que no hemos abordado y que es importante mencionar?	Es necesaria la capacitación constante en cuanto a nuevas normas, tendencias y tecnologías.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.	No se menciona en la entrevista.
24. ¿Le gustaría agregar algún comentario o sugerencia sobre cómo mejorar la gestión de la ONG?	Fortalecer la comunicación y colaboración entre departamentos.	Mayor involucramiento de la junta directiva en actividades diarias.	Fomentar la participación de padres y fortalecer la relación con la comunidad.	Involucrar más a la comunidad en actividades conjuntas.

***Fuente. Creación propia (2025)***

Las entrevistas realizadas a los directores de Heart For Children en Honduras proporciona una visión de la estructura organizativa y los procesos operativos que sustentan su funcionamiento. Cada director tiene un rol específico que está alineado con la misión de la organización, lo que se traduce en un enfoque claro hacia la atención de las necesidades de las poblaciones vulnerables.

La administración se ocupa de la supervisión y optimización de recursos, mientras que el director del hogar y las directoras del centro educativo y de la clínica se centran en la protección de los derechos de los niños y en la provisión de servicios educativos y de salud, respectivamente. Esta segmentación de roles permite una gestión más efectiva y especializada, aunque es necesario observar la necesidad de una comunicación fluida entre departamentos para garantizar la cohesión en la implementación de programas.

La gestión de recursos humanos es un aspecto crucial que se destaca en las entrevistas. La capacitación continua y la selección rigurosa de personal son algunas prácticas, aunque algunos directores no proporcionaron detalles específicos sobre estas áreas, lo que sugiere una posible falta de estandarización o documentación en los procesos internos. La comunicación interdepartamental se mantiene a través de reuniones regulares y plataformas digitales, lo que facilita la colaboración, pero también pone de manifiesto la importancia de fortalecer la transparencia en la gestión de recursos humanos para mejorar la eficiencia operativa.

Para evaluar el éxito de los programas, cada director utiliza indicadores específicos para medir su impacto, como tasas de reintegración familiar y rendimiento académico. Estas métricas no solo permiten evaluar la efectividad de las intervenciones, sino que también han mostrado resultados positivos desde la implementación de programas específicos. Sin embargo, los desafíos financieros, especialmente la disminución de donaciones, representan un obstáculo significativo que podría comprometer la sostenibilidad de los programas y la capacidad de la ONG para cumplir con su misión.

Finalmente, las estrategias propuestas para mejorar la sostenibilidad y el impacto son variadas e incluyen la diversificación de fuentes de financiamiento y la promoción de la participación comunitaria. La necesidad de innovar y desarrollar nuevos programas que respondan

a las demandas cambiantes de la población atendida es un tema recurrente en las entrevistas. También, resalta la importancia de fortalecer la comunicación y colaboración entre departamentos, lo que no solo optimizaría la gestión interna, sino que también podría resultar en un mayor impacto en la comunidad. Este análisis sugiere que, si bien Heart for Children ha logrado avances significativos, aún existen áreas de mejora que podrían potenciar su efectividad y sostenibilidad a largo plazo.

#### 4.5.1.3 ANÁLISIS CUALITATIVO – ENTREVISTA A DIRECTIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

*Tabla 7. Análisis de entrevistas.*

Tema	Mary Canales (Cofundadora)	Ray Pereira (Director Finanzas)	James Cook (Fundador H4C EE. UU.)	Jennifer Johnson (Directora Ejecutiva)
<b>1. ¿Cómo imagina el impacto de una red nacional de recaudación de fondos en la sostenibilidad y crecimiento de H4C en los próximos cinco años?</b>	Promoción de la equidad y sostenibilidad social.	Generación de empleados locales y creación de programas de capacitación.	Sensibilización sobre la misión y el impacto social a gran escala.	En cinco años, podría ser una infraestructura esencial, impulsando la sostenibilidad y crecimiento con acceso a recursos y colaboración.
<b>2. ¿Qué objetivos estratégicos debería alcanzar esta red para fortalecer la misión y expansión de H4C?</b>	Establecer un compromiso comunitario y generar confianza a largo plazo.	Optimizar recursos financieros y diversificar fuentes de ingresos.	Ampliar la red de contactos y mejorar la colaboración interinstitucional.	Proporcionar acceso a oportunidades de financiamiento: subvenciones, donaciones privadas, y patrocinios corporativos.
<b>3. ¿Qué sectores (corporativo, gubernamental, sociedad civil) considera que tienen mayor potencial para convertirse en aliados estratégicos en la recaudación de fondos a nivel nacional?</b>	Alianzas con ONGs, empresas sociales y grupos comunitarios.	Colaboraciones con empresas, instituciones educativas y organizaciones gubernamentales.	Generación de colaboraciones con el sector privado e iniciativas cívicas.	Mantener un equilibrio entre los sectores corporativo, gubernamental y de la sociedad civil.
<b>4. Según su experiencia, ¿cómo podríamos establecer relaciones a largo plazo con patrocinadores y donantes para garantizar la</b>	Fomentar la inclusión de donantes en actividades, eventos y actualizaciones regulares.	Desarrollar convenios duraderos y mantener contacto a través de newsletters.	Crear espacios de diálogo constante y retroalimentación activa con los donantes.	Asegurar la continuidad del financiamiento a través de la transparencia y la rendición de cuentas.

<b>continuidad del financiamiento?</b>				
<b>5. ¿Qué modelos de recaudación de fondos considera más viables en el contexto hondureño? (por ejemplo, donaciones individuales, patrocinios corporativos, eventos, subvenciones gubernamentales, financiamiento internacional, etc.)</b>	Donaciones individuales, campañas de concienciación, y eventos de influencia social.	Introducción de un modelo de donaciones recurrentes y su promoción activamente.	Financiamiento mediante donaciones, patrocinios corporativos y plataformas de financiación colectiva.	Asociarse con iglesias locales y nacionales para potenciar la captación de fondos.
<b>6. ¿Cuáles han sido las principales limitaciones para diversificar las fuentes de ingresos de H4C y cómo podríamos superarlas?</b>	Escasez de recursos y falta de conocimiento sobre captación de fondos.	Limitaciones en el mercado local y resistencia de algunas empresas a donar.	Barreras culturales y dificultades para comunicar el impacto claramente.	Falta de conocimiento y experiencia, además de una infraestructura insuficiente.
<b>7. ¿Qué mecanismos innovadores podrían implementarse para recaudar fondos de manera más eficiente y sostenible?</b>	Uso de plataformas digitales y estrategias de marketing digital para visibilizar programas.	Creación de webinars, conferencias virtuales y contenido interactivo para audiencias.	Aplicación de tecnologías emergentes y eventos digitales interactivos para captar financiación.	No se tienen claras implementaciones innovadoras en este momento.
<b>8. ¿Cómo debería posicionarse H4C en Honduras para atraer más fondos y generar confianza entre donantes y aliados?</b>	Implementación de un marco claro de transparencia y resultados positivos.	Priorizar la transparencia financiera con informes accesibles al público.	Presentación de estudios de caso y evidencia clara del impacto social alcanzado.	Implementar programas de suscripción, donaciones equivalentes, patrocinios y venta de productos que respalden la misión.
<b>9. ¿Qué estrategias de comunicación y marketing podrían ampliar el alcance de la organización e incrementar el apoyo financiero?</b>	Desarrollo de contenido emocional y visual que conecte con potenciales donantes.	Uso de herramientas analíticas para mejorar la comunicación con stakeholders.	Enfoque en campañas de marketing digital y presencia constante en redes sociales.	Utilizar marketing de contenidos y narración de historias con testimonios de beneficiarios.
<b>10. ¿Cómo podríamos mejorar la transparencia y la rendición de cuentas para fortalecer la credibilidad y lealtad de los donantes?</b>	Aumento de la visibilidad de las operaciones y resultados a través de publicaciones accesibles en línea.	Informes regulares y picados sobre la proyección de ingresos y distribución de fondos.	Proyectos de auditoría externa y reuniones regulares para informar a los donantes sobre el uso de sus contribuciones.	Mostrar el impacto tangible mediante testimonios, crear un portal para donantes y publicar un tablero de impacto.
<b>11. ¿Qué capacidades internas debe desarrollar H4C para gestionar eficientemente una red nacional de recaudación de fondos?</b>	Desarrollo de habilidades en recaudación de fondos, gestión de relaciones y comunicación.	Necesidad de administradores de relaciones con donantes y expertos en financiación.	Formación continua en técnicas de comunicación y gestión de relaciones interpersonales.	Desarrollo en análisis de datos, medición de impacto y gestión de voluntarios y donantes.

<b>12. ¿Cuáles son las principales necesidades de recursos humanos dentro de la organización para implementar con éxito esta estrategia?</b>	Fortalecer habilidades en el equipo para captar fondos y comunicar la misión.	Personal con experiencia en finanzas y marketing, así como en gestión de recursos humanos.	Talento con experiencia en comunicación, marketing digital y análisis de datos financieros.	Se requiere un equipo dedicado a la recaudación de fondos para la ejecución de la estrategia.
<b>13. ¿Cuáles serían los principales hitos y pasos clave para diseñar e implementar esta red de recaudación de fondos en Honduras?</b>	Crear un calendario de acciones y evaluar el impacto de las actividades en curso.	Establecimiento de una hoja de ruta clara y medición de resultados tangibles.	Definición de objetivos claros, evaluación del entorno y la creación de un comité de campaña.	Construir un sólido equipo de liderazgo intercultural para gestionar la red.
<b>14. ¿Qué riesgos o desafíos prevé en el proceso y cómo podríamos mitigarlos?</b>	Superar la falta de fondos mediante una estrategia diversificada.	Mitigar riesgos a través de inspecciones internas y diversificación de las fuentes de ingresos.	Minimizar la incertidumbre mediante la investigación de tendencias cambiantes en el financiamiento.	Posibles desafíos en el involucramiento cultural, mitigable a través de la construcción de relaciones personales en la comunidad.
<b>15. ¿Cómo podemos asegurar que la red de recaudación de fondos permanezca activa y en constante crecimiento a lo largo del tiempo?</b>	Fomentar un ciclo de feedback saludable con los donantes y comunidad.	Establecimiento de nuevas relaciones y revisión continua de los procesos internos.	Adaptación de estrategias según las necesidades de donantes y el contexto sociopolítico.	Realizar evaluaciones periódicas y centrarse en donaciones recurrentes.
<b>16. Si pudiera priorizar tres acciones inmediatas para fortalecer la recaudación de fondos a nivel nacional, ¿cuáles serían y por qué?</b>	Sensibilización sobre la importancia de la captación de fondos y la creación de un equipo de trabajo cohesionado. En Conectarse con nuevas comunidades y donantes.	Desarrollo de campañas de comunicación efectivas y estrategias para maximizar las donaciones.	Planificar y ejecutar eventos que generen interés y engagement, promociones para nuevas alianzas.	1. Crear un programa de donaciones recurrentes. 2. Construir alianzas con iglesias. 3. Lanzar campañas digitales de donación.
<b>17. ¿Qué consejo estratégico daría para asegurar el éxito y la sostenibilidad de esta red en los próximos años?</b>	Promover el trabajo en equipo y mantener la flexibilidad ante nuevas oportunidades.	Mayor transparencia con los donantes y constante búsqueda de nuevas formas de colaboración.	Establecer un enfoque en la construcción de redes y la adaptabilidad ante diversos escenarios.	Invertir en el compromiso y la retención de donantes, enfocándose en relaciones a largo plazo.

**Fuente. Creación propia (2025)**

Las entrevistas con Mary Canales, Ray Pereira, James Cook y Jennifer Johnson revelan una visión colectiva sobre la importancia de establecer una red nacional de recaudación de fondos para H4C, destacando la necesidad de diversificar fuentes de financiamiento y fortalecer las relaciones con donantes. Cada entrevistado aporta perspectivas valiosas: Canales enfatiza la equidad social y el compromiso comunitario, Pereira se centra en la optimización de recursos y la capacitación local, Cook sugiere la sensibilización sobre la misión y la colaboración, mientras que

Johnson destaca la transparencia y la rendición de cuentas como claves para la sostenibilidad a largo plazo. Juntos, abordan limitaciones como la falta de conocimiento y desafíos culturales, y coinciden en que la transparencia y la capacitación son fundamentales para superar estos obstáculos y generar confianza. Asimismo, resaltan la relevancia de estrategias de comunicación efectivas, como el marketing de contenidos y la construcción de historias, para atraer y retener donantes. En conjunto, estos hallazgos sugieren que una integración de enfoques diversos en una estrategia cohesiva es esencial para el éxito de H4C, quien deberá adaptarse a las dinámicas cambiantes del contexto hondureño para asegurar su sostenibilidad y crecimiento en el futuro.

#### 4.5.1.4 4.5.1.5 ANÁLISIS FINANCIERO, CÁLCULO DE RENTABILIDAD DE LOS PROYECTOS

##### 4.5.1.5.1 RENTABILIDAD DEL HOGAR DE NIÑOS

La atención a la infancia es un tema de gran relevancia social, especialmente en comunidades de escasos recursos y en vulneración de derechos. El presente análisis se centra en evaluar la rentabilidad del hogar de niños de Heart for Children (Niños de la luz), utilizando datos específicos sobre costos operativos. La rentabilidad no solo refleja la eficiencia en el uso de recursos, sino que también es un indicador importante para la sostenibilidad de un proyecto tan emblemático para la organización. En este contexto, se presenta un análisis comparativo entre los costos reales y los costos óptimos de operación del hogar.

**Tabla 8. Costos de H4C**

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Presupuesto 2024
<b>Costos fijos</b>							
301 Gastos de Administracion	\$ 17,295	\$ 5,972	\$ 9,107	\$ 8,804	\$ 35,149	\$ 56,545	\$ 44,181
302 Bank Fees	\$ 1,121	\$ 1,026	\$ 938	\$ 1,035	\$ 1,294	\$ 1,385	\$ 1,179
305 Capacitación	\$ -	\$ -	\$ 184	\$ 1,688	\$ 535	\$ 146	\$ 1,382
311 Nómina Salarial	\$ 60,766	\$ 64,978	\$ 81,765	\$ 94,966	\$ 100,810	\$ 93,261	\$ 109,710
310.4 Gas para cocina	\$ 834	\$ 735	\$ 600	\$ 566	\$ 626	\$ 670	\$ 614
312.11 Corte de cesped	\$ 680	\$ 624	\$ 551	\$ 998	\$ 550	\$ 612	\$ 360
312.12 Sistema de TV por cable	\$ -	\$ -	\$ 139	\$ 237	\$ 242	\$ 245	\$ 236
312.3 Suministros de Limpieza	\$ 4,245	\$ 3,984	\$ 2,263	\$ 1,819	\$ 2,375	\$ 2,078	\$ 2,300
312.4 Servicio de Agua Comunitaria	\$ 98	\$ 97	\$ 100	\$ 98	\$ 98	\$ 97	\$ 100
312.6 Electricidad Hogar	\$ 4,941	\$ 3,926	\$ 3,224	\$ 4,034	\$ 3,782	\$ 4,374	\$ 4,000
312.7 Gastos de Mantenimiento	\$ 6,661	\$ 6,882	\$ 6,118	\$ 5,848	\$ 5,255	\$ 14,194	\$ 5,100
315 Beneficios laborales	\$ 17,618	\$ 16,735	\$ 16,645	\$ 16,129	\$ 20,685	\$ 17,918	\$ 16,426
316 Transporte	\$ 6,389	\$ 3,279	\$ 5,542	\$ 9,420	\$ 5,949	\$ 9,768	\$ 7,220
317.2 Gastos de Viaje	\$ 565	\$ 1,202	\$ 1,457	\$ 1,628	\$ 1,115	\$ 950	\$ 1,100
317.3 Varios, incluyendo seguridad en viajes	\$ 456	\$ 2,690	\$ 941	\$ 711	\$ 85	\$ 18	\$ 500
<b>Total costos fijos</b>	<b>\$ 121,669</b>	<b>\$ 112,129</b>	<b>\$ 129,572</b>	<b>\$ 147,982</b>	<b>\$ 178,551</b>	<b>\$ 202,260</b>	<b>\$ 194,408</b>
<b>Costos variables / Gastos Directos</b>							
303 Regalos y Atuendos Navideños	\$ 2,757	\$ 1,689	\$ 1,180	\$ 1,772	\$ 1,371	\$ 1,372	\$ 1,775
304 Ropa para el Hogar de Niños	\$ 883	\$ 1,099	\$ 714	\$ 582	\$ 782	\$ 1,964	\$ 630
306 Educacion	\$ 21,393	\$ 10,561	\$ 5,125	\$ 3,424	\$ 4,570	\$ 5,195	\$ 3,190
307 Gastos Médicos	\$ 1,032	\$ 1,618	\$ 1,166	\$ 5,826	\$ 4,122	\$ 2,182	\$ 2,800
310.1 Agua Embotellada	\$ 842	\$ 645	\$ 540	\$ 631	\$ 500	\$ 456	\$ 450
310.3 Comida	\$ 23,403	\$ 21,876	\$ 16,326	\$ 17,261	\$ 15,394	\$ 18,205	\$ 16,000
317.1 Actividades lúdicas y recreativas	\$ 1,495	\$ 964	\$ 1,801	\$ 905	\$ 2,862	\$ 3,192	\$ 8,400
<b>Total costos variables</b>	<b>\$ 51,805</b>	<b>\$ 38,452</b>	<b>\$ 26,851</b>	<b>\$ 30,402</b>	<b>\$ 29,602</b>	<b>\$ 32,565</b>	<b>\$ 33,245</b>
<b>Costos totales</b>	<b>\$ 173,474</b>	<b>\$ 150,581</b>	<b>\$ 156,423</b>	<b>\$ 178,384</b>	<b>\$ 208,153</b>	<b>\$ 234,825</b>	<b>\$ 227,653</b>

<b>Costos fijos</b>	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cantidad de niños promedio por año	13	12	12	11	10	7
Capacidad óptima de instalaciones	24	24	24	24	24	24
Capacidad óptima de personal	15	15	15	15	15	15

<b>Costos reales</b>	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Costo fijo por niño - Instalaciones	\$ 4,019.71	\$ 3,680.40	\$ 3,604.45	\$ 4,419.47	\$ 6,016.64	\$ 11,532
Costo fijo por niño - personal	\$ 4,674.29	\$ 5,414.87	\$ 6,813.73	\$ 8,633.27	\$ 10,081.05	\$ 13,323
<b>Total costo fijo por niño</b>	<b>\$ 8,694.00</b>	<b>\$ 9,095.27</b>	<b>\$ 10,418.19</b>	<b>\$ 13,052.75</b>	<b>\$ 16,097.69</b>	<b>\$ 24,855</b>
Costo variable por niño	\$ 3,444.91	\$ 2,657.41	\$ 1,829.47	\$ 2,293.07	\$ 2,498.38	\$ 3,872
<b>Total costo por niño</b>	<b>\$ 12,138.91</b>	<b>\$ 11,752.68</b>	<b>\$ 12,247.65</b>	<b>\$ 15,345.81</b>	<b>\$ 18,596.07</b>	<b>\$ 28,727</b>

<b>Costos optimos</b>	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Costo fijo por niño - Instalaciones	\$ 2,177.34	\$ 1,840.20	\$ 1,802.23	\$ 2,025.59	\$ 2,506.93	\$ 3,364
Costo fijo por niño - personal	\$ 4,051.05	\$ 4,331.89	\$ 5,450.99	\$ 6,331.07	\$ 6,720.70	\$ 6,217
<b>Total costo fijo por niño</b>	<b>\$ 6,228.39</b>	<b>\$ 6,172.09</b>	<b>\$ 7,253.21</b>	<b>\$ 8,356.66</b>	<b>\$ 9,227.63</b>	<b>\$ 9,581</b>
Costo variable por niño	\$ 3,444.91	\$ 2,657.41	\$ 1,829.47	\$ 2,293.07	\$ 2,498.38	\$ 3,872
<b>Total costo por niño</b>	<b>\$ 9,673.31</b>	<b>\$ 8,829.50</b>	<b>\$ 9,082.68</b>	<b>\$ 10,649.73</b>	<b>\$ 11,726.02</b>	<b>\$ 13,453</b>

**Fuente. Creación propia (2025)**

El hogar de niños objeto de este análisis no ha estado operando con una capacidad óptima de instalaciones y personal, diseñada para atender a un promedio de 15 a 24 niños por año, mientras se han atendidos promedios de 12 a 13 niños por año. Los costos asociados a su funcionamiento

han mostrado una tendencia al alza, lo que ha llevado a la necesidad de evaluar la rentabilidad y la eficiencia en la gestión de recursos.

### **Datos Recopilados**

Se han recopilado datos sobre los costos fijos y variables que enfrenta el hogar, desglosándolos en categorías específicas:

1. **Costos Fijos:** Incluyen gastos en instalaciones y personal, que son constantes independientemente del número de niños atendidos.
2. **Costos Variables:** Reflejan los gastos que fluctúan según la cantidad de atención brindada, como suministros médicos y alimentos.

### **Costos Reales y Óptimos**

Los costos reales por niño han sido significativamente más altos que los costos óptimos, lo que indica una ineficiencia en la gestión de recursos. A continuación, se presentan los costos reales y óptimos por niño para un análisis más detallado:

- **Costo Real Total por Niño:** \$28,727
- **Costo Óptimo Total por Niño:** \$13,453

La diferencia entre estos costos refleja una ineficiencia del 114%, lo que plantea serias preguntas sobre la sostenibilidad financiera del hogar.

### **Análisis de Rentabilidad**

Para evaluar la rentabilidad de este hogar de niños, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{\text{Costo Óptimo} - \text{Costo Real}}{\text{Costo Óptimo}} \right) \times 100$$

Sustituyendo los valores en la fórmula, obtenemos:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{13,453 - 28,727}{13,453} \right) \times 100 \approx - 114\%$$

Este resultado negativo implica que el hogar está incurriendo en un gasto excesivo, lo que no solo afecta su viabilidad económica, sino que también pone en riesgo la calidad de atención que puede ofrecer a los niños.

La ineficiencia del 114% sugiere que el hogar está gastando más del doble de lo que debería en comparación con los costos óptimos. Esto puede deberse a varios factores, como la falta de planificación financiera, la gestión ineficaz de los recursos humanos y materiales, o incluso la falta de capacitación del personal. Las implicaciones son serias, ya que un gasto elevado puede limitar la capacidad del hogar para ofrecer servicios adicionales o mejorar la calidad de la atención.

#### 4.5.1.5.2 RENTABILIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO

La sostenibilidad financiera de los centros educativos es fundamental para garantizar la calidad de la educación y los servicios que se ofrecen a los estudiantes. Este estudio se centra en evaluar la rentabilidad de un Centro Educativo que, a pesar de generar ingresos significativos a través de colegiaturas y servicios de transporte, enfrenta un déficit financiero que afecta su operación. A continuación, se presenta un análisis de los ingresos y gastos del centro, así como el cálculo de su rentabilidad.

**Tabla 9. Costos**

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos por colegiaturas	\$ 19,673	\$ 17,684	\$ 22,532	\$ 32,498	\$ 38,250	\$ 38,531
Ingresos por servicio de transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,354	\$ 13,785
<b>Ingresos totales</b>	<b>\$ 19,673</b>	<b>\$ 17,684</b>	<b>\$ 22,532</b>	<b>\$ 32,498</b>	<b>\$ 50,604</b>	<b>\$ 52,316</b>
<b>Gastos Escuela</b>						
Administracion	\$ 8,647	\$ 2,986	\$ 4,554	\$ 4,402	\$ 17,574	\$ 28,272
701 Comisiones Bancarias Cuenta Escolar	\$ 281	\$ 318	\$ 363	\$ 469	\$ 599	\$ 789
703.1 Nomina Salarial Escuela	\$ 78,665	\$ 85,201	\$ 88,598	\$ 98,398	\$ 121,013	\$ 137,367
703.2 Trabajo por Contrato	\$ 2,083	\$ 2,644	\$ 3,169	\$ 811	\$ -	\$ -
704 Gastos Generales de la Escuela	\$ 14,037	\$ 7,096	\$ 10,016	\$ 12,056	\$ 11,297	\$ 14,202
705 Honorarios Profesionales	\$ 48	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 305	\$ 242
706 Beneficios para el Personal - Escuela	\$ 25,418	\$ 29,411	\$ 32,700	\$ 28,784	\$ 27,432	\$ 28,512
707 Transporte	\$ 12,750	\$ 5,210	\$ 10,909	\$ 11,535	\$ 18,146	\$ 15,482
<b>Total Gastos de la Escuela - Honduras</b>	<b>\$ 141,930</b>	<b>\$ 132,866</b>	<b>\$ 150,308</b>	<b>\$ 156,455</b>	<b>\$ 196,367</b>	<b>\$ 224,868</b>
<b>Gastos Colegio</b>						
753.1 Nomina Salarial Colegio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 22,973	\$ 29,148	\$ 31,703
754 Gastos Generales de la Escuela Secundaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,492	\$ 4,450	\$ 5,023
Total 754 Gastos Permanentes de la Escuela Secundaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
756 Beneficios para el Personal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,587	\$ 5,588	\$ 6,958
757 Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,424	\$ 2,625	\$ 2,804
<b>Total Gastos de Colegio</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 39,476</b>	<b>\$ 41,812</b>	<b>\$ 46,487</b>
<b>Costos totales</b>	<b>\$ 141,930</b>	<b>\$ 132,866</b>	<b>\$ 150,308</b>	<b>\$ 195,931</b>	<b>\$ 238,178</b>	<b>\$ 271,354</b>
<b>Ingreso neto</b>	<b>-\$ 122,257</b>	<b>-\$ 115,182</b>	<b>-\$ 127,776</b>	<b>-\$ 163,433</b>	<b>-\$ 187,574</b>	<b>-\$ 219,038</b>

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Cantidad promedio de estudiantes por año</b>	129	113	102	136	147	152
<b>Cantidad óptima de estudiantes por año</b>	160	160	160	200	200	220
<b>Costo real por estudiante</b>	\$ 1,100	\$ 1,176	\$ 1,474	\$ 1,441	\$ 1,620	\$ 1,785
<b>Costo optimo por estudiante</b>	\$ 887	\$ 830	\$ 939	\$ 980	\$ 1,191	\$ 1,233

**Fuente. Creación propia (2025)**

El Centro Educativo Niños de la Luz ha operado con una capacidad moderada de instalaciones y personal, y el número de estudiantes entendidos oscila entre 102 y 152 y su capacidad optima está diseñada para atender a un promedio de 20 estudiantes por grado, lo que se refleja en un rango total ente 160 y 220 por año. Sin embargo, los costos asociados a su funcionamiento han mostrado una tendencia al alza, lo que ha llevado a la necesidad de evaluar la rentabilidad y la eficiencia en la gestión de recursos.

- **Costos de los servicios por estudiante (anual)**

Se han recopilado datos sobre los costos totales que enfrenta el Centro Educativo, desglosándolos en categorías específicas:

- **Costos Reales y Óptimos**

Los costos reales por estudiante han sido significativamente más altos que los costos óptimos, lo que indica una ineficiencia en la gestión de recursos. A continuación, se presentan los costos reales y óptimos por niño para un análisis más detallado:

- Costo Real por Estudiante: \$1,785
- Costo Óptimo por Estudiante: \$1,233

La diferencia entre el costo real por estudiante y el costo óptimo por estudiante es significativa.

$$\text{Diferencia} = \$1,785 - \$1,233 = \$552$$

Esto indica que el costo por estudiante es \$552 más alto de lo que podría ser si se alcanzara la cantidad óptima de estudiantes.

- **Cálculo y análisis de la rentabilidad**
- **Eficiencia en el uso de los recursos**

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{\text{Costo Óptimo} - \text{Costo Real}}{\text{Costo Óptimo}} \right) \times 100$$

Sustituyendo los valores:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{-552}{1,233} \right) \times 100 \approx -44.8\%$$

Este resultado negativo implica que el Centro Educativo está incurriendo en un gasto mayor a lo necesario, lo que no solo afecta su viabilidad económica, sino que también pone en riesgo la calidad de los servicios educativos ofrecidos a los estudiantes.

La ineficiencia del 46.8% sugiere que el centro educativo está gastando de casi el 50% más de lo que debería en comparación con los costos óptimos. Esto puede deberse a varios factores, como la falta de planificación financiera, falta de controles, la gestión ineficaz de los recursos humanos y materiales, o incluso la falta de capacitación del personal. Las implicaciones son serias, ya que un gasto elevado puede limitar la capacidad del centro educativo para ofrecer servicios adicionales o mejorar la calidad de la atención en los servicios existentes.

- **Ingresos vs Egresos**

Para evaluar la rentabilidad del Centro Educativo, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{\text{Ingresos Totales} - \text{Costos Totales}}{\text{Costos Totales}} \right) \times 100$$

Sustituyendo los valores:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{-187,575}{238,179} \right) \times 100 \approx -78.73\%$$

Si se considera únicamente los ingresos generados por centro educativo, sin tomar en cuenta las donaciones recibidas del exterior, la rentabilidad del Centro Educativo para el año 2024 es aproximadamente -78.73% lo que significa que, por cada unidad monetaria gastada, solo recupera una fracción de esos costos, esto indica que el centro está operando con pérdidas significativas, lo que sugiere que los ingresos generados son insuficientes para cubrir los costos operativos.

Este nivel de pérdida es insostenible a largo plazo, lo que significa que, si los fondos del extranjero se viesen mermados, el centro educativo no tendría capacidad financiera para seguir ofreciendo los servicios que actualmente se ofrecen. Un déficit tan elevado podría llevar a la

necesidad de recortes en servicios, personal o incluso a la clausura del centro si no se toman medidas correctivas.

La falta de recursos podría afectar la calidad de la educación y los servicios ofrecidos, lo que podría impactar negativamente en la matrícula futura. La percepción de una institución en crisis puede disuadir a nuevos estudiantes y sus familias.

Al comparar la rentabilidad del año 2024 con años anteriores, se puede notar una tendencia preocupante. Si los déficits financieros han ido en aumento, podría deberse a un aumento en los costos, una disminución en la matrícula o una combinación de ambos.

#### 4.5.1.5.3 RENTABILIDAD DEL CENTRO EDUCATIVO

La sostenibilidad financiera de las clínicas que ofrecen servicios a comunidades de escasos recursos es un tema crítico en el ámbito de la salud pública. Este estudio se enfoca en la clínica PROSAVI, que proporciona atención médica a familias de bajos ingresos en Honduras. A pesar de su misión social, la clínica enfrenta desafíos financieros significativos, como lo demuestra la información financiera del año 2024. Este análisis tiene como objetivo calcular la ineficiencia operativa y la rentabilidad de la clínica, proporcionando recomendaciones para mejorar su desempeño financiero.

**Tabla 10. Estado de resultado H4C.**

	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Ingresos por servicios ofrecidos</b>	<b>\$ 2,361</b>	<b>\$ 6,948</b>
<b>6000 Gasto de la CLÍNICA PROSAVI - Honduras</b>		
6001.1 Sueldos administrativos PROSAVI	\$ 116	\$ 8
6001.2 Indemnización PROSAVI	\$ 6,413	\$ 11,738
6001.3 Servicios Profesionales PROSAVI	\$ 2,041	\$ 920
6001.4 Contador	\$ 468	\$ -
6001.5 Suministros de Oficina PROSAVI	\$ 931	\$ 1,463
6001.6 Viajes PROSAVI	\$ 1,492	\$ 600
6001.7 Comisiones Bancarias Cuenta Cheques PROSAVI	\$ 212	\$ 149
6001.8 Comisiones Bancarias Cuenta de Ahorros PROSAVI	\$ 67	\$ 193
6001.9 Seguridad Social PROSAVI	\$ 7	\$ 32
<b>6002 Gastos Operativos PROSAVI</b>		
6002.1 Sueldos de Operación PROSAVI	\$ 3,974	\$ 10,496
6002.10 Suministros de Limpieza PROSAVI	\$ -	\$ 167
6002.2 Servicios de Limpieza PROSAVI	\$ 1,387	\$ 2,640
6002.3 Alquiler PROSAVI	\$ -	\$ 500
6002.4 Electricidad PROSAVI	\$ -	\$ 331
6002.6 Mantenimiento y Reparaciones PROSAVI	\$ 3,226	\$ 2,424
6002.7 Agua Potable	\$ 7	\$ 38
6002.8 Transporte PROSAVI	\$ 38	\$ 93
6003 Otros Gastos de la Clínica PROSAVI	\$ -	\$ 127
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 20,377</b>	<b>\$ 31,920</b>
<b>Costos variables</b>		
6002.5 Medicamentos	\$ 6,021	\$ 10,218
6002.9 Suministros Médicos PROSAVI	\$ 333	\$ 325
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 6,354</b>	<b>\$ 10,543</b>
<b>Costos totales</b>	<b>\$ 26,731</b>	<b>\$ 42,463</b>
<b>Ingreso neto</b>	<b>-\$ 24,371</b>	<b>-\$ 35,514</b>

	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>Cantidad real de atenciones por año</b>	428	1230
<b>Cantidad optima de atenciones por año</b>	980	1680
<b>Costo promedio por atención</b>	\$ 14.85	\$ 8.57
<b>Costo Optimo por atención</b>	\$ 6.48	\$ 6.28

Fuente. Creación propia (2025)

Definiciones Clave

- **Ineficiencia Operativa:** Se refiere a la diferencia entre el costo real por atención y el costo óptimo, multiplicado por la cantidad real de atenciones. Indica el costo adicional que la clínica incurre debido a la ineficiencia en la gestión de sus recursos.
- **Rentabilidad:** Mide la relación entre los ingresos generados y los costos totales. Una rentabilidad negativa indica que los costos superan a los ingresos, lo que puede comprometer la viabilidad financiera de la clínica.

### Cálculo de la Eficiencia Operativa

La ineficiencia operativa se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Eficiencia} = \left( \frac{\text{Costo Óptimo} - \text{Costo Real}}{\text{Costo Óptimo}} \right) \times 100$$

Sustituyendo los valores en la fórmula:

$$\text{Eficiencia} = \left( \frac{6.28 - 8.57}{6.28} \right) \times 100$$

$$\text{Eficiencia} = -36.46\%$$

Esto indica que la clínica Prosavi está gastando 36.46% más de lo que debería en proporcionar servicios. Esto puede llevar a un déficit financiero, limitando la capacidad de la clínica para operar y expandirse.

Una alta ineficiencia puede resultar en una reducción de la calidad de los servicios ofrecidos. Si los recursos se utilizan de manera ineficiente, puede haber menos fondos disponibles para capacitación del personal, adquisición de medicamentos y mantenimiento de instalaciones.

La sostenibilidad de la clínica se ve amenazada por esta ineficiencia. Si no se toman medidas para mejorar la eficiencia, la clínica podría enfrentar dificultades para continuar brindando sus servicios a la comunidad.

### **Cálculo de la Rentabilidad**

#### **Datos importantes**

- **Ingresos por Servicios:** \$6,948
- **Costos Totales:** \$42,463

La rentabilidad se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{\text{Costo Óptimo} - \text{Costo Real}}{\text{Costo Óptimo}} \right) \times 100$$

Sustituyendo los valores:

$$\text{Rentabilidad} = \left( \frac{6,948 - 42,463}{42,463} \right) \times 100$$

$$\text{Rentabilidad} = \mathbf{-83.64\%}$$

Aunque las operaciones de la clínica están financiadas por fondos provenientes del extranjero, la rentabilidad negativa del – 83.64% indica que la clínica no está generando suficientes ingresos para cubrir sus costos operativos, y los ingresos generados solo cubren un 16.36% de los

costos. Esto puede llevar a una crisis financiera en situaciones donde las donaciones del extranjero de vean disminuidas.

La falta de recursos financieros puede afectar la calidad de atención que la clínica puede proporcionar. Con menos fondos disponibles, puede haber una reducción en la capacitación del personal, en la adquisición de equipos médicos y en el mantenimiento de las instalaciones, lo que podría comprometer la atención al paciente.

La clínica tiene un papel significativo en la atención a familias de escasos recursos. Una rentabilidad negativa podría resultar en la reducción de servicios, cierres temporales o permanentes, lo que afectaría gravemente a la comunidad que depende de estos servicios.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES

1. El análisis de la rentabilidad de los servicios ofrecidos por la Asociación Heart For Children (H4C) en 2024 revela serias preocupaciones sobre la gestión de los recursos y su repercusión en la sostenibilidad organizacional. Aunque hay un fondo disponible y duplicado el presupuesto asignado, H4C ofreció apoyo a solo 7 de los 15 niños que su hogar puede albergar, 152 alumnos matriculados de una capacidad óptima de 220 en la escuela, y solo 1,230 pacientes en su clínica, que puede atender hasta 1,680 al año. Esta ineficiencia en el uso de los presupuestos limita el impacto social esperado y deteriora la percepción de la organización entre potenciales donantes, que buscan evidencias claras de efectividad en las aportaciones que realizan. La situación actual subraya la necesidad urgente de implementar un enfoque más riguroso y analítico en la gestión financiera de la asociación. Mejores prácticas en la administración de recursos son esenciales para maximizar el impacto de los servicios y, en consecuencia, fortalecer la sostenibilidad de H4C. A medida que la organización trabaja para optimizar la rentabilidad de sus programas, garantizará un futuro más estable y permitirá atraer más inversiones que apunten a mejorar la calidad de vida de la población a la que sirve.
2. La situación actual indica la necesidad urgente de adoptar una metodología de gestión financiera más rigurosa como el análisis de costo y beneficio, auditorías internas, desarrollo de planes de sostenibilidad y gestión basada en resultados, que prevenga la duplicación en el uso de los presupuestos. Es esencial implementar un sistema de gestión y seguimiento de recursos que garantice el uso efectivo de los fondos, para maximizar el número de beneficiarios atendidos. Además, se deben explorar oportunidades de generación de

ingresos creando programas autosostenibles que alineen sus objetivos con los fines sociales de H4C, incluyendo diversificar los servicios ofrecidos que puedan generar ingresos y tener un impacto social positivo.

3. Al examinar las posibles soluciones para mejorar la sostenibilidad financiera de H4C, se concluyó que la diversificación de las fuentes de ingresos es crucial. H4C debe implementar estrategias que reduzcan la dependencia de donaciones externas y que también consideren oportunidades de financiamiento a nivel local y nacional, como alianzas estratégicas con empresas. Además, optimizar la captación de fondos y promover la participación comunitaria deben ser parte integral de su enfoque estratégico.
4. Se propone el diseño de una red de captación de fondos nacionales como una estrategia clave para diversificar las fuentes de ingresos y reducir la dependencia de donaciones internacionales. Esta red debe estar fundamentada en la creación de alianzas estratégicas con empresas locales, organizaciones sin fines de lucro y otros actores que compartan el compromiso con el desarrollo social y el bienestar infantil. Ya que se considera que, al unir esfuerzos con estas entidades, H4C no solo podrá acceder a recursos financieros, sino también beneficiarse de conocimientos y experiencias que fortalezcan su capacidad operativa y su visibilidad en la comunidad.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a la Asociación Heart For Children (H4C) implementar un sistema integral de gestión financiera con un enfoque analítico y riguroso. Esto incluye realizar un análisis exhaustivo de costo y beneficio de sus servicios para identificar ineficiencias y mejorar la asignación de recursos; para ellos es fundamental llevar a cabo auditorías internas periódicas para evaluar la eficiencia operativa y garantizar la transparencia en el uso de

fondos. H4C también debe desarrollar programas autosostenibles que generen ingresos alineados con sus objetivos sociales, y promover la capacitación continua del personal en gestión y evaluación de programas. Asimismo, establecer alianzas estratégicas con empresas y organizaciones sin fines de lucro facilitará el acceso a recursos y aumentará la visibilidad de H4C. Finalmente, es esencial adoptar prácticas de transparencia mediante informes regulares sobre la utilización de fondos y los resultados obtenidos, lo que fortalecerá la confianza de los donantes y mejorará la percepción pública de la organización.

2. La Asociación Heart For Children (H4C) debe adoptar urgentemente una metodología de gestión financiera más rigurosa que incluya análisis de costo y beneficio y auditorías internas, así como el desarrollo de planes de sostenibilidad y gestión basada en resultados. Estas prácticas ayudarán a prevenir la duplicación en el uso de presupuestos y asegurarán una gestión eficiente de los recursos. Es esencial implementar un sólido sistema de gestión y seguimiento de recursos que garantice el uso efectivo de los fondos, permitiendo maximizar el número de beneficiarios atendidos. Además, se deben explorar oportunidades para generar ingresos mediante la creación de programas autosostenibles que alineen sus objetivos sociales, así como diversificar los servicios ofrecidos para tener un impacto social positivo.
3. Diversificar los servicios ofrecidos para que, simultáneamente, se genere ingresos y un impacto social positivo. Esto permitirá a H4C mejorar su sostenibilidad financiera y ampliar su capacidad de intervención en la comunidad, asegurando un apoyo más significativo y duradero a los niños y adolescentes que atiende. Fomentar la confianza y asegurar el apoyo continuo de donantes y patrocinadores mediante la implementación de

prácticas de transparencia en la gestión financiera, que incluyan informes regulares sobre la utilización de fondos y el impacto de los programas.

4. Se recomienda llevar a cabo evaluaciones periódicas de los programas y servicios de H4C para identificar áreas de mejora y garantizar una adaptación continua a las necesidades de la comunidad. Este enfoque permitirá que la organización evolucione de manera efectiva en respuesta a las demandas sociales cambiantes. Además, es fundamental potenciar la creación de alianzas estratégicas con empresas y otras organizaciones que puedan aportar recursos o financiamiento. Estas colaboraciones no solo fortalecerán la capacidad operativa de H4C, sino que también ayudarán a mitigar el aumento de gastos no sostenibles, asegurando así la estabilidad financiera de la organización.

## CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

### 6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

“Estrategia de Sostenibilidad Financiera y Optimización de Recursos para la Asociación Heart For Children”

### 6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

El análisis financiero y operativo de Heart For Children ha revelado desafíos críticos que afectan su sostenibilidad y eficiencia en el manejo de recursos. Actualmente, la organización enfrenta dificultades en la ejecución y control del presupuesto, lo que limita su capacidad para optimizar el uso de los fondos disponibles. Además, la alta dependencia de donaciones internacionales representa un riesgo para la estabilidad financiera a largo plazo, evidenciando la necesidad de diversificar sus fuentes de ingresos. Otro aspecto clave identificado es la ausencia de un sistema estructurado para la gestión y seguimiento de recursos, lo que dificulta la toma de decisiones basada en datos y el uso estratégico de los fondos. Asimismo, se ha detectado una oportunidad de mejora en la comunicación de impacto hacia donantes y patrocinadores, aspecto esencial para fortalecer la confianza y garantizar un apoyo continuo.

Estos desafíos resaltan la importancia de implementar mecanismos que permitan un manejo más eficiente y transparente de los recursos, así como estrategias que fomenten la sostenibilidad financiera y el fortalecimiento de alianzas estratégicas.

### 6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

**6.3.1 Manual de Alianzas Estratégicas y Financiamiento para la Asociación Heart for Children:** proporcionar directrices prácticas para establecer colaboraciones efectivas con

empresas y fundaciones. Incluye estrategias para la búsqueda de patrocinios, la elaboración de propuestas personalizadas, y la implementación de programas de responsabilidad social empresarial.

**6.3.2 Sostenibilidad Financiera y Diversificación de Ingresos:** Diseñar estrategias de autofinanciamiento y optimización de recursos mediante la aplicación de medidas de reducción de costos.

**6.3.3 Optimización y Control Financiero:** Crear un proceso de ejecución del presupuesto que incluya un protocolo de autorización de compras y gastos, junto con auditorías internas para asegurar un manejo eficiente y transparente de los recursos.

## **6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO**

### **6.4.1 MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y FINANCIAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN**

Este manual servirá como una guía práctica para la identificación, establecimiento y gestión de alianzas estratégicas que contribuyan a la sostenibilidad financiera de Heart For Children. Incluirá directrices y metodologías para la búsqueda de patrocinadores, la creación de propuestas atractivas para posibles socios, y la implementación de programas de responsabilidad social empresarial. Además, abordará estrategias para fortalecer la colaboración con empresas, fundaciones y otras organizaciones, promoviendo acuerdos que permitan diversificar las fuentes de financiamiento y garantizar un flujo de recursos más estable. Con este documento, se busca dotar a la asociación de herramientas clave para desarrollar relaciones estratégicas efectivas, maximizar el impacto social y consolidar su sostenibilidad a largo plazo.

#### **6.4.2 DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE AUTOFINANCIAMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS DE REDUCCIÓN DE COSTOS.**

Con el objetivo de fortalecer la sostenibilidad financiera de Heart For Children, se propone el diseño de estrategias de autofinanciamiento y optimización de recursos mediante la aplicación de medidas de reducción de costos. Estas estrategias incluirán la identificación de oportunidades para generar ingresos propios a través de programas autofinanciados, alianzas estratégicas y la diversificación de fuentes de financiamiento. Además, se implementarán acciones para mejorar la eficiencia operativa, como la renegociación de contratos, la optimización del uso de insumos y la adopción de tecnologías que reduzcan costos administrativos. Con esta propuesta, se busca disminuir la dependencia de donaciones externas, garantizar la estabilidad financiera a largo plazo y maximizar el impacto social de la organización mediante un manejo más eficiente y autosostenible de sus recursos.

#### **6.4.3 PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO CON PROTOCOLO DE AUTORIZACIÓN Y AUDITORÍAS INTERNAS**

Para fortalecer la sostenibilidad financiera y mejorar la eficiencia en la gestión de recursos en Heart For Children, se propone la creación de un proceso integral de ejecución presupuestaria que incluya un protocolo de autorización de compras y gastos, junto con auditorías internas periódicas. Este protocolo establecerá niveles de autorización según el monto de la compra, un flujo estructurado de aprobación y el uso de herramientas digitales para un mejor control financiero. Las auditorías internas permitirán supervisar la correcta ejecución del presupuesto, identificar desviaciones y optimizar la asignación de recursos. Con esta propuesta, se busca reducir riesgos financieros, mejorar la transparencia y rendición de cuentas, optimizar el uso de los fondos

y fortalecer la sostenibilidad organizacional, garantizando un modelo de gestión eficiente y alineado con las mejores prácticas financieras.

## 6.5 DESARROLLO

### 6.5.1 MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y FINANCIAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN



### MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y FINANCIAMIENTO PARA LA ASOCIACIÓN HEART FOR CHILDREN.

Presentado por:  
**CAROL Y. RIOS**

**NOE E. MEJIA**

 [www.heart4children.com](http://www.heart4children.com)  +504-2416-5081  [info@heart4children.com](mailto:info@heart4children.com)

Establecer alianzas estratégicas es crucial para la sostenibilidad financiera de la Asociación Heart for Children. A través de colaboraciones con empresas y la búsqueda de fondos de donación y subvenciones, se pueden asegurar recursos que fortalezcan las operaciones y los programas de la organización. A continuación, se amplían cada uno de estos elementos.

## **1. Colaboraciones con Empresas**

### **1.1. Búsqueda de Patrocinios**

La búsqueda de patrocinios implica identificar empresas locales que estén interesadas en financiar eventos o programas educativos del Centro Educativo. Estas empresas pueden ser desde pequeñas empresas familiares hasta grandes corporaciones, que busquen contribuir al bienestar de la comunidad y mejorar su imagen corporativa a través del apoyo a iniciativas sociales.

#### **1.1.1. Desarrollo de Presentaciones**

Crear presentaciones visuales y escritas que resalten el impacto social del Centro Educativo es fundamental para atraer el interés de posibles patrocinadores y donantes. Estas presentaciones deben ser claras, concisas y visualmente atractivas, utilizando gráficos, imágenes y testimonios que comuniquen efectivamente el valor del trabajo realizado.

##### **1.1.1.1. Elementos Clave:**

#### **1. Estadísticas Impactantes**

- a. Incluir datos sobre el número de estudiantes atendidos, tasas de graduación, y el impacto en la comunidad (por ejemplo, mejoras en el rendimiento académico y la empleabilidad de los graduados).

- b. Comparar estos datos con promedios nacionales o regionales para resaltar el éxito del programa.

## **2. Historias de Éxito**

- a. Presentar casos específicos de estudiantes que han superado desafíos gracias al apoyo del Centro, mostrando cómo la educación ha cambiado sus vidas.
- b. Utilizar narrativas visuales, como videos cortos o infografías, que capturen la esencia de estas historias.

## **3. Testimonios de Beneficiarios**

- a. Recopilar y presentar testimonios de padres, estudiantes y miembros de la comunidad que hayan experimentado el impacto positivo del Centro.
- b. Incluir citas directas y, si es posible, videos de testimonios que hagan la presentación más personal y emotiva.

## **4. Diseño Visual Atractivo**

- a. Utilizar herramientas de diseño gráfico para crear diapositivas llamativas, con una paleta de colores coherente y tipografía legible.
- b. Incluir imágenes de alta calidad de actividades en el Centro, eventos y estudiantes en acción.

### **1.1.2. Propuestas de Patrocinio**

#### **1.1.2.1. Niveles de Patrocinio**

1. **Nivel Oro:** Logotipo destacado en todos los materiales promocionales, mención en eventos, y un espacio para un stand en ferias.

**Requisitos:**

- Beca completa de dos estudiantes del centro educativo (19,000.00) incluye matrícula y mensualidad por un año.
- Patrocinio de gastos educación por un año para un niño del hogar (L 19,000.00).
- Patrocinio de los insumos médicos por un mes para Clínica Prosavi (L22,000.00)

2. **Nivel Plata:** Logotipo en materiales impresos y menciones en redes sociales.

**Requisitos:**

- Beca completa de un estudiante del centro educativo (L9,500.00) incluye matrícula y mensualidad por un año.
- Donación para gastos operativos del hogar o la Clínica por la cantidad de L 12,000.00

3. **Nivel Bronce:** Agradecimientos en boletines y sitio web.

**Requisitos:**

- Donación para gastos operativos del Centro Educativo, Hogar de Niños o Clínica por la cantidad de L 6,000.00

**1.1.2.2. Impacto del Patrocinio**

Se recomienda plantear como meta trimestral, obtener un patrocinador para cada categoría, lo cual tendría el impacto económico siguiente:

**Tabla 11. Ingresos netos por acciones de patrocinio.**

<b>Categoría</b>	<b>Trimestre1</b>	<b>Trimestre2</b>	<b>Trimestre3</b>	<b>Trimestre4</b>	<b>Total, año</b>
<b>Ingresos</b>					
Oro	L 19,000.00	L 19,000.00	L 19,000.00	L 19,000.00	L 76,000.00
Plata	L 12,000.00	L 12,000.00	L 12,000.00	L 12,000.00	L 48,000.00
Bronce	L 6,000.00	L 6,000.00	L 6,000.00	L 6,000.00	L 24,000.00
<b>Total, ingresos</b>	<b>L37,000.00</b>	<b>L37,000.00</b>	<b>L37,000.00</b>	<b>L37,000.00</b>	<b>L148,000.00</b>
<b>Gastos</b>					
Transporte	L 3,000.00	L 3,000.00	L 3,000.00	L 3,000.00	L 12,000.00
Gastos de representación	L 6,000.00	L 6,000.00	L 6,000.00	L 6,000.00	L 24,000.00
Otros gastos	L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00
<b>Gastos totales</b>	<b>L9,000.00</b>	<b>L 9,000.00</b>	<b>L 9,000.00</b>	<b>L 9,000.00</b>	<b>L 37,000.00</b>
<b>Ingresos netos</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L112,000.00</b>

**Fuente: creación propia (2024)**

Si se logra cumplir la meta de un patrocinador trimestralmente por cada categoría, al final del año, obtendría un ingreso neto anual mínimo de L 112,000.00.

### **1.1.2.3. AGENDA DE PRESENTACIÓN PARA EL CENTRO EDUCATIVO NIÑOS DE LA LUZ**

#### **Objetivo**

Presentar el impacto social del Centro Educativo Niños de la Luz a una empresa interesada en colaborar y patrocinar.

#### **1. Introducción (5 minutos)**

#### **Bienvenida y Presentación del Equipo**

"Buenas [tardes/días], agradecemos su presencia hoy. Mi nombre es [Tu Nombre] y soy [tu cargo] en el Centro Educativo Niños de la Luz. Junto a mí están [nombres y cargos de los miembros del equipo presentes]. Estamos aquí para compartir con ustedes el impacto significativo que nuestro centro ha tenido en la vida de nuestros estudiantes y en la comunidad."

**a. Breve Introducción sobre el Centro Educativo Niños de la Luz**

"El Centro Educativo Niños de la Luz se fundó en [año de fundación] para proporcionar una educación de calidad a niños y jóvenes vulnerables. Nuestro enfoque no solo se centra en el rendimiento académico, sino también en el desarrollo integral de nuestros estudiantes, fomentando habilidades que les permitirán enfrentar los desafíos del futuro. A lo largo de los años, hemos crecido y adaptado nuestros programas para satisfacer las necesidades de nuestra comunidad, impactando positivamente en la vida de más de [número] estudiantes."

**b. Propósito de la Presentación**

"Hoy, nuestro propósito es mostrarles cómo su colaboración puede marcar una diferencia aún mayor. A través de estadísticas impactantes, historias de éxito y testimonios de beneficiarios, queremos demostrar el valor del trabajo que realizamos y cómo juntos podemos crear un futuro mejor para nuestros estudiantes. Esperamos que al final de esta presentación, se sientan inspirados a unirse a nosotros en esta noble causa. Sin más preámbulo, comencemos."



Figura 45. afiche

## 2. Estadísticas Impactantes (10 minutos)

"Ahora, pasemos a una de las secciones más significativas de nuestra presentación: las estadísticas que reflejan el impacto del Centro Educativo Niños de la Luz en la vida de nuestros estudiantes y en la comunidad. Estas cifras no solo cuentan una historia, sino que también subrayan la importancia de nuestro trabajo y la necesidad de su apoyo."

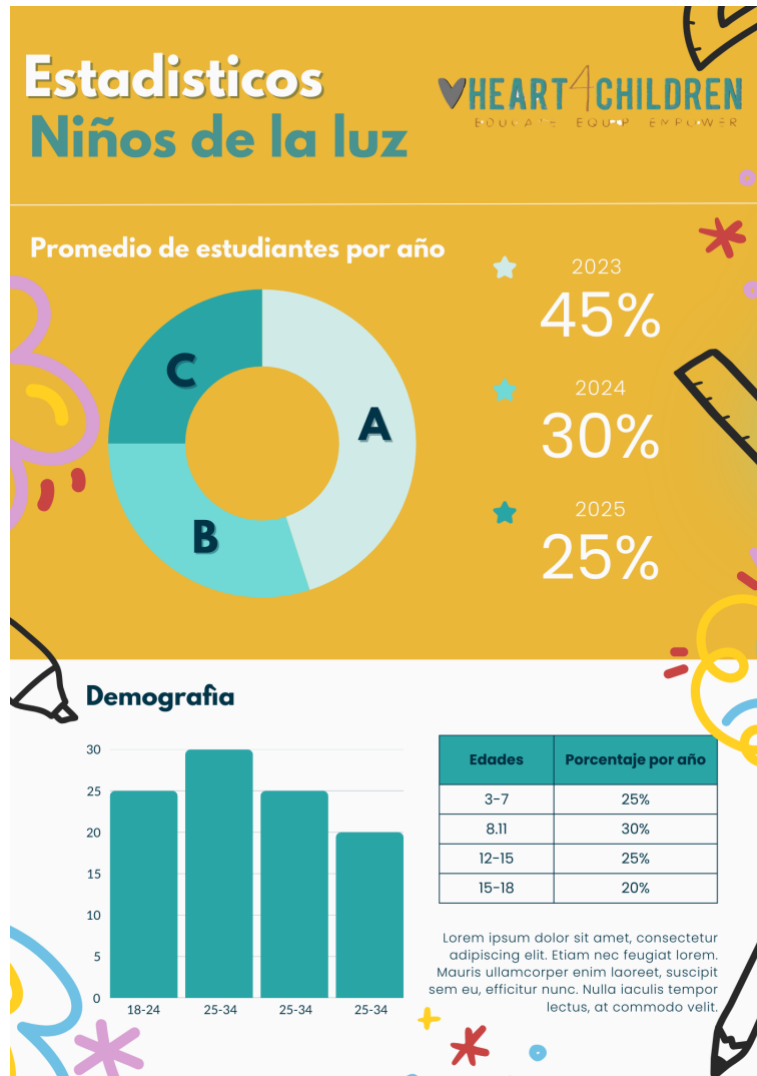


Figura 46. Datos estadísticos

**a. Población Estudiantil en los Últimos 5 Años**

"En los últimos cinco años, hemos visto fluctuaciones en la población estudiantil, lo que refleja tanto los desafíos como los logros de nuestro centro. Aquí están las cifras:

- 2019: 135 estudiantes, de los cuales 21 recibieron becas.
- 2020: 119 estudiantes, manteniendo 21 becas.

- 2021: 110 estudiantes, nuevamente con 21 becas.
- 2022: 144 estudiantes, incrementando a 25 becas.
- 2023: 155 estudiantes, con 22 becas.
- 2024: 150 estudiantes, aumentando a 26 becas.

Estos números nos muestran que, a pesar de los desafíos que enfrentamos, como la situación económica crítica de muchas familias, hemos logrado mantener y, en algunos años, aumentar la matrícula y las becas ofrecidas."

#### **b. Costos y Accesibilidad**

"El costo de matrícula general es de L 550.00, y las mensualidades oscilan entre L 650.00 y L 700.00. A pesar de estos costos, el Centro ha logrado atraer a 150 estudiantes de escasos recursos, lo que demuestra la demanda de educación de calidad y accesible en nuestra comunidad. Esto se debe a varios factores:

- Nivel Socioeconómico: Muchas familias enfrentan un acceso limitado a otras opciones educativas, lo que hace que nuestro centro sea una alternativa viable.
- Excelencia Educativa: Ofrecemos una educación de alta calidad que se compara favorablemente con otras instituciones.
- Accesibilidad de Precios: Nuestra promoción efectiva y el apoyo de la comunidad han hecho que la educación sea más accesible para aquellos en necesidad.

#### **c. Impacto en la Comunidad**

"El 70 % de nuestras familias vive con pocos recursos. La situación económica crítica de muchas de ellas hace que la educación que ofrecemos no solo sea un lujo, sino una necesidad. Al proporcionar un servicio de transporte a bajo costo para los estudiantes y gratuito para el personal docente, estamos asegurando que todos tengan la oportunidad de acceder a la educación sin barreras adicionales."

#### **d. Conclusión de Estadísticas**

"Las cifras de hoy reflejan la realidad del Centro Educativo Niños de la Luz y evidencian la importancia de su apoyo. Cada estudiante que atendemos representa una oportunidad para cambiar vidas y construir un futuro mejor. Les invitamos a considerar cómo pueden unirse a nosotros en esta misión. A continuación, compartiremos algunas historias de éxito que ilustran cómo la educación transforma vidas."

### **3. Historias de Éxito (5 minutos)**

- **Casos Específicos:**
  - Presentación de 2-3 historias de estudiantes que han superado desafíos.
  - Ejemplos de cómo la educación ha cambiado sus vidas.
- **Narrativas Visuales:**
  - Videos cortos o infografías que capturen estas historias.

## Geovanny's Story



### 4. Diseño Visual Atractivo - video (3 minutos)

- **Demostración:**
  - Presentación de diapositivas diseñadas con herramientas gráficas.
  - Paleta de colores coherente y tipografía legible.
- **Imágenes de Alta Calidad:**
  - Muestra de actividades en el Centro, eventos y estudiantes en acción.

### 5. Oportunidades de Colaboración (10 minutos)

Hoy queremos presentarles oportunidades de colaboración que permitirán a su empresa unirse a nuestra misión de brindar educación de calidad a estudiantes vulnerables. Estas propuestas no solo beneficiarán a nuestros estudiantes, sino que también fortalecerán la imagen y el compromiso social de su empresa en la comunidad."

## **a. Fondos para operaciones**

### **i. Donaciones para Actividades Específicas**

"Las donaciones pueden ser dirigidas a proyectos concretos que impacten directamente en la experiencia educativa de nuestros estudiantes. Algunas áreas donde su apoyo sería invaluable incluyen:

- **Programas de Becas:** Ayudar a financiar becas para estudiantes de escasos recursos, garantizando su acceso a una educación de calidad.
- **Actividades Extracurriculares:** Financiar talleres, excursiones y actividades deportivas que fomenten el desarrollo integral de los estudiantes.
- **Mejoras en Infraestructura:** Contribuir a la renovación y mantenimiento de las instalaciones del centro, creando un ambiente de aprendizaje más seguro y acogedor.

### **ii. Donaciones para Operaciones del Centro Educativo**

"Además de las actividades específicas, su empresa puede hacer donaciones que apoyen las operaciones generales del centro. Esto incluye:

- **Costos de Funcionamiento:** Ayudar a cubrir gastos operativos como salarios de docentes, mantenimiento de instalaciones y servicios básicos.
- **Materiales y Recursos Educativos:** Proveer fondos para la compra de libros, materiales didácticos y recursos necesarios para el desarrollo académico de nuestros estudiantes.
- **Programas de Capacitación:** Financiar la formación continua de nuestro personal docente, asegurando que estén capacitados para ofrecer la mejor educación posible.

## **b. Programas de Becas y Tutoría**

"Una de las formas más efectivas de colaboración es con nuestras becas y programas de tutoría. Aquí están los detalles:

- **Beca completa anual de un estudiante:** L 9,500.00
- **Costo anual de transporte por estudiante:** L 5,500.00
- **Beca más transporte:** L 15,000.00

Al financiar la beca completa de un estudiante durante un año, su empresa no solo asegura el acceso a una educación de calidad y transporte seguro, sino que también contribuye a la formación de un futuro líder en nuestra comunidad. Esta acción crea una relación positiva entre su empresa y la comunidad, mostrando un compromiso tangible con la educación y el bienestar social."

## **c. Donación de Recursos Educativos**

"Además de las becas, su empresa puede colaborar mediante la donación de recursos educativos. Las necesidades son diversas y abarcan desde implementos deportivos hasta material didáctico. Aquí algunos ejemplos:

### **i. Implementos Deportivos para Educación Física**

- Balones (fútbol, baloncesto y voleibol)
- Conos y marcadores de campo
- Redes para voleibol y baloncesto

- Colchonetas para gimnasia
- Equipos para juegos de patio (cuerdas, aros, etc.)



figuraFigura 47. Implementos deportivos.

"Estos recursos no solo fomentan la actividad física y el trabajo en equipo, sino que también contribuyen al desarrollo integral de nuestros estudiantes."

## ii. Material Didáctico para Estudiantes de 2do de Prebásica a 9no Grado

- Libros de texto y literatura infantil
- Materiales de arte (pinturas, pinceles, papel, etc.)
- Juegos educativos (puzles, rompecabezas, etc.)
- Materiales para ciencias (kits de experimentación, microscopios, etc.)
- Herramientas para matemáticas (reglas, compases, calculadoras)



Figura 48. Material didáctico

"Estas donaciones son cruciales para enriquecer la experiencia educativa y asegurar que nuestros estudiantes tengan acceso a materiales de calidad que fomenten su aprendizaje."

### iii. Materiales Escolares Básicos

- Cuadernos y hojas de trabajo
- Lápices, bolígrafos y marcadores
- Borradores y sacapuntas
- Carpetas y organizadores
- Rulers y tijeras



Figura 49. Materiales escolares.

"Con su apoyo, podemos garantizar que ningún estudiante se quede atrás por la falta de materiales básicos."

#### iv. Beneficios Mutuos de la Colaboración

"Colaborar con nuestro centro educativo no solo es una inversión en la educación de nuestros jóvenes, sino que también ofrece beneficios mutuos:

- **Visibilidad y Reconocimiento:** Su empresa será reconocida como un socio clave en la educación, lo que puede mejorar su imagen pública y fortalecer su marca.
- **Impacto Social:** Al contribuir a la educación y desarrollo de la comunidad, su empresa puede demostrar su compromiso con la responsabilidad social corporativa.
- **Relaciones Comunitarias:** Esta colaboración puede abrir puertas a nuevas relaciones y oportunidades dentro de la comunidad local."

## **6. Espacio para Preguntas**

"Ahora, me gustaría abrir el piso para preguntas y discusiones. Queremos escuchar sus inquietudes y explorar cómo podemos trabajar juntos para hacer una diferencia en la vida de nuestros estudiantes. ¿Alguien tiene alguna pregunta o comentario?"

## **7. Cierre (5 minutos)**

"Hemos recorrido juntos la misión y el impacto del Centro Educativo Niños de la Luz. Desde nuestra fundación, nos hemos dedicado a proporcionar educación de calidad a niños y jóvenes en situación de vulnerabilidad, logrando transformar la vida de más de [número] estudiantes. Hoy, hemos compartido no solo estadísticas que reflejan nuestro compromiso, sino también historias inspiradoras de superación que demuestran el poder de la educación.

Su colaboración puede ser un factor decisivo en esta noble causa. Las oportunidades de apoyo que hemos presentado hoy, ya sea a través de donaciones monetarias, programas de becas o recursos educativos, no solo beneficiarán a nuestros estudiantes, sino que también fortalecerán el compromiso social de su empresa en nuestra comunidad.

Agradecemos sinceramente su tiempo y atención, y esperamos que se sientan inspirados a unirse a nosotros en esta misión. Estamos aquí para responder cualquier pregunta y explorar juntos cómo podemos trabajar de la mano para construir un futuro mejor para nuestros estudiantes. ¡Gracias!"

## **Notas Finales**

- Asegurarse de que todos los elementos visuales y testimonios estén listos y disponibles durante la presentación.
- Practicar la presentación para ajustarse al tiempo asignado y garantizar fluidez.

## 1.2. Programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

Los programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) son iniciativas que las empresas implementan para contribuir al bienestar social y ambiental. Colaborar con empresas que tienen programas de RSE puede ser una excelente manera de obtener financiamiento y recursos para proyectos educativos que beneficien a los estudiantes del Centro.



Figura 50. Empresas con RSE

### 1.2.1. Identificación de Empresas con RSE Activa

#### 1.2.1.1. Investigación de Empresas Locales y Nacionales

Crear una lista de empresas que tengan un compromiso claro con la RSE, específicamente en áreas relevantes para el Centro Educativo y la Clínica.

#### **a. Métodos de Investigación**

- **Análisis de Informes de RSE:** Revisar los informes anuales de sostenibilidad de empresas locales y nacionales para identificar sus programas y áreas de enfoque, estas se encuentran disponibles en [www.fundahrse.org](http://www.fundahrse.org)
- **Asociaciones Comerciales:** Consultar con cámaras de comercio y asociaciones empresariales que puedan proporcionar información sobre empresas con iniciativas de RSE.
- **Redes Sociales y Sitios Web:** Explorar las redes sociales y los sitios web de las empresas para conocer sus proyectos de RSE, campañas y colaboraciones anteriores.

#### **b. Empresas Potenciales**

- **Empresas de Educación:** Instituciones educativas privadas que ofrezcan becas o programas de tutoría.
- **Empresas de Tecnología:** Compañías que donen equipos tecnológicos o implementen programas de alfabetización digital.
- **Empresas de Salud:** Laboratorios o clínicas que realicen campañas de salud comunitaria o donen servicios médicos.

A continuación, se presenta una lista de empresas que enfocan sus acciones de RSE en salud y educación.

#### **1.2.1.2. LISTA DE EMPRESAS CON SELLO RSE EN HONDURAS CON ENFOQUE EN EDUCACIÓN Y SALUD.**

**Tabla 12. Empresas con sello RSR.**

No.	Empresa	Contacto	Acciones en Salud	Acciones en Educación
1	Altia Business Park	karla.hernandez@altiabusinesspark.com	Brigadas médicas permanentes, Clínica "Amar y Compartir".	Alfabetización de empleados, apoyo a escuelas públicas.
		(504) 2580-2015		
2	Azucarera del Norte (AZUNOSA)	nelson.merino@ca.sabmiller.com	Donación de medicamentos, apoyo a campañas contra el dengue.	Escuela AZUNOSA, entrega de útiles y zapatos a estudiantes.
		(504) 2531-3380		
3	Banco Atlántida	ralfaro@bancatlan.hn	Apoyo al Teletón y jornadas médicas.	Becas Fulbright-Banco Atlántida, talleres de educación financiera.
		(504) 2662-0138		
4	Banco de Occidente	vportillo@bancococi.hn	Brigadas médicas, apoyo al Hospital San Felipe.	Donación de útiles escolares a 200+ escuelas.
		(504) 2662-0022 (ext. 10920)		
5	Banco FICOHSA	joser.alvarado@ficohsa.com	Clínica Médica Amar y Compartir.	Programa "Educando Nuestro Futuro" (construcción de escuelas preescolares).
		(504) 2239-6410		
6	Cargill Honduras	hn.comunicacion@cargill.com	Jornadas de desparasitación infantil	Apoyo a escuelas técnicas agrícolas
		(504) 2232-0500		
7	Cementos Argos	sostenibilidad@argos.hn	No aplica	Reconstrucción de escuelas post-desastres
		(504) 2501-0101		
8	COHESSA-SOPOSA	eliassuazo1@gmail.com	Apoyo a escuelas en comunidades rurales.	Mejora de calidad del agua en pozos comunitarios.
		(504) 2550-4089		
9	Corporación DINANT	gabriela.carvajal@dinant.com	3 clínicas de salud gratuitas, 8,000 consultas anuales.	800 becas para estudiantes destacados.
		(504) 2275-3370 (ext. 5220)		
10	Corporación Lady Lee	julissa.ustariz@ladylee.com	Donación de mamografías al Hospital Mario Catarino Rivas.	Becas universitarias en alianza con UTH.
		(504) 2512-6000 (ext. 6127)		
11	Diunsa	fundacion@diunsa.com	No aplica	Programa "Aula Móvil" (educación digital rural)
		(504) 2216-9999		Becas universitarias
12	Farmacias Kielsa	ayuda@kielsa.com	Despacho gratuito de medicamentos crónicos	No aplica
13	Financiera CODIMERSA	mluna@codimersahn.com	Donaciones al Hospital Regional de Occidente.	Apoyo a escuelas rurales.
		(504) 2662-1251		

14	<b>Fundación Ficohsa</b>	<a href="mailto:rse@fichosa.com">rse@fichosa.com</a>	Jornadas médicas rurales	Construcción de escuelas preescolares
		(504) 2239-6410	Clínica "Amar y Compartir"	Becas universitarias
15	<b>Fundación Terra</b>	<a href="mailto:info@fundacionterra.org">info@fundacionterra.org</a>	Campañas nacionales de vacunación	Becas Tutoría para evitar deserción escolar
		(504) 2280-9000		Aulas tecnológicas
16	<b>Grupo Intur</b>	<a href="mailto:rse@intur.com.hn">rse@intur.com.hn</a>	No aplica	Escuelas técnicas de turismo
		(504) 2232-0800		Capacitación en idiomas para comunidades
17	<b>Grupo Jaremar</b>	<a href="mailto:responsabilidadsocial@jaremar.com">responsabilidadsocial@jaremar.com</a>	Donación de kits de bioseguridad COVID-19	Talleres de habilidades blandas en escuelas
		(504) 2512-1000		
18	<b>Grupo Karim's</b>	<a href="mailto:salud@karims.hn">salud@karims.hn</a>	Clínica móvil para migrantes	No aplica
		(504) 2231-8888	Programa de salud mental comunitaria	
19	<b>Hermanad de Honduras</b>	<a href="mailto:mmejia@hermandadhonduras.org">mmejia@hermandadhonduras.org</a>	Capacitación en salud para comunidades.	Becas para jóvenes de escasos recursos.
		(504) 2663-4218		
20	<b>Honduras Prospera Inc.</b>	<a href="mailto:educacion@prospera.hn">educacion@prospera.hn</a>	No aplica	Plataforma digital educativa ZEMI
		(504) 2555-2025		Talleres STEM para niñas
21	<b>Hospital Viera</b>	<a href="mailto:fundacionviera@hospitalviera.hn">fundacionviera@hospitalviera.hn</a>	Cirugías gratuitas de cataratas	No aplica
		(504) 2235-6000	Banco de prótesis ortopédicas	
22	<b>Laboratorios Finlay</b>	<a href="mailto:rse@finlay.hn">rse@finlay.hn</a>	Donación de vacunas contra influenza	No aplica
		(504) 2230-7070	Investigación en enfermedades tropicales	
23	<b>Nestlé Honduras</b>	<a href="mailto:hn.info@hn.nestle.com">hn.info@hn.nestle.com</a>	Programas de acceso a agua potable	Educación nutricional en 120+ escuelas
		(504) 2216-3000		
24	<b>Seguros Atlas</b>	<a href="mailto:responsabilidad@atlas.hn">responsabilidad@atlas.hn</a>	Seguro médico gratuito para adultos mayores	No aplica
		(504) 2255-0202	Telemedicina rural	
25	<b>SER CHUMBAGUA</b>	<a href="mailto:ecoello@serchumbagua.com">ecoello@serchumbagua.com</a>	Campañas de prevención del dengue, donación de ambulancias.	Reparación de escuelas, programa "Dulce Educación Escolar".
		(504) 2540-3152		
26	<b>Tigo Honduras</b>	<a href="mailto:responsabilidad.social@tigo.hn">responsabilidad.social@tigo.hn</a>	Equipos de telemedicina en hospitales	Plataforma educativa digital
		(504) 2201-0000		Donación de tablets a escuelas

27	UNITEC	viena.chinchilla@unitec.edu	Programa "Transformando Vidas" para jóvenes en riesgo.	Voluntariado en hospitales y asilos durante el Global Day of Service.
		(504) 2564-5600 (ext. 2076)		

Fuente: FUNDARHSE (2023)

### 1.2.1.3. PROPUESTA DE COLABORACIÓN PARA EMPRESAS CON SELLO RSE (PLANTILLA).

En el marco del compromiso con la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), se recomienda al Centro Educativo Niños de la Luz presentar una propuesta colaborativa diseñada para generar impacto social medible a través de sinergias empresa-comunidad. La institución, con 17 años de trayectoria en formación integral basada en valores cristianos, propone un modelo innovador donde la inversión corporativa se transforma en tres pilares estratégicos:

- **Desarrollo de capital humano especializado,**
- **Fortalecimiento de tejido social y**
- **Generación de ventajas competitivas institucionales.**

La propuesta trasciende el enfoque asistencialista tradicional, posicionándose como un modelo de co-creación empresarial donde la educación de calidad actúa como catalizador para el desarrollo económico sostenible, generando ciclos virtuosos de crecimiento compartido.

Se recomienda distribuir mediante:

- **Canal Digital:** Adjunto en correo electrónico corporativo con asunto "*Oportunidad de Alianza Educativa 2025 - [Nombre Empresa]*"
- **Presentación Formal:** En reuniones ejecutivas con dossier impreso en carpeta institucional
- **Seguimiento:** Agenda de contactos cada 15 días vía telefónica/email.



Figura 51. Invitación

#### Desarrollo de la Plantilla:

“Estimado [Nombre y apellido], [cargo] de [Nombre de la Empresa], es un placer para nosotros presentarles esta propuesta de colaboración que busca unir esfuerzos en pro de la educación y el desarrollo social. Creemos firmemente que su compromiso con la responsabilidad social empresarial (RSE) puede tener un impacto significativo en la vida de nuestros estudiantes. A través de su apoyo, no solo estarán contribuyendo a la formación de futuros líderes, sino que también fortalecerán su vínculo con la comunidad, creando un legado de cambio positivo.

# HEART 4 CHILDREN



## Holiday Planner

Dear Mrs. Vaughn,

“Estimado [Nombre y apellido], [cargo] de [Nombre de la Empresa], es un placer para nosotros presentarles esta propuesta de colaboración que busca unir esfuerzos en pro de la educación y el desarrollo social. Creemos firmemente que su compromiso con la responsabilidad social empresarial (RSE) puede tener un impacto significativo en la vida de nuestros estudiantes. A través de su apoyo, no solo estarán contribuyendo a la formación de futuros líderes, sino que también fortalecerán su vínculo con la comunidad, creando un legado de cambio positivo.

Sincerely,

**Noe Mejía**

Director Financiero

(504) 2981- 98- 2 4  
+504 998 1094  
Heart4Children@email.com



### Datos sobre el Centro Educativo Niños de la luz.

- **Nombre:** [Centro Educativo "Niños de la Luz"]

- **Ubicación:** La Ceiba, Honduras
- **Año de Fundación:** 2008
- **Número de Estudiantes:** 150 estudiantes de diversos niveles educativos
- **Programas Ofrecidos:** Educación cristiana, clases de inglés, programas de tutoría gratuita y becas para estudiantes de escasos recursos y con excelencia académica.
- **Servicios:** Transporte escolar a bajo costo para estudiantes y gratuito para el personal docente.
- **Misión:** Proporcionar una educación de calidad que fomente el desarrollo integral de los estudiantes.
- **Visión:** Ser un referente en educación innovadora y responsable, contribuyendo al desarrollo de ciudadanos comprometidos con su comunidad.

### **Objetivos de la Propuesta**

- Fomentar el acceso a una educación de calidad para todos los estudiantes.
- Establecer vínculos entre el sector empresarial y el educativo para el desarrollo de proyectos conjuntos.
- Impulsar iniciativas que promuevan la inclusión y el bienestar social en la comunidad.

### **Áreas de Colaboración**

#### **1. Programas de Becas y Tutoría**

- Beca completa anual de un estudiante: L 9,500.00
- Costo anual de transporte por estudiante: L 5,500.00
- Beca más transporte: L 15,000.00

Su empresa puede financiar la beca completa de un estudiante durante un año, asegurando su acceso a educación de calidad y transporte seguro. Esto no solo beneficia al estudiante, sino que también crea una relación positiva entre la empresa y la comunidad.

## **2. Donación de Recursos Educativos**

### **a. Implementos deportivos para educación física**

- Balones (fútbol, baloncesto y voleibol)
- Conos y marcadores de campo
- Redes para voleibol y baloncesto
- Colchonetas para gimnasia
- Equipos para juegos de patio (cuerdas, aros, etc.)

### **b. Material didáctico para estudiantes de 2do de prebásica a 9no grado**

- Libros de texto y literatura infantil
- Materiales de arte (pinturas, pinceles, papel, etc.)
- Juegos educativos (puzles, rompecabezas, etc.)
- Materiales para ciencias (kits de experimentación, microscopios, etc.)
- Herramientas para matemáticas (reglas, compases, calculadoras)

### **c. Materiales escolares básicos**

- Cuadernos y hojas de trabajo
- Lápices, bolígrafos y marcadores
- Borradores y sacapuntas

- Carpetas y organizadores
- Rulers y tijeras

### 3. Programas de Alfabetización Digital

Capacitación del personal en temas tecnológicos como:

- Inteligencia artificial en la educación.
- curso básico de estadísticas en Excel.
- Uso de plataformas y programas de trabajo compartido en la nube.
- Paquetes básicos de office.

### 4. Financiamiento de proyectos específicos.

- Instalación de laboratorio de ciencias (Centro Educativo - Secundaria), costo estimado L 70,000.00.
- Actualización de laboratorio de computación de (Centro Educativo – Primaria), costo estimado L 140,000.00

Para más información y para discutir esta propuesta, por favor contáctenos a:

**Email:** [info@heart4children.com](mailto:info@heart4children.com)

**Teléfono:** (504) 2416-5081

**Estimado anual de ingresos por apoyo de empresas con sello RSE**

**Tabla 13. Ingresos por apoyo de empresas RSE.**

Área de Colaboración	Descripción	Costo Estimado (L)
----------------------	-------------	--------------------

<b>Programas de Becas y Tutoría</b>	Beca completa anual de un estudiante	L 9,500.00
	Costo anual de transporte por estudiante	L 5,500.00
	<b>Total (1 estudiante)</b>	<b>L 15,000.00</b>
	<b>Total para 5 estudiantes</b>	<b>L 75,000.00</b>
<b>Donación de Recursos Educativos</b>	Implementos deportivos (estimación)	L 15,000.00
	Material didáctico (estimación)	L 20,000.00
	Materiales escolares básicos (estimación)	L 15,000.00
	<b>Total, Donación Recursos Educativos</b>	<b>L 50,000.00</b>
<b>Programas de Alfabetización Digital</b>	Capacitación del personal (estimación)	L 20,000.00
	<b>Total, Capacitación del personal</b>	<b>L 20,000.00</b>
<b>Financiamiento de Proyectos Específicos</b>	Instalación de laboratorio de ciencias naturales	L 70,000.00
	Actualización de laboratorio de computación	L 140,000.00
	<b>Total, Financiamiento Proyectos</b>	<b>L 210,000.00</b>
<b>Total, esperado de los financiamientos</b>		<b>L 355,000.00</b>

**Fuente: creación propia (2025)**

La propuesta de colaboración con empresas enfocadas en Responsabilidad Social Empresarial (RSE) presenta beneficios económicos y sociales significativos tanto para la comunidad como para el Centro Educativo "Niños de la Luz". En su primer año, se estima obtener aportaciones mínimas de L 355,000.00, mediante la estructuración de convenios estratégicos que financien proyectos clave en áreas de educación, tecnología e infraestructura.

Desde el punto de vista económico, esta inversión proyectada garantiza el financiamiento de programas de becas y tutoría, facilita la adquisición de recursos educativos, y posibilita la mejora de espacios físicos esenciales, como laboratorios de ciencias y computación. Esta inversión directa en educación genera un efecto multiplicador, ya que al fortalecer las capacidades del estudiantado y del personal docente, se fomenta la formación de capital humano calificado que contribuirá al desarrollo económico local. Además, las empresas involucradas pueden beneficiarse

de incentivos fiscales y del fortalecimiento de su reputación corporativa, al vincularse con iniciativas de alto impacto social.

Desde una perspectiva social, esta colaboración tiene el potencial de reducir la brecha en el acceso a una educación de calidad, especialmente entre niños y jóvenes de escasos recursos. Las becas, el acceso a materiales didácticos y los programas de alfabetización digital permiten promover la inclusión, disminuir la deserción escolar y mejorar los índices de graduación. A la vez, empoderan a estudiantes y docentes para adaptarse a un entorno laboral cada vez más digitalizado.

En conjunto, estos esfuerzos no solo aseguran la sostenibilidad de los programas ofrecidos por la Asociación Heart For Children, sino que también promueven la cohesión social, la participación activa del sector privado y el desarrollo comunitario sostenible en La Ceiba, Honduras.

#### **1.2.1.4. Desarrollar Redes de Contacto**

##### **1. Asistir a conferencias y talleres**

- a. Eventos del sector:** Participar en conferencias, ferias y talleres relacionados con la educación y el bienestar infantil proporciona una plataforma para establecer relaciones con otros profesionales, donantes potenciales y organizaciones afines. Estos eventos son ideales para compartir experiencias y aprender sobre mejores prácticas en la obtención de financiamiento.
- b. Networking efectivo:** Preparar un breve discurso sobre la misión y los proyectos de la Asociación facilitará las interacciones. Llevar material promocional, como folletos o

tarjetas de presentación, puede ayudar a dejar una impresión duradera en los contactos realizados.

## **2. Unirse a asociaciones y grupos de trabajo**

- a. Asociaciones profesionales:** Integrarse en organizaciones como la Asociación Internacional de Educadores o redes locales de bienestar infantil puede abrir puertas a recursos compartidos y oportunidades de colaboración. Estas asociaciones a menudo tienen acceso a financiamiento exclusivo para sus miembros.
- b. Grupos de trabajo:** Participar en grupos de trabajo que se enfoquen en temas específicos (como educación inclusiva o salud preventiva) fomentará el intercambio de ideas y la creación de alianzas estratégicas que pueden resultar en oportunidades de financiamiento.

### **1.3. Colaboración con Fundaciones**

#### **1.3.1. Identificar fundaciones**

- a. Investigación exhaustiva:** Realizar un mapeo de fundaciones locales que hayan financiado o que hayan colaborado proyectos similares a los de la Asociación. Se pueden utilizar herramientas de búsqueda en línea y bases de datos de fundaciones para compilar una lista de posibles donantes o socios.
- b. Establecer prioridades:** Clasificar las fundaciones según su enfoque en educación, salud y bienestar infantil, lo que permitirá priorizar aquellas que tengan un interés específico en los proyectos de la Asociación.

### 1.3.2. Analizar prioridades de financiamiento

- a. **Revisión de requisitos:** Cada fundación tiene sus propias prioridades y criterios de aplicación. Es fundamental leer cuidadosamente sus guías de financiamiento, que a menudo se encuentran en sus sitios web. Esto incluye información sobre el tipo de proyectos que financian, los montos disponibles y los plazos de solicitud.
- b. **Adaptación de propuestas:** Al conocer las prioridades de financiamiento, se pueden adaptar las propuestas de la Asociación para alinearse con los intereses de los donantes. Esto incluye destacar cómo los proyectos de la Asociación cumplen con los objetivos de la fundación, así como incluir datos y métricas que respalden la efectividad de los programas propuestos.

### 1.3.3. LISTA DE FUNDACIONES LOCALES CON ENFOQUE EN EDUCACIÓN Y SALUD.

*Tabla 14. Fundaciones locales*

No.	Nombre de la Fundación	Descripción	Página Web
1	<b>Fundación Pro-Cáncer La Ceiba</b>	Institución sin fines de lucro creada en 2008 por médicos ceibeños, enfocada en la detección y tratamiento oportuno del cáncer en el Litoral Atlántico y Honduras. Ofrece servicios médicos, psicológicos, laboratorios, campañas preventivas y actividades de recaudación de fondos.	No disponible
2	<b>CRILA (Centro de Rehabilitación Integral del Litoral Atlántico)</b>	Organización sin fines de lucro que brinda rehabilitación integral a personas con discapacidades mediante terapia física, psicológica, hidroterapia y educación especial, atendiendo a todos sin distinción alguna.	<a href="https://crila.org/">https://crila.org/</a>

3	<b>Fundación Ficohsa</b>	Comprometida con la educación infantil, ha apoyado desde el año 2000 a nueve centros de educación prebásica en La Ceiba, beneficiando a más de 7,800 niños y niñas, así como a sus profesores y familias.	No disponible
4	<b>APO-AUTIS Filial La Ceiba</b>	Establecida en 2017, brinda terapias psicológicas y ocupacionales a personas con Trastorno del Espectro Autista (TEA). Además, realiza evaluaciones psicodiagnósticos y ofrece apoyo a padres, maestros y cuidadores.	<a href="https://www.apoautishn.org/filiallaceiba">https://www.apoautishn.org/filiallaceiba</a>
5	<b>Asociación BAYAN</b>	Fundada en 1987, se centra en el desarrollo social y económico mediante principios espirituales universales. Implementa el Sistema de Aprendizaje Tutorial (SAT) para ofrecer educación básica y media en zonas rurales, además de proyectos en salud y medio ambiente.	<a href="https://bayanhn.org/">https://bayanhn.org/</a>
6	<b>Fundación Honduras Help</b>	Organización apolítica y no religiosa sin fines de lucro, constituida en 1998. Brinda servicios de salud de alta calidad, promueve la salud en todos sus aspectos y está comprometida con la promoción y cuidado del medio ambiente.	<a href="https://fundacion-help.org/">https://fundacion-help.org/</a>
7	<b>FUNDAUPN</b>	Fundación de la Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán que contribuye a la educación en escuelas de La Ceiba mediante la donación de kits escolares y materiales de oficina para facilitar la labor docente y administrativa.	<a href="https://fundaupn.edu.hn/">https://fundaupn.edu.hn/</a>
8	<b>CEPUDO</b>	Organización sin fines de lucro que apoya a comunidades en áreas como educación, salud, vivienda y desarrollo comunitario. Colabora con diversas instituciones y realiza proyectos para mejorar la calidad de vida de las personas en Honduras.	No disponible
9	<b>Fundación Hondureña para el Niño con Cáncer - La Ceiba</b>	Brinda apoyo integral a niños con cáncer y sus familias, ofreciendo tratamientos, medicamentos y asistencia psicológica para mejorar su calidad de vida.	No disponible
10	<b>Fundación Tigo</b>	A través de su programa “Internet para Todos”, ha beneficiado a varias escuelas en La Ceiba, proporcionando acceso a internet y recursos educativos digitales para mejorar la calidad educativa.	<a href="https://www.fundaciontigo.org/">https://www.fundaciontigo.org/</a>

Fuente: FUNDARSE, (2024).

### 1.3.4. PROPUESTA DE ALIANZA ENTRE CLÍNICA PROSAVI Y FUNDACIÓN PRO-CÁNCER.

Considerando que Clínica Prosavi es relativamente nueva en el mercado con dos años de operaciones, tiempo en el que ha tenido un alto impacto en la salud de las familias de la comunidad de Armenia Bonito y sus alrededores. Se recomienda colaborar activamente con otras instituciones y empresas con el fin de dimensionar el impacto social creado, es por eso que se ha diseñado la presente plantilla de propuesta de alianza estratégica, misma que puede ser adaptada y utilizada por cualquiera de los tres proyectos con los que trabaja Heart For Children.

La propuesta se centra en tres aspectos:

- **Optimización de recursos diagnósticos:** Implementación de brigadas trimestrales con capacidad para 200 pruebas de detección temprana (mamografías, citologías) utilizando la infraestructura de Clínicas Prosavi.
- **Modelo de atención integral:** Sistema que combina consultas oncológicas especializadas (8 sesiones/mes) con apoyo psicoemocional y seguimiento personalizado
- **Ecosistema de financiamiento sostenible:** Mecanismo que integra recaudación digital y eventos comunitarios como "Let's Glow 4 You"

#### Desarrollo de Propuesta

**Fecha:** [Fecha de la Propuesta]

**Para:** Fundación Pro-Cáncer

**De:** Clínica Prosavi

**Asunto:** Propuesta de Colaboración para la Detección y Tratamiento del Cáncer en el Litoral Atlántico

La Clínica Prosavi se complace en presentar esta propuesta de colaboración a la Fundación Pro-Cáncer, con el objetivo de unir esfuerzos en la lucha contra el cáncer en el Litoral Atlántico de Honduras. Creemos que una alianza estratégica entre nuestras instituciones puede potenciar los recursos y mejorar el acceso a servicios de salud especializados, beneficiando a la población que más lo necesita.

### **Objetivos de la Propuesta**

1. **Fortalecer la Detección Temprana:** Implementar campañas de concienciación y detección temprana del cáncer, aprovechando la experiencia de la Fundación Pro-Cáncer en la organización de eventos y la venta de camisetas y kits.
2. **Atención Especializada:** Proveer atención especializada por oncólogos en las instalaciones de Clínica Prosavi, ofreciendo servicios médicos integrales que incluyan consultas, tratamientos y seguimiento.
3. **Recaudación de Fondos:** Colaborar en eventos de recaudación como "Let's Glow 4 You", donde se pueden vender camisetas y kits, así como implementar recolectas con botellones en la ciudad para financiar campañas preventivas y tratamientos.

### **Implementación**

## 1. Campañas de Concienciación

- **Campañas Educativas:** Desarrollar campañas informativas sobre la importancia de la detección temprana del cáncer, utilizando las instalaciones de Clínica Prosavi para alcanzar a la comunidad de Armenia Bonito y a los alrededores.
- **Charlas y Talleres:** Organizar talleres y charlas en comunidades locales, donde se informe sobre los signos de alerta del cáncer y se ofrezcan servicios de chequeo gratuito en la Clínica Prosavi.

## 2. Atención Especializada

- **Consultas Oncológicas:** Proveer consultas regulares con oncólogos en la Clínica Prosavi, garantizando un diagnóstico y tratamiento oportuno para los pacientes referidos por la Fundación Pro-Cáncer.
- **Servicios Integrales:** Ofrecer servicios médicos complementarios, como apoyo psicológico y laboratorios, para atender de manera integral a los pacientes oncológicos.
- **Desarrollo de Brigadas Médicas Conjuntas:** Desarrollo de brigadas para detectar cáncer de mama y síntomas de otros tipos de cáncer, servicios de citología, atención médica general y atención psicológica, a desarrollarse de manera trimestral en las instalaciones de Clínica Prosavi.

## 3. Recaudación de Fondos

- **Eventos Conjuntos:** Realizar eventos de recaudación conjuntos, donde ambas instituciones colaboren en la organización y promoción, maximizando la participación de la comunidad.

- **Digitalización de Donaciones:** Implementar un sistema de donaciones digitales, facilitando la contribución de la comunidad y aumentando la transparencia en el manejo de fondos.

### 1.3.4.1. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION

**Tabla 15. Cronograma de implementación de propuesta**

Mes	Actividad	Descripción	Responsables
1	<b>Reunión Inicial</b>	Establecer objetivos y roles de cada institución.	Ambas instituciones
1	<b>Investigación y Planeación</b>	Identificar comunidades objetivo y diseñar campañas de concienciación.	Equipo de marketing y salud
2	<b>Lanzamiento de Campañas de Concienciación</b>	Iniciar campañas educativas sobre detección temprana del cáncer.	Fundación Pro-Cáncer
3	<b>Charlas y Talleres</b>	Organizar talleres informativos en comunidades locales.	Ambas instituciones
3	<b>Planificación del Evento "Let's Glow 4 You"</b>	Diseñar y promover el evento de recaudación.	Ambas instituciones
4	<b>Ejecutar el Evento "Let's Glow 4 You"</b>	Realizar el evento de recaudación, venta de camisetas y kits.	Ambas instituciones
4	<b>Monitoreo de Resultados de Campañas</b>	Evaluar la efectividad de las campañas de concienciación y ajustar estrategias.	Equipo de evaluación
5	<b>Implementación de Consultas Oncológicas</b>	Iniciar consultas mensuales con oncólogos en Clínica Prosavi.	Ambas instituciones
5	<b>Recaudación de Fondos Digital</b>	Lanzar el sistema de donaciones digitales.	Ambas instituciones
6	<b>Evaluación Final de Actividades</b>	Revisar resultados de todas las actividades y establecer próximos pasos.	Ambas instituciones
6	<b>Presentación de Informes a Donantes</b>	Entregar informes detallados sobre el uso de fondos y resultados obtenidos.	Ambas instituciones

**Fuente: Creación propia (2025).**

### Beneficios de la Colaboración

**Para la Fundación Pro-Cáncer:**

- **Acceso a Recursos Médicos:** La colaboración con Clínica Prosavi proporcionará acceso a instalaciones y equipos médicos modernos, mejorando la atención a los pacientes.
- **Mayor Visibilidad:** La realización de eventos conjuntos y campañas de concienciación aumentará la visibilidad de la Fundación y su misión, atrayendo más donantes y voluntarios.

Para la Clínica Prosavi:

- **Ampliación de Servicios:** La alianza permitirá a la Clínica ofrecer servicios oncológicos especializados, aumentando su capacidad de atención y atrayendo a más pacientes.
- **Reputación y Credibilidad:** Asociarse con una fundación reconocida como Pro-Cáncer mejorará la reputación de la Clínica y fortalecerá su compromiso con la comunidad.

Estamos convencidos de que esta colaboración entre la Fundación Pro-Cáncer y la Clínica Prosavi no solo beneficiará a nuestras instituciones, sino que, sobre todo, impactará positivamente en la salud y bienestar de la población del La Ceiba. Esperamos poder discutir esta propuesta en detalle y trabajar juntos en la lucha contra el cáncer.

Atentamente,

[Nombre del responsable]

[Cargo]

Clínica Prosavi

[Teléfono]

[Correo Electrónico]

### **1.3.5. BRIGADA MÉDICA CONJUNTA DE PROSAVI Y FUNDACIÓN PRO-CANCER.**

Fecha: [Fecha del Evento]

Hora: [Hora del Evento]

La Ceiba, Col. Armenia Bonito, antes del segundo puente.

La Clínica Pro-Salud y Vida (PROSAVI) se complace en invitar a la comunidad a participar nuestra brigada medica desarrollada en conjunto con fundación Pro- Cáncer. Este evento no solo presentará los paquetes especiales de servicios de salud y bienestar, sino que también incluirá una brigada médica con atención especializada, médicos generales y servicios de atención psicológica.

#### **Objetivos de la Brigada Médica**

1. **Proveer Atención Médica Integral:** Ofrecer consultas y chequeos médicos gratuitos a la comunidad, incluyendo atención especializada en oncología, medicina general y salud mental.
2. **Promover la Prevención de Enfermedades:** Realizar talleres de prevención, charlas sobre nutrición y hábitos saludables, y ofrecer información sobre la detección temprana de enfermedades.
3. **Fomentar el Bienestar Psicológico:** Brindar sesiones de atención psicológica para abordar la salud mental y emocional de los asistentes.

## **Actividades Programadas**

1. Recorrido por las Instalaciones: un recorrido guiado por las instalaciones de la clínica, donde los asistentes podrán conocer los servicios ofrecidos.
2. Presentación de Servicios Médicos: breve presentación sobre los paquetes de salud y bienestar, destacando los servicios de atención médica general y especializada.
3. Talleres de Prevención de Salud y Bienestar: talleres interactivos sobre nutrición y salud mental, donde los participantes aprenderán sobre hábitos saludables y estrategias para el bienestar emocional.
4. Charlas sobre Nutrición y Hábitos Saludables: expertos compartirán información valiosa sobre la importancia de una alimentación equilibrada y estilos de vida saludables.
5. Sesiones de Chequeo Médico: se ofrecerán chequeos médicos para evaluar la salud de los asistentes, incluyendo exámenes básicos y consultas con médicos generales y especialistas.
6. Atención Psicológica: brindar sesiones de atención psicológica para aquellos que necesiten apoyo emocional, facilitadas por profesionales en salud mental.

Este evento representa una oportunidad valiosa para que la comunidad conozca los servicios de salud disponibles y participe activamente en su bienestar. La Clínica Prosavi se compromete a mejorar la salud y bienestar de la comunidad, y esperamos contar con la participación de todos.

Clínica Pro-Salud y Vida  
Pro-Salud y Vida

La Ceiba, Atlántida  
Armenia Bonito.

## BRIGADA MÉDICA

Acompañanos en nuestra Brigada Médica desarrollada con Fundación Pro - Cancer

La Clínica Pro-Salud y Vida (PROSAVI) se complace en invitar a la comunidad a participar nuestra brigada médica desarrollada en conjunto con fundación Pro-Cancer. Este evento no solo presentará los paquetes especiales de servicios de salud y bienestar, sino que también incluirá una brigada médica con atención especializada, médicos generales y servicios de atención psicológica.

**Actividades programadas:**

1. Recorrido por las instalaciones de la clínica.
2. Presentación de servicios médicos disponibles y paquetes.
3. Talleres de prevención de salud y bienestar.
4. Charlas sobre nutrición y hábitos saludables.
5. Sesiones de chequeo médico para los asistentes.

Hora: 8:00 am - 2:00 pm.

Lugar: Armenia Bonito  
En las instalaciones de nuestra clínica.

Fecha: \_\_\_\_\_

REGISTRATE  
AQUÍ

Figura 52. Invitación a brigada médica.

## Proyección de ingresos por realización de brigadas médicas

Tabla 16. Ingresos por brigadas médicas

Categoría		Evento1	Evento2	Evento3	Evento 4	Total anual
<b>Ingresos</b>	<b>Unitario</b>					
Consulta general	100	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 32,000.00
Consulta especialista	200	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 32,000.00
Consulta psicológica	200	L 4,000.00	L 4,000.00	L 4,000.00	L 4,000.00	L 16,000.00
Venta de medicamentos	100	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 8,000.00	L 32,000.00
<b>Ingresos totales</b>		<b>L28,000.00</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L28,000.00</b>	<b>L112,000.00</b>
<b>Gastos</b>			<b>L -</b>			
Promoción y comunicación		L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00	L 4,000.00
Material educativo		L 1,500.00	L 1,500.00	L 1,500.00	L 1,500.00	L 6,000.00
Honorarios médicos	800	L 6,400.00	L 6,400.00	L 6,400.00	L 6,400.00	L 25,600.00
Insumos médicos		L 5,000.00	L 5,000.00	L 5,000.00	L 5,000.00	L 20,000.00

Alimentación	L 7,000.00	L 7,000.00	L 7,000.00	L 7,000.00	L 28,000.00
Transporte	L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00	L 1,000.00	L 4,000.00
<b>Gastos totales</b>	<b>L20,900.00</b>	<b>L20,900.00</b>	<b>L20,900.00</b>	<b>L20,900.00</b>	<b>L 83,600.00</b>
<b>Ingresos netos</b>	<b>L 7,100.00</b>	<b>L 7,100.00</b>	<b>L 7,100.00</b>	<b>L 7,100.00</b>	<b>L28,400.00</b>

**Fuente: Creación propia (2025)**

La brigada médica, al ofrecer consultas y chequeos médicos a bajo costo, atraerá a un gran número de asistentes, lo que permitirá generar ingresos adicionales a través de otros servicios y productos. Se proyectan ingresos totales por evento de L 32,000.00 por consultas generales y especializadas, L 16,000.00 por consultas psicológicas y L 32,000.00 por venta de medicamentos, alcanzando un total anual de L 112,000.00 por los cuatro eventos. Con gastos totales de L 20,900.00 por evento, el ingreso neto por evento sería de L 7,100.00, resultando en un ingreso neto total anual de L 28,400.00.

El Margen del beneficio se puede incrementar si se gestionan donaciones, por lo que se recomienda solicitar donaciones de personal médico ad honorem y patrocinio económico para cubrir los gastos del evento.

### **Ingresos proyectados, incluyendo nuevos pacientes por brigadas médicas.**

**Tabla 17. Ingresos proyectados por brigadas y nuevos pacientes**

<b>Beneficio Económico a un Año</b>	<b>Detalles</b>	
<b>Atracción de Nuevos Clientes</b>		
Tamaño de la comunidad (personas)	3,812	
Porcentaje estimado de captación por consulta general	10%	381
Porcentaje estimado de captación por consulta Psicológica	2%	76
<b>Estimación de Nuevos Pacientes</b>	<b>457 pacientes</b>	
<b>Proyección de Ingresos Anuales</b>		
Ingreso por consulta general	L	150.00
Ingresos por atención Psicológica	L	200.00

Ingreso adicional por consulta general	L	57,180.00
Ingresos adicionales por atención psicológica	L	15,248.00
Ingreso neto por brigada	L	24,400.00
<b>Total, de ingresos netos anuales</b>	<b>L</b>	<b>96,828.00</b>

**Fuente: Creación propia (2025).**

La atracción de nuevos clientes por la brigada médica se estima en 457 pacientes, considerando un tamaño de comunidad de 3,812 personas, de las que se prevé captar el 10% para consultas generales (381 pacientes) y el 2% para atención psicológica (76 pacientes). En términos de ingresos, se proyecta un ingreso de L 150.00 por consulta general y L 200.00 por atención psicológica, lo que resulta en ingresos adicionales de L 57,180.00 por consultas generales y L 15,248.00 por atención psicológica. Además, se contempla un ingreso neto por brigada de L 24,400.00, lo que lleva a un total de ingresos netos anuales de L 96,828.00. Este análisis resalta la viabilidad económica de la brigada médica y su potencial para mejorar el acceso a servicios de salud en la comunidad, al mismo tiempo que genera ingresos significativos para la clínica.

#### **1.3.5.1. Material Publicitario Para Brigada Médica.**



Figura 53. Afiche publicitario

## 1.4. Seguimiento y Relación con Donantes

Mantener una buena relación con los donantes y financiadores es esencial para asegurar futuras colaboraciones y apoyo continuo. La transparencia y la comunicación efectiva son clave en este proceso.

### 1.4.1. Informes Regulares

#### 1. Contenido de los Informes

- a. Incluir un resumen del uso de los fondos, especificando cómo se han invertido en proyectos y actividades.

- b. Presentar datos cuantitativos, como el número de beneficiarios alcanzados, mejoras en indicadores de salud o educación, y otros resultados medibles.
- c. Incluir datos cualitativos, como testimonios de beneficiarios y narrativas de éxito que muestren el impacto emocional y social de la financiación.

#### **1.4.1.1. Formato y Presentación**

- a. Utilizar gráficos y visualizaciones (barras, líneas, pasteles) para ilustrar los datos de manera clara y atractiva.
- b. Incluir fotografías de actividades y eventos que muestren el uso de los recursos y el impacto en la comunidad.
- c. Asegurarse de que los informes sean accesibles y fáciles de entender, evitando jerga técnica que pueda confundir a los donantes.

#### **1.4.1.2. Frecuencia de los Informes**

Establecer una frecuencia regular para la entrega de informes, como trimestral o semestral, asegurando que los donantes estén siempre informados sobre el progreso y el impacto de sus contribuciones.

### **1.4.2. Agradecimientos Públicos**

#### **1.4.2.1. Agradecer públicamente a los donantes**

- a. Utilizar redes sociales para publicar agradecimientos y resaltar las contribuciones de los donantes, creando publicaciones que incluyan menciones y etiquetas.

- b. Incluir secciones de agradecimiento en boletines informativos enviados a la comunidad y a otros interesados.

#### **1.4.2.2. Eventos y Reconocimiento**

- a. Organizar eventos de agradecimiento donde se reconozca públicamente a los donantes, dándoles la oportunidad de hablar sobre su motivación para apoyar la causa.
- b. Considerar la creación de un "muro de donantes" en las instalaciones de la Asociación, donde se reconozcan a aquellos que han contribuido significativamente, así como en el sitio web de la organización.

##### **1.4.2.2.1. Beneficios del Agradecimiento Público – Hacer formato de agradecimiento**

- a. Este tipo de reconocimiento no solo muestra gratitud, sino que también proporciona visibilidad a los donantes, lo que puede incentivar a otros a contribuir.
- b. Fomenta un sentido de comunidad y pertenencia entre los donantes, reforzando su conexión con la misión de la Asociación.

#### **1.4.3. INVITACIÓN A UNA EMPRESA PARA RECONOCIMIENTO PÚBLICO POR SU APOYO.**

##### **Carta de invitación**

[Dirección]

[Teléfono]

[Correo electrónico]

[Fecha]

**Estimados miembros de [Nombre de la empresa],**

Con gran entusiasmo, el Hogar de Niños "Niños de la Luz" se complace en invitarles a un evento muy especial en reconocimiento a su valiosa labor y compromiso con nuestra organización. Durante más de 10 años, su generosa donación de alimentos ha sido fundamental para el bienestar y desarrollo de nuestros niños, y queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento.

**Detalles del Evento:**

**Fecha:** [Fecha del evento]

**Hora:** [Hora de inicio y finalización]

**Lugar:** [Dirección del hogar de niños]

**Agenda:**

- Recepción y bienvenida
- Presentación sobre el impacto de su apoyo
- Testimonios en vivo de beneficiarios
- Reconocimiento público a [Nombre de la(s) empresa(s)]
- Actividades de networking

Este evento no solo es una oportunidad para agradecerles, sino también para que puedan conocer de cerca a los niños cuyas vidas han cambiado gracias a su apoyo. Su presencia es muy importante para nosotros y para los usuarios que se benefician de su generosidad.

Agradecemos de antemano su participación y esperamos contar con ustedes para celebrar juntos este logro significativo.

**Con gratitud,**

[Nombre del responsable]

[Cargo]

Hogar de Niños "Niños de la Luz"

Por favor, confirme su asistencia antes del [fecha límite de confirmación] a través del correo electrónico [correo electrónico] o al teléfono [número de teléfono].



**NOS COMPLACE INVITARLE A:**

---

**EVENTO ANUAL DE RECONOCIMIENTO**

---

ESTIMADOS MIEMBROS DE [NOMBRE DE LA EMPRESA],  
CON GRAN ENTUSIASMO, EL HOGAR DE NIÑOS "NIÑOS DE LA LUZ" SE COMPLACE EN INVITARLES A UN EVENTO MUY ESPECIAL EN RECONOCIMIENTO A SU VALIOSA LABOR Y COMPROMISO CON NUESTRA ORGANIZACIÓN. DURANTE MÁS DE 10 AÑOS, SU GENEROSA DONACIÓN DE ALIMENTOS HA SIDO FUNDAMENTAL PARA EL BIENESTAR Y DESARROLLO DE NUESTROS NIÑOS, Y QUEREMOS EXPRESAR NUESTRO MÁS SINCERO AGRADECIMIENTO.

HORA	<b>15</b>	DICIEMBRE 2025
------	-----------	-------------------

**AGENDA:**

- RECEPCIÓN Y BIENVENIDA
- PRESENTACIÓN SOBRE EL IMPACTO DE SU APOYO
- TESTIMONIOS EN VIVO DE BENEFICIARIOS
- RECONOCIMIENTO PÚBLICO A [NOMBRE DE LA(S) EMPRESA(S)]
- ACTIVIDADES DE NETWORKING

---

**Confirmar asistencia:**

Teléfono: 2416-5081  
Correo: [info@heart4children.com](mailto:info@heart4children.com)

Figura 54. Tarjeta de invitación a evento

## **CARTA DE AGRADECIMIENTO DE FIN DE AÑO**

La Ceiba, Atlántida. Colonia Armenia Bonito, detrás del primer campo de futbol.

Tel: 2416-5081

Correo: [info@heart4children.com](mailto:info@heart4children.com)

[Fecha]

### **Estimados miembros de [Nombre de la empresa]**

Al acercarse el final de este año, queremos tomar un momento para expresar nuestro más sincero agradecimiento por su inquebrantable apoyo al Hogar de Niños "Niños de la Luz". Su generosa donación de alimentos durante más de 10 años ha sido un pilar fundamental en la vida de nuestros niños, brindándoles no solo sustento, sino también esperanza y oportunidades para un futuro mejor.

Gracias a su compromiso, hemos podido proporcionar a nuestros beneficiarios una alimentación adecuada y nutritiva, lo que ha contribuido significativamente a su desarrollo físico y emocional. Cada comida compartida es un recordatorio del impacto positivo que su apoyo ha tenido en nuestra comunidad.

Este año, hemos logrado [mencionar algún logro específico, como "aumentar el número de niños atendidos" o "implementar nuevos programas educativos"], y esto no habría sido posible sin su valiosa colaboración. Ustedes son parte esencial de nuestra misión, y su dedicación nos inspira a seguir adelante con nuestro trabajo.

A medida que nos preparamos para el próximo año, esperamos continuar fortaleciendo nuestra relación y explorar nuevas formas de colaboración que beneficien a nuestros niños y sus familias.

Les deseamos a todos en [nombre de la empresa] un próspero y feliz Año Nuevo. Que el 2025 esté lleno de salud, felicidad y más oportunidades de hacer el bien juntos.

**Con gratitud,**

[Nombre del responsable]

[Cargo]

Hogar de Niños "Niños de la Luz"

Gracias nuevamente por su apoyo continuo y por ser parte de nuestra familia.

## **6.5.2**

### 6.5.3 DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE AUTOFINANCIAMIENTO Y



Durante la planificación del programa de autofinanciamiento y diversificación de ingresos para la Asociación Heart For Children, se identificó la necesidad de generar estrategias sostenibles que permitan fortalecer su independencia financiera. Se observó que una de las principales

oportunidades de mejora radica en la implementación de actividades generadoras de ingresos, aprovechando los recursos existentes y potenciando la formación educativa como un medio para obtener financiamiento.

Este programa propone la creación de talleres de habilidades técnicas, como el uso básico de Excel, para ofrecer formación accesible a la comunidad y generar ingresos para la asociación. A través de la planificación estructurada de estos cursos, se busca optimizar el uso de los recursos, garantizar su viabilidad económica y ampliar el impacto social. La propuesta contempla desde la selección de instructores calificados hasta la gestión de costos y financiamiento, asegurando que la ejecución de los talleres sea eficiente y sostenible. Con esta iniciativa, Heart For Children no solo diversificará sus fuentes de ingreso, sino que también fortalecerá su compromiso con el desarrollo educativo y profesional de los beneficiarios.

### **6.5.2.1 PROGRAMA DE AUTOFINANCIAMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS**

#### **1. Actividades Generadoras de Ingresos**

##### **1.1. Centro Educativo**

##### **1.1.1. Talleres de Habilidades Técnicas**

- 1.1. **Descripción:** Ofrecer talleres en áreas como informática, habilidades manuales, negocios, diseño, salud y seguridad.
- 1.2. **Objetivos:** Fomentar habilidades prácticas que aumenten la empleabilidad de los niños y jóvenes.
- 1.3. **Implementación:** Cobro de tarifas por inscripción y colaboración con expertos en cada área.

# PROTOCOLO PARA GENERAR TALLER DE HABILIDADES TECNICAS



Figura 56. Portada de manual

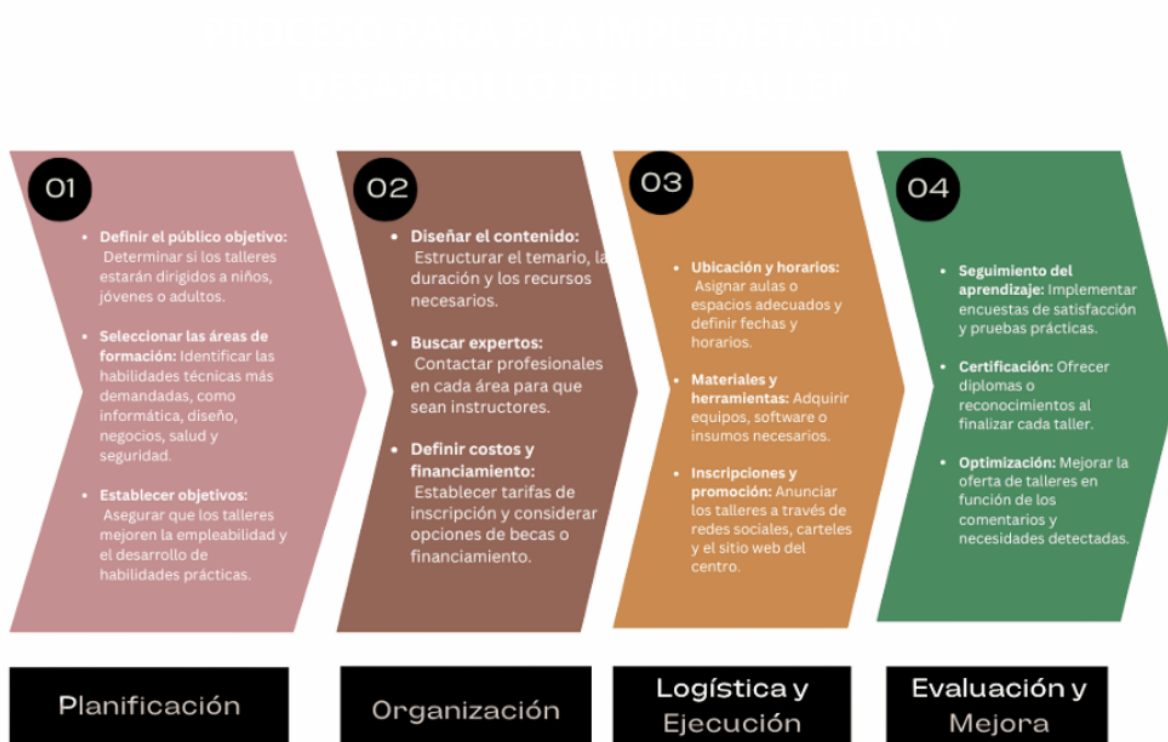


Figura 57. Proceso de creación

## Desarrollo de taller de uso básico de Excel

### Descripción:

Este taller ofrece una introducción a las principales herramientas y funciones de Microsoft Excel, orientado a principiantes que deseen mejorar sus habilidades en hojas de cálculo.

### Objetivos:

1. Conocer la interfaz y funciones básicas de Excel.
2. Aprender a ingresar y organizar datos en hojas de cálculo.
3. Aplicar fórmulas y funciones básicas para cálculos matemáticos.
4. Crear y formatear gráficos y tablas para visualizar datos.
5. Utilizar herramientas de filtrado y ordenamiento para análisis básico de datos

## INTRODUCCIÓN

**Público objetivo:** Estudiantes de la zona.

### Objetivos de aprendizaje para un nivel introductorio:

- Familiarizarse con la interfaz y herramientas de Excel.
- Aprender a introducir y organizar datos en hojas de cálculo.
- Aplicar fórmulas y funciones básicas para realizar cálculos.
- Crear y formatear tablas y gráficos básicos.
- Utilizar herramientas de filtrado y ordenamiento de datos.

## EJECUCIÓN

### Diseño de contenido

#### • Estructuración del Temario:

1. **Introducción a Excel:** Conocer la interfaz y herramientas iniciales.
2. **Módulo de Datos:** Aprender sobre la gestión de datos, formatos y fórmulas básicas.
3. **Gráficos y Visualización:** Creación y personalización de gráficos para interpretar datos.
4. **Análisis de Datos:** Uso de filtros y ordenamiento para realizar análisis básicos.
5. **Prácticas Finales:** Asignación de un proyecto final que integre todos los conceptos aprendidos.

### Duración:

Cada módulo se dividirá en sesiones apropiadas de 4 horas, considerando descansos para optimizar el aprendizaje.

### Recursos Necesarios:

- **Material Didáctico:** Presentaciones, guías y ejercicios digitales.
- **Acceso a Software:** Asegurarse de que contar con la cantidad de licencias para el curso.
- **Equipamiento:** Proyector, pizarras, y computadoras con software instalado.

### **Búsqueda de Instructores**

- Apoyo de redes sociales con el uso de material digital y físico para realizar convocatoria

The advertisement features a teal header with the text '¡TE ESTAMOS BUSCANDO!' and 'PERFIL SOLICITADO'. Below this is a photograph of a man and a woman in business attire. To the right, the Heart4Children logo is displayed with the tagline 'EDUCATE EQUIP EMPOWER'. A section titled 'REQUISITOS' lists three criteria: demonstrable experience in Microsoft Excel, the ability to communicate clearly and concisely, and availability for practical sessions and individual student support. At the bottom, there is a call to action 'ENVÍANOS TU CV' along with contact information: 'Noe.Mejía@h4c.com' and 'https://www.heart4children.com'. The design includes decorative dotted lines and small 'x' marks.

**¡TE ESTAMOS BUSCANDO!**  
**PERFIL SOLICITADO**

**HEART4CHILDREN**  
EDUCATE EQUIP EMPOWER

**REQUISITOS**

- Experiencia demostrable en Microsoft Excel.
- Habilidad para transmitir conocimientos de manera clara y concisa.
- Disponibilidad para realizar sesiones prácticas y brindar apoyo individual a los estudiantes.

**ENVÍANOS TU CV**

Noe.Mejía@h4c.com  
<https://www.heart4children.com>

Figura 58. Afiche publicitario

- **Proceso de Selección:**
  1. Publicar una convocatoria abierta en redes sociales, universidades y comunidades locales.
  2. Realizar entrevistas y solicitar referencias de experiencias anteriores en la enseñanza de Excel.

## Definición de costos

### 3.1. Estimación financiera

Tabla 18. Estimación financiera

Concepto	Detalle	Monto (LPS)
<b>INGRESOS</b>		
Matricula por estudiante	20 participantes × 425 LPS	L. 8,500.00
<b>GASTOS</b>		
Honorarios de Instructores	Pago por duración del taller (5 semanas).	-L.2000.00
Promoción	Volantes de publicidad y convocatoria	-L.600.00
Gastos Adicionales	Consumo de energía	-L.500.00
<b>TOTAL DE GASTOS</b>		-L.3,100.00
<b>UTILIDAD NETA</b>	Ingresos - Costos Totales	<b>L. 5,400.00</b>

Tabla 19. Estimación financiera

#### **Logística y Ejecución:**

- Asignar aulas y definir horarios.
- Contar con materiales necesarios.
- Promocionar el taller a través de redes sociales y carteles.

#### **Cronograma del Taller de Excel Básico:**

Tabla 18. Cronograma de actividades

Día	Tema	Contenido	Duración
1	Introducción a Excel	Interfaz, hojas, celdas, filas y columnas	4 horas
2	Ingreso y gestión de datos	Introducción a formatos, series y listas	4 horas
3	Fórmulas y funciones básicas	Suma, promedio, contar, mínimo y máximo	4 horas
4	Tablas y gráficos	Creación y personalización de gráficos	4 horas
5	Filtros y ordenamiento	Herramientas de filtrado y ordenación de datos	2 horas
6	Práctica y Evaluación	Aplicación de conocimientos y evaluación final	2 horas

## **Material publicitario:**

**HEART4CHILDREN**  
EDUCATE. EQUIP. EMPOWER.

PRESENTA SU PROGRAMA DE APRENDIZAJE "CAMINOS DE LUZ"

# CURSO DE EXCEL BÁSICO PARA PRINCIPANTES

IMPARTIDO POR OLIVIA WILSON

APRENDE A MANEJAR LAS FUNCIONES BÁSICAS DE EXCEL EN SOLO 5 SEMANAS

INICIA EL 02 DE SEPTIEMBRE DEL 2030

5 SEMANAS DE APRENDIZAJE.

**INSCRÍBETE AHORA**

LLAMA AL (504) 1234-5678 O VISITA  
[HTTPS://WWW.HEART4CHILDREN.COM](https://www.heart4children.com) PARA MÁS INFORMACIÓN

Figura 59. Afiche publicitario

### **Evaluación y Seguimiento**

Para garantizar la efectividad del taller, se implementarán las siguientes estrategias:

#### **1.Pruebas prácticas.**

##### **Ejercicio 1:**

- Abre una nueva hoja de Excel y cambia el nombre de la hoja a "Datos de Ventas".
- Ingresa los siguientes datos en las celdas correspondientes:

Producto	Cantidad	Precio Unitario
Producto A	10	25
Producto B	5	30
Producto C	20	15

Realiza una copia de la hoja y pega los valores en la nueva hoja.

## 2. Ingreso y Gestión de Datos

Objetivo: Aprender a trabajar con formatos, series y listas.

### Ejercicio 2:

- Formatea la columna de Precio Unitario para que tenga un formato de moneda.
- En la columna Cantidad, usa la función de serie para crear una lista de números consecutivos desde 1 hasta 10.
- Crea una lista desplegable para seleccionar entre los productos disponibles (Producto A, Producto B, Producto C).
- Inserta una nueva fila para agregar un producto adicional y ajusta automáticamente la serie de números.

## 3. Fórmulas y Funciones Básicas

Objetivo: Aprender a utilizar las funciones básicas como SUMA, PROMEDIO, CONTAR, MÍNIMO, y MÁXIMO.

### Ejercicio 3:

- En una columna, ingresa los siguientes valores de ventas (por ejemplo, 100, 200, 150, 300, 250).
- Usar la función SUMA para calcular el total de las ventas.
- Usar PROMEDIO para calcular el promedio de las ventas.
- Usar CONTAR para contar cuántos valores hay en la lista.
- Usar MÍNIMO y MÁXIMO para encontrar el valor más bajo y el más alto de la lista.

## 4. Tablas y Gráficos

Objetivo: Crear y personalizar gráficos para visualizar los datos.

### Ejercicio 4:

- Crea una tabla con los siguientes datos de ventas por trimestre:

Trimestre	Ventas
Q1	500
Q2	800
Q3	600
Q4	950

- Crea un gráfico de columnas con estos datos y personalízalo agregando un título, etiquetas en los ejes y una leyenda.
- Cambia el tipo de gráfico a líneas y ajusta el diseño.

## 5. Filtros y Ordenamiento

Objetivo: Aprender a utilizar las herramientas de filtrado y ordenación de datos.

### Ejercicio 5:

- Crea una tabla con los siguientes datos de ventas por producto:

Producto	Ventas
Producto A	300
Producto B	500
Producto C	150
Producto D	700
Producto E	200

- Ordena los productos por Ventas de mayor a menor.
- Aplica un filtro para mostrar solo los productos con ventas superiores a 300.
- Cambia el filtro para mostrar solo los productos A y C.

## 6. Práctica y Evaluación

Objetivo: Aplicar los conocimientos adquiridos en un ejercicio de evaluación final.

### Ejercicio 6 (Evaluación Final):

- Crea una hoja de Excel con una tabla que contenga la siguiente información:

Producto	Precio	Cantidad	Ventas
Producto A	25	10	?
Producto B	30	5	?
Producto C	15	20	?

- Usa las funciones PRODUCTO para calcular las ventas de cada producto (Precio × Cantidad).
- Crea una tabla dinámica para mostrar el total de ventas por producto.
- Crea un gráfico de barras para visualizar las ventas por producto.
- Aplica un filtro para mostrar solo los productos con ventas superiores a 200.

## **Certificación de participación y conocimientos adquiridos.**



Figura 61. Diploma de participación

## **Revisión y mejora del contenido según el feedback de los participantes.**

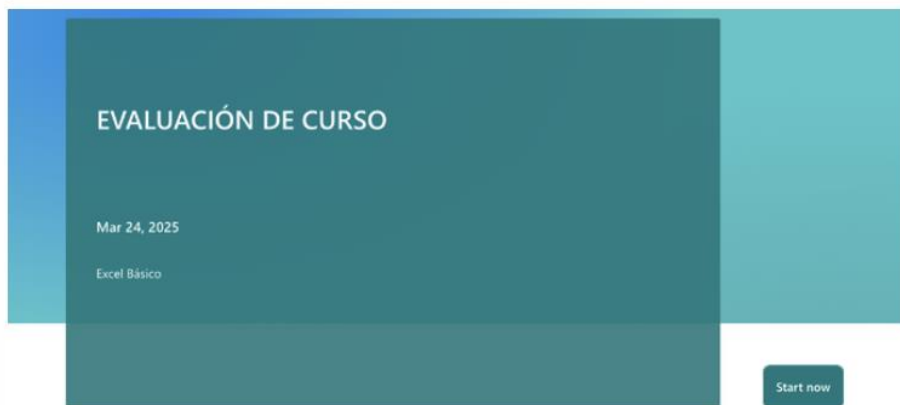


Figura 60. Encuesta de satisfacción

**LINK de acceso:** <https://forms.office.com/r/J7FBVD0Nv4?origin=iprLINK>

**Conclusión:** Este taller permitirá a los participantes adquirir habilidades esenciales en Excel, facilitando su desempeño en tareas académicas, laborales y personales. Su implementación contribuirá al desarrollo de competencias digitales clave para la empleabilidad y la productividad.

## **1.2 Centro educativo**

### **1.2.1 Venta de Material**

- **Descripción:** Vender materiales educativos producidos, como libros, cuadernos, marcadores y lápiz.
- **Objetivos:** Generar ingresos.
- **Implementación:** Establecer una tienda en el centro educativo.

## **Modelo de Negocio: Venta de Material Didáctico en la Escuela**

### **Descripción**

Este modelo de negocio consiste en la venta de materiales educativos dentro del centro. Los productos ofrecidos incluirían libros, cuadernos, marcadores, lápices, y otros materiales necesarios para los estudiantes. El objetivo principal es cubrir las necesidades educativas en el mismo entorno escolar y generar ingresos para la escuela.

### **Objetivos**

- 1) Generar ingresos adicionales para la escuela a través de la venta de materiales educativos.
- 2) Facilitar el acceso a materiales didácticos de calidad a los estudiantes, profesores y padres, evitando que tengan que buscar estos productos fuera de la escuela.
- 3) Promover el autoabastecimiento escolar, con un pequeño margen de ganancia destinado a financiar actividades escolares, becas, o proyectos educativos.

### **Implementación**

#### **1) Establecimiento de la tienda escolar:**

- Crear un pequeño espacio dentro de la escuela donde se exhiban y vendan los materiales.

- Se debe contar con un estante o mesa para organizar los productos.
- 2) **Selección de productos:** Es importante hacer un inventario de los materiales más demandados, como cuadernos, lápices, bolígrafos, mochilas, calculadoras, libros de texto recomendados, entre otros. Además, se pueden ofrecer productos específicos para la comunidad educativa, como uniformes o materiales personalizados (con el logotipo de la escuela, por ejemplo).
  - 3) **Proveedores:** Contactar con mayoristas o distribuidores de materiales educativos para obtener precios competitivos y asegurar la calidad de los productos.
  - 4) **Precios y márgenes:** Establecer precios accesibles, con un margen de ganancia adecuado para cubrir costos y generar ingresos. Los precios deben ser ligeramente inferiores a los de librerías locales para atraer a los padres y estudiantes.
  - 5) **Promoción y marketing:** Anunciar la tienda en las reuniones de padres y maestros, a través de las redes sociales de la escuela o mediante carteles informativos en puntos clave del centro educativo. También se pueden ofrecer descuentos o promociones especiales en épocas de regreso a clases.
  - 6) **Administración y manejo:** Se debe asignar a un encargado (que puede ser un miembro del personal para gestionar la tienda, controlar el inventario y atender las ventas. Es importante llevar un registro de las compras y ventas para tener claridad sobre el flujo de ingresos y gastos.

### **Evaluación y Seguimiento**

- 1) Realizar un seguimiento mensual de las ventas, los productos más solicitados y las ganancias generadas.

- 2) Evaluar si la tienda está cumpliendo su objetivo de generar ingresos y si los materiales ofrecidos son adecuados a las necesidades de los estudiantes.
- 3) Ajustar los precios, productos o métodos de venta según los resultados obtenidos.

A continuación, se presenta la guía práctica para la ejecución de este producto:



Figura 62. Portada de propuesta

## Ejecución del modelo de negocio:

### 1) Asignaciones y responsabilidades

- **Encargado de la Tienda:** Asistente de dirección escolar

#### **Responsabilidades:**

- Administrar la tienda, controlar inventario y atender ventas.
- Asegurar la correcta exhibición y almacenamiento de productos.
- Llevar un registro de ventas y reabastecimiento.

- **Equipo de Compras:** Asistente de dirección Financiera

#### **Responsabilidades:**

- Contactar proveedores y realizar pedidos.
- Garantizar la calidad y precio competitivo de los productos.

- **Encargado Financiero:** Director Financiero

#### **Responsabilidades:**

- Llevar registro de ingresos y egresos.
- Calcular márgenes de ganancia y realizar ajustes de precios si es necesario.
- Generar reportes financieros periódicos.

### 2) Implementación

- **Ubicación:** Biblioteca de la escuela
- **Equipamiento:** Estantes, mesa de ventas y libro de registro manual.
- **Horario de atención:** Lunes a viernes de 7:30 a.m. a 3:30 p.m.



### 3. Lista de proveedores

Tabla 21. Listado de proveedores

Nombre del proveedor	Contacto
Hector's Office	9529-7299
Representaciones Hernandez	9481-3351
Book Master	3178-8040
Pael y Tijeras	9576-6724
Tiendas La Mexicana	3174-0982
Acosa	8882-8940
9.99	2443-4152
Tienda Escolar San Isidro	9653-9076

### 4. Selección de Productos y ejecución de análisis comparativo de precios de proveedores mayoristas.

Tabla 20. Comparación de precio

Producto	Hector's Office	Repres. Hernández	Book Master	Pael y Tijeras	Tiendas La Mexicana	Acosa	9.99	Tienda Escolar San Isidro
Cuaderno	L 18.00	L 17.15	L 19.00	L 16.50	L 18.50	L 16.80	L 15.99	L 17.00
Lápiz	L 6.50	L 6.00	L 6.80	L 5.90	L 6.30	L 5.75	L 5.50	L 6.00
Bolígrafo	L 8.50	L 7.90	L 8.70	L 7.60	L 8.30	L 7.50	L 7.20	L 7.90
Marcadores	L 21.50	L 20.70	L 22.00	L 19.80	L 21.20	L 19.50	L 18.99	L 20.50
Cartulina	L 5.00	L 6.00	L 5.00	L 4.00	L 5.00	L 5.00	L 7.00	L 6.00
Mochila económica	L 435.00	L 430.00	L 440.00	L 328.50	L 332.00	L 425.00	L 220.00	L 329.00
Calculadora	L 250.00	L 240.00	L 260.00	L 235.00	L 245.00	L 230.00	L 220.00	L 235.00
Uniforme	L 575.00	L 560.00	L 590.00	L 550.00	L 570.00	L 540.00	L 530.00	L 550.00
Borrador	L 3.80	L 3.35	L 4.00	L 3.20	L 3.50	L 3.10	L 3.00	L 3.30
Tijera	L 14.50	L 13.80	L 15.00	L 13.20	L 14.00	L 12.90	L 12.50	L 13.50
Colores	L 30.00	L 28.28	L 31.00	L 27.50	L 29.50	L 27.00	L 26.00	L 28.00
Sacapuntas	L 12.50	L 11.75	L 13.00	L 11.50	L 12.00	L 11.30	L 11.00	L 11.75
Marcador de pizarra	L 75.00	L 71.43	L 77.00	L 70.00	L 73.50	L 68.50	L 66.00	L 70.50
Lapicera	L 160.00	L 155.25	L 165.00	L 150.00	L 158.00	L 148.00	L 145.00	L 152.00
Juego de reglas	L 13.50	L 12.40	L 14.00	L 12.00	L 13.00	L 11.80	L 11.50	L 12.50
Combos escolares	L65 - L235	L59 - L225	L70 - L240	L55 - L220	L62 - L230	L50 - L210	L48-205	L55-215



## 5. Análisis de Selección de Proveedor

- **Proveedores más económicos:** Tienda Escolar San Isidro y Acosa suelen tener precios más bajos en la mayoría de los productos.
- **Proveedor con precios estándar:** Representaciones Hernández ofrece precios estables y competitivos.
- **Proveedores más costosos:** Book Master y Hector's Office tienen precios más elevados en algunos productos, pero podrían ofrecer mejor calidad o variedad.
- **Proveedor recomendado:** Representaciones Hernández tiene precios equilibrados y una oferta variada, por lo que es una opción confiable para realizar compras al por mayor.

## 6. Política de Precios y Margen de Ganancia

- Precios accesibles con un margen del 10% sobre el costo.

Tabla 22. Estimación de márgenes

Producto	Precio (L)	Precio con 10% de Margen (L)
Cuaderno	L17.15	L18.87
Lápiz	L6.00	L6.60
Bolígrafo	L7.90	L8.69
Marcadores	L20.70	L22.77
Mochila económica	L430.00	L473.00
Calculadora	L240.00	L264.00
Uniforme	L560.00	L616.00
Borrador	L3.35	L3.69
Tijera	L13.80	L15.18
Colores	L28.28	L31.11
Sacapuntas	L11.75	L12.93
Marcador de pizarra	L71.43	L78.57
Lapicera	L155.25	L170.78
Juego de reglas	L12.40	L13.64



## 7. Proyección de ventas y ganancia en 6 meses vendiéndole a un 30% de los estudiantes con un margen de ganancia por artículo del 10%.

Tabla 23. Proyección de ventas

Producto	Cantidad Inicial	Cantidad Reposición	Total Vendido	Precio Unitario (L)	Ingresos Totales (L)	Costos Totales (L)	Ganancia (L)
Cuaderno	235	141	376	19.7	7,415.72	5,640.00	1,775.72
Lápiz	141	94	235	6.90	1,621.50	705.00	916.50
Bolígrafo	94	47	141	9.00	1,281.28	705.00	576.28
Borrador	47	47	94	3.85	361.9	282	79.90
Cartulina	39	195	234	4.50	1,053	702	351.00
Marcadores	30	204	234	18.0	4212	2808	1,404.00
Tijera	47	0	47	15.87	745.89	564	181.89
Colores	47	0	47	32.52	1,528.44	1,175.00	353.44
Sacapuntas	47	0	47	13.51	634.97	470	164.97
Mochila	47	0	47	494.5	23,421.50	20,210.00	3,211.50
Uniforme	47	0	47	644	30,268.00	26,320.00	3,948.00
Calculadora	47	0	47	276	12,972.00	11,280.00	1,692.00
<b>Total</b>	<b>868.00</b>	<b>728.00</b>	<b>1,596.00</b>	<b>1,538.35</b>	<b>85,516.20</b>	<b>70,861.00</b>	<b>14,655.20</b>

## 8. Administración y Manejo

- Registro de Ventas e Inventario
- § Uso de una hoja de cálculo o software para controlar el stock.
- § Registro de entradas y salidas de productos.
- § Revisión semanal del inventario para evitar desabastecimiento.

Plantilla de Control de Stock:				
Código de Producto	Nombre del Producto	Cantidad en Stock	Precio Unitario	Total en Stock
1	Lápiz	100	0.5	50
2	Cuaderno	50	1.2	60
3	Borrador	75	0.75	56.25

Plantilla de Registro de Entradas y Salidas:					
Fecha	Código de Producto	Nombre del Producto	Tipo (Entrada/Salida)	Cantidad	Comentarios
1/3/25	1	Lápiz	Entrada	50	Nueva compra
5/3/25	2	Cuaderno	Salida	10	Venta
10/3/25	3	Borrador	Entrada	30	Donación

Plantilla de Revisión Semanal:							
Fecha	Código de Producto	Nombre del Producto	Cantidad Inicial	Entradas	Salidas	Cantidad Final	Comentarios
1/3/25	1	Lápiz	100	50	10	51	Reponer si bajo de 50
1/3/25	2	Cuaderno	50	0	10	52	Necesita reposición
1/3/25	3	Borrador	75	30	5	48	Stock suficiente

### • Instrucciones para usar las Plantillas

1. **Control de Stock:** Actualiza la cantidad en stock cada vez que recibas un nuevo pedido o vendas productos.
2. **Registro de Entradas y Salidas:** Registra cada movimiento de productos (entradas o salidas) para tener un seguimiento claro.
3. **Revisión Semanal:** Cada semana, revisa el inventario para asegurarte de que no haya desabastecimiento y toma decisiones de reposición.

### 9. Métodos de Pago

- Efectivo.
- Transferencias bancarias





## 10. Evaluación y Seguimiento

### Revisión Mensual de Ventas

- Análisis de productos más vendidos.
- Evaluación de la rentabilidad de la tienda.

### Encuestas de Satisfacción

- Aplicación de encuestas a padres y estudiantes para conocer su experiencia y sugerencias de mejora.

### Ajustes y Mejoras

- Modificación de productos y precios según demanda.
- Implementación de nuevas estrategias de venta.

1. Material Publicitario

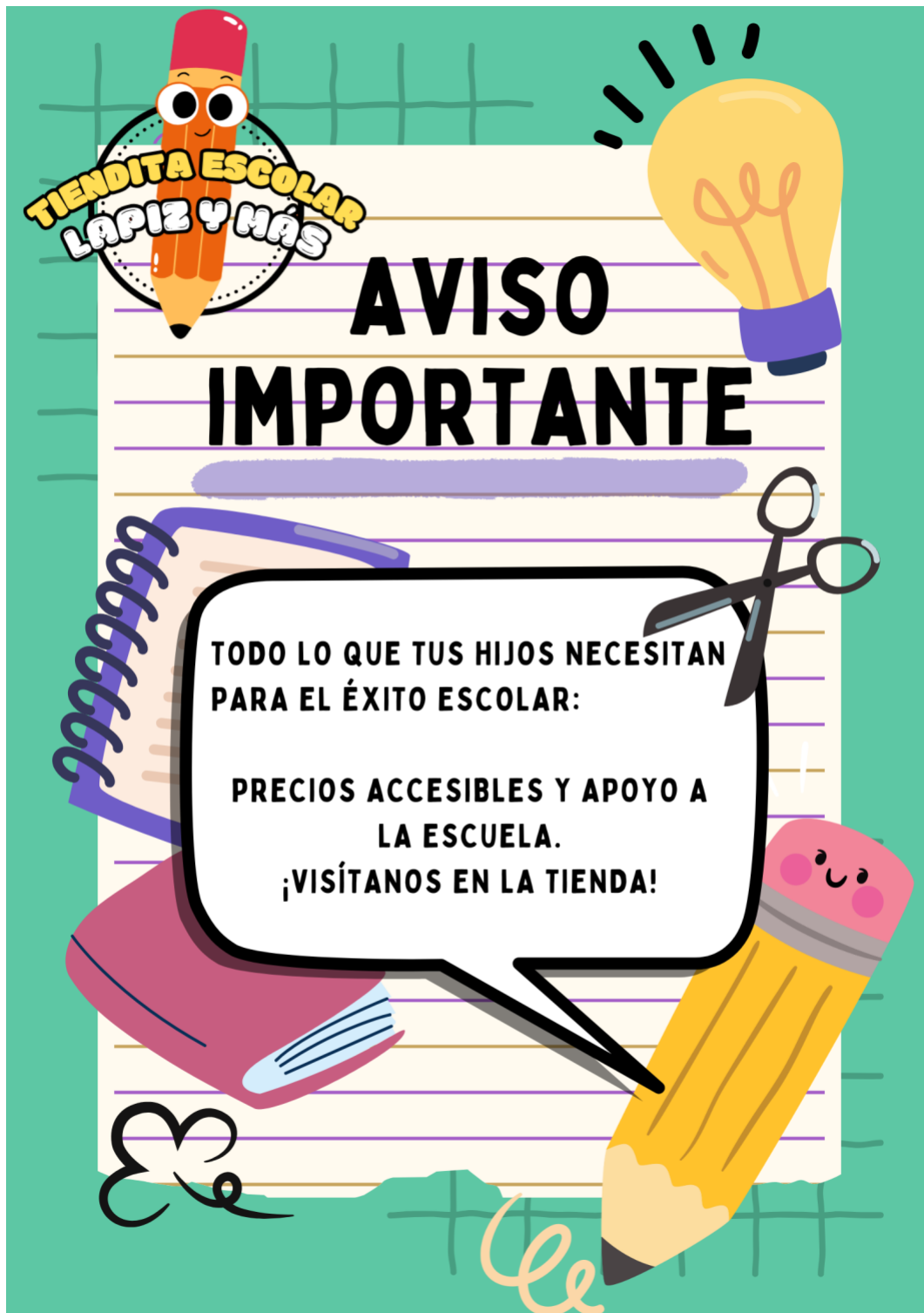


Figura 63. Material publicitario



Figura 64. Material publicitario

### 6.5.2.3 PROGRAMA DE OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MEDIDAS DE REDUCCIÓN DE COSTOS.



Figura 65. Portada de programa

Para mejorar la sostenibilidad financiera de la Asociación Heart for Children, se implementarán diversas estrategias que se centran en la reducción de costos operativos. Estas estrategias no solo ayudarán a optimizar recursos, sino que también contribuirán a una gestión más eficiente y responsable de los fondos. A continuación, se detallan las acciones específicas para cada estrategia.

## 2. Revisión de Proveedores

### 1.1. Evaluar y Renegociar Contratos

- a. **Análisis de Proveedores Actuales:** Realizar un inventario de todos los proveedores actuales, incluyendo materiales educativos (libros, útiles, tecnología), servicios de transporte y catering. Evaluar la calidad de los productos y servicios, así como los precios.
- b. **Comparativa de Costos:** Comparar precios y condiciones con al menos dos o tres proveedores alternativos para cada categoría. Esto permitirá identificar oportunidades de ahorro y mejorar la calidad del servicio.
- c. **Renegociación:** Contactar a los proveedores actuales con datos de la comparativa para discutir la posibilidad de renegociar precios y condiciones. Proponer descuentos por volumen o contratos a largo plazo que beneficien a ambas partes.
- d. **Evaluación Continua:** Establecer un sistema de evaluación periódica de proveedores para asegurar que se mantengan los estándares de calidad y costo.

### Comparativo de proveedores y precios.

#### *Tabla 24. Comparativo de precios*

Servicio	Proveedor actual			Alternativas	
	Tigo			Claro	Rápido Net
	Precio actual	Valor a negociar	Nuevo precio		
Internet Corporativo	L 10,650.00	10-15%	L 9,585.00	N/D	L 7,500.00
Televisión por cable	L 500.00	10-15%	L 450.00	L 500.00	L 400.00
Telefonía Celular (7)	L 6,182.40	10-15%	L 5,564.16	L 5,968.67	N/D
Total, Mensual	L 17,332.40		L 15,599.16	L 6,468.67	L 7,900.00
<b>Total, Anual</b>	<b>L207,988.80</b>		<b>L187,189.92</b>	<b>L77,624.00</b>	<b>L 94,800.00</b>
	Santillana			N/D	N/D
Libros escolares (180)	L 84,600.00	15%	L 71,910.00	L -	L -
<b>Gran total</b>	<b>L292,588.80</b>		<b>L259,099.92</b>	<b>L77,624.00</b>	<b>L 94,800.00</b>
<b>Opción más económica</b>					
Servicio	Proveedor	Precio actual	Nuevo Precio	% ahorrado	Ahorro / año
Internet Corporativo	Rápido Net	L 10,650.00	L 7,500.00	30%	L 37,800.00
Televisión por cable	Rápido Net	L 500.00	L 400.00	20%	L 1,200.00
Telefonía Celular (7)	Tigo	L 6,182.40	L 6,182.40	0%	L -
180 libros escolares	Santillana	L 84,600.00	L 71,910.00	15%	L 12,690.00
<b>Total</b>		<b>L101,932.40</b>	<b>L 85,992.40</b>	<b>16%</b>	<b>L 51,690.00</b>

**Fuente: Creación propia (2025).**

De acuerdo con la comparación de precios en la tabla anterior, si negocia un descuento entre el 10 y el 15% en los servicios ofrecidos por Tigo y se mantienen los servicios con ellos, se obtendría una reducción de costo aproximada de L 20,800.00 al año.

Mientras que, si se cambian los servicios por nuevos proveedores, considerando mantener los servicios de telefonía celular con Tigo, usar el internet corporativo y servicio de cable de Rápido Net (L 94,800 / año), se ahorraría un total de L 39,000.00 al año.

Y, si se logra concretar un descuento del 15% en el costo de los libros escolares con Editorial Santilla, en la compra de 180 libros se estaría ahorrando la cantidad de L 12,690.00.

Con todas las implicaciones anteriores, considerando los precios más bajos de los proveedores y las alternativas, se estaría alcanzando un ahorro total de L 51,690.00.

## 1.2. Priorizar Compras Locales

- a. **Investigación de Proveedores Locales:** Identificar proveedores locales que ofrezcan materiales y servicios necesarios, priorizando aquellos que tengan buenas referencias y cumplan con los estándares requeridos.
- b. **Beneficios de la Compra Local:** Fomentar la compra local no solo ayuda a reducir costos de transporte, sino que también apoya la economía de la comunidad, promoviendo un círculo económico positivo.
- c. **Establecimiento de Alianzas:** Crear alianzas con proveedores locales para obtener precios competitivos y condiciones favorables, lo que puede incluir acuerdos de exclusividad o descuentos por lealtad.

Actualmente, el centro educativo realiza todas sus compras el comercio local, por lo que se recomienda negociar exclusividad con los proveedores a cambio de precios preferenciales (tasas de descuento especial).

De acuerdo con el volumen de comprar y considerando los precios que se manejan en mercado, se puede negociar un descuento especial entre el 10% y el 15%, aplicados a los gastos representados en el cuadro siguiente:

### Gasto 2024, reales vs descuento aplicado.

**Tabla 25. gastos reales vrs aplicado**

Categoría	Hogar	Centro Educativo	Clínica	Total
Materiales escolares	L 111,078	L 12,801	L -	L 123,879

Materiales de oficina	L 66,173	L 28,739	L 15,300	L 110,211
Materiales de limpieza	L 52,989	L 32,564	L 4,259	L 89,811
Comida	L 464,228	L -	L -	L 464,228
Medicamentos	L -	L -	L -	L 260,559
<b>Total, gastos</b>	<b>L 694,467</b>	<b>L 74,103</b>	<b>L 19,559</b>	<b>L 788,129</b>
<b>10 % negociado</b>	<b>L 69,447</b>	<b>L 7,410</b>	<b>L 1,956</b>	<b>L 78,813</b>
<b>Total, con descuento</b>	<b>L 625,020</b>	<b>L 66,693</b>	<b>L 17,603</b>	<b>L 709,316</b>

Fuente: Creación propia (2025).

Negociando entre un 10% y 15%, como mínimo se ahorraría anualmente L 69,000.00 en el hogar, L 7,000.00 en el centro educativo y L 2,000.00 en la clínica, lo que refleja un ahorro total de aproximado de L 80,000.00 para la organización.

### 3. Uso Eficiente de Capacidad Instalada

#### 2.1. Análisis de la Capacidad de las instalaciones.

- a. **Inventario de Espacios:** Realizar un inventario detallado de todas las aulas, dormitorios y espacios comunes, incluyendo su capacidad, equipamiento y uso actual.
- b. **Identificación de Áreas Subutilizadas:** Evaluar el uso de cada espacio para identificar aquellos que están subutilizados o no se utilizan en absoluto. Esto puede incluir espacios que solo se utilizan en ciertas horas del día o días de la semana.

#### Costo Unitario – Hogar de niños

**Tabla 26. Ratio niño / cuidador**

Costos reales	Costo total	Número de usuarios	Costo Unitario
Costo fijo por niño - Instalaciones	\$ 80,727	7	\$ 11,532
Costo fijo por niño - personal	\$ 93,261	7	\$ 13,323
Total, costo fijo por niño			\$ 24,855
Costo variable por niño	\$ 27,104	7	\$ 3,872
<b>Total, costo por niño</b>			<b>\$ 28,727</b>

Costos óptimos	Costo total	Número de usuarios	2024
Costo fijo por niño - Instalaciones	\$ 80,727	24	\$ 3,364
Costo fijo por niño - personal	\$ 93,261	15	\$ 6,217
<b>Total, costo fijo por niño</b>			<b>\$ 9,581</b>
Costo variable por niño	\$ 27,104	7	\$ 3,872
<b>Total, costo por niño</b>			<b>\$ 13,453</b>

**Fuente: Creación propia (2025).**

La tabla anterior nos muestra que para el año 2024 el hogar no utilizó de manera óptima la capacidad instalada, atendiendo únicamente 7 niños, lo que permitió un uso ineficiente de los recursos, utilizando más del 200% del costo óptimo por niño.

Para reducir el costo por niño sin ver afectado el presupuesto actual, se recomienda incrementar la cantidad de niños de residentes a 15, ya que esto permitirá distribuir los costos fijos entre más usuarios. Tomando en cuenta la información del 2024 donde se mantuvo una cantidad de 7 niños, con un costo unitario de \$ 28,727.00, este monto se reduciría \$ 13,453.00 si la cantidad de niños aumenta a 15.

### Costo Unitario – Centro Educativo

**Tabla 27. Ratio estudiante / maestro**

<b>Costo unitario 2024</b>	
Cantidad promedio de estudiantes por año	152
Cantidad óptima de estudiantes por año	220
Costo real por estudiante	\$ 1,785
Costo óptimo por estudiante	\$ 1,233

**Fuente: Creación propia**

La tabla anterior nos muestra que para el año 2024 el centro educativo no utilizó de manera óptima la capacidad instalada, atendiendo 152 estudiantes, lo que permitió un ineficiente de los recursos, utilizando el 45% más de los recursos necesarios por estudiante.

Para reducir el costo por niño sin ver afectado el presupuesto actual, se recomienda incrementar la cantidad de niños de estudiantes por aula de clases a 20, ya que esto permitirá distribuir los costos fijos entre más usuarios. Tomando en cuenta la información del 2024 donde se mantuvo una cantidad promedio de 152 estudiantes, con un costo unitario de \$ 1,785.00, este monto se reduciría \$ 1,233.00 si en las 11 aulas de clases se mantiene la capacidad máxima de 20 estudiantes (220 estudiantes en total).

## **2.2. Reorganización de Espacios.**

- a. **Diseño de espacios Multipropósito:** Reorganizar las instalaciones para crear espacios multipropósito que puedan ser utilizados para diversas actividades, como talleres, reuniones y clases. Esto puede incluir el uso de mobiliario móvil que permita una rápida reconfiguración del espacio.
- b. **Implementación de Tecnología:** Incorporar tecnología que facilite el uso de los espacios, como pizarras interactivas y sistemas de sonido, que pueden ser utilizados en diferentes tipos de actividades.

## **2.3. Calendario de Actividades**

- **Planificación de Uso de Espacios:** Desarrollar un calendario de actividades que asigne espacios específicos para cada actividad, maximizando el uso de las instalaciones y evitando tiempos ociosos.

- **Flexibilidad en Horarios:** Permitir horarios flexibles para el uso de espacios, incentivando a los docentes y grupos comunitarios a utilizar instalaciones fuera del horario escolar regular.

#### **4. Uso Óptimo de Personal Contratado**

**Objetivo:** Ajustar la plantilla de personal para asegurar que se satisfagan las necesidades educativas de manera eficiente.

##### **3.1. Evaluación de Necesidades de Personal:**

**3.1.1. Análisis de Ratio Estudiante/Docente, niño/cuidador:** Evaluar la relación actual entre el número de estudiantes y el personal docente, identificando áreas donde se pueda ajustar el número de docentes o personal administrativo.

###### **3.1.1.1. Hogar de niños, ratio niño/cuidador.**

Actualmente (2024) se cuenta con 3 cuidadores (educadores), quienes son los que dan atención directa a los niños. Según las regulaciones establecidas por el gobierno (SENAF), por cada 12 niños de 6 a 9 años y por cada 16 niños mayores de 9 años es necesario un educador, se recomienda mantener una cantidad óptima de 15 niños con los 3 educadores actuales, considerando que los turnos son rotativos.

El ratio niño/educador es un indicador clave para evaluar la calidad del cuidado y la atención que reciben los niños en un hogar. En este caso, actualmente se cuenta con 7 niños y 3 cuidadores,

##### **1. Cálculo de ratio actual**

$$\text{Ratio actual} = \frac{\text{Número de niños}}{\text{Número de cuidadores}} = \frac{7}{3} \approx 2.33$$

Esto significa que, en promedio, cada cuidador está a cargo de aproximadamente 2.33 niños.

Este ratio indica una atención bastante personalizada, lo que es positivo para el desarrollo y bienestar de los niños, permitiendo a los cuidadores dedicar tiempo y recursos a cada niño de manera más efectiva.

## 2. Comparación con la Cantidad Óptima

La cantidad óptima propuesta es de 15 niños por 3 cuidadores, lo que da un ratio de:

$$\text{Ratio óptimo} = \frac{15}{3} = 5$$

Este ratio sugiere que cada cuidador debería atender a 5 niños.

Comparando ambos ratios, se observa que el ratio actual (2.33) es significativamente mejor que el ratio óptimo (5). Esto implica que, aunque la atención es más personalizada en la situación actual, hay una oportunidad para aumentar la capacidad del hogar de niños sin comprometer la calidad del cuidado.

## 3. Implicaciones

- a. **Calidad del Cuidado:** Con un ratio bajo (2.33), los cuidadores pueden ofrecer atención individualizada, lo que es beneficioso para el desarrollo emocional y social de los niños.

- b. **Capacidad de Aumento:** La diferencia entre el ratio actual y el óptimo sugiere que el hogar tiene capacidad para aumentar el número de niños atendidos. Esto podría permitir una mejor utilización de los recursos disponibles y potencialmente generar mayores ingresos si se considera una estructura de financiamiento basada en la cantidad de niños.
- c. **Consideraciones para el Futuro:** Si se decide aumentar el número de niños, es necesario monitorear de cerca la calidad del cuidado para asegurarse de que no se comprometa la atención individual. Podría ser necesario considerar la contratación de más cuidadores o la implementación de programas de capacitación para optimizar el desempeño del personal existente.

### 3.1.1.2. Centro educativo, Ratio Estudiante/Maestro

El ratio estudiante/maestro es un indicador clave para evaluar la calidad de la enseñanza y la atención que reciben los estudiantes en un centro educativo. En este caso, se están atendiendo 152 estudiantes distribuidos en 11 grados, y hay un maestro por grado.

#### 1. Cálculo del Ratio Actual

Dado que hay un maestro por grado y un total de 11 grados, el número total de maestros es 11. Por lo tanto, el ratio actual de estudiantes por maestro se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ratio actual} = \frac{\text{Número de estudiantes}}{\text{Número de maestros}} = \frac{152}{11} \approx 13.82$$

Esto indica que, en promedio, cada maestro está a cargo de aproximadamente 13.82 estudiantes.

#### 2. Comparación con la Cantidad Óptima

La cantidad óptima es de 20 estudiantes por grado, lo que implica que, si se mantiene un maestro por grado, el ratio óptimo de estudiantes por maestro sería:

$$\text{Ratio óptimo} = 20 \text{ estudiantes por maestro}$$

En este caso, si se alcanzara la capacidad óptima de 220 estudiantes, significa que se está haciendo uso óptimo tanto del personal docente como de las instalaciones.

### 3. Implicaciones

- a. **Calidad de la Enseñanza:** con un ratio actual de aproximadamente 13.82, los maestros pueden ofrecer una atención más individualizada a los estudiantes, lo que es beneficioso para el aprendizaje y la interacción en el aula.
- b. **Capacidad de Aumento:** actualmente, el centro tiene la capacidad de admitir más estudiantes (hasta 220) sin cambiar el número de maestros. Sin embargo, si se alcanza este límite, el ratio aumentará a 20 estudiantes por maestro, lo que es considerado óptimo.
- c. **Estrategias de Crecimiento:** para alcanzar la capacidad óptima, el centro educativo podría atraer nuevos estudiantes, pero también debe considerar la posibilidad de necesitar más maestros si el número de estudiantes excede los 220, o si se desea mantener un ratio más bajo para mejorar la atención.
- d. **Consideraciones para el Futuro:** a medida que se aumenta la matrícula, es crucial monitorear la carga de trabajo de los maestros y la calidad de la enseñanza. Si el número de estudiantes supera los 220, sería recomendable contratar más maestros para mantener un ambiente de aprendizaje efectivo.

**3.1.2. Identificación de Vacíos:** Determinar si hay áreas en las que se necesiten más recursos humanos, como apoyo en clases específicas o atención a estudiantes con necesidades especiales.

### **3.1.3. Capacitación del Personal**

- a. **Programas de Capacitación Continua:** Implementar programas de capacitación que permitan a los docentes adquirir habilidades en diversas áreas, como educación inclusiva, uso de tecnología educativa y gestión de aula.
- b. **Polivalencia del Personal:** Fomentar la polivalencia entre el personal, permitiendo que los docentes puedan adaptarse a diferentes roles y necesidades según surjan.

### **3.1.4. Contratación de Personal a Tiempo Parcial**

- a. **Evaluación de Actividades Extracurriculares:** Identificar actividades extracurriculares que requieran personal adicional, como deportes, arte o tutorías.
- b. **Contratación Flexible:** Considerar la contratación de personal a tiempo parcial o por proyecto para estas actividades, lo que permitirá ajustar la plantilla según las necesidades y evitar costos fijos innecesarios.

## **4. Eficiencia Energética**

### **4.1. Sustitución de Iluminación**

- a. **Auditoría Energética Inicial:** se recomienda realizar una auditoría para evaluar el consumo energético actual y determinar las áreas donde se puede mejorar.

- b. **Instalación de Iluminación LED:** Sustituir todas las bombillas y sistemas de iluminación convencionales por iluminación LED en aulas y espacios comunes, lo que reducirá significativamente el consumo de energía y los costos asociados.

#### 4.2. Prácticas de Ahorro Energético

- a. **Campañas de Sensibilización:** implementar campañas de sensibilización dirigidas a estudiantes y personal sobre la importancia del ahorro energético. Esto puede incluir charlas, carteles y actividades interactivas.
- b. **Protocolos de Uso Responsable:** Establecer protocolos claros para el uso de energía, como apagar luces y equipos cuando no estén en uso, y fomentar el uso de la luz natural siempre que sea posible.
- c. **Monitoreo del Consumo Energético:** Implementar un sistema de monitoreo del consumo energético para evaluar el impacto de las medidas adoptadas y ajustar las estrategias según sea necesario.

#### CATEGORIAS DE EFICIANCIA ENERGETICA.

*Tabla 28. Eficiencia energética*

Clase	Artículos y Equipos	Eficiencia
Clase A	Refrigeradores de alta eficiencia	50 % menos
	Bombillas LED	
	Lavadoras con carga frontal y eficiencia energética alta	
	Calentadores de agua solares y eléctricos eficientes	
	Electrodomésticos inteligentes que optimizan el consumo	
Clase B	Refrigeradores de eficiencia moderada	25% a 50% menos
	Lavadoras de carga superior con alguna eficiencia	
	Hornos de microondas de marcas reconocidas con buenas especificaciones	
	Ventiladores de bajo consumo	

Clase C	Algunos refrigeradores estándar	10% a 25% menos
	Lavadoras comunes	
	Secadores de cabello de marcas reconocidas	
	Aire acondicionado de eficiencia media	
Clases D y E	Refrigeradores y congeladores de gama media	Consumo medio
	Lavadoras de carga media	
	Hornos eléctricos tradicionales	
	Televisores de tecnologías más antiguas	
Clase F	Refrigeradores antiguos o de bajo costo	10% a 25% mas
	Secadores de ropa que no son de bajo consumo	
	Calderas de calefacción ineficientes	
	Equipos de aire acondicionado viejos	
Clase G	Refrigeradores muy antiguos o de baja gama	25% más que consumo medio
	Calentadores eléctricos ineficientes	
	Iluminación a base de bombillas incandescentes	
	Ventiladores de gran consumo energético	

**Fuente: ANDI**

La tabla anterior puede ser tomada como referencia para conocer el nivel de eficiencia en el consumo de energía de los artículos con los que cuenta la organización. Se recomienda contratar a un técnico para realizar una auditoria energética y conocer la eficiencia del equipo e instalaciones eléctricas, sin embargo, se han identificado áreas que podrían influir en la reducción del consumo de energía eléctrica. Se han identificado 45 ventiladores de techo con más de 10 años de vida útil, 12 tubos de luz incandescente de 8 pies y 6 faroles de luz incandescente con más de 10 años. Se recomienda revisión del consumo energético de estos artículos y todo el sistema eléctrico en general.

### **6.5.3 PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO CON PROTOCOLO DE AUTORIZACIÓN Y AUDITORÍAS INTERNAS**

El proceso de ejecución del presupuesto es fundamental para garantizar el uso eficiente de los recursos financieros en una organización. Este documento describe los procedimientos para la

autorización de gastos y la implementación de auditorías internas con el fin de mantener la transparencia y el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

## Objetivos

- Implementar un protocolo de autorización que permita controlar los gastos.
- Establecer un sistema de auditorías internas para verificar el cumplimiento de las políticas entorno a los proyectos.

### 1. Protocolos de Autorización

Para garantizar el uso adecuado de los fondos, se implementa un protocolo de autorización con los siguientes niveles:

- **Autorización de primera instancia:** Solicitudes menores a un monto L 2,000.00 fuera del presupuesto mensual pueden ser aprobadas por los jefes de departamento.

#### Formato recomendado:

<b>Autorización de Primera Instancia</b>	
<b>Fecha:</b>	[Fecha de solicitud]
<b>Solicitante:</b>	[Nombre del solicitante]
<b>Departamento:</b>	[Departamento correspondiente]
<b>Descripción de la Solicitud:</b>	[Descripción del gasto o solicitud]
<b>Monto Solicitado:</b>	[Cantidad solicitada]
<b>Justificación:</b>	[Breve justificación del gasto]
<b>Aprobación del jefe de Departamento:</b>	

<b>Firma:</b>	[Firma del jefe de Departamento]
<b>Nombre:</b>	[Nombre del jefe de Departamento]
<b>Fecha de Aprobación:</b>	[Fecha de Aprobación]

- **Autorización intermedia:** Gastos entre L 2,500.00 y L 5,000.00 fuera del presupuesto mensual requieren aprobación de la gerencia administrativa.

**Formato recomendado:**

<b>Autorización Intermedia</b>	
<b>Fecha:</b>	[Fecha de solicitud]
<b>Solicitante:</b>	[Nombre del solicitante]
<b>Departamento:</b>	[Departamento correspondiente]
<b>Descripción de la Solicitud:</b>	[Detalles del gasto o solicitud]
<b>Monto Solicitado:</b>	[Cantidad solicitada]
<b>Justificación:</b>	[Motivos para la solicitud]

<b>Aprobación de Gerencia Administrativa:</b>	
<b>Firma:</b>	[Firma del Gerente Administrativo]
<b>Nombre:</b>	[Nombre del Gerente Administrativo]
<b>Fecha de Aprobación:</b>	[Fecha de Aprobación]

- **Autorización de alto nivel:** Inversiones o gastos mayores a L 5,000.00 fuera del presupuesto mensual deben ser aprobados por la Dirección Ejecutiva.

**Formato recomendado:**

<b>Autorización de Alto Nivel</b>	
<b>Fecha:</b>	[Fecha de solicitud]
<b>Solicitante:</b>	[Nombre del solicitante]
<b>Departamento:</b>	[Departamento correspondiente]
<b>Descripción de la Solicitud:</b>	[Descripción precisa del gasto o inversión]
<b>Monto Solicitado:</b>	[Cantidad solicitada]
<b>Justificación:</b>	[Exposición completa sobre la necesidad del gasto]

<b>Aprobación de Dirección Ejecutiva:</b>	
<b>Firma:</b>	[Firma del director Financiero o presidente del Comité]
<b>Nombre:</b>	[Nombre del Aprobador]
<b>Fecha de Aprobación:</b>	[Fecha de Aprobación]

**5. Registro y Seguimiento de Gastos**

Cada gasto autorizado se documenta en el sistema financiero de la organización, asegurando que los registros contables reflejen con exactitud la ejecución presupuestaria.

**6. Auditorías Internas**

- **Objetivo de las Auditorías Internas**

El propósito de las auditorías internas es garantizar el cumplimiento de las políticas de ejecución presupuestaria, detectar posibles desviaciones y recomendar mejoras en la gestión financiera.

- **Metodología de Auditoría** Las auditorías internas se deben de llevar a cabo de forma periódica e incluyen las siguientes etapas:

1. **Planificación:** Se define el alcance y los criterios de la auditoría.
2. **Ejecución:** Se analizan los registros financieros y se realizan entrevistas con los responsables de cada área.
3. **Informe de Resultados:** Se presentan hallazgos y recomendaciones a la alta dirección.
4. **Implementación de Mejoras:** Se establecen planes de acción correctivos para mejorar la gestión financiera.

## FORMATO DE AUTORIA DE LA CLINICA PROSAVI

Fecha de Auditoría: \_\_\_\_\_  
 Auditor Responsable: \_\_\_\_\_  
 Departamento Evaluado: \_\_\_\_\_

### 1. Datos Generales- Clínica Prosavi

- Responsable del área auditada: \_\_\_\_\_

### 2. Checklist de Evaluación

#### A. Control Financiero

Presupuesto documentado y actualizado.	
Registro de ingresos y egresos al día.	
Facturación clara y sin inconsistencias.	
Cumplimiento de obligaciones fiscales.	
Control de costos operativos.	

#### Comentario:

---



---



---



---

#### B. Inventario y Gestión de Insumos Médicos

Control de existencias de medicamentos.	
Correcto almacenamiento y conservación de insumos.	

Cumplimiento de fechas de caducidad.	
Registros actualizados de compras y usos.	
Proveedores certificados y autorizados.	

**Comentario:**

---



---



---

**C. Calidad del Servicio**

Protocolos de atención bien documentados.	
Encuestas de satisfacción a pacientes.	
Tiempo de espera dentro de estándares adecuados.	
Capacitación continua del personal médico y administrativo.	
Evaluación de desempeño del personal.	

**Comentario:**

---



---



---

**D. Seguridad Sanitaria y Bioseguridad**

Cumplimiento de normativas de bioseguridad.	
Manejo adecuado de residuos biomédicos.	
Uso correcto de equipo de protección personal.	
Limpieza y desinfección de áreas comunes y quirúrgicas.	
Señalización de rutas de evacuación y protocolos de emergencia.	

**Comentario:**

---



---



---

**E. Licencias y Permisos**

Licencia de funcionamiento vigente.	
Certificaciones del personal médico actualizadas.	
Cumplimiento de normativas del Ministerio de Salud.	

Documentación legal en orden y accesible.	
Contratos del personal revisados y actualizados.	

**Comentario:**

---



---



---

**Observaciones y Acciones Correctivas**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

**Firma del Auditor**

Nombre: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

**FORMATO DE AUDITORÍA INTERNA EN UN HOGAR DE NIÑOS**

**Fecha de Auditoría:** \_\_\_\_\_

**Auditor Responsable:** \_\_\_\_\_

**Área Evaluada:** \_\_\_\_\_

**1. Datos Generales**

- Nombre del hogar: Niños de la Luz
- Responsable del área auditada: \_\_\_\_\_

**2. Checklist de Evaluación**

**A. Control Financiero**

Presupuesto documentado y actualizado.	
Registro de ingresos y egresos al día.	
Uso eficiente de recursos financieros (cumplimiento de presupuesto)	
Cumplimiento de obligaciones fiscales.	
Transparencia en donaciones y fondos recibidos.	

## B. Infraestructura y Mantenimiento

Estado adecuado de las instalaciones.	
Cumplimiento de normas de seguridad.	
Mantenimiento regular de mobiliario y equipos.	
Disponibilidad de áreas recreativas seguras.	
Condiciones higiénicas adecuadas en dormitorios y baños.	

## C. Alimentación y Bienestar

Cumplimiento de normas de nutrición infantil.	
Control de calidad en almacenamiento de alimentos.	
Plan de alimentación balanceado.	
Suministro adecuado de agua potable.	
Cumplimiento de horarios de comidas.	

## D. Atención y Protección de los Niños

Supervisión constante por parte de personal capacitado.	
Registro de asistencia y control de visitas.	
Programas educativos y de desarrollo infantil implementados.	
Evaluaciones médicas periódicas para los niños.	
Protocolos para la protección contra abuso y maltrato.	

## E. Licencias y Permisos

Licencia de funcionamiento vigente.	
Certificación del personal de cuidado infantil.	
Cumplimiento de normativas del Ministerio de la Familia o entidad reguladora.	
Documentación legal en orden y accesible.	
Supervisión y auditoría de organismos reguladores.	

## 3. Observaciones y Acciones Correctivas

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 4. Firma del Auditor

Nombre: \_\_\_\_\_  
Firma: \_\_\_\_\_

## FORMATO DE AUDITORÍA INTERNA EN LA ESCUELA NIÑOS DE LA LUZ

Fecha de Auditoría: \_\_\_\_\_  
Auditor Responsable: \_\_\_\_\_  
Área Evaluada: \_\_\_\_\_

### 1. Datos Generales

- Nombre de la escuela: Niños de la Luz
- Responsable del área auditada: \_\_\_\_\_

### 2. Checklist de Evaluación

#### A. Control Financiero

Presupuesto escolar documentado y actualizado.	
Registro de ingresos y egresos al día.	
Uso eficiente de recursos financieros.	
Cumplimiento de obligaciones fiscales.	
Transparencia en el uso de fondos y donaciones.	

#### B. Infraestructura y Mantenimiento

Estado adecuado de las instalaciones.	
Cumplimiento de normas de seguridad escolar.	
Mantenimiento regular de mobiliario y equipos.	
Disponibilidad y mantenimiento de áreas recreativas.	
Condiciones higiénicas adecuadas en aulas y baños.	
Sistemas eléctricos y de agua en correcto funcionamiento.	

#### C. Calidad Educativa y Plan de Estudios

Plan de estudios actualizado y aprobado por el Ministerio de Educación.	
Evaluaciones periódicas del desempeño estudiantil.	
Capacitación continua del personal docente.	
Materiales educativos disponibles y en buen estado.	
Métodos de enseñanza adecuados a los niveles educativos.	
Programas de inclusión para estudiantes con necesidades especiales.	

#### D. Seguridad y Bienestar Estudiantil

Personal capacitado en primeros auxilios y emergencias.	
Protocolos para la prevención del acoso escolar.	
Supervisión en la entrada y salida de los estudiantes.	
Cumplimiento de medidas de bioseguridad.	
Control de asistencia y puntualidad de los estudiantes.	
Servicios de orientación y apoyo psicológico disponibles.	

#### E. Licencias y Permisos

Licencia de funcionamiento vigente.	
Certificación del personal docente y administrativo.	
Cumplimiento de normativas del Ministerio de Educación.	
Documentación legal en orden y accesible.	
Supervisión y auditoría de organismos reguladores.	

### 3. Observaciones y Acciones Correctivas

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

#### 4. Firma del Auditor

Nombre: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

### 6.6 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO

**Tabla 29. Presupuesto de implementación de propuestas**

<b>Concepto</b>	<b>Costo Anual</b>
<b>Desarrollo de Alianzas Estratégicas y Patrocinios</b>	
Gastos de representación	L24,000
Diseño de presentaciones (herramientas gráficas, impresión)	L10,000
Eventos de networking (logística, catering, materiales)	L40,000
Desarrollo de propuestas personalizadas (asesoría técnica)	L10,000
<b>Total Desarrollo de Alianzas Estratégicas y Patrocinios</b>	<b>L84,000</b>
<b>Brigadas Médicas y Programas de Salud</b>	
Insumos médicos (4 brigadas/año)	L20,000
Transporte y logística (vehículos, combustible)	L12,000
Alimentación para participantes y voluntarios	L28,000
Publicidad (afiches, redes sociales)	L8,000
<b>Total Brigadas Médicas y Programas de Salud</b>	<b>L68,000</b>
<b>Talleres Educativos y Venta de Materiales</b>	
Materiales para la venta	L70,000
Instructores especializados (honorarios)	L60,000
Gastos y materiales para talleres	L20,000
Montaje de tienda escolar (estantes, señalización)	L10,000
<b>Total Talleres Educativos y Venta de Materiales</b>	<b>L160,000</b>
<b>Sostenibilidad Financiera y Reducción de Costos</b>	
Auditoría energética y sustitución de iluminación LED	L60,000
Renegociación de contratos (asesoría legal y administrativa)	L10,000
Capacitación en eficiencia operativa (talleres)	L5,000
<b>Total Sostenibilidad Financiera y Reducción de Costos</b>	<b>L75,000</b>
<b>Optimización y Control Financiero</b>	
Capacitación en protocolos	L10,000
<b>Total Optimización y Control Financiero</b>	<b>L10,000</b>
<b>Publicidad y Comunicación</b>	
Campañas digitales (Facebook, Instagram)	L20,000
Material impreso (folletos, tarjetas)	L5,000
<b>Total Publicidad y Comunicación</b>	<b>L25,000</b>
<b>TOTAL GENERAL DE IMPLEMENTACIÓN</b>	<b>L422,000</b>

El presupuesto combina la innovación social y autosostenibilidad, priorizando alianzas multisectoriales para reducir dependencia de donaciones externas, diversificar ingresos y acceder a recursos técnicos compartidos.

La Optimización de Recursos incluye la modernización de infraestructuras, capacitación del personal y digitalización administrativa para maximizar eficiencia, reducir costos operativos y garantizar transparencia en la gestión.

Los Programas Autosostenibles de educación y salud como ejes transformadores, palntea talleres que generan productos comercializables y brigadas médicas que fortalecen comunidades, reduciendo la necesidad de ayuda emergente.

Se propone la integración de todos los componentes para convertir inversiones en capacidades permanentes: proyectos autogestionados, operaciones eficientes y una marca reconocida que impulsa desarrollo de la comunidad.

Puntos importantes:

- Los montos incluyen costos recurrentes y gastos únicos (ej: instalación de LED).
- Se recomienda priorizar acciones con ROI alto, como talleres educativos y reducción de costos energéticos.
- Los protocolos de auditoría garantizan transparencia en el uso de fondos.

**Tabla 30. Cronograma**

Mes	Actividades	Responsables
-----	-------------	--------------

1	Revisión y establecimiento del Manual de Alianzas Estratégicas.	Directores - Director ejecutivo y Finanzas
	Auditoría inicial de proveedores y costos operativos.	
2	Contacto con 10 empresas RSE locales.	Coordinación RSE + Docentes
	Planificación de talleres técnicos (Excel, alfabetización digital).	
3	Lanzamiento de niveles de patrocinio (Oro/Plata/Bronce).	Marketing, Administración y Mantenimiento
	Primera capacitación en eficiencia energética.	
4	Primera brigada médica con Fundación Pro-Cáncer.	Clínica Prosavi + Compras
	Renegociación de contratos con 3 proveedores clave.	
5	Implementación de iluminación LED en 50% de instalaciones.	Mantenimiento + Coordinación Escolar
	Inicio de venta de materiales educativos.	
6	Evento "Let's Glow 4 You" para recaudación.	Dirección Ejecutiva + Voluntarios
	Firma de alianza con 1 empresa RSE	
7	Segunda brigada médica y evaluación de ingresos.	Clínica Prosavi, Directores y Finanzas
	Capacitación en herramientas digitales para docentes.	
8	Ampliación de capacidad en Hogar de Niños (hasta 15 niños).	Trabajo Social + Auditoría Interna
	Auditoría interna en la escuela.	
9	Lanzamiento de tienda escolar con materiales educativos.	Dirección Escuela, Finanzas y Dirección Ejecutiva
	Alianza con 1 fundación local (ej: Fundación Ficohsa).	
10	Tercera brigada médica y campaña de prevención de cáncer.	Clínica Prosavi + Recursos Humanos
	Optimización de ratios estudiante/docente.	
11	Ceremonia de reconocimiento a donantes.	Directores + Finanzas
	Evaluación intermedia de ahorros por eficiencia energética.	
12	Auditoría final y reporte anual.	Dirección General + Equipo Auditoría
	Planificación para el próximo basada en resultados.	

## 6.7 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

En esta sección se pretende plasmar la concordancia de los segmentos de la tesis con la propuesta para un mayor entendimiento del proyecto.

**Tabla 31. Concordancia**

Título de investigación	Capítulo I Objetivos general	Objetivo específico	Capítulo II Teorías Metodológicas	Variables	Capítulo III Población	Técnica	Capítulo IV Conclusiones	Capítulo V Nombre de propuestas	Capítulo VI Objetivos de propuesta
Análisis de la situación administrativa, financiera y la sostenibilidad de la Asociación Heart For Children.	Analizar la situación administrativa financiera de la Asociación Heart For Children para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.	Analizar la rentabilidad de los servicios ofrecidos por la Asociación.	Teoría de la sostenibilidad organizacional	Fuentes de financiamiento	Directivos	Encuestas	Uso ineficiente de recursos: La baja cobertura de beneficiarios en comparación con la capacidad operativa refleja una gestión financiera ineficaz que compromete la sostenibilidad de la organización.	Estrategia de Sostenibilidad Financiera y Optimización de Recursos para la Asociación Heart For Children	Manual de Alianzas Estratégicas y Financiamiento para la Asociación Heart for Children: proporcionar directrices prácticas para establecer colaboraciones efectivas con empresas y fundaciones. Incluye estrategias para la búsqueda de patrocinios, la elaboración de propuestas personalizadas, y la implementación de programas de responsabilidad social empresarial.
		Identificar metodologías y modelos financieros efectivos para mejorar ingresos.	Análisis financiero	Gestión administrativa	Directores	Entrevistas	Necesidad de gestión rigurosa: Uge implementar metodologías como análisis de costo-beneficio, auditorías internas y planes de sostenibilidad para evitar duplicación de presupuestos y optimizar recursos.		Sostenibilidad Financiera y Diversificación de Ingresos: Diseñar estrategias de autofinanciamiento y optimización de recursos mediante la aplicación de medidas de reducción de costos.
		Evaluar alternativas viables para optimizar la captación de fondos.	Teoría de la Tasa Interna de Retorno Social	Rentabilidad de los servicios	Beneficiarios	Análisis financiero	Diversificación de ingresos: Es fundamental reducir la dependencia de donaciones externas mediante nuevas estrategias de financiamiento local y nacional.		Optimización y Control Financiero: Crear un proceso de ejecución del presupuesto que incluya un protocolo de autorización de compras y gastos, junto con auditorías internas para asegurar un manejo eficiente y transparente de los recursos.
		Proponer un programa de financiación nacional basado en alianzas y servicios.	Teoría de los Stakeholder o Partes interesadas	Diversificación de fuentes de financiamiento	Empresas Otras ONG		Red nacional de recaudación: Se propone crear una red de captación de fondos basada en alianzas estratégicas con empresas, ONGs y actores sociales que refuerzan la operación y visibilidad de H4C.		

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Administración Heart for Children. (2024, septiembre 8). *Aspectos administrativos generales de*

- Asociacion Heart For Children en Honduras, 2024. [Comunicación personal].*
- AeA. (2018, septiembre 19). Historia de las ONG: ¿cómo y cuándo se crearon? *Ayuda en Acción*. <https://ayudaenaccion.org/blog/solidaridad/historia-de-las-ong/>
- Agencia de la ONU para refugiados. (2024, noviembre 25). *Sudán del Sur: Inundaciones | IFRC*. <https://www.ifrc.org/es/emergency/sudan-del-sur-inundaciones-0>
- Alzate, P., & Giraldo, D. (2023). Tendencias de investigación del blockchain en la cadena de suministro: Transparencia, trazabilidad y seguridad. *Revista Universidad y Empresa*, 25(44). <https://www.redalyc.org/journal/1872/187277413011/html/>
- Banco Mundial. (2024, abril 24). *Honduras: Panorama general* [Text/HTML]. World Bank. <https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>
- BBVA. (2023, octubre 1). *La inflación y su efecto directo sobre los ahorros*. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/mx/salud-financiera/la-inflacion-y-su-efecto-directo-sobre-los-ahorros/>
- Cebrián, L. I. G., & Servós, C. M. (2007). *Eficiencia y captación de fondos en las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo*.
- Chirinos, C. M. L. (s. f.). *Diversificación de la Matriz Productiva, alternativa para reducir la dependencia de precios volátiles de las materias primas, y altos niveles de pobreza y desigualdad social en América Central. Caso Honduras*.
- CODIGO DE SALUD, 43. <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2016/10636.pdf>
- Dirección CEB. (2024, septiembre 9). *Situación actual de la comunidad estudiantil del Centro Educativo Niños de la Luz, 2024*. [Comunicación personal].
- Dirección PROSAVI. (2024, septiembre 9). *Generalidades operativas de Clínica PROSAVI, 2024*. [Comunicación personal].
- Dulzaides Iglesias, M. E., & Molina Gómez, A. M. (2004). Análisis documental y de información: Dos componentes de un mismo proceso. *ACIMED*, 12(2), 1-1.
- Estrategia de Diversificación de Ingresos para ONGs*. (2024, febrero 10). <https://fundacionesinfo.net/aspectos-financieros/diversificacion-ingresos-estrategia-vital-estabilidad-financiera-ongs/>
- FasterCapital. (2024, junio). *Historia de financiación como contar y compartir su historia de financiación*. FasterCapital. <https://fastercapital.com/es/contenido/Historia-de-financiacion--como-contar-y-compartir-su-historia-de-financiacion.html>
- García, L., Torres, M. & Fernández, R. (2021). *Strategias para la conservación del agua y la biodiversidad en ecosistemas críticos*.
- Góes, H. A. D. A., Reis, G. G., & Abib, G. (2021). When stakeholder theory meets justification theory: An intersection proposal. *Cadernos EBAPE.BR*, 19(4), 901-917. <https://doi.org/10.1590/1679-395120200179>
- Iberdrola. (2023). *Fundraising, el poder de las donaciones para el desarrollo social*. Iberdrola. <https://www.iberdrola.com/compromiso-social/que-es-fundraising>
- Intergovernmental Panel On Climate Change (IPCC) (Ed.). (2023). International Cooperation. En *Climate Change 2022—Mitigation of Climate Change* (1.<sup>a</sup> ed., pp. 1451-1546). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781009157926.016>
- Juan Francisco Ortiz Quesada. (2024, junio 11). *TIR SOCIAL* [Comunicación personal].
- Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, control de las Exoneraciones y medidas antievasión, Pub. L. No. 33,316, 16 (2013). [https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley\\_ordenamiento\\_Finanzas\\_P\\_blicas\\_Control\\_de\\_las\\_Exo\\_Medidas\\_Antievasi\\_n.pdf](https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley_ordenamiento_Finanzas_P_blicas_Control_de_las_Exo_Medidas_Antievasi_n.pdf)
- Ley Fundamental de Educación, 15.

- <https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley%20Fundamental%20de%20Educaci%C3%B3n.pdf>
- Mancias Reyes, R. (2013). *DESARROLLO COMUNITARIO. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO PARA SU IMPLEMENTACIÓN EN LAS COMUNIDADES*.  
<https://www.eumed.net/rev/caribe/2013/08/desarrollo-comunitario.pdf>
- Martínez, J., & Pérez, C. (2020). Educación ambiental y sostenibilidad: Retos y oportunidades. *Universidad de Barcelona*. <https://www.redalyc.org/journal/4766/476661510004/html/>
- Matute Morazan, Daniela & Garcia, Alberto. (s.f). *ONG frente al desafío actual de la transformación digital. Guía para una mejor comunicación a través de las redes sociales*. 94 pag.  
<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/61143/TFM-N.%20135.pdf;jsessionid=C34269E6A83E2015E8E7299597303889?sequence=1>
- Misurraco, M. (2006). *PATROCINIO: UN MEDIO DE COMUNICACIÓN ALTERNATIVA*.
- Moreno, L. E. P., Ocampo, S. E. H., Castillo, G. del P. S., & Vélez, M. J. P. (2022). Sostenibilidad financiera en organizaciones de la Economía Popular y Solidaria. Una propuesta de medición. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 6(22), 156-168.
- Muñoz, Luz. (2016). *EL IMPACTO DE LA REGULACIÓN ESTATAL EN LAS ONG DE DESARROLLO EN ESPAÑA*. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5423894.pdf>
- Ocampo, J. A., Alonso, J. A., Griffith-Jones, S., Kaul, I., Jenks, B., Bárcena, A., Titelman, D., Blondin, D., & Vereinte Nationen (Eds.). (2015). *Gobernanza global y desarrollo: Nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*. Siglo Veintiuno Editores / CEPAL.
- Organización Manos Unidas. (2020). *Cambio Climático*. ONG Manos Unidas.  
<https://www.manosunidas.org/observatorio/cambio-climatico>
- P, C. E. C., & G, J. I. U. (2001). Una aproximación econométrica a la tasa de retorno social de la educación. *Sociedad y Economía*, 1, Article 1.
- Pereira Pérez, Z. (2011). Los diseños de método mixto en la investigación en educación: Una experiencia concreta. *Revista Electrónica Educare*, 15(1), 15-29. <https://doi.org/10.15359/ree.15-1.2>
- Plasencia-Soler, J. A., Marrero-Delgado, F., Bajo-Sanjuán, A. M., & Nicado-García, M. (2018). Modelos para evaluar la sostenibilidad de las organizaciones. *Estudios Gerenciales*, 34(146), 63-73.
- Proaño, B. (2023). *ANÁLISIS FINANCIERO* (1.ª ed.). PrintLab / Universidad del Azuay.
- Robles, M. (2023, octubre). *ESTIMACIÓN DE INDICADORES DE POBREZA Y DESIGUALDAD A NIVEL MUNICIPAL EN HONDURAS\**.  
[https://www.ciesin.columbia.edu/repository/povmap/methods/Poverty\\_Map\\_Honduras.pdf](https://www.ciesin.columbia.edu/repository/povmap/methods/Poverty_Map_Honduras.pdf)
- Rodriguez, P. G. (2014). *Antropología del desarrollo comunitario. Historia y vigencia del desarrollo comunitario en las políticas públicas bonaerenses*.  
<https://www.aacademica.org/pablo.gustavo.rodriguez/42>
- Rodriguez Retamozo, E. (2021). *Estrategias de Marketing para incrementar la recaudación de fondos en una ONG de Huancavelica, 2020*. <https://hdl.handle.net/20.500.13053/4995>
- Rosa Leal, M. E. D. la. (2021). El enfoque de sostenibilidad en las teorías organizacionales. *Trascender, contabilidad y gestión*, 6(17), 87-102. <https://doi.org/10.36791/tcg.v0i17.102>
- Sáenz A., C., & Ventura E., J., J. (2015). El retorno social de la inversión: ¿se puede medir el impacto de la difusión de un proyecto de responsabilidad social empresarial? *Universidad & Empresa*, 16(26), 29-62. <https://doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.26.2014.01>
- Samayoa Ponce, A. (2011). *Estrategias para la Captación de Fondos de una ONG [UNIVERSIDAD PANAMERICANA]*. <https://glifos.upana.edu.gt/library/digital/T-EC3-191.pdf>
- Schinasi G. J. (2004). *Defining financial stability*. IMF Working. <https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Documentos%20de%20Trabajo/4.2010.pdf>
- Sostenibilidad para todos. (2019). *¿Sabes cuándo nace la sostenibilidad?*

- <https://www.sostenibilidad.com/desarrollo-sostenible/sabes-cuando-nace-la-sostenibilidad/>
- Soto Rosales, A., Arechavala, R., & Hernandez, J. (2018). *Alianzas estratégicas, sus propósitos, duración y evolución hacia la internacionalización*. 7.
- Suárez, S. M. G. (2019). *PROPUESTA ESTRATÉGICA DE DIVERSIFICACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA FUNDACIÓN M.A.R.C.O.*  
<https://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/1419/1/TESIS-Susy%20Monserrath%20Gonz%C3%A1lez%20Su%C3%A1rez.pdf>
- Suazo, M. L., Cruz, K. A., & Parada, H. (2020). Explorando el sistema de protección de la niñez en Honduras\*. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 18(2), 122-147.
- Tafur, N. S. L., Ramos, M. J. C., Giraud, B. Y. J., & Calero, R. D. H. (2024). IA y Big Data: Optimización de la estrategia financiera y el modelo de negocios de Eduplanet y Yol Editorial. *Sapiens International Multidisciplinary Journal*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.71068/yxw8fe42>
- UNAH. (2023, agosto 8). *FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: SUS RELACIONES CON HONDURAS*. <https://dircom.unah.edu.hn/dmsdocument/15119-boletin-unah-043-agosto-2023>
- UNHCR. (2017, enero 26). *¿Qué es una ONG y cuál es su función social?* | eAcnur. <https://eacnur.org/es/blog/una-ong-funcion-social>
- UNICEF. (2024). *Inteligencia Artificial permitirá conocer impacto de las emergencias en la vida de niños y niñas*. UNICEF.ORG. <https://www.unicef.org/chile/comunicados-prensa/inteligencia-artificial-permitir%C3%A1-conocer-impacto-de-las-emergencias-en-la-vida>
- United Nations. (2018). *La Inclusión Financiera Para la Inserción Productiva y el Papel de la Banca de Desarrollo* (E. Pérez Caldentey & D. Titelman, Eds.). UN. <https://doi.org/10.18356/54001064-es>
- Universidad de Guadalajara Mexico. (2024, junio 18). *Clasificación general de las fuentes de información | Biblioteca Virtual del Sistema de Universidad Virtual*. <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/portal/clasificacion-general-de-las-fuentes-de-informacion>
- Valdés, A. A., Martell, A. C., Martínez, F. A., Martínez, T. E. A., & Contreras, G. D. L. (2013). *ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y SU APLICACIÓN A LOS AGRONEGOCIOS*.
- Vergara-Romero, A., Márquez Sánchez, F., Sorhegui-Ortega, R., & Olalla-Hernández, A. (2021). Capital humano: Actor central para la sostenibilidad organizacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(93), 297-307.
- Vitor K Reisdorfer, Koschewska, Sandra R, & Salla, Neusa G. (2005). *PLANEAMIENTO FINANCIERO: SU IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN PARA LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS COOPERATIVAS*. <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935462004.pdf>
- Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (s. f.). *ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS* (9.<sup>a</sup> ed.). Mc Graw Hill.
- Yacuzzi, E. (s. f.). *EL ESTUDIO DE CASO COMO METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN: TEORÍA, MECANISMOS CAUSALES, VALIDACIÓN*. <https://ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/296.pdf>
- Ysenga, F. (2023, marzo). *Sponsorship marketing: La industria del patrocinio | ESIC*. <https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/sponsorship-marketing-evolucion-industria-del-patrocinio-c>
- zhidkova, Alla. (2015). *Sostenibilidad de organizaciones civiles*. <https://ru.dgb.unam.mx/bitstream/20.500.14330/TES01000729993/3/0729993.pdf>

## ANEXOS

### Anexo 1. Otras propuestas para desarrollar

Evento	Descripción	Participantes	Tarifa	Ingresos	Gastos	Ganancia	Observaciones
Cursos de Idiomas	Proporcionar clases de idiomas (inglés, etc.) a estudiantes y adultos para mejorar sus competencias lingüísticas y oportunidades laborales. Cursos constará de 2 módulos, nivel básico e intermedio.	40	350	84,000	30,000	54,000	El objetivo será colaborar con la pedagógica el gasto sería únicamente en viáticos.
Eventos Culturales	Organizar eventos culturales y artísticos donde se vendan entradas y productos elaborados por los estudiantes. Celebraciones como día del reciclado, 15 de septiembre, día del indio, etc	300	20	18,000	9,000	9,000	3 eventos cada semestre, esperando una participación de 300 personas. Considerando la asistencia de 154 niños matriculados y por lo menos 1 de sus padres.
Clases Extracurriculares	Actividades complementarias fuera del horario regular que enriquecen la educación de los estudiantes en áreas como arte, música, deportes y tecnología.	40	200	48,000	12,000	36,000	Con apoyo de voluntariado de universidades.
Programas de Tutoría Personalizada	Apoyo académico individualizado para estudiantes que necesitan refuerzo en materias como matemáticas, ciencias y lenguaje.	15	300	27,000	12,000	15,000	Calculo basado en seis meses con un promedio de participación del 10% de la población de la escuela. Para esta actividad se buscará el apoyo de estudiantes de la pedagogía para no pagar tutor y únicamente hacer una inmersión de viáticos.
Campamentos	Programas educativos y recreativos realizados en vacaciones para desarrollar habilidades en un ambiente seguro.	40	300	12,000	5,000	7,000	Dos campamentos al año con actividades extracurriculares para el desarrollo de los niños.
Colaboraciones con Universidades	Convenios con universidades para recibir estudiantes en prácticas profesionales, generando ingresos por formación.	-	-	-	-	-	Logrando esta alianza podríamos desarrollar el programa de tutorías y clases extracurriculares.
Programas de Intercambio	Oportunidades para que los estudiantes participen en experiencias educativas en distintas instituciones y contextos.	-	-	-	-	-	Logrando esta alianza se podrá desarrollar el programa de tutorías y clases extracurriculares.
Consultas Especializadas	Atención en diversas especialidades médicas, incluyendo pediatría, medicina general y salud mental, para mejorar el acceso a la salud.	150	100	15,000	3,000	12,000	Con apoyo de voluntariado de estudiantes universitarios de medicina general y odontología ó médicos especialistas.
Suma Total	-	-	920	120,000.00	41,000.00	133,000.00	