



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**PREFACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
DE MENTORÍA PARA ESTUDIANTES DEL INSTITUTO  
TÉCNICO SAN IGNACIO DE LOYOLA, DEL MUNICIPIO  
DE SAN IGNACIO EN FRANCISCO MORAZÁN**

**SUSTENTADO POR:**

**TOMÁS ALFONSO MONGE POZAS**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE  
MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

**TEGUCIGALPA, FM, HONDURAS, C.A.**

**JUNIO, 2022**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO AUTORIDADES  
UNIVERSITARIAS**

**RECTOR  
MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL  
JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA**

**SECRETARIO GENERAL  
ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO  
ANA DEL CARMEN RETALLY VARGAS**

**PREFACTIBILIDAD DE LA CREACION DE UNA EMPRESA  
DE MENTORÍA PARA ESTUDIANTES DEL INSTITUTO  
TÉCNICO SAN IGNACIO DE LOYOLA, DEL MUNICIPIO  
DE SAN IGNACIO EN FRANCISCO MORAZÁN**

**ASESOR METODOLÓGICO**

**MINA CECILIA GARCÍA LEZCANO**

**ASESOR TEMÁTICO**

**JESÚS ERNESTO NÚÑEZ RUEDA**

**MIEMBROS DE LA TERNA**

**JUAN ALBERTO SOLANO**

**JULIO CÉSAR ZERÓN**

**RIGOBERTO RODRÍGUEZ ÁVILA**



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**PREFACTIBILIDAD DE LA CREACION DE UNA EMPRESA  
DE MENTORÍA PARA ESTUDIANTES DEL INSTITUTO  
TÉCNICO SAN IGNACIO DE LOYOLA, DEL MUNICIPIO  
DE SAN IGNACIO EN FRANCISCO MORAZÁN**

**NOMBRE DEL MAESTRANDO:  
TOMAS ALFONSO MONGE POZAS**

**RESUMEN**

Por medio del desarrollo de un estudio de mercado, técnico, legal y financiero, la presente investigación analizó la prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría y capacitación técnica, como apoyo para el desarrollo de competencias técnicas en los jóvenes y adultos jóvenes del municipio de San Ignacio, Francisco Morazán. El desarrollo de competencias técnicas es crucial para la diversificación y desarrollo de la actividad económica de una región; por tal razón, los diplomados representan una herramienta poderosa, ya que organizan los contenidos y las actividades en una forma lógica, secuencial y ordenada, con el objetivo de desarrollar habilidades y competencias en los jóvenes. A lo largo de la investigación, se identificaron datos relevantes, que dejaron entrever la necesidad de una propuesta que sirva de alternativa ante la falta de opciones de centros de formación, tanto formal como no formal en el municipio de San Ignacio. Se pretendió mostrar los beneficios de impulsar una empresa de mentoría y capacitación técnica, tanto para los jóvenes, como para la región en general; siendo uno de ellos la oportunidad de generar empleo a personas capacitadas para enseñar en las áreas de conocimiento ofertadas.

**Palabras clave:** Economía basada en conocimiento, Diplomado, Docencia, Educación no formal, Mentoría.



**GRADUATE SCHOOL**

**PRE-FEASIBILITY OF THE CREATION OF A  
MENTORING COMPANY FOR STUDENTS OF SAN  
IGNACIO DE LOYOLA TECHNICAL INSTITUTE, OF SAN  
IGNACIO MUNICIPALITY, IN FRANCISCO MORAZÁN**

**STUDENT NAME:**

**TOMAS ALFONSO MONGE POZAS**

**ABSTRACT**

Through the development of a market, technical, legal, and financial assessment, this research analyzed the pre-feasibility of creating a mentoring and technical training company, to develop technical skills in youth and young adults in the municipality of San Ignacio, Francisco Morazán. The development of technical skills is crucial for the diversification and development of the economic activity of a region; for this reason, diploma courses represent a powerful tool because they organize content and activities in a logical, sequential, and orderly manner, with the aim of developing skills and competencies in young people. Throughout the investigation, relevant data was identified, which hinted at the need for a proposal that serves as an alternative to the lack of options for both formal and non-formal educational institutions in the municipality of San Ignacio. It was intended to show the benefits of promoting a mentoring and technical training company, both for young people and for the region in general; one of them being the opportunity to generate employment for people trained to teach in the areas of knowledge offered.

**Keywords:** Diploma Course, Knowledge-based economy, Mentoring, Non-formal education, Teaching.

## **DEDICATORIA**

A mi hija adorada, Monette Alejandra, quien, a pesar de solamente verme los fines de semana, siempre fue comprensiva con mi cansancio y agotamiento con la inocencia de una niña de tres años, sentándose a mi lado algunos domingos por la mañana durante dos horas, muy pacientemente, acompañándome y viéndome tomar el examen integrador de varias clases; diciéndome dulcemente “examen, papi”. Nunca podré terminar de agradecerle por todas esas horas que me dejó tomar de nuestro tiempo juntos, para que yo pudiera alcanzar una meta más. A mis padres, a quienes les daría el universo entero, ya que se merecen todas las alegrías y la honra del mundo porque son seres humanos excepcionales. A mi hermano, a mis hermanas y a mis sobrinos, quienes me inspiran a ser mejor y a estar siempre para ellos.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi asesora metodológica, Dra. Mina Cecilia García, por reconocer y aceptar mi individualidad y la peculiaridad de mis horarios y ritmos de trabajo, por no hacerme de lado, ni dejarme caer, sino más bien apoyarme, animarme e impulsarme a encontrar soluciones cuando la labor se volvía extenuante y confusa; verdaderamente ha dejado una marca perenne en mí, gracias a su trato individualizado e incluso protector. A mí asesor temático, Máster Jesús Núñez, por su trato tan cordial y amable desde que fue mi maestro en algunas clases, por su paciencia y, sobre todo, por sus invaluable consejos. A la Lic. Melissa Vásquez, por representar a UNITEC con tanto profesionalismo, brindándome su apoyo y sus palabras de ánimo en los momentos más difíciles de mi proceso académico; nunca dejaré de estar agradecido por todo el tiempo dedicado a procurar que los estudiantes seamos escuchados y que nuestros casos sean atendidos. Al Profesor Olger Escoto, Director del Instituto Técnico San Ignacio de Loyola, por abrir las puertas de su institución y proveerme toda la información y el apoyo necesario para llevar a cabo dicha investigación. A Xochil Ruiz, quien, con toda la amabilidad del mundo y gracias a su vasta experiencia y amplios conocimientos me ayudó a desarrollar un análisis financiero sólido y profesional. A mi Tía Delia Coto, a su esposo Juan Mejía y a su hija Delia Karina, por facilitarme los recursos para que no me retirara de este programa, porque el tiempo que, con su apoyo, me evitaron perder, no sabré nunca cómo pagárselos. Mi Mamaninfa les sonrío desde el cielo, porque sabe que es gracias al amor que le tenían, que me dieron su confianza; y junto a mí les agradece eternamente.

# INDICE DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION</b>	<b>1</b>
1.1. INTRODUCCIÓN .....	1
1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	2
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	4
1.4.1. OBJETIVO GENERAL .....	4
1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	4
1.5. JUSTIFICACIÓN .....	4
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b>	<b>6</b>
2.1 ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL .....	6
2.2 MARCO CONCEPTUAL .....	6
2.2.1 ECONOMÍA BASADA EN EL CONOCIMIENTO.....	6
2.2.2 APRENDIZAJE .....	7
2.2.3 ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE.....	8
2.2.4 ORIENTACIÓN VOCACIONAL.....	8
2.2.5 TEORÍA DEL ENFOQUE CONSTRUCTIVISTA.....	9
2.3 METODOLOGÍAS APLICADAS .....	10
2.3.1. ÁREAS DE CONOCIMIENTO DEL PMBOK® .....	12
2.3.1.1. GESTIÓN DE LOS INTERESADOS. ....	13
2.3.1.2. GESTIÓN DEL ALCANCE.....	14
2.3.1.3. GESTIÓN DEL TIEMPO .....	15
2.3.1.4. GESTIÓN DE LOS COSTOS .....	16



2.3.1.5. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS .....	17
2.3.1.6. GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES .....	19
2.3.1.7. GESTIÓN DE RIESGOS.....	20
2.3.1.8. GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES .....	22
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA</b>	<b>28</b>
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....	28
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA .....	29
3.1.1 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO .....	32
3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	33
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	33
3.2.1 ENFOQUE.....	33
3.2.2 ALCANCE.....	34
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	34
3.3.1 POBLACIÓN.....	34
3.4 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS ...	35
3.4.1 INSTRUMENTOS.....	35
3.4.2 TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS .....	36
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS</b>	<b>37</b>
4.1 PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	37
4.1.1 DATOS DEMOGRÁFICOS.....	38
4.1.2 DECLARACIÓN DE INTERÉS .....	39
4.1.3 MODALIDAD, HORARIO Y PRECIO DE LOS DIPLOMADOS.....	42
4.1.4 DISTRIBUCIÓN FÍSICA, EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y DOCENCIA .....	46
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>54</b>

5.1	CONCLUSIONES .....	54
5.2	RECOMENDACIONES.....	55
<b>CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD</b>		<b>58</b>
6.1	NOMBRE DE LA PROPUESTA.....	58
6.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	58
6.3	GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO.....	62
6.3.1	DEFINICIÓN DEL ALCANCE.....	62
6.4	DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA .....	63
6.4.1	ESTUDIO DE MERCADO .....	63
6.4.1.1	MERCADO OBJETIVO .....	63
6.4.1.2	COBERTURA DE DEMANDA.....	64
6.4.1.3	ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO .....	64
6.4.1.4	ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS.....	65
6.4.1.5	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD .....	66
6.4.1.6	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA .....	68
6.4.2	ESTUDIO TÉCNICO .....	68
6.4.2.1	UBICACIÓN .....	68
6.4.2.2	ESPACIOS Y ACONDICIONAMIENTO .....	69
6.4.2.3	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL.....	70
6.4.2.3.1	MISIÓN .....	71
6.4.2.3.2	VISIÓN.....	71
6.4.2.3.3	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	71
6.4.2.3.4	VALORES .....	72
6.4.2.3.5	ORGANIGRAMA .....	73

6.4.2.3.6	PERFILES DE PUESTO .....	74
6.4.3	ESTUDIO LEGAL .....	78
6.4.3.1	LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL ASPECTO COMERCIAL....	78
6.4.3.2	LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL SERVICIO .....	82
6.4.3.3	IMPUESTOS .....	83
6.4.4	ESTUDIO FINANCIERO .....	83
6.4.4.1	PLAN DE INVERSIÓN .....	85
6.4.4.2	PLAN DE GESTIÓN DE COSTOS .....	86
6.4.4.3	ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS .....	88
6.4.4.4	ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS .....	88
6.4.4.5	EVALUACION FINANCIERA .....	89
6.4.5	PROPUESTA DE PROYECTO .....	94
6.4.5.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO .....	94
6.4.5.2	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO .....	99
6.4.5.3	GESTIÓN DEL TIEMPO.....	100
6.4.5.4	GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES .....	102
6.4.5.5	GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES.....	103
6.4.5.6	GESTIÓN DE RIESGOS .....	104
6.4.5.7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA.....	107
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>108</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>111</b>
	ANEXO 1 – ENCUESTA APLICADA A JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SAN IGNACIO .....	111

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Matriz Metodológica.....	29
Tabla 2 - Matrícula Instituto Técnico San Ignacio de Loyola.....	35
Tabla 3 - Congruencia de conclusiones y recomendaciones .....	56
Tabla 4 - Perfiles de puesto .....	74
Tabla 5 - Supuesto Financiero.....	84
Tabla 6 - Supuesto de gastos .....	84
Tabla 7 - Plan de inversión: Propiedad, Planta y Equipo .....	85
Tabla 8 - Gastos operativos .....	86
Tabla 9 - Fuentes de información para la estimación de costos .....	87
Tabla 10 - Demanda e ingresos mensuales.....	88
Tabla 11 - Gastos fijos y variables por año .....	89
Tabla 12 - Estado de resultados proyectado .....	90
Tabla 13 - Inversión inicial.....	91
Tabla 14 - Tasa de descuento (WACC).....	92
Tabla 15 - Flujo de efectivo proyectado.....	93
Tabla 16 - Análisis de VAN y TIR.....	94
Tabla 17 - Acta de constitución del proyecto .....	94
Tabla 18 - Gestión del alcance del proyecto.....	98
Tabla 19 - Cronograma del proyecto.....	100
Tabla 20 - Matriz de adquisiciones.....	103
Tabla 21 - Matriz de administración de riesgos .....	106

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Matriz Metodológica.....	12
Figura 2 - Esquema de variables de estudio .....	32
Figura 3 - Género de los participantes.....	38
Figura 4 - Edad de los participantes .....	39
Figura 5 - Declaración de interés en los diplomados.....	40
Figura 6 - Tipo de diplomado de mayor interés .....	41
Figura 7 - Modalidad de interés.....	42
Figura 8 - Horario de conveniencia .....	43
Figura 9 - Rango de precio a pagar.....	44
Figura 10 - Modalidad de pago.....	45
Figura 11 - Distribución física del salón de clases .....	47
Figura 12 - Modalidad de evaluación más conveniente .....	48
Figura 13 - Preferencia de actividades de evaluación .....	49
Figura 14 - Herramientas tecnológicas de los estudiantes.....	50
Figura 15 - Tipo de material de estudio de preferencia.....	51
Figura 16 - Características de un buen docente.....	52
Figura 17 - Logo de la empresa (ICTM) .....	63
Figura 18 - Ventajas de las redes para los clientes .....	68
Figura 19 - Organigrama de la empresa .....	73
Figura 20 - EDT del Proyecto.....	99

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

## **1.1. INTRODUCCIÓN**

En pleno apogeo de una sociedad globalizada y en constante desarrollo científico y tecnológico, cuya dinámica está dando un giro significativo hacia la economía del conocimiento y la especialización técnica no formal de la juventud; es indiscutible el giro y la transformación que la educación requiere, bajo una visión fresca y renovada, así como nuevos paradigmas metodológicos y enfoques más aplicables a las necesidades de formación de los estudiantes, quienes se benefician considerablemente de un aprendizaje significativo, que puedan seguir poniendo en práctica en distintos ámbitos, a lo largo de toda su vida, como ser el de la mentoría de orientación vocacional y capacitación técnica, que les forme de manera integral con una visión mayormente humanista y de alto sentido de responsabilidad ante las carencias y oportunidades de desarrollo que existen en nuestro país en la actualidad.

El presente documento se realiza como trabajo final de graduación del Máster en Administración de Proyectos, desarrollando el estudio de Prefactibilidad de la creación de un Programa de mentoría para los estudiantes graduados del Instituto Gubernamental Técnico San Ignacio de Loyola del municipio de San Ignacio en Francisco Morazán, el cual les permitirá a todos aquellos estudiantes que no puedan continuar con sus estudios universitarios lograr una formación no formal mediante mentorías y proporcionarles así la ayuda posible para la obtención de un empleo.

Para que esto pueda llevarse a cabo, se desarrollan una serie de procesos de gestión de proyectos; que van desde la definición de los antecedentes del problema, la justificación del proyecto y la redacción de los objetivos; que, luego dan paso a la conceptualización, teorización y definición de las metodologías que permitirán que se pongan en práctica los conocimientos adquiridos en materia de Administración de Proyectos.

En este sentido, es por medio de una investigación minuciosa de las condiciones del mercado de la región, además del establecimiento de un escenario técnico que contribuya a la identificación de la infraestructura, del equipo necesario y de la gestión administrativa que deben existir para el éxito de la empresa; de la definición de las bases legales y del análisis financiero, que será posible conocer la inversión requerida y la rentabilidad del mismo.

El presente documento aborda la temática referente a la creación de la empresa de mentoría y capacitación técnica de una forma práctica; a modo de que los inversionistas cuenten con las herramientas necesarias para la creación de su propio negocio, tomando como referencia la información aquí presentada, sin tener que llevar a cabo ningún otro análisis minucioso para dicha nueva inversión de su capital, por lo que, con la presente propuesta se disminuirá considerablemente el riesgo que se asumirá, en el caso de tomar la decisión de incursionar en este nuevo mercado.

## **1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

Los temas referentes a la orientación vocacional y la capacitación técnica no formal, vistos desde una perspectiva global, pueden llegar a relevar las fuentes socio-profesionales, no solamente en Honduras, sino también en América Latina y en el resto del mundo. En algunos casos, la psicología, como ciencia y como profesión, posee vigorosos lazos con estas prácticas, aliviando algunos de los problemas contemporáneos de la orientación vocacional y el desarrollo profesional, en su dimensión económica, política, cultural y profesional.

A nivel mundial, es comúnmente reconocido que la educación, en todos sus ámbitos y modalidades, permanentemente ha experimentado una gran diversidad de dificultades, a pesar de su variabilidad. En este sentido, se trata de compensar y hacer lo posible, dentro de las posibilidades particulares de cada región, por impulsar nuevas propuestas y generar iniciativas alternas, en torno a la orientación vocacional y a la capacitación técnica no formal, con el objetivo de contribuir, en gran medida, no solamente a la calidad de la educación que se imparte a los egresados de la secundaria, sino también a la calidad de la mano de obra y del trabajo ofrecido en el ámbito laboral.

De esta manera, es importante resaltar que uno de los objetivos principales de la orientación vocacional y de la capacitación técnica no formal es impulsar el desarrollo equitativo alterno al sistema de educación, respondiendo con oportunidades para satisfacer algunas de las demandas sociales y económicas del país; obteniendo, con sus resultados, niveles más altos de confianza y satisfacción, no solamente de parte de los participantes y beneficiarios directos de la orientación vocacional y capacitación técnica no formal, sino también de los encargados del sistema laboral público y privado que les emplean en sus organizaciones.

Además, se pretende contribuir a la transformación, flexibilización, innovación y dinamización del actual sistema educativo; buscando formas alternativas que propicien una nueva e intensa naturaleza de colaboración interinstitucional, en la cual se creen y operen redes de trabajo académico y laboral, en el ámbito municipal, departamental, nacional e incluso internacional.

### **1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

Prefactibilidad de la creación de un programa de mentoría para estudiantes graduados del Instituto Gubernamental Técnico San Ignacio de Loyola del municipio de San Ignacio en Francisco Morazán.

¿Es posible implementar una empresa de mentorías dedicada a la enseñanza en las áreas técnicas de computación, administración de empresas, marketing y finanzas de los jóvenes graduados del Instituto Gubernamental Técnico San Ignacio de Loyola en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán?

### **1.4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

1. ¿Qué nivel de aceptación de mercado hay con relación a los diplomados en las áreas técnicas de computación, administración de empresas, marketing y finanzas propuestos por la empresa de mentorías?
2. ¿De qué manera se pueden potenciar las habilidades de los graduados del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán a través del diseño curricular de los diplomados propuestos?
3. ¿Es financieramente viable la creación y la puesta en marcha de la empresa de mentoría para estudiantes graduados del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio De Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán?



### **3.1. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

#### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría, por medio de la realización de un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio legal y un estudio financiero para brindar la información necesaria a los inversionistas interesados en llevarlo a cabo en el casco urbano del municipio de San Ignacio, ubicado en el departamento de Francisco Morazán.

#### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- 1.4.2.1 Realizar un estudio de mercado que permita definir la oferta y la demanda de la orientación vocacional y la capacitación técnica no formal en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.
- 1.4.2.2 Diseñar tres programas de diplomado, sus objetivos, programación de contenidos, duración, metodología y sistema de evaluación.
- 1.4.2.3 Realizar un estudio financiero, evaluar la viabilidad de dicho programa de mentoría y determinar su permanencia para generar valor.
- 1.4.2.4 Implementar el Programa de Mentoría que consista en tres diplomados para los estudiantes Graduados del Instituto Técnico San Ignacio De Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.

### **3.2. JUSTIFICACIÓN**

Según estudios realizados por el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2013), en la República de Honduras, la educación del municipio fue lenta en llegar a nivel primario, se enseñaba hasta tercer grado, por esa razón los que deseaban seguir con sus estudios tenían que emigrar hacia los municipios más cercanos como ser Orica, Cedros y Minas de Oro, e incluso a la capital para concluir el nivel básico. En el Censo Nacional de Población y Vivienda realizado por el INE el año 2013 se determinó que el 18% de la población no cuenta con ningún tipo de estudios formales, el 59% cuenta con educación básica, el 7% con ciclo común de secundaria, el 9% con diversificado y apenas un 1% con educación universitaria.

La creación de un programa de mentoría representa un impacto positivo para la sociedad del municipio de San Ignacio, en el Departamento de Francisco Morazán. Dicha

idea nace del estudio del Instituto Nacional de Estadística (INE), en el cual se refleja un número bastante bajo de personas que culminan la educación básica. Dicho municipio actualmente cuenta con un Instituto Gubernamental, el San Ignacio de Loyola, en donde se ofrecen estudios de Bachillerato Técnico en Computación, del cual muchos de sus egresados realmente no cuentan con la posibilidad de optar por estudios universitarios luego, y por lo tanto deben decidir entre quedarse en el municipio o emigrar a la capital, a otro departamento o incluso irse del país.

En este sentido, haciendo uso de los conocimientos adquiridos y las competencias desarrolladas a lo largo del programa de Maestría en Administración de Proyectos; se pretende, a través de la presente determinación de prefactibilidad, combinar una serie de metodologías de administración de proyectos y teorías relacionadas con las temáticas educativas y administrativas concernientes a la naturaleza de dicha propuesta, para la elaboración de la iniciativa de creación de un programa de mentoría, cuyo fin primordial será propiciar el desarrollo profesional de cada individuo a través del desarrollo de sus conocimientos y habilidades en temas relacionados con la industria digital, la contabilidad, y el emprendimiento.

Dicho programa de mentoría funcionará bajo la guía de mentores altamente capacitados, que formarán a los estudiantes y también los capacitarán, asistirán, acompañarán, observarán, motivarán y evaluarán durante un determinado periodo de tiempo, haciendo uso de los recursos y herramientas tecnológicas necesarias, que luego les permitan aplicar todas sus habilidades desarrolladas y conocimientos adquiridos para poder optar por empleos mediante outsourcing e incluso lograr la creación de su propio Startup.

El desarrollo de la presente prefactibilidad permitirá determinar la viabilidad de dicho programa de mentoría y la posibilidad de financiación y obtención de los recursos necesarios para su desarrollo; lo cual podría causar un impacto económico considerable, si se lograra diversificar el rubro predominantemente agricultor en el municipio.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

En el presente capítulo, se establecen las bases teóricas necesarias que sustentan el trabajo realizado y permiten llevar a cabo la labor investigativa; organizando y definiendo de forma lógica una serie de conceptos que permitan un mejor desarrollo y análisis del tema de estudio. Además, se presenta información relacionada con la metodología del PMBOK® y sus procesos, así como los principales tipos de estudios que se realizarán, como ser el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio legal y el estudio financiero, con el propósito de detallar analítica y teóricamente los aspectos más relevantes que se tendrán en cuenta para el presente trabajo de investigación.

### **2.1 ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL**

En un mundo que ha evolucionado a pasos agigantados, científica y tecnológicamente, hasta alcanzar una globalización como nunca en la historia; es indiscutible que la educación que los ciudadanos deberían recibir también tendría que contar con un ritmo de evolución a una velocidad similar, hasta lograr volverse un tipo de educación emancipada y en total concordancia con el contexto y la realidad en que cada uno vive.

En este sentido, es una realidad que los programas de estudios formales dentro de los sistemas educativos muchas veces no conciben determinadas áreas de estudio que se mantengan vigentes y concuerden con el tiempo y el espacio del contexto de cada región. Es allí donde resulta evidente la creación de algunas alternativas dentro de la educación no formal, aprovechando que algunas de las tendencias educativas contemporáneas se encaminan más hacia la implementación de programas de mentoría y capacitación vocacional no formal; en donde se propicie el desarrollo técnico de habilidades y competencias, además de la adquisición de un conjunto determinado de conocimientos, que le permitan a los participantes una aplicación más inmediata en su vida laboral y personal. Es decir, que ellos logren ser capaces de interpretar de manera más efectiva y de ver más concretamente qué es lo que aprenden, por qué y para qué lo hacen.

### **2.2 MARCO CONCEPTUAL**

#### **2.2.1 ECONOMÍA BASADA EN EL CONOCIMIENTO**

Arias (2018) menciona el vínculo que Arokiasamy (2010) establece entre el concepto de economía del conocimiento y la globalización, para explicar el impacto que ambas han

causado al carácter y a las funciones de la educación superior en algunos países; ya que esto ha generado tendencias significativas de reforma y reestructuración de la educación superior pública y privada para que sea más competitiva a nivel mundial. Esto ciertamente ayuda a entender su definición de la economía basada en el conocimiento como una economía en la cual, tanto la generación, como la explotación del conocimiento juegan una parte predominante en la generación de riqueza.

En este sentido, se puede entender que, en la actualidad, no solamente es importante ampliar las fronteras concernientes a la generación de conocimiento, sino también saber usar dicho conocimiento más efectivamente y ser capaces de explotar todas sus variaciones en distintos tipos de actividad. Por lo tanto, si se pretende generar un crecimiento en la industria del futuro, se deberá poner especial atención a desarrollar una fuerza de trabajo más capacitada y altamente educada, pueda generar una ruptura que les permita mantenerse competitivos por más tiempo.

### **2.2.2 APRENDIZAJE**

En algunas ocasiones, se puede llegar a pensar que la concepción de la enseñanza como el desarrollo de la capacidad para ser experto en algo esté completamente asociada con la consideración del aprendizaje del estudiante como el desarrollo de una serie de competencias profesionales. De la misma forma en que para González Cabanach (1997) puede pensarse que la concepción de la enseñanza como una mera transmisión o presentación de la información esté estrechamente ligadas a una concepción del aprendizaje del estudiante como una mera adquisición de nuevos conocimientos.

Independientemente de cuál concepción se adopte en una empresa que pretende dedicarse a ofrecer un cierto tipo de aprendizaje a un grupo de estudiantes, se debe entender que un enfoque profundo del aprendizaje siempre se caracterizará por la utilización de conocimientos previos, la relación de ideas, la aplicación de los conocimientos, la relación de los conocimientos con experiencias concretas, la búsqueda de información principal de textos, la comprobación de ideas, la revisión de los propios conocimientos, etc.

En este sentido, parece mayormente aceptado, por tanto, que aprender requiere principalmente de la disposición para ello, además de una marcada posesión y utilización de un conjunto de estrategias precisas. Esta disposición implica, necesariamente, motivación; es decir, un conjunto de variables cognitivo-motivacionales como ser las propias metas de

aprendizaje, pautas atribucionales o el autoconcepto; pero además una clara concepción personal de aprendizaje por parte de los estudiantes y un amplio entendimiento de cómo decide abordarlo cada uno.

### **2.2.3 ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE**

En atención a la particularidad que algunas habilidades que se denominan estrategias de aprendizaje, es importante mencionar que para que el proceso de enseñanza-aprendizaje se vuelva más efectivo, no resulta suficiente saber que dichas estrategias existen y que además tienen tal o cual impacto, sino que también deben ser empleadas con el objetivo de controlar y regular algunas otras habilidades más específicas. Es decir, que, tal y como lo afirman García Gajardo et al. (2015) las estrategias de aprendizaje deben ser entendidas como un repertorio o un conjunto de habilidades específicas que se emplean con un fin y objetivos precisos, en este caso, enfocados mayormente a la regulación de habilidades más específicas en el campo de la informática, el dominio del inglés como segunda lengua y la contabilidad.

Dichas habilidades más específicas son catalogadas como habilidades de orden elevado, que no pueden ser entendidas como secuencias, conjunto de habilidades, reglas, ni mucho menos, como meros hábitos; sino como las habilidades que, no solamente le permitirán a los estudiantes controlar o seleccionar la información que les disponga a aprender cómo aprender contenidos en contextos diversos y experienciales (Díaz-Barriga & Hernández, 2005), sino que también, al involucrar procesos como la planificación y la comprobación requerirán un proceso activo por parte de ellos, lo cual les permitirá alcanzar los procesos intelectivos requeridos en las circunstancias del proceso educativo llevado a cabo.

### **2.2.4 ORIENTACIÓN VOCACIONAL**

Por un lado, se puede entender que la orientación vocacional es un proceso de asistencia psicológica, con características de esclarecimiento, que tienen como objetivo que las personas orientadas elaboren su propia identidad vocacional y movilicen su capacidad de decisión autónoma, con el fin de satisfacer sus propias necesidades, siempre en estrecha relación y concordancia con su propio contexto histórico y cultural, además de la situación concreta en donde su elección se lleva a cabo.

Por otro lado, la definición oficial de orientación vocacional fue formulada originalmente por la Asociación Norteamericana de Orientación Vocacional, la cual afirma

que esta es “el proceso por el que se le ayuda a una persona a elegir una ocupación, a prepararla para ella y a ingresar y progresar en ella”, aunque esta definición alude, principalmente, al proceso sistemático de ella (Bonelli, 2003).

### 2.2.5 TEORÍA DEL ENFOQUE CONSTRUCTIVISTA

A lo largo de la historia, se han fundado diferentes escuelas filosófico-educativas con base en las perspectivas diferentes que cada una de ellas poseía con respecto al aprendizaje, lo cual les hacía tomar una posición específica sobre los caminos que se tomarían para lograrlo; entre las cuales destacan particularmente la escuela conductista, la escuela cognitivista y la escuela constructivista. Es así, que para Ertmer & Newby (1993), los supuestos filosóficos subyacentes tanto en la teoría conductista como en la cognitivista son primordialmente objetivistas, lo cual significa que, en ellos se cree que el mundo es real y externo al estudiante. Por lo tanto, bajo ambos enfoques, la meta de la instrucción consistía, básicamente en representar la estructura del mundo dentro del estudiante (Jonassen, 1991).

No obstante, ciertos teóricos contemporáneos cognitivos han cuestionado estos supuestos objetivistas básicos y están comenzando a adoptar un enfoque más constructivista hacia el aprendizaje y la comprensión: esto significa, que, bajo un enfoque constructivista del aprendizaje, el conocimiento es una función de cómo el individuo crea significados a partir de sus propias experiencias.

En este sentido, cabe mencionar que el constructivismo no es un enfoque totalmente nuevo dentro de las teorías educativas. Así como muchas otras teorías del aprendizaje, el constructivismo posee múltiples raíces en la óptica, no solamente filosófica, sino también psicológica de este siglo, ya que “el constructivismo es una teoría que equipara al aprendizaje con la creación de significados a partir de experiencias” (Bednar et al., 1991).

Según Ertmer & Newby (1993), los educadores constructivistas no niegan la existencia del mundo real, pero sostienen que lo que conocemos de él nace, precisamente de la propia interpretación de nuestras experiencias. Los humanos creamos significados, no los adquirimos. De hecho, dado que de cualquier experiencia pueden derivarse muchos significados posibles, no podemos pretender que lograremos alcanzar un significado genérico, predeterminado y “correcto”. Los estudiantes no transfieren el conocimiento del mundo externo hacia su memoria; más bien construyen interpretaciones personales del mundo.

## **2.3 MARCO LEGAL**

### **2.3.1 LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL ASPECTO COMERCIAL**

La Empresa se debe establecer como sociedad de responsabilidad limitada de capital variable, en cumplimiento con los requisitos mínimos de ley, establecidos en el Código de Comercio, en cumplimiento de los siguientes aspectos para la constitución legal de una empresa:

- a) Marco Legal para la Constitución de una empresa
- Obtener una escritura pública con un notario público.

- b) Inscripción en el Registro Mercantil

Todas las empresas que se constituyan bajo el código del Comercio deberán registrar sus escrituras de constitución en el registro Mercantil.

- c) Solicitud del Registro Tributario Nacional (RTN)

El Registro Tributario Nacional constituye el mecanismo que identifica, ubica y clasifica a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR).

- d) Registro en la Cámara de Comercio

Como lo indica el artículo 384 del Código de Comercio, es obligatorio para todo comerciante y/o sociedad mercantil registrarse en la Cámara de Comercio e Industria que corresponda al municipio en el cual la nueva empresa llevará a cabo sus funciones.

- e) Permiso de Operación

Es un documento extendido por la municipalidad, con el objetivo de garantizar que la empresa está funcionando de acuerdo con las leyes municipales.

- f) Autorización de Libros Contables

La Secretaría Municipal es la encargada de autorizar los libros contables, por lo que se deberá presentar en la oficina de la Secretaría Municipal para realizar este trámite; la cual, en el caso de Tegucigalpa, se ubica en el Plantel de la A.M.D.C., en la Colonia 21 de Octubre, en donde se pueden solicitar los requisitos correspondientes a esta dependencia.

### **2.3.2 LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL SERVICIO**

#### **i. Del reglamento de centros educativos**

En la Ley Fundamental de Educación de la República de Honduras se establece que el Estado es quien tutela el derecho a la educación y es quien vela porque este derecho se mantenga siempre al alcance de todos los educandos sin ningún tipo de discriminación, procurando siempre la mayor cobertura y calidad posible.

Por otro lado, el Reglamento de Centros Educativos, en su Artículo 2 menciona que el funcionamiento de los centros educativos no gubernamentales será regulado por el Reglamento de Instituciones Educativas no Gubernamentales, por lo cual deberán cumplir con ciertos aspectos y otras obligaciones laborales. (La Gaceta, 2014, p.174).

### **2.3.3 IMPUESTOS**

#### **a) Impuesto Sobre la Renta**

Descrito en el artículo 22 de la Ley del impuesto sobre la renta, se considera una tasa de un 25% sobre la renta neta gravable, la cual es la utilidad neta del período más los gastos no deducibles, menos los ingresos no gravables.

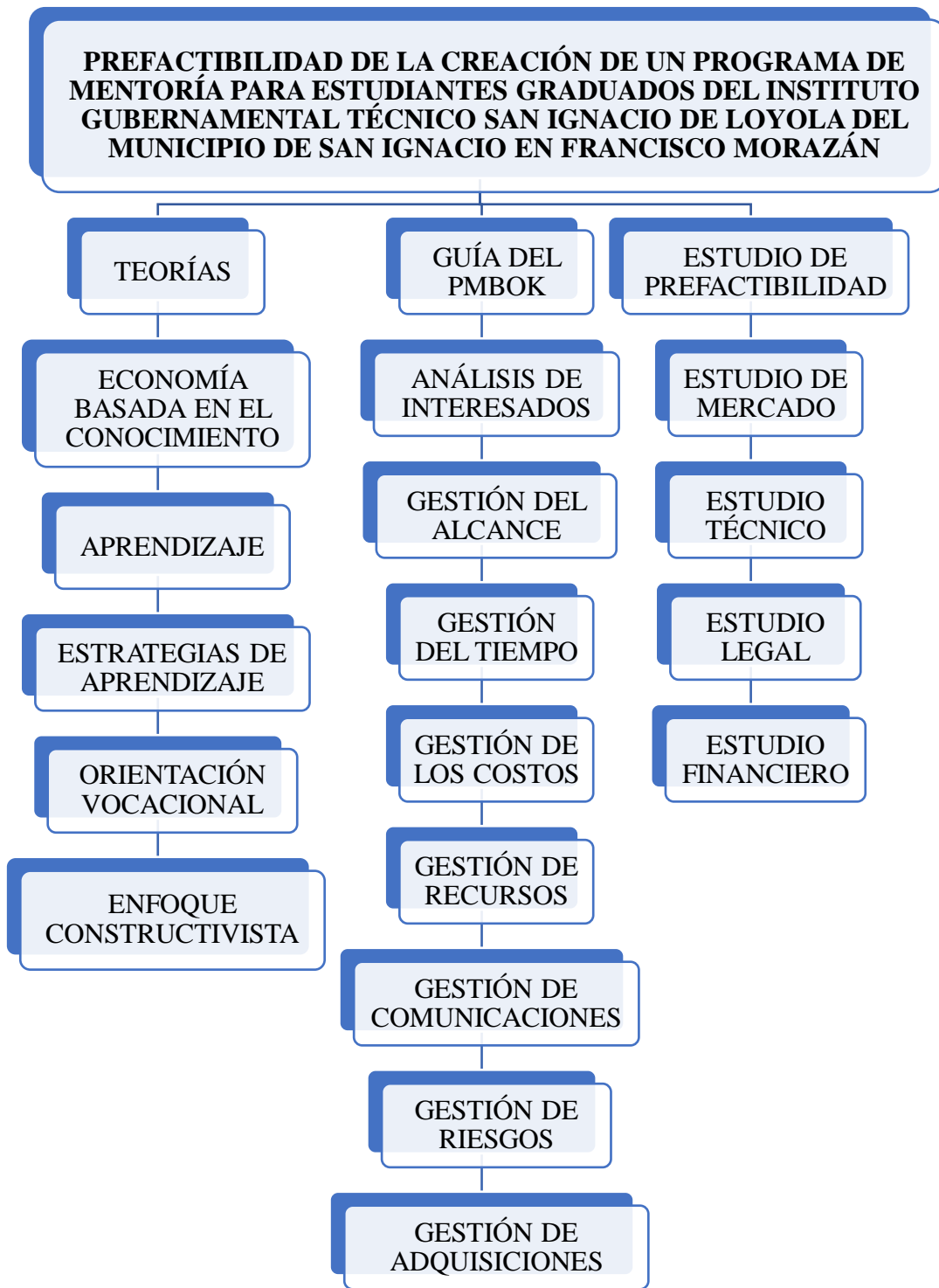
#### **b) Aportación Solidaria**

Por medio del Artículo No. 15, del Decreto No. 278-2013, que fue publicado en el Diario Oficial La Gaceta con fecha 30 de diciembre de 2013.

## **2.4 METODOLOGÍAS APLICADAS**

Este apartado tiene como objetivo sustentar, por un lado, la temática metodológica concerniente a los procesos descritos en el PMBOK®, que son de mayor relevancia en el presente trabajo de investigación y, por otro lado, los distintos tipos de estudios que forman parte del componente de prefactibilidad del programa de mentoría propuesto.





**Figura 1 - Matriz Metodológica.**

Fuente: (Elaboración propia)

## **2.4.1 ÁREAS DE CONOCIMIENTO DEL PMBOK®**

La metodología PMBOK® agrupa procesos administrativos de proyectos en cinco fases, las cuales contienen procesos individuales que cubren diez áreas de conocimiento y establecen los procedimientos y pasos a seguir para concretar la correcta planificación, ejecución, monitoreo y control, con el objetivo de obtener los mejores resultados.

### **2.4.1.1. GESTIÓN DE LOS INTERESADOS.**

De acuerdo a la Guía *PMBOK®*, *Sexta Edición* (2017), un interesado es un individuo, grupo u organización que puede afectar, verse afectado, o percibirse a sí mismo como afectado por una decisión, actividad o resultado de un proyecto. Además, dichos interesados también pueden tener participación dentro del proyecto, así como poseer intereses que pueden ser afectados tanto positiva como negativamente por la ejecución y/o la terminación del proyecto. En este sentido, las expectativas contrapuestas que todos los diferentes interesados pueden tener son susceptibles de generar conflictos dentro del proyecto.

No obstante, los entregables y el equipo del proyecto pueden también ser influenciados por los interesados, con el propósito de lograr un conjunto de resultados que satisfagan los objetivos estratégicos del negocio u otras necesidades. La gobernabilidad del proyecto permite a las organizaciones dirigir los proyectos con coherencia, maximizando el valor de sus resultados y alineándolos con la estrategia de negocios, lo cual se vuelve crucial para gestionar exitosamente la participación de los interesados y para el logro de los objetivos de la organización.

Con esto, se genera un marco referencial para que el director del proyecto y los patrocinadores tengan una base sólida sobre la cual tomen decisiones que satisfagan, no solamente las necesidades y expectativas de los interesados, sino también los objetivos estratégicos de la organización; además de plantear o abordar todas aquellas circunstancias en las que dichas expectativas, necesidades u objetivos pudieran no estar alineados.

La población estudiantil del Nivel Medio del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, representan los interesados principales en el presente proyecto. Así mismo, los docentes y el cuerpo directivo de la institución se identifican como parte de los interesados, además de las autoridades gubernamentales del municipio, los dueños de empresas y negocios privados que se verían

beneficiados con la capacitación técnica de los estudiantes y algunos miembros de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) presentes en el municipio.

#### **2.4.1.2. GESTIÓN DEL ALCANCE**

Como se explica en la Guía *PMBOK®*, *Sexta Edición* (2017), la Gestión del Alcance del Proyecto involucra todos aquellos procesos necesarios para garantizar que el proyecto incluya todo el trabajo requerido y únicamente el trabajo para completar el proyecto con éxito. Es decir, que, al gestionar el alcance del proyecto, el enfoque primordial consiste en la definición y control de todo aquello que se incluye y todo lo que no se incluye en el proyecto. Dentro de los procesos de Gestión del alcance de los proyectos, podemos enumerar los siguientes:

- Planificar la Gestión del Alcance. Proceso de creación de un plan de gestión del alcance que documente claramente cómo se definirá, validará y controlará el alcance del proyecto.
- Recopilar Requisitos. Proceso en el que se determinan, documentan y gestionan las necesidades y los requisitos de los interesados, con el propósito de cumplir a cabalidad con todos los objetivos del proyecto.
- Definir el Alcance. Proceso de desarrollo de una descripción detallada, tanto del proyecto en general, como del producto.
- Crear la EDT/WBS. Proceso de subdivisión de todos los entregables y del trabajo del proyecto en componentes más pequeños y fáciles de manejar.
- Validar el Alcance. Proceso de formalización de la aceptación de todos los entregables del proyecto que se hayan completado.
- Controlar el Alcance. Proceso de monitoreo del estado del proyecto y de la línea base del alcance del producto; así como de gestión de cambios a la línea base del alcance.

El alcance previsto para el proyecto de prefactibilidad de la creación de una empresa de mentorías es el desarrollar un plan de proyecto para la creación de tres diplomados técnicos no formales, que se puedan ofrecer a estudiantes graduados del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola y a cualquier otro joven habitante del municipio de San Ignacio, que tenga interés en capacitarse. Además, se buscará el mayor valor agregado

con respecto a la relación precio – calidad; y la prestación de un servicio eficiente y efectivo para posicionar a la empresa como una de los mejores en su rubro.

### **2.4.1.3. GESTIÓN DEL TIEMPO**

Según lo descrito en la Guía *PMBOK®*, *Sexta Edición* (2017), “la Gestión del Tiempo del Proyecto incluye los procesos requeridos para gestionar la terminación en plazo del proyecto”. En relación con esto, es importante mencionar que, para asegurar que el trabajo se vaya completando puntualmente a medida se ejecutan las actividades del proyecto, la mayor parte del esfuerzo en el área de conocimiento de la Gestión del Tiempo del Proyecto se empleará en el proceso de Control del Cronograma.

En este sentido, se proporciona una descripción general de los procesos clave, dentro de la Gestión del Tiempo del Proyecto:

- Planificar la Gestión del Cronograma. Proceso de establecimiento de políticas, procedimientos y documentación para planificar, desarrollar, gestionar, ejecutar y controlar el cronograma del proyecto.
- Definir las Actividades. Proceso de identificación y documentación de las acciones específicas a realizarse para generar los entregables del proyecto.
- Secuenciar las Actividades. Proceso de identificación y documentación de las relaciones existentes entre las actividades del proyecto.
- Estimar los Recursos de las Actividades. Proceso de estimación del tipo y cantidades de materiales, recursos humanos, equipos o suministros requeridos para la ejecución de cada una de las actividades.
- Estimar la Duración de las Actividades. Proceso de estimación de la cantidad de períodos de trabajo necesarios para la finalización de actividades individuales con los recursos estimados.
- Desarrollar el Cronograma. Proceso de análisis de secuencias de actividades, de duraciones, de requisitos de recursos y de restricciones del cronograma para la creación del modelo de programación del proyecto.
- Controlar el Cronograma. Proceso de monitoreo del estado de las actividades del proyecto para la actualización de su avance y para la gestión de los cambios a la línea base del cronograma, para lograr cumplir con el plan.

En este sentido, el Director del Proyecto, junto a sus principales colaboradores y el resto del equipo, deberán gestionar las reuniones de trabajo que propicien el espacio para planificar y definir los cronogramas, definir los tiempos y la duración de cada una de las actividades y las tareas que ayudarán a cumplir con la entrega de los entregables y se presentará la documentación pertinente a los patrocinadores y a los interesados principales para su respectiva revisión y aprobación oficial.

#### **2.4.1.4. GESTIÓN DE LOS COSTOS**

De acuerdo a la Guía *PMBOK®*, *Sexta Edición (2017)*, dentro de la Gestión de los Costos del Proyecto se incluyen los procesos de planificación, estimación, presupuesto, financiación, obtención del financiamiento, gestión y control de los costos; a modo de que se complete el proyecto dentro del presupuesto aprobado.

Con respecto a esto, se brinda una descripción general de los más importantes procesos de gestión de los costos del proyecto:

- Planificar la Gestión de los Costos: Proceso de establecimiento de políticas, procedimientos y documentación necesaria para planificar, gestionar y ejecutar el gasto; además de controlar los costos del proyecto.
- Estimar los Costos: Proceso que de desarrollo de una aproximación de los recursos financieros necesarios para completar las actividades del proyecto.
- Determinar el Presupuesto: Proceso de suma de todos los costos estimados de las actividades individuales o de los paquetes de trabajo para establecer una línea base de costo autorizada.
- Controlar los Costos: Proceso de monitoreo del estado del proyecto, para la actualización de los costos y para la gestión posibles cambios a la línea base de costos.

Es importante mencionar que, dichos procesos presentan interacciones, no solamente entre sí mismos, sino también con otros procesos pertenecientes a otras áreas de conocimiento. Además, en algunos proyectos, especialmente en aquellos de alcance más reducido, la estimación de costos y la preparación del presupuesto en términos de costos están tan estrechamente ligadas que se consideran un solo proceso, que puede ser realizado por una única persona en un período de tiempo relativamente corto; no obstante, en el presente trabajo

se plantean como procesos distintos, ya que las herramientas y técnicas requeridas para cada uno de ellos son diferentes.

En este sentido, cabe mencionar que, debido a que la capacidad de influir en los costos es mucho mayor en las primeras etapas del proyecto, la definición temprana del alcance se considera una tarea crítica. Por lo tanto, el Director del Proyecto deberá realizar todas las gestiones en colaboración con sus colaboradores más cercanos y equipo en general, para que se planifique la gestión de los costos que tendrá el funcionamiento de la empresa de mentorías estableciendo las políticas, procedimientos y documentación pertinentes de planificación, gestión y ejecución de los gastos; además de definir las formas de control de los costos del proyecto.

Así mismo, se deberán estimar los costos, a través de una aproximación efectiva de los recursos financieros que se necesitarán para llevar a cabo todas las actividades del proyecto. En consecuencia, se determinará el presupuesto, gracias a la suma de todos los costos estimados de las actividades individuales o de los paquetes de trabajo, con los cuales se establecerá una línea base de costo autorizada.

Por último, se deberán controlar los gastos y los costos, es decir, monitorear el estado del proyecto, para poder actualizar los costos y gestionar todos los posibles cambios que surjan para la línea base de costos.

#### **2.4.1.5. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

De acuerdo con lo explicado en la Guía *PMBOK®*, *Sexta Edición* (2017), “la Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto incluye los procesos que organizan, gestionan y conducen al equipo del proyecto. El equipo está compuesto por las personas a las que se han asignado roles y responsabilidades para completar el proyecto”.

Los miembros del equipo del proyecto pueden tener diferentes conjuntos de habilidades, pueden tener distintos tipos de contratos o asignaciones de tiempo y responsabilidades, y se pueden incorporar o retirar del equipo conforme avanza el proyecto. Igualmente, se puede referir a ellos como personal del proyecto. Si bien se asignan roles y responsabilidades específicos a cada miembro del equipo del proyecto, la participación de todos los miembros en la toma de decisiones y en la planificación del proyecto siempre

resulta beneficiosa, ya que esta permite que se aporte su experiencia al proceso y además fortalece su compromiso con el proyecto.

En este sentido, se proporciona una descripción general de los procesos de Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto:

- Planificar la Gestión de los Recursos Humanos: Proceso de identificación y documentación de los roles dentro de un proyecto, de las responsabilidades, de las habilidades requeridas y de las relaciones de comunicación; así como la creación de un plan para la gestión de personal.
- Adquirir el Equipo del Proyecto: Proceso de confirmación de la disponibilidad de los recursos humanos y de gestión del equipo necesario para completar las actividades del proyecto.
- Desarrollar el Equipo del Proyecto: Proceso de mejora de las competencias, de la interacción entre los miembros del equipo y del ambiente general del equipo, con el objetivo de lograr un mejor desempeño del proyecto.
- Dirigir el Equipo del Proyecto: Proceso de realización de seguimiento del desempeño de los miembros del equipo, sesiones de retroalimentación, resolución de problemas y gestión de cambios, a fin de optimizar el desempeño del proyecto.

Por lo tanto, el Director del Proyecto, en conjunto con sus colaboradores más cercanos, especialmente aquellos que se especialicen en la gestión y el desarrollo de los recursos humanos de la empresa deberán crear un plan para la gestión del personal, en donde indiquen los roles, las responsabilidades y las habilidades requeridas por cada individuo que ocupará un determinado cargo dentro del proyecto.

Luego, se deberá de corroborar la disponibilidad de profesionales de la enseñanza, en materia informática, contable y de mercadeo en los alrededores del municipio, para poder llevar a cabo los determinados procesos de reclutamiento, entrevista y contratación. Además, una vez contratado el recurso humano que trabajará como parte del proyecto, se les deberá brindar las inducciones necesarias y procurar su desarrollo profesional continuo y permanente, con el objetivo de desarrollar sus competencias constantemente, mejorar sus formas de comunicación y su ambiente en general, para elevar la calidad de la enseñanza ofrecida a los jóvenes en los salones de clase.

De igual forma, es también importante que, una vez en funciones, se les dé un seguimiento continuo a los miembros del personal, para monitorear constantemente su desempeño, identificar necesidades particulares y puntos en los que haya que prestar más atención, gestionar reuniones de retroalimentación, gestión de cambios, resoluciones de problemas, entre otros.

#### **2.4.1.6. GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES**

“La Gestión de las Comunicaciones del Proyecto incluye los procesos requeridos para asegurar que la planificación, recopilación, creación, distribución, almacenamiento, recuperación, gestión, control, monitoreo y disposición final de la información del proyecto sean oportunos y adecuados” (Guía *PMBOK®*, Sexta Edición, 2017).

En este sentido, los directores de proyecto emplean la mayor parte de su tiempo comunicándose con los miembros de su equipo y con otros interesados en el proyecto, no solamente internos, sino también externos. Por lo tanto, una comunicación eficaz funciona como un puente que conecta a los diferentes interesados en varias direcciones, quienes además pueden provenir de diferentes antecedentes culturales y organizacionales, poseer varios niveles de experiencia, así como tener perspectivas e intereses opuestos; todo cuanto es capaz de impactar o influir considerablemente en la ejecución o resultado del proyecto.

A continuación, se provee una descripción general de los procesos de Gestión de las Comunicaciones del Proyecto:

- **Planificar la Gestión de las Comunicaciones:** Proceso de desarrollo de un enfoque y un plan que sean adecuados para las comunicaciones que se llevarán a cabo en el proyecto sobre la base de las necesidades y requisitos de información de los interesados y de los activos de la organización disponibles.
- **Gestionar las Comunicaciones:** Proceso de creación, recopilación, distribución, almacenamiento, recuperación y realización de la disposición final de la información del proyecto, en concordancia con el plan de gestión de las comunicaciones.
- **Controlar las Comunicaciones:** Proceso de monitoreo y control de las comunicaciones a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto, con el objetivo de asegurarse de que se las necesidades de información de los interesados del proyecto son satisfechas.



Además, según la Guía PMBOK®, Sexta Edición (2017), las actividades de comunicación incluidas dentro de estos procesos a menudo pueden presentar numerosas dimensiones potenciales que se han de tener en cuenta, incluyendo, entre otras:

- Interna (dentro del proyecto) y externa (cliente, proveedores, otros proyectos, organizaciones, el público);
- Formal (informes, actas, instrucciones) e informal (correos electrónicos, memorandos, discusiones ad hoc);
- Vertical (hacia arriba y hacia abajo dentro de la organización) y horizontal (entre pares);
- Oficial (boletines, informe anual) y no oficial (comunicaciones extraoficiales); y
- Escrita y oral, y verbal (inflexiones de voz) y no verbal (lenguaje corporal).

En este sentido, en la empresa de mentorías se establecerán canales efectivos, tanto de forma verbal (con reuniones grupales, individuales y videoconferencias), como de forma escrita (formatos preestablecidos para apreciaciones de desempeño, evaluaciones, llamados de atención, entre otros; y los paquetes digitales de Google (Gmail, Drive y demás) para las comunicaciones cotidianas.

Estos, serán claramente conocidos por todos, para que, a través de ellos se puedan planificar, gestionar y monitorear todas las comunicaciones entre los miembros de la empresa, en todas las dimensiones arriba descritas.

#### **2.4.1.7. GESTIÓN DE RIESGOS**

Como se explica en la Guía *PMBOK®, Sexta Edición (2017)*, un riesgo en un proyecto es cualquier evento o condición incierta que, de producirse, tendrá un efecto positivo o negativo en uno o más de los objetivos del proyecto, tales como el alcance, el cronograma, el costo y la calidad.

Además, un riesgo puede tener una o más causas y, en caso de llegar a materializarse, uno o más impactos. Por esta razón, una causa puede representar un requisito específico o potencial, un supuesto, una restricción o incluso una condición que crea la posibilidad de consecuencias tanto negativas como positivas.

La Gestión de los Riesgos del Proyecto incluye todos aquellos procesos necesarios para llevar a cabo la planificación de la gestión de riesgos, así como la identificación, análisis, planificación de respuesta y control de los riesgos de un proyecto. Es por esto por lo que, los objetivos de la gestión de los riesgos de un proyecto consisten en aumentar la probabilidad y el impacto de los eventos positivos, mientras se disminuye la probabilidad y el impacto de los eventos negativos en el mismo.

En este sentido, se brinda una descripción general de los procesos de Gestión de los Riesgos del Proyecto:

- Planificar la Gestión de los Riesgos: Proceso de definición de la forma en la que se realizarán las actividades de gestión de riesgos de un proyecto.
- Identificar los Riesgos: Proceso de determinación de los riesgos que pueden afectar al proyecto y la documentación de sus características.
- Realizar el Análisis Cualitativo de Riesgos: Proceso de priorización de riesgos para análisis o acción posterior, además de la evaluación y combinación de la probabilidad de ocurrencia e impacto de dichos riesgos.
- Realizar el Análisis Cuantitativo de Riesgos: Proceso de análisis numérico del efecto de los riesgos identificados sobre los objetivos generales del proyecto.
- Planificar la Respuesta a los Riesgos: Proceso de desarrollo de opciones y acciones para mejora de las oportunidades y reducción de las amenazas a los objetivos del proyecto.
- Controlar los Riesgos: Proceso de implementación de los planes de respuesta a los riesgos, de seguimiento a los riesgos identificados, de monitoreo de los riesgos residuales, de identificación de nuevos riesgos y de evaluación de la efectividad del proceso de gestión de los riesgos a través del proyecto.

Para ello, se deberán identificar todos los riesgos potenciales para el proyecto de prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría, por medio de varios análisis, tanto cualitativos, como cuantitativos y de esta forma generar un mejor control de los riesgos a lo largo del proyecto y brindar una respuesta mayormente satisfactoria a cada uno de ellos que se encuentren en el camino.

#### **2.4.1.8. GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES**

De acuerdo con lo descrito en la Guía *PMBOK®*, *Sexta Edición* (2017), la Gestión de las Adquisiciones del Proyecto incluye los procesos necesarios para comprar o adquirir productos, servicios o resultados que es preciso obtener fuera del equipo del proyecto.

Con respecto a esto, es importante mencionar que la organización puede ser la compradora o la vendedora de los productos, servicios o resultados de un proyecto. Además, la Gestión de las Adquisiciones del Proyecto incluye los procesos de gestión del contrato y de control de cambios requeridos para desarrollar y administrar contratos u órdenes de compra emitidos por miembros autorizados del equipo del proyecto.

La Gestión de las Adquisiciones del Proyecto también incluye el control de cualquier contrato emitido por una organización externa (el comprador) que esté adquiriendo entregables del proyecto a la organización ejecutora (el vendedor), así como la administración de las obligaciones contractuales contraídas por el equipo del proyecto en virtud del contrato.

Para mejor ilustración, se presenta una descripción general de los procesos de Gestión de las Adquisiciones del Proyecto, los cuales incluyen:

- Planificar la Gestión de las Adquisiciones: El proceso de documentar las decisiones de adquisiciones del proyecto, especificar el enfoque e identificar a los proveedores potenciales.
- Efectuar las Adquisiciones: El proceso de obtener respuestas de los proveedores, seleccionarlos y adjudicarles un contrato.
- Controlar las Adquisiciones: El proceso de gestionar las relaciones de adquisiciones, monitorear la ejecución de los contratos y efectuar cambios y correcciones según corresponda.
- Cerrar las Adquisiciones: El proceso de finalizar cada adquisición para el proyecto.

Con relación a las adquisiciones de la empresa de mentoría, es necesario que el Director del Proyecto se reúna con su equipo de colaboradores y planifique una gestión de las adquisiciones que sea efectiva, no solamente en la identificación de los posibles proveedores, sino también en el enfoque que se adoptará para su selección y contratación. Igualmente, se

deberá monitorear la ejecución de cada contrato y seguir procedimientos claros para la gestión de cambios y correcciones, así como para el proceso de finalización de cada adquisición dentro del proyecto.

## **2.4.2 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD**

El estudio de prefactibilidad permite realizar un análisis partiendo de un problema central y las alternativas planteadas para su solución, que permitan fortalecer los objetivos del proyecto, reduciendo los márgenes de incertidumbre.

### **2.4.2.1. ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado se enfoca dentro de la preparación y evaluación de proyectos, permite recolectar información necesaria para el desarrollo del proyecto, determinando las variables que permitan obtener el resultado sobre la aceptación que pueda tener dentro de la población meta.

Se analiza el mercado seleccionado, la demanda y la oferta, el cual permite el estudio de las variables del producto ofrecido, el precio, promoción o publicidad, aportando información clave para definir el potencial del proyecto. El estudio toma en cuenta los alumnos egresados del Instituto Técnico Gubernamental de San Ignacio de Loyola, como principales interesados; así como los profesores, los representantes de las instituciones gubernamentales relacionadas, los empresarios y emprendedores interesados en contar con una mano de obra más especializada y eficiente, así como algunas ONG y representantes de la sociedad civil.

Para llevar a cabo el estudio de mercado se deben tener presente:

- Definición del problema
- Necesidades fuentes de información
- Diseño de recopilación y tratamiento estadístico de los datos
- Procesamiento y análisis de datos
- Informe

Para la recopilación de información se toman en cuenta las fuentes primarias y secundarias necesarias para la investigación: las fuentes secundarias referentes a datos ya

existentes, fuentes primarias características demográficas y socioeconómicas (Univ.Chile\_Tesis\_Guia\_del\_Estudio\_de\_Mercado\_para\_la\_Evaluacion\_de\_Proyectos.pdf, s. f.).

La educación con carácter informal se define como “todo conocimiento libre y espontáneamente adquirido, proveniente de personas, entidades, medios de comunicación masiva, medios impresos, tradiciones, costumbres, comportamientos sociales y otros no estructurados” (Sánchez, 1995).

En la actualidad, en Honduras, los servicios de mentorías, capacitación técnica y diplomados se encuentran representados en el mercado con carácter semi formal o no formal, por medio de docentes y/o tutores que pueden ofrecer sus asesorías académicas en empresas privadas, usualmente denominadas academias, que ofrecen una diversidad de servicios por un monto determinado.

Por esta razón, el presente proyecto pretende suplir esta necesidad bajo esta modalidad, en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán. Dicha empresa de mentorías contará con recursos económicos propios y con una única sede para su funcionamiento normal, en la cual los beneficiarios encontrarán distintos espacios destinados para desarrollar las jornadas de capacitación técnica y desarrollo de competencias, de acuerdo con los distintos diplomados diseñados y ofrecidos. Así mismo, se contará con servicio de atención al cliente y un área administrativa de la organización. A nivel de recursos humanos, la empresa de mentorías buscará vincular docentes y tutores de diversas áreas de especialización, así como personal administrativo y la gerencia, que estará bajo el cargo de los socios fundadores.

#### **2.4.2.2. ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico permite determinar cuánto será la inversión, costos de operación para llevar a cabo el proyecto, permite definir el tamaño, la localización del proyecto, tecnología a utilizar y función de elección del sitio determinado y costo del recurso humano, disponibilidad de insumos, etc. Determinar la estructura organizacional y recursos a utilizar en la realización del proyecto.

El estudio técnico pretende resolver las preguntas referentes a donde, cuando, cuanto, como y con que producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un

proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto (Baca, 2001).

- Determinar el tamaño óptimo del proyecto: cuantifica la capacidad y requerimientos para desarrollo del bien tomando en cuenta la demanda.
- Localización de la planta: identificar el lugar para la implementación del proyecto tomando en cuenta los requerimientos, macro localización y micro localización.
- Análisis de la inversión: determinación y distribución de costos de inversión fija y capital de trabajo.

El resultado del estudio técnico deberá combinarse con el resto de los estudios. Primeramente, se deberá definir la localización, para lo cual se tendrá que encontrar un área conveniente para ubicar la empresa y que esta sea estratégica, segura, que cuente con los servicios básicos para llevar a cabo las operaciones, así como la suficiente accesibilidad, tanto para todo su personal o clientes internos, como para los estudiantes y demás clientes externos.

La localización óptima es uno de los factores que contribuyen en mayor medida al logro de las mayores tasas de rentabilidad, ya que esta permite a los clientes encontrar la empresa más fácilmente, a través de vías libres de acceso, de ser posible pavimentado y con una rotulación adecuada que permita la identificación inmediata de la institución. Partiendo de lo anterior, se determinará la dirección exacta donde estará ubicada la empresa, dentro del municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.

Por otro lado, se deberá contar con una adecuada distribución de espacio, priorizando en primer lugar la disposición física de los puestos de trabajo, así como la de todos los componentes materiales; los cuales deberán ser, tanto el mobiliario (muebles, escritorios, archivos, estantes, sillas, mesas, pizarras, pupitres, etc.), como el equipo electrónico y tecnológico idóneo para la actividad que desarrollará la empresa (computadoras, impresoras, proyectores, parlantes, fotocopiadoras, escáneres, entre otros).

Por último, las condiciones ambientales del local deberán ser las más adecuadas, procurando que se cuente con suficiente disponibilidad de los servicios públicos necesarios para el desarrollo de las actividades, como ser la energía eléctrica, el agua potable, una o más líneas telefónicas, internet y de ser posible aire acondicionado.

### **2.4.2.3. ESTUDIO LEGAL**

El estudio legal permite conocer los alcances y límites relacionados con la naturaleza del proyecto, la forma jurídica de la empresa y la formalización.

El estudio legal incluye todos los permisos legales que permitan el desarrollo del proyecto en la zona determinada: leyes generales ambientales, requisitos de operación, ley de municipalidades, código de comercio, código de trabajo. Se debe considerar:

- Mercado: legislación sanitaria, contrato con proveedores y clientes
- Localización: título de los bienes raíces, contaminación ambiental, apoyos fiscales
- Administración y organización: transferencia de tecnología, marcas y patentes, aranceles y permisos
- Aspectos financieros y contables: régimen tributario, normas contables, impuestos y contribuciones

### **2.4.2.4. ESTUDIO FINANCIERO**

Por medio del estudio financiero se establecerán los indicadores económicos y financieros necesarios para poder determinar el nivel de rentabilidad de la inversión, a través de la preparación de los estados de resultados, balance general, flujos de efectivo e indicadores de rentabilidad. Para esto, a continuación, se detallan los estados financieros básicos que ayudarán a los encargados de la empresa de mentorías a realizar un análisis financiero confiable y efectivo:

- El balance general, que presentará la información relativa a una determinada fecha concerniente a todos los recursos y obligaciones financieras de la organización.
- El estado de resultados, que presentará la información relativa al resultado de las operaciones de la empresa en un determinado periodo de los ingresos y gastos.
- El estado de flujo de efectivo, que presentará los distintos cambios en los recursos y en las fuentes de financiamiento en un periodo; clasificados por actividades de operación, financiamiento y de inversión.
- Estado de variaciones del capital contable, que presentará los cambios en la inversión de los socios, accionistas o dueños durante el periodo.

Cabe mencionar que, dichos indicadores se deberán realizar en comparativos, que pueden ser al menos de dos o tres años, con el propósito de medir el nivel de aumentos y disminuciones en los activos, pasivos, ingresos, egresos y utilidades de la empresa. En este sentido, al haber elaborado los estados financieros arriba descritos, será necesario conocer los ratios financieros o razones financieras más útiles, los cuales se pueden dividir en liquidez, endeudamiento, rentabilidad y cobertura.

Estos servirán a su vez para determinar la solvencia, la estabilidad y la solidez, para medir la productividad y la rentabilidad con la que la empresa operará, así como algunos otros factores que servirán para analizar ampliamente su situación económica y financiera. De igual forma, permitirán detectar los puntos débiles en la empresa y algunas anomalías que permitan formar un juicio objetivo, para la toma efectiva de decisiones.

Por último, se deberán evaluar las variables financieras, como ser el valor actual neto (VAN), el cual es la diferencia entre el valor presente de los beneficios de un proyecto o inversión y el valor presente de sus costos; y la tasa interna de Retorno (TIR) que es la que indica a los inversores la media proyectada de crecimiento que la empresa va a conseguir en un proyecto.



## **CAPÍTULO III. METODOLOGÍA**

En el presente capítulo se incluye toda la información referente al diseño de la investigación, a su congruencia metodológica, se presentan las variables de estudio, su operacionalización, el enfoque, alcance, métodos, instrumentos, técnicas y procedimientos de investigación aplicados, los procesos de identificación de la población, de selección de la muestra, unidades de análisis y fuentes de información que se adaptarán a las necesidades particulares de este trabajo de investigación.

### **3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA**

En este apartado se permite conocer la congruencia existente entre todos los distintos elementos que han sido definidos en el tema de investigación, con el objetivo de obtener información más precisa que contribuya a la obtención de los datos correctos para lograr darle solución al problema planteado.

En el proceso del desarrollo de la congruencia metodológica se ha tomado como punto de partida el tema de la investigación, del cual posteriormente surgieron una serie de preguntas de investigación, las cuales facilitaron la definición del objetivo general y de los objetivos específicos que buscan dar respuesta a dichas preguntas.

Para una mejor integración, dicha congruencia metodológica se ha incluido en un formato de matriz metodológica, con el objetivo de visualizar la conexión existente entre el tema de investigación, los objetivos y las preguntas de investigación, lo cual ayuda a corroborar la coherencia entre todas ellas, y, por ende, la validez del proceso metodológico que se pretende adoptar y seguir, para el desarrollo de dicho proyecto de prefactibilidad de una empresa de mentoría.

### 3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

**Tabla 1 - Matriz Metodológica**

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA		MARCO TEÓRICO
IDENTIFICACIÓN	OBJETIVOS	
<p>¿Es posible implementar una empresa de Mentorías dedicada a la enseñanza en las áreas técnicas de computación, administración de empresas, marketing y finanzas de los jóvenes graduados del Instituto Gubernamental Técnico San Ignacio de Loyola en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán?</p>	<p><b><u>General</u></b>            Determinar la prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría, por medio de la realización de un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio legal y un estudio financiero para brindar la información necesaria a los inversionistas interesados en llevarlo a cabo en el casco urbano del municipio de San Ignacio, ubicado en el departamento de Francisco Morazán.</p> <p><b><u>Específicos</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar un estudio de mercado que permita definir la oferta y la demanda de la orientación vocacional y la capacitación técnica no formal en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.</li> <li>• Diseñar tres programas de diplomado, sus objetivos, programación de contenidos, duración, metodología y sistema de evaluación.</li> <li>• Realizar un estudio financiero evaluar la viabilidad de dicho programa de mentoría y determinar si puede mantenerse en marcha y además generar valor.</li> </ul>	<p>Se estudian los aspectos relacionados con la economía basada en el conocimiento, el aprendizaje, las estrategias de aprendizaje, la orientación vocacional y el enfoque constructivista.</p> <p>Se analiza la metodología y los procesos del PMI (PMBOK®) para la administración de proyectos.</p> <p>Se describen los diferentes procesos que se llevan a cabo para desarrollar un estudio de</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementar el Programa de Mentoría que consista en tres diplomados para los estudiantes Graduados del Instituto Gubernamental Técnico San Ignacio De Loyola, del Municipio de San Ignacio, en Francisco Morazán.</li> </ul>	prefactibilidad para una empresa de mentorías.
--	---	--

Fuente: (Elaboración propia)

### Continuación de la Tabla 1 - Matriz Metodológica

VARIABLE DEPENDIENTE	NIVEL DE MEDICIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLES INDEPENDIENTES	NIVEL DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES	PREGUNTAS
Estrategia para desarrollar la prefactibilidad para la creación de una empresa de mentoría en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.	- Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión de mercado</li> <li>Gestión de recursos y costos</li> <li>Gestión de la calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nominal</li> <li>Ordinal</li> <li>Ordinal</li> <li>Nominal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué nivel de aceptación de mercado hay con relación a los diplomados en las áreas técnicas de computación, administración de empresas, marketing y finanzas propuestos por la empresa de mentorías?</li> <li>¿De qué manera se pueden potenciar las habilidades de los graduados del Instituto</li> </ul>

				<p>Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán a través del diseño curricular de los diplomados propuestos?</p> <p>- ¿Es financieramente viable la creación y la puesta en marcha de la empresa de mentoría para estudiantes graduados del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio De Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán?</p>
--	--	--	--	---

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.1.1 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO



**Figura 2 - Esquema de variables de estudio**

Fuente: (Elaboración propia)

### **3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

Una vez han sido identificadas las variables, se debe proceder a su definición, tanto de forma conceptual, como operacional, con el objetivo, no solamente de dar a entender de mejor manera su significado, sino también para poder especificar bien las operaciones y actividades que será necesario realizar y tener una mejor forma de medirlas.

En este sentido, con el objetivo de mejorar y facilitar el entendimiento del a veces extenso concepto que las variables pueden llegar a tener, así como el deseo de darles un sentido más concreto en el contexto de la investigación es que se procede a definir conceptualmente las variables, para después, en función de ello se pueda dar paso a su definición operacional, y lograr así identificar todos aquellos indicadores que permitirán realizar su medición de forma, tanto cuantitativa, como cualitativa, según sea el caso.

Por otro lado, al encontrarnos con variables complejas, donde la transición desde el plano de la definición conceptual al proceso de su operacionalización requiere de instancias intermedias, por lo que resulta conveniente hacer una distinción clara entre variables, dimensiones e indicadores.

## **3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS**

### **3.2.1 ENFOQUE**

Al enfrentarse a la tarea de investigar, el primer acercamiento a la realidad, a los fenómenos o a los ambientes que se estudiarán es siempre a través de una o de varias ideas de investigación, por lo que, es fundamental que se tenga claro el enfoque de investigación que se adoptará y procurar que vaya de acuerdo con la naturaleza del tema de estudio.

Dada la naturaleza del presente trabajo, y con el objetivo de utilizar y combinar las fortalezas, tanto del enfoque cuantitativo, como del cualitativo, así como minimizar sus debilidades potenciales; se determinó adoptar un enfoque mixto de investigación cuantitativa-cualitativa.

En este sentido, ya que un enfoque mixto de investigación representa un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación, esto conlleva inevitablemente a la recolección y análisis de datos, no solamente cuantitativos, sino también cualitativos, los cuales se tratarán de integrar y discutir, con el objetivo de lograr un mayor entendimiento del fenómeno que se estudia.

### **3.2.2 ALCANCE**

La presente investigación tiene un alcance meramente descriptivo, ya que, por medio de ella se pretende especificar las propiedades, las características y los perfiles de un grupo de personas en una comunidad específica, para así mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de su contexto en particular.

A través de este trabajo, no solamente se describirá lo antes mencionado, sino que igualmente se definirá cuáles son las distintas dimensiones que se medirán en la realidad descrita y sobre qué o quiénes se recolectarán los datos.

### **3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Llamamos diseño de la investigación al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea, y que además será la forma particular en la que el investigador visualizará la manera práctica y concreta de responder a las preguntas de investigación, asegurándose de que se cubran los objetivos fijados.

El presente trabajo se ha definido como una investigación de tipo no experimental, ya que en tal estudio no se manipularán variables independientes de forma deliberada; sino que solamente se observarán los fenómenos en su ambiente natural para posteriormente analizarlos.

Además, se ha determinado que dicha investigación tenga un diseño de tipo transversal o transeccional, ya que la recolección de la información se realizará en una única ocasión, mediante la aplicación de los más adecuados instrumentos de recolección de datos. Por último, dicho estudio transversal o transeccional se desarrollará bajo un enfoque descriptivo.

#### **3.3.1 POBLACIÓN**

La población se determinó como un censo poblacional, tomando como universo a todos los estudiantes del undécimo y duodécimo año del Nivel Medio del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola, del municipio de San Ignacio, en Francisco Morazán. Para determinar dicha población, se contactó personalmente al Señor Olger Antonio Escoto, Director de la Institución, quién proveyó los datos de matrícula consolidada al mes de marzo del año 2022, registrados en la Secretaría General de su instituto, con un total de trece (13) estudiantes en la sección de undécimo grado de Bachillerato Técnico Profesional en

Informática (BTPI), ocho (8) estudiantes en la sección de undécimo grado de Bachillerato en Ciencias y Humanidades (BCCHH) y doce (12) estudiantes en la sección de duodécimo grado. Por tal razón, el instrumento de recolección de datos se aplicó a la totalidad de la población seleccionada, al ser ellos mismos los principales interesados y beneficiarios directos. El desglose de niñas y varones por sección se presenta más detalladamente en la tabla:

**Tabla 2 - Matrícula Instituto Técnico San Ignacio de Loyola**

<b>GRADO</b>	<b>NIÑAS</b>	<b>VARONES</b>	<b>TOTAL</b>
Undécimo Grado (BTPI)	5	8	13
Undécimo Grado (BCCHH)	3	5	8
Duodécimo Grado	6	8	14
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>21</b>	<b>35</b>

Fuente: (Secretaría General, Instituto Técnico San Ignacio de Loyola)

### **3.4 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS**

Para la presente sección se enumerarán las técnicas y los procedimientos, al mismo tiempo que se desarrollarán los instrumentos e insumos utilizados para recopilar información útil para la investigación.

#### **3.4.1 INSTRUMENTOS**

Con el propósito de obtener los datos necesarios para medir financieramente la factibilidad del proyecto que se analiza, es necesario definir un instrumento confiable y válido que permita obtener datos relativos a las unidades de análisis seleccionadas en la muestra.

La obtención de los datos se realizará por medio de la aplicación de una encuesta; el cual es uno de los instrumentos más utilizados para recolectar los datos, ya que consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir, el cual fue aplicado a las unidades de análisis (personas) con fines de definir la demanda insatisfecha. No obstante, se debe tener presente que, dicho instrumento debe de ser congruente siempre con el planteamiento del problema.



Como dicho instrumento será utilizado para la obtención de datos de primera instancia en cuanto a gustos y preferencias por parte de los consumidores, consultando asuntos referentes a intereses personales de capacitación, frecuencia de consumo, necesidades, particularidades en la atención, nivel tolerable de precios, capacidad económica, entre otros; se diseñará con preguntas cerradas, las cuales se utilizarán como una base para realizar el cálculo de la demanda y poder así servir en el desarrollo del estudio financiero

### **3.4.2 TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS**

En cuanto a las técnicas para recolección de datos, se utilizó principalmente la encuesta, para poder indagar acerca de mejores prácticas en cuanto al diseño de los módulos de capacitación técnica (diplomados), la modalidad, los precios y las formas de pago del producto.

Dicha encuesta fue desarrollada en diversos apartados, más que todo por conveniencia en la recolección de datos, ya que se consideraron datos demográficos, disposición al consumo, preferencias, frecuencia, datos económicos personales y necesidades no cubiertas actualmente. Para lo anterior la encuesta se desarrolla con preguntas de tipo cerrado, mediante un cuestionario estructurado que sirve de guía para la obtención de la información referente a diversos temas para no dar espacio al participante que está siendo encuestado a divagar en las respuestas que brinda.

## **CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS**

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a través del proceso de recolección de información. Se explica, primeramente, el proceso de recolección de datos llevado a cabo en el contexto de dicha investigación, en donde se describe la forma de participación, de interacción y de respuesta de la población participante.

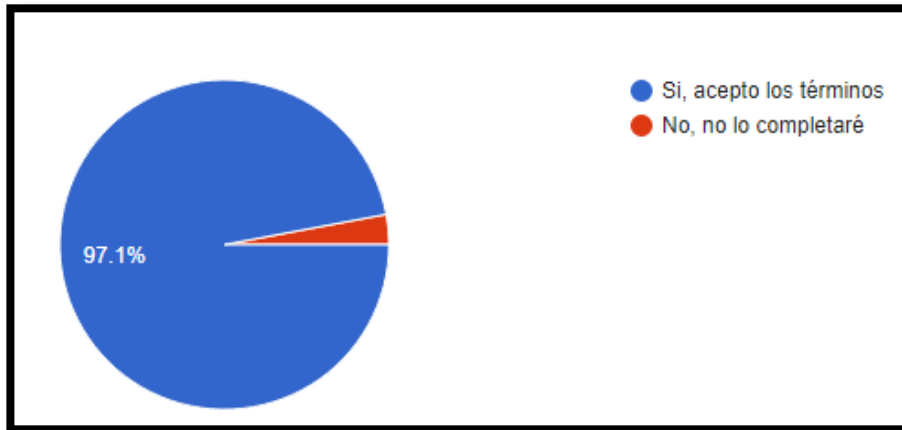
Luego, se detallan los resultados obtenidos por medio de las técnicas aplicadas, en donde se muestra la representación gráfica de los resultados y se ofrecen distintos puntos de análisis de los mismos, con el objetivo de alcanzar una mayor comprensión de la información obtenida y encontrar puntos de convergencia, divergencia, cruces de información, tendencias y cualquier otro tipo de razonamiento lógico y debidamente fundamentado que pueda proveer algún tipo de hallazgo significativo para el proceso de investigación en desarrollo.

### **4.1 PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Para dicha investigación, se programó realizar un censo de la población objeto de estudio, de la cual finalmente se pudo obtener una tasa de respuesta del 94%. Se aplicaron encuestas a los estudiantes de undécimo y duodécimo grado del Instituto Técnico San Ignacio de Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, con el propósito de determinar la demanda del servicio de mentorías y diplomados técnicos en diversas áreas de especialización.

La encuesta aplicada a los estudiantes contiene 15 preguntas y fue aplicada a 34 estudiantes. Dichas preguntas, los resultados y el análisis de estos se detallan a continuación:

**Pregunta 1 - ¿Está usted dispuesto a completar la encuesta que le presentaré a continuación? Si es así, por favor haga clic en el botón respectivo.**



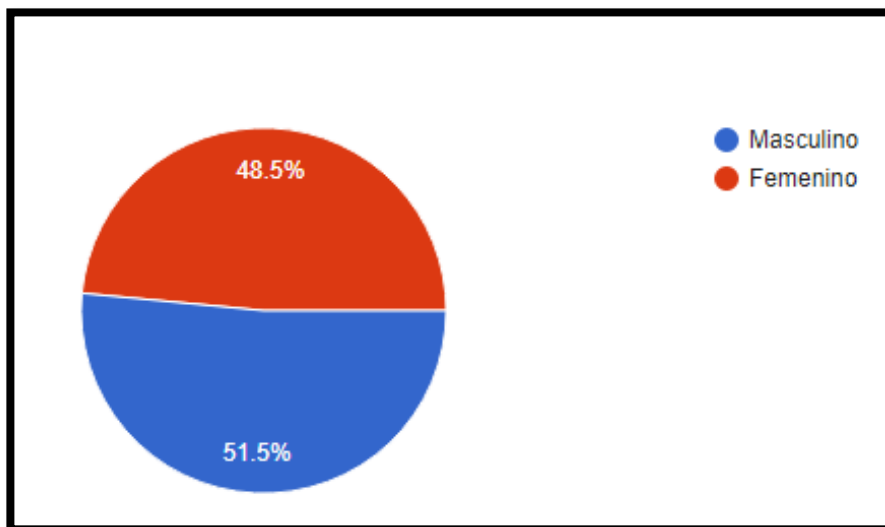
**Figura 3 - Declaración de consentimiento**

Fuente: (Elaboración propia)

Como se puede observar en la figura 3, de la población de 34 estudiantes encuestados, 33 de ellos decidieron aceptar los términos de la encuesta y proceder a contestarla y uno de ellos decidió no aceptar los términos y salir sin contestarla.

#### **4.1.1 DATOS DEMOGRÁFICOS**

**Pregunta 2 – Género**

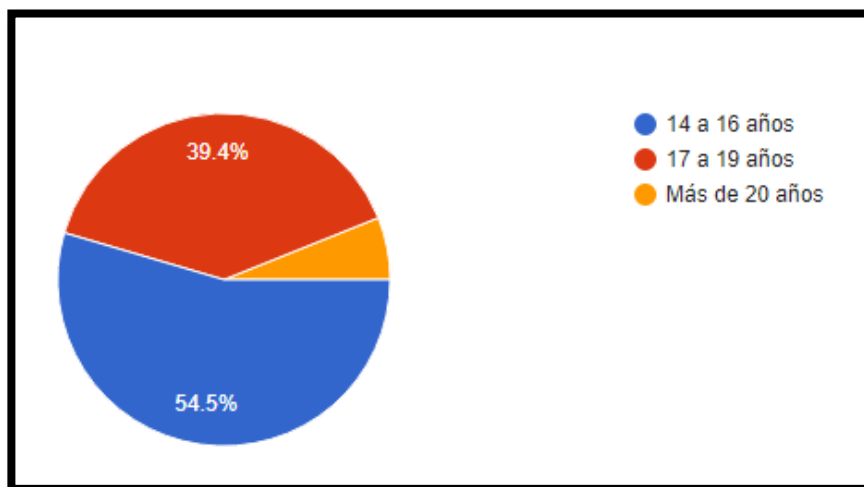


**Figura 4 - Género de los participantes**

Fuente: (Elaboración propia)

Como parte de los datos demográficos de los estudiantes participantes de la encuesta, se puede apreciar en la figura 4 que el 51.5% (17 participantes) de los encuestados pertenecen al género masculino y el 48.5% (16 participantes) pertenecen al femenino.

### **Pregunta 3 – Edad**



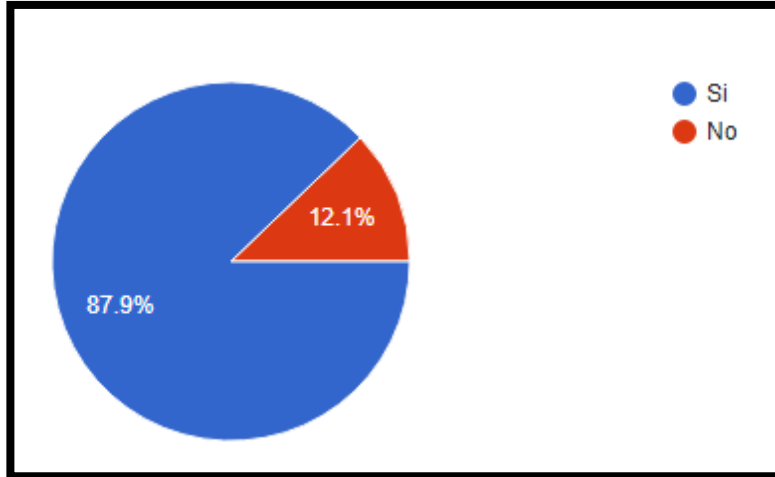
**Figura 5 - Edad de los participantes**

Fuente: (Elaboración propia)

El propósito de estos datos es caracterizar aspectos de la demanda con relación al género y edad, ya que existe la posibilidad de que surjan hallazgos significativos para la investigación, con relación a dichos aspectos demográficos.

#### **4.1.2 DECLARACIÓN DE INTERÉS**

**Pregunta 4 – ¿Está usted interesado en recibir un diplomado de capacitación técnica?**



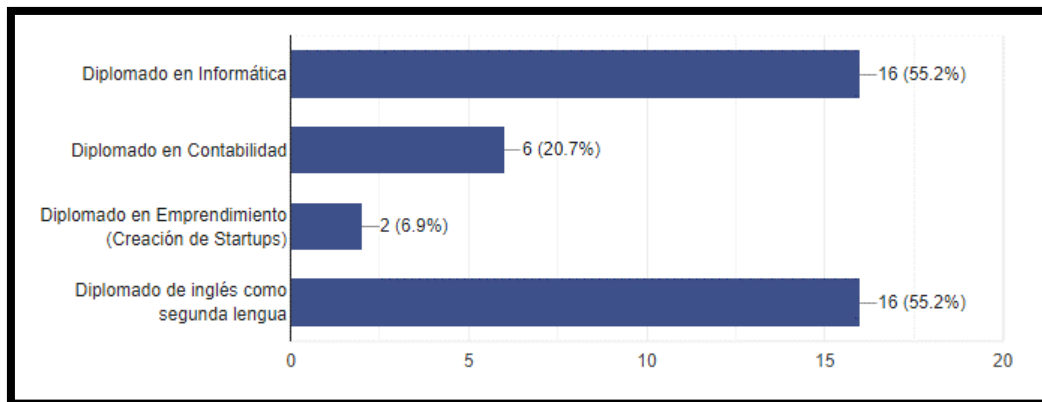
**Figura 6 - Declaración de interés en los diplomados**

Fuente: (Elaboración propia)

El ítem correspondiente a la declaración de interés de los participantes en el servicio de mentorías o diplomados de capacitación técnica resulta ser crucial para el sentido de la formulación del presente proyecto, ya que un bajo porcentaje de interés por parte de los participantes le restaría importancia a la naturaleza de su concepción original y no habría razón de desarrollarlo.

Como se puede observar en la figura 6, un 87.9% (29 participantes) de los 33 encuestados que decidieron responder todas las preguntas dijeron que sí están interesados en recibir un diplomado de capacitación técnica, mientras solamente un 12.1% (4 participantes) de ellos dijeron que no están interesados en recibir un diplomado de capacitación técnica.

**Pregunta 5 – Con base en sus planes personales al graduarse de la secundaria, ¿Qué diplomado le interesaría tomar? (Puede seleccionar más de uno).**



**Figura 7 - Tipo de diplomado de mayor interés**

Fuente: (Elaboración propia)

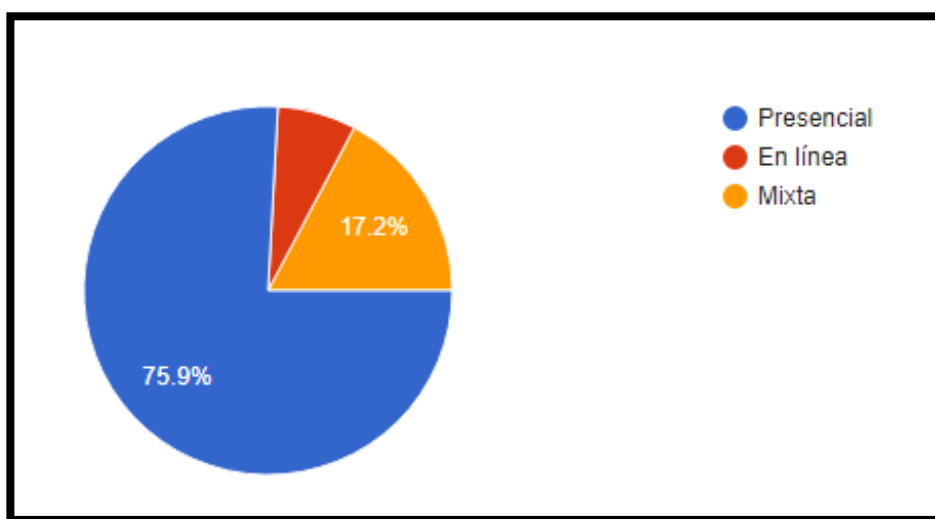
En la figura 7 podemos observar que, al tener la oportunidad de poder seleccionar más de una opción para este ítem, un 55.2% (16 participantes) de los encuestados eligieron el diplomado en informática y el diplomado de inglés como segunda lengua, como las mejores opciones de diplomado que podrían recibir después de graduarse de secundaria, con el objetivo de aumentar las posibilidades de desarrollo de sus planes personales de vida. Luego, el Diplomado en Contabilidad ocupó el tercer lugar de preferencia, con un 20.7% (6 participantes) y el Diplomado en Emprendimiento (Creación de Startups) ocupó el último lugar de preferencia, con tan solo un 6.9% (2 participantes).

Los datos obtenidos en este ítem de la encuesta son determinantes para uno de los elementos más importantes del servicio que se pretende ofrecer a los estudiantes que se gradúan del Instituto Técnico San Ignacio de Loyola y a la población joven y adulto-joven del municipio de San Ignacio, ya que se puede ver fácilmente que los dos diplomados más demandados por los participantes son el Diplomado en informática y el Diplomado de inglés como segunda lengua.

Se deberá determinar la posibilidad de ofrecer el Diplomado en contabilidad como tercera opción o si realmente dos diplomados son suficientes para satisfacer primeramente las demandas significativas existentes, de acuerdo con lo expresado por los participantes a través de la encuesta.

### 4.1.3 MODALIDAD, HORARIO Y PRECIO DE LOS DIPLOMADOS

#### Pregunta 6 – ¿Qué modalidad le interesaría más para recibir su diplomado?



**Figura 8 - Modalidad de interés**

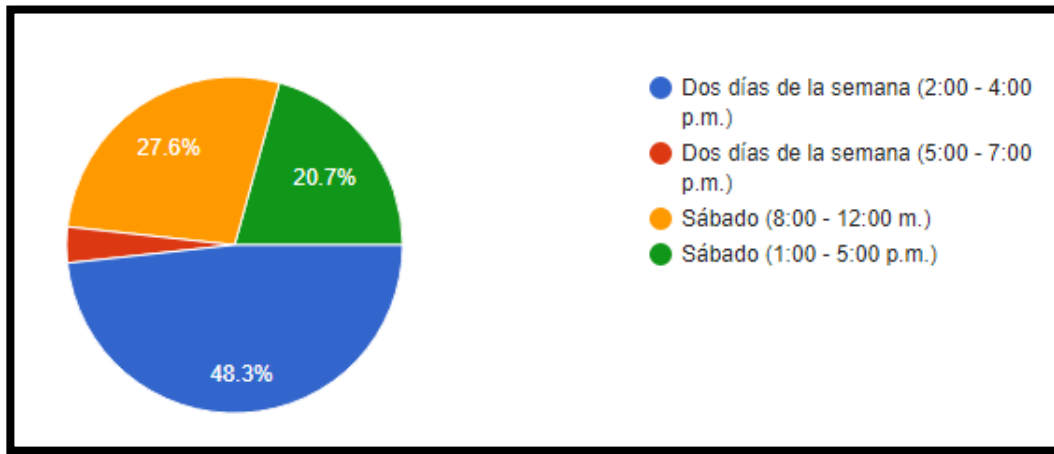
Fuente: (Elaboración propia)

Una vez que se han definido las temáticas que requieren mayor atención para la creación de los diplomados dentro del programa de mentoría, es necesario establecer, primeramente, la modalidad que resultará, no solamente más atractiva para la población beneficiada a través de este proyecto, sino también más conveniente de acuerdo con su situación personal y sus necesidades particulares.

Como se puede observar en la Figura 8, un 75.9% (22 participantes) de los encuestados expresaron que les interesa más recibir este tipo de diplomados en modalidad presencial, mientras un 17.2% (5 participantes) de ellos indicó que le interesaría recibir este tipo de diplomados en modalidad mixta, y solamente un 6,9% (2 participantes) de ellos expresó que le interesaría recibir este tipo de diplomados en modalidad virtual.

Evidentemente, al haber tres cuartas partes de la población que se sienten interesadas por un tipo de modalidad presencial y una mayor parte de la población restante que indica preferencia por la modalidad mixta, se deben tomar decisiones prudentes y siempre de acuerdo con la normativa vigente en la Secretaría de Salud, SINAGER y COPECO en cuanto a protocolos de bioseguridad y número de personas que pueden ocupar el inmueble donde se impartan los diplomados.

### Pregunta 7 – ¿Qué días le resultarían convenientes para recibir un diplomado?



**Figura 9 - Horario de conveniencia**

Fuente: (Elaboración propia)

Asimismo, es de suma importancia definir los horarios en los que se impartirá cada diplomado, considerando que cada uno de ellos tendrá una duración total de 32 horas, divididas en cuatro horas semanales durante ocho semanas, lo cual probablemente permita que se pueda ofrecer más de un horario, considerando que se pueden formar distintos grupos, de acuerdo con su preferencia y necesidades específicas.

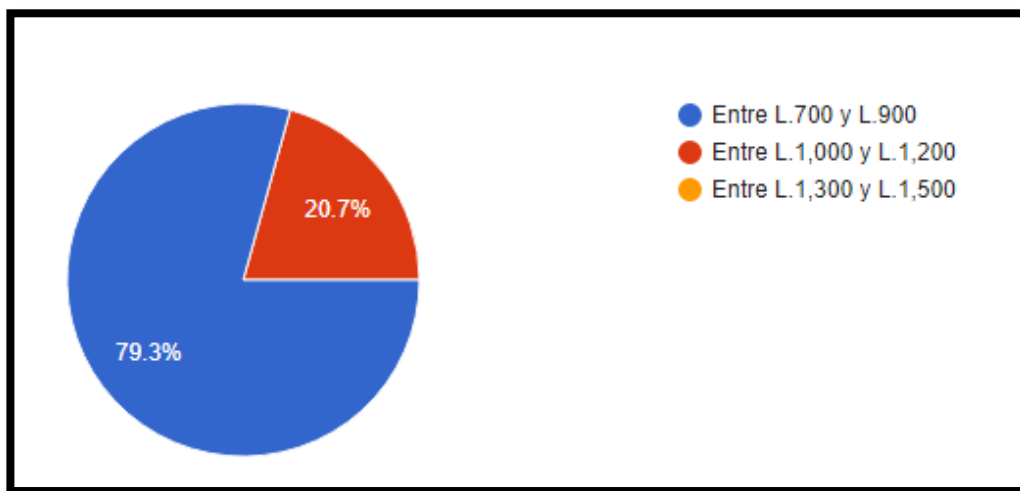
Como se puede observar en la Figura 9, un 48.3% (14 participantes) de los encuestados expresaron que les resulta más conveniente recibir los diplomados dos días de la semana, en horario vespertino, de 2:00 a 4:00 p.m. cada día. De igual forma, un 27.6% (8 participantes) de ellos indicó que le resulta más conveniente recibir los diplomados los días sábado, en horario matutino, de 8:00 a.m. a 12:00 m., igualmente, un 20.7% (6 participantes) de ellos expresó que le resulta más conveniente recibir los diplomados los días sábado, pero en horario vespertino, de 1:00 a 5:00 p.m., y solamente un 3.4% (1 participante) de los encuestados manifestó interés por el horario de dos días a la semana, en jornada nocturna, de 5:00 a 7:00 p.m.

Siguiendo la línea de preferencia de los encuestados, se puede determinar que el horario principal en que se ofrecerán los diplomados será dos días de la semana, probablemente entre las opciones de lunes y miércoles o de martes y jueves, de 2:00 a 4:00 p.m.



No obstante, se tendrá en consideración dejar una segunda opción abierta, los días sábado, principalmente en jornada matutina, pero también con la posibilidad de formar grupos en jornada vespertina; en caso de que algunos de los interesados en cualquiera de los diplomados expresen, al momento de matricularse, que no les es posible recibir sus clases en el horario arriba descrito.

### Pregunta 8 – ¿Qué rango de precio puede pagar por un diplomado de este tipo?



**Figura 10 - Rango de precio a pagar**

Fuente: (Elaboración propia)

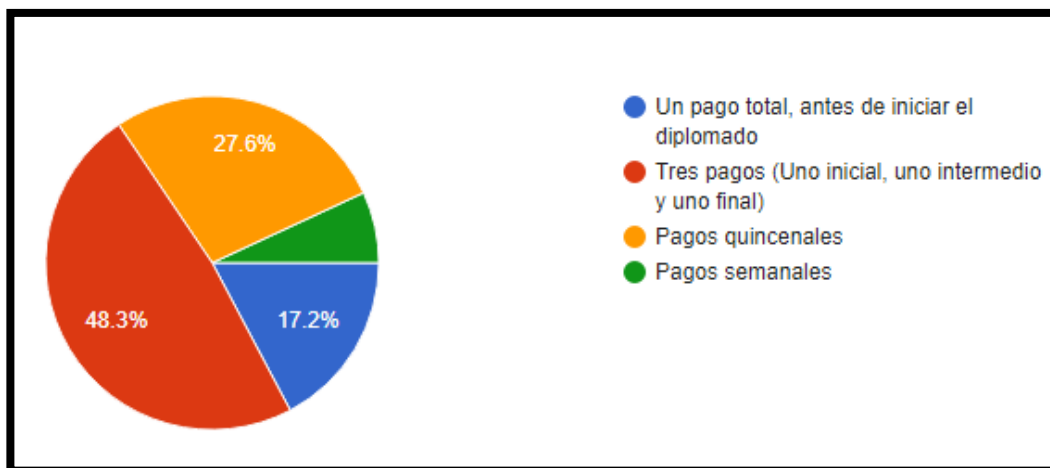
Por otro lado, se preguntó a los participantes respecto al precio que pueden pagar por cada diplomado, para lo cual se puede observar en la Figura 10 que un 79.3% (23 participantes) de los encuestados respondió que puede pagar entre L.700.<sup>00</sup> y L.900.<sup>00</sup> por cada diplomado; mientras un 20.7% (6 participantes) de ellos expresó que puede pagar entre L.1,000.<sup>00</sup> y L.1,200.<sup>00</sup> por cada diplomado.

Según los datos arrojados en el presente ítem de la encuesta, se puede determinar que lo más conveniente es fijar un valor de L.900.<sup>00</sup> por diplomado, con un costo de L.300.<sup>00</sup> de matrícula, para que se mantenga accesible para todos los interesados, al mismo tiempo que se mantiene competitivo en el mercado y asegura cierto nivel de rentabilidad para la empresa, considerando el volumen de estudiantes que se puede obtener en cada período académico.

De la misma manera, es importante definir la forma de pago que se definirá, para que todos los interesados tengan la oportunidad de tener acceso a dichos diplomados y logren

realizar sus pagos puntualmente, en tiempo y forma, ya que esto permitirá que el programa de mentorías sea rentable y pueda seguir funcionando por un tiempo prolongado, con índices de crecimiento y posibilidades de expansión.

### Pregunta 9 – ¿Cuál modalidad de pago se adapta más a sus posibilidades?



**Figura 11 - Modalidad de pago**

Fuente: (Elaboración propia)

Como se puede observar en la Figura 11, un 48.3% (14 participantes) de los encuestados indicó que la modalidad de pago que más se adapta a sus posibilidades es la de tres pagos, realizando un pago inicial, un pago intermedio y uno final, mientras un 27.6% (8 participantes) de ellos expresó que la modalidad de pago que más se adapta a sus posibilidades es la de pagos quincenales, además de un 17.2% (5 participantes) de ellos que indicó que la modalidad de pago que más se adapta a sus posibilidades es la de un solo pago antes de iniciar el diplomado, y solamente un 6.9% (2 participantes) de ellos seleccionó la opción de pagos semanales.

De acuerdo con las respuestas obtenidas en el presente ítem, se puede determinar que se definan tres modalidades de pago disponible, siendo la primera de ellas la de un solo pago de L.900.<sup>00</sup> al momento de realizar el proceso de matrícula; luego, como segunda opción, la posibilidad de cancelar tres pagos de L.300.<sup>00</sup>, debiendo hacer efectivo el primero de ellos al momento de realizar el proceso de matrícula, el segundo al finalizar la cuarta semana de clase y el tercero de ellos al finalizar la octava semana de clase, que es cuando el diplomado

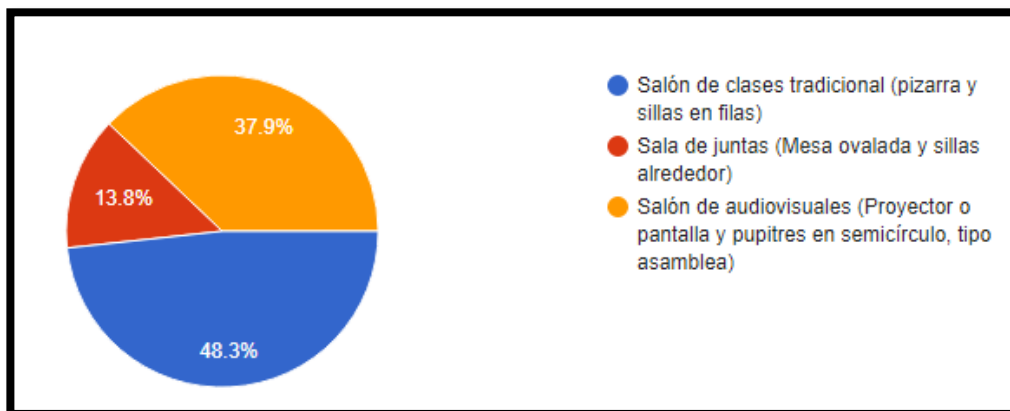
concluye. Y, por último, la tercera opción, a la cual se llegaría solamente al haber descartado totalmente la primera y la segunda opción a través de la entrevista de matrícula con cada estudiante, solamente en casos donde se compruebe cierta necesidad fortuita, permitiéndole realizar cinco pagos quincenales de L.180.<sup>00</sup>; debiendo hacer efectivo el primero de ellos al momento de realizar el proceso de matrícula, el segundo al finalizar la segunda semana, el tercero al finalizar la cuarta semana, el cuarto al finalizar la sexta semana y el último de ellos al finalizar la octava semana de clase, que es cuando el diplomado concluye.

#### **4.1.4 DISTRIBUCIÓN FÍSICA, EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y DOCENCIA**

Después de haber definido todos los elementos referentes a los tipos de diplomado que se ofrecerán, la modalidad y horarios en que se trabajará, los precios y la modalidad de pago; es necesario enfocarse en la parte operativa de los diplomados, siendo de suma importancia conocer, por un lado, cuáles son los estilos de aprendizaje y tipos de inteligencia de los estudiantes, para diseñar la filosofía de trabajo y las metodologías y estrategias de enseñanza a emplear, y por otro lado, las herramientas que ellos tienen a su disposición y sus expectativas, no solamente con respecto al ambiente físico que esperan encontrar al llegar a recibir sus clases, sino también en relación al tipo de docente que esperan que les imparta los diplomados.

Primeramente, se les preguntó a los participantes acerca de la distribución física que les motiva más al momento de recibir una clase, con el objetivo de maximizar su aprendizaje y lograr ser una empresa de mentoría y capacitación técnica que se destaque por ser altamente atractiva, tanto en ambiente físico, como en el tipo de enseñanza y los estándares de calidad y cumplimiento de objetivos de aprendizaje y desarrollo de competencias en cada área específica del conocimiento.

**Pregunta 10 – ¿Qué tipo de distribución física le motiva más, en caso de clases presenciales?**



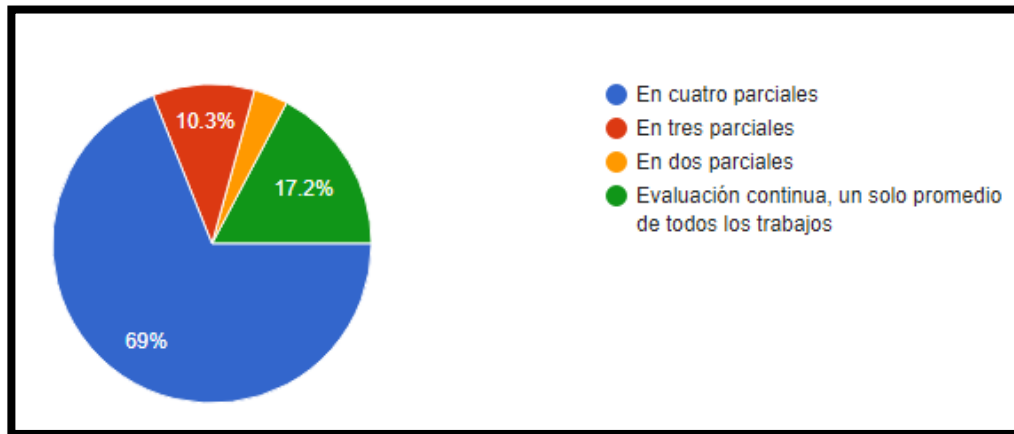
**Figura 12 - Distribución física del salón de clases**

Fuente: (Elaboración propia)

Como se puede observar en la Figura 12, un 48.3% (14 participantes) de los encuestados indicó que encuentra mayormente motivante el diseño de un salón de clases tradicional, que cuente con una pizarra y sillas ordenadas en filas; mientras un 37.9% (11 participantes) de ellos expresó sentir más motivación al recibir clases en un salón de audiovisuales en donde las sillas se coloquen en forma de semicírculo, como en una asamblea, y se cuente con un proyector o una pantalla grande, para reproducción audiovisual. Por último, solo un 13.8% (4 participantes) de ellos dijo sentirse mayormente motivado al recibir clases en un ambiente de sala de juntas, con una mesa ovalada y sillas alrededor.

Luego de analizar los datos obtenidos en cuanto al aspecto de la distribución física del salón de clase, es posible determinar que resulta muy conveniente diseñar salones de clase que cuenten con una pantalla grande o un proyector, una pizarra y las sillas se puedan colocar en filas, para todas las clases normales en las cuales el profesor utilizará la pizarra para desarrollar sus temáticas y realizar sus explicaciones; con la posibilidad de colocar las sillas en semicírculo, tipo asamblea, en los momentos en los que se vaya a realizar una proyección de materiales audiovisuales, para complementar los aprendizajes de los estudiantes.

### Pregunta 11 – ¿Qué modalidad se adapta más a su disposición de tiempo?



**Figura 13 - Modalidad de evaluación más conveniente**

Fuente: (Elaboración propia)

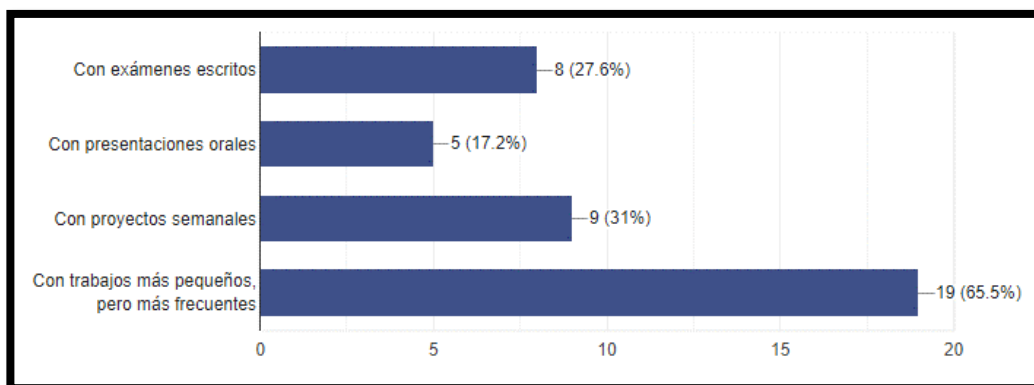
Siempre siguiendo la línea del diseño programático de los diplomados, uno de los aspectos más significativos para asegurar el alcance de los estándares más altos de calidad educativa es el aspecto de evaluación de los aprendizajes. Para esto, se preguntó a los participantes, primeramente, cuál es la modalidad de evaluación que más se adapta a su disposición personal de tiempo, para lograr tener una imagen más fidedigna de cómo ellos han sido evaluados en sus experiencias de aprendizaje previas y actuales.

Como se puede observar en la Figura 13, un 69% (20 participantes) de los encuestados indicó que la modalidad de evaluación que más se adapta a su disposición de tiempo es la que se divide en cuatro parciales, mientras que un 17.2% (5 participantes) de ellos expresó que la modalidad de evaluación que más se adapta a su disposición de tiempo es la evaluación continua, en donde se hace un solo promedio de todos los trabajos y evaluaciones realizadas a lo largo del período académico. Por otro lado, un 10.3% (3 participantes) de los encuestados respondió que la modalidad de evaluación que más se adapta a su disposición de tiempo es la de tres parciales, y solamente un 3.4% (1 participante) de ellos seleccionó la modalidad de dos parciales como la más conveniente.

Con base en el análisis de los resultados obtenidos, se puede fácilmente determinar que la modalidad más conveniente para la población que se beneficiará con el presente proyecto es la de cuatro parciales, por lo que los docentes deberán planificar sus diplomado de tal

forma que un parcial equivalga a dos semanas y se puedan realizar en ellas suficientes actividades significativas, que permitan cualquier tipo de evaluación práctica y/o teórica, siempre en aras de fortalecer los aprendizajes de los estudiantes y desarrollar sus competencias técnicas en cada área del conocimiento.

**Pregunta 12 – ¿Cómo prefiere que se evalúen sus aprendizajes? (Puede elegir más de uno).**



**Figura 14 - Preferencia de actividades de evaluación**

Fuente: (Elaboración propia)

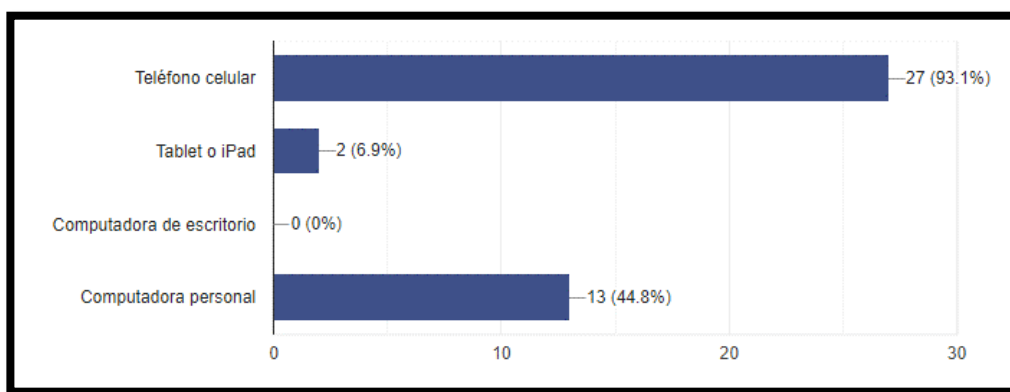
Para esto, siempre con el objetivo de complementar el aspecto evaluativo de la planificación operativa de los diplomados, también se les preguntó a los participantes cómo prefieren ellos que se evalúen sus aprendizajes, ya que sus respuestas muy seguramente dejarán en evidencia, no solamente su tipo individual de inteligencia predominante, sino también su estilo de aprendizaje más fuerte.

Como se puede observar en la Figura 14, un 65.5% (19 participantes) de los encuestados expresó que la evaluación por medio de trabajos más pequeños, pero más frecuentes es el tipo de evaluación de su preferencia, mientras que un 31% (9 participantes) de ellos indicó que los proyectos semanales son el tipo de evaluación de su preferencia; un 27.6% (8 participantes) de ellos respondió que los exámenes escritos son el tipo de evaluación de su preferencia, y solamente un 17.2% (5 participantes) de ellos seleccionó las presentaciones orales como el tipo de evaluación de su preferencia.

Dada la duración de ocho semanas que tienen los diplomados y la modalidad de evaluación dividida en cuatro parciales que se ha determinado como la más conveniente para

el alcance de los más altos niveles de calidad educativa en el presente programa de mentoría y capacitación técnica; se estima como altamente idóneo el instruir a los docentes para que prioricen los trabajos más pequeños y frecuentes como actividad principal de evaluación en cada parcial. Sin embargo, se considera igualmente adecuado y provechoso el asignar al menos dos proyectos semanales, una o dos pruebas escritas y una o dos presentaciones orales no tan extensas a lo largo del período académico, para brindar diversidad de oportunidades de desarrollo de competencias y de adquisición y afianzamiento de aprendizajes a los estudiantes a través de ellas.

**Pregunta 13 – ¿Con qué herramienta(s) tecnológica(s) cuenta para apoyar sus procesos de estudio? (Puede elegir más de uno).**



**Figura 15 - Herramientas tecnológicas de los estudiantes**

Fuente: (Elaboración propia)

Evidentemente, para poder tomar los diplomados y realizar las actividades de evaluación, los estudiantes deben contar con algún tipo de herramientas que le faciliten el estudio de los contenidos, la comunicación con su docente y sus compañeros y la producción de los trabajos solicitados semanalmente.

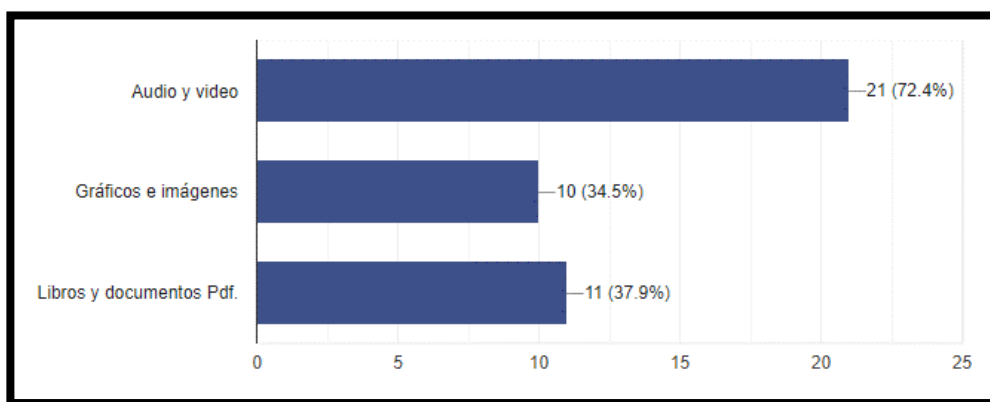
Como se puede observar en la Figura 15, un 93.1% (27 participantes) de los encuestados indicó que cuenta con teléfono celular para apoyar sus procesos de estudio, mientras que un 44.8% (13 participantes) expresó que tiene computadora personal para apoyar sus procesos de estudio, y solamente un 6.9% (2 participantes) dijo tener Tablet o iPad para apoyar sus procesos de estudio. Ninguno de ellos cuenta con una computadora de escritorio.

Indagando más a profundidad en las respuestas, ya que en este ítem los participantes podían seleccionar más de una opción en caso de contar con más de una de las herramientas, es importante mencionar que dos participantes dijeron que cuentan con las tres herramientas, mientras nueve de ellos dijeron contar con dos de ellas: un teléfono celular y una computadora personal para apoyar sus estudios. Por otro lado, dieciséis participantes dijeron que solamente cuentan con un celular, y dos de ellos dijeron que solamente cuentan con una computadora personal para apoyar sus estudios.

En este sentido, se debe instruir a los docentes con relación a los medios de que utilizará para la comunicación con sus estudiantes, ya que algunos de ellos no cuentan con un teléfono celular. Por tal razón, se recomienda utilizar el correo electrónico como medio oficial de comunicación con los estudiantes, ya que este es fácilmente accesible desde cualquiera de las herramientas con las que los estudiantes cuentan.

Por otro lado, es igualmente importante que los docentes tengan presente las herramientas con las que los estudiantes cuentan, al momento de planificar sus lecciones, al diseñar los materiales de estudio y al preparar las actividades de evaluación, ya que estas deben ser flexibles en cuanto a su formato de presentación y fácilmente realizables haciendo uso de cualquiera de las herramientas que los estudiantes tienen.

**Pregunta 14 – ¿Qué tipo de material de estudio le ayuda a enfocarse más y a aprender mejor? (Puede elegir más de uno).**



**Figura 16 - Tipo de material de estudio de preferencia**

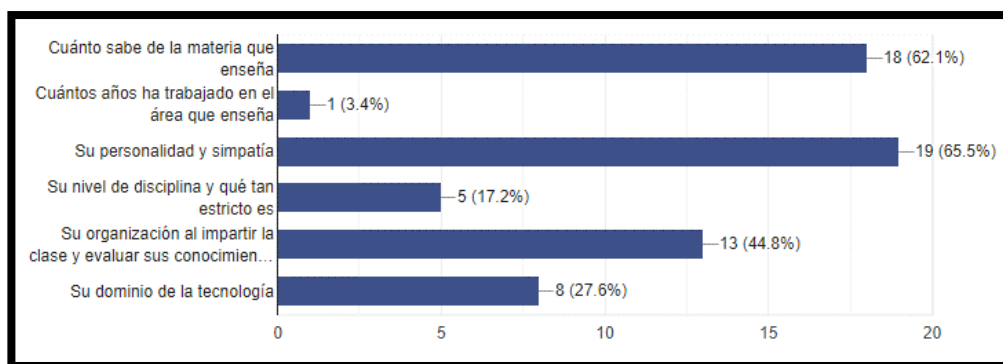
Fuente: (Elaboración propia)



Con relación a este punto, se les consultó a los participantes qué tipo de material de estudio les ayuda a enfocarse más y a aprender mejor, con el objetivo de conocer más acerca de sus hábitos de estudio, estilos de aprendizaje y tipo de inteligencia individual. Como se puede observar en la Figura 16, un 72.4% (21 participantes) de los encuestados expresó que se le hace más fácil enfocarse y pueden aprender mejor haciendo uso de audio y video, mientras que un 37.9% (11 participantes) indicó que se le hace más fácil enfocarse y pueden aprender mejor haciendo uso de libros y documentos Pdf., y un 34.5% (10 participantes) dijo que se le hace más fácil enfocarse y pueden aprender mejor haciendo uso de gráficos e imágenes.

Con base en el análisis de los resultados obtenidos en este ítem, resulta altamente recomendable instruir a los docentes en cuanto a priorizar los materiales complementarios y de soporte que sean en formato de audio y de video, con el objetivo de potenciar el aprendizaje de los estudiantes, dada su alta disposición hacia la preferencia de este tipo de materiales. Por otro lado, los diplomados se apoyarán en libros y documentos Pdf., como eje central de su planificación programática, debiendo de igual manera dar importancia al uso de gráficos e imágenes de forma más esporádica a lo largo de cada período académico.

### Pregunta 15 – ¿Qué características admira más en un docente?



**Figura 17 - Características de un buen docente**

Fuente: (Elaboración propia)

Por último, con el objetivo de tomar en cuenta la percepción personal de los participantes, de acuerdo con sus experiencias previas, para la elaboración del perfil de los

docentes que se deberán contratar para impartir los diplomados de la empresa de mentorías, se les consultó cuáles son las características más admirables en un docente.

Como se puede observar en la Figura 17, un 65.5% (19 participantes) de los encuestados indicó que la personalidad y la simpatía de un docente son las características que más admiran en un docente, mientras un 62.1% (18 participantes) de ellos expresó que lo que más admiran en un docente es cuánto sabe de la materia que enseña. Por otro lado, un 44.8% (13 participantes) dijo que admira la organización de un docente al momento de impartir su clase y realizar las actividades de evaluación, mientras que un 27.6% (8 participantes) indicó que la característica que más admira en un docente es su nivel de dominio de la tecnología; un 17.2% (5 participantes) expresó que la característica que más admira de un docente es su nivel de disciplina y qué tan estricto sea, y solamente un 3.4% (1 participante) indicó admirar el número de años que un docente lleva trabajando en el área que enseña.

Por lo tanto, en la elaboración del perfil de los docentes que se contratarán se deberán incluir rasgos de personalidad simpática, amigable, con excelentes relaciones interpersonales y alta capacidad de dominio de grupo, así como un alto grado de preparación y conocimiento en el área en la cual está aplicando para enseñar, un alto nivel de organización y capacidad de planificación, monitoreo y evaluación, así como un excelente dominio de la tecnología como parte de los requisitos principales.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En el desarrollo de esta investigación se planteó la idea de crear una empresa de mentoría que ofrezca diplomados y capacitación técnica a los jóvenes graduados del Instituto Técnico San Ignacio de Loyola y a la población de adultos jóvenes del municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, a través de la realización de estudios diversos, como ser de mercado, técnico, organizacional y financiero.

Por medio de los resultados obtenidos a través de la aplicación del instrumento de recolección de datos a la población identificada y de los análisis realizados posteriormente; se tomaron en cuenta las preguntas de investigación y los objetivos establecidos en la presente investigación, para presentar las siguientes conclusiones y recomendaciones:

### **5.1 CONCLUSIONES**

1. En la actualidad, existe una demanda del 87.9% de la población encuestada que expresó interés en los diplomados de capacitación técnica en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, ya que no existe una empresa de mentoría que ofrezca diplomados de capacitación técnica a los jóvenes y adultos jóvenes de la región en modalidad presencial.
2. El estudio técnico arrojó información sustancial, referente a la creación de la empresa que prestará un servicio de mentoría por medio de diplomados de capacitación técnica, ya que en él se consideran diversos aspectos significativos, como ser el tipo de instalaciones y la forma de adecuarlas, el equipo tecnológico y mobiliario necesario, los materiales y herramientas a utilizar y la modalidad de tiempo y de evaluación para llevar a cabo los programas didácticos.
3. Los resultados del estudio financiero determinaron que la empresa de mentoría y capacitación técnica es factible; considerando que la proyección financiera se realizó con base en un período de cinco años, en donde, el análisis de los distintos indicadores financieros ayuda a determinar que el proyecto es rentable.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

- 1 Es recomendable iniciar con el establecimiento de la empresa de mentoría, dado que la recolección de datos y el estudio de mercado revelaron que sí existe una demanda insatisfecha del servicio, por lo que se sugiere aprovechar esta oportunidad que ofrece el mercado de la ciudad del municipio de San Ignacio.
- 2 Se recomienda seleccionar un local céntrico en el municipio de San Ignacio, para explotar la ubicación y la capacidad instalada de la empresa, con el objetivo de aumentar la participación de mercado, generar ingresos mayores y alcanzar una rentabilidad más alta.
- 3 Ya que la empresa de mentoría y capacitación técnica es de creación relativamente nueva en el municipio de San Ignacio, se recomienda llevar a cabo el diseño e implementación de una estructura organizacional sólida, así como la definición de un plan estratégico que ayude a alcanzar los resultados deseados y a administrar el negocio satisfactoriamente.
- 4 Financieramente hablando, es recomendable que se considere la ejecución de este proyecto propuesto como una buena posibilidad para inversión, ya que, según el análisis de los indicadores financieros, los resultados pueden ser favorables en el mediano plazo.

La planificación referente a la gestión necesaria para la creación de la empresa de mentorías y todos los recursos necesarios adecuación de un espacio físico nuevo en dónde ofrecer las clases de cada diplomado, la programación de cada uno de ellos y todo lo referente a cada detalle relacionado al funcionamiento de la empresa se presentan en el capítulo 6.

A continuación, en la tabla 3, se muestra más detalladamente la congruencia existente entre los objetivos, las preguntas de investigación, las variables de estudio, las conclusiones y las recomendaciones.

**Tabla 3 - Congruencia de conclusiones y recomendaciones**

<p align="center"><b>PREFACTIBILIDAD DE LA CREACION DE UNA EMPRESA DE MENTORÍA PARA ESTUDIANTES GRADUADOS DEL INSTITUTO TÉCNICO GUBERNAMENTAL SAN IGNACIO DE LOYOLA, DEL MUNICIPIO DE SAN IGNACIO, FRANCISCO MORAZÁN</b></p>							
OBJETIVO GENERAL	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE X (VARIABLE INDEPENDIENTE EN LA QUE SE DIVIDE X)	OBJETIVO ESPECÍFICO	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	CONCLUSIÓN	RECOMENDACIÓN
<p>Determinar la prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría, por medio de la realización de un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio legal y un estudio financiero para brindar la información necesaria a los inversionistas interesados en llevarlo a cabo en el casco urbano del municipio de San Ignacio, ubicado en el departamento de Francisco Morazán.</p>	<p>¿Es posible implementar una empresa de Mentorías dedicada a la enseñanza en las áreas técnicas de computación, administración de empresas, marketing y finanzas de los jóvenes graduados del Instituto Gubernamental Técnico San Ignacio de Loyola en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán?</p>	<p>Estrategia para desarrollar la prefactibilidad para la creación de una empresa de mentoría en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.</p>	<p>Gestión de mercado (Gama de servicios, estrategia de precios, modalidad y temporalización).</p>	<p>Realizar un estudio de mercado que permita definir la oferta y la demanda de la orientación vocacional y la capacitación técnica no formal en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.</p>	<p>¿Qué nivel de aceptación de mercado hay con relación a los diplomados en las áreas técnicas de computación, administración de empresas, marketing y finanzas propuestos por la empresa de mentorías?</p>	<p>Existe una demanda del 87.9% de la población encuestada que expresó interés en los diplomados de capacitación técnica en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.</p>	<p>Se recomienda iniciar con el establecimiento de la empresa de mentoría y se sugiere aprovechar esta oportunidad que ofrece el mercado de la ciudad del municipio de San Ignacio.</p>
			<p>Gestión de recursos y costos (Infraestructura y mobiliario, programa académico, precio de los diplomados).</p>	<p>Diseñar tres programas de diplomado, sus objetivos, programación de contenidos, duración, metodología y sistema de evaluación.</p>	<p>¿De qué manera se pueden potenciar las habilidades de los graduados del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán a través del diseño curricular de</p>	<p>El estudio técnico arrojó información sustancial, ya que en él se consideran aspectos como el tipo de instalaciones y la forma de adecuarlas, el</p>	<p>Se recomienda llevar a cabo el diseño e implementación de una estructura organizacional sólida, así como la definición de un plan estratégico que ayude a alcanzar los resultados deseados y a administrar el negocio satisfactoriamente.</p>

					los diplomados propuestos?	equipo tecnológico y mobiliario necesario, los materiales y herramientas a utilizar y la modalidad de tiempo y de evaluación para llevar a cabo los programas didácticos.	
			Gestión de la calidad (Rendimiento académico, enfoque por competencias, metodologías aplicadas, perfil y actitud del tutor).	Realizar un estudio financiero evaluar la viabilidad de dicho programa de mentoría y determinar si puede mantenerse en marcha y además generar valor.	¿Es financieramente viable la creación y la puesta en marcha de la empresa de mentoría para estudiantes graduados del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio De Loyola, del Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán?	La empresa de mentoría es factible, considerando que la proyección financiera se realizó con base en un período de cinco años, en donde, el análisis de los distintos indicadores financieros ayuda a determinar que el proyecto es rentable	Es recomendable que se considere la ejecución de este proyecto propuesto como una buena posibilidad para inversión; ya que, según el análisis de los indicadores financieros, los resultados pueden ser favorables en el mediano plazo.

Fuente: (Elaboración propia)

## **CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD**

### **3.4 NOMBRE DE LA PROPUESTA**

“PREFACTIBILIDAD DE LA CREACION DE UNA EMPRESA DE MENTORÍA PARA ESTUDIANTES DEL INSTITUTO TÉCNICO SAN IGNACIO DE LOYOLA”

### **3.5 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA**

Como parte del presente trabajo de investigación, se presentó la propuesta de prefactibilidad de una empresa dedicada a la prestación de servicios de mentoría y capacitación técnica a través de diplomados, ya que se ha observado que el rubro de las instituciones de capacitación técnica se encuentra en considerable crecimiento en modalidad en línea, gracias al contexto generado en el marco de la pandemia por la COVID-19 y la cuarentena impuesta por dos años a nivel mundial, lo cual ha motivado a profesionales de diversos rubros a ofrecer sus servicios de forma digital y a través de sesiones en línea y videollamadas.

No obstante, en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, los jóvenes graduados del Instituto Técnico San Ignacio de Loyola no cuentan con una institución que ofrezca diplomados de capacitación técnica de manera presencial dentro del municipio, por lo que su economía aún no se puede diversificar de manera más rápida y significativa, ya que tampoco la educación superior pública es fácilmente accesible para ellos.

En este sentido, se determinó aprovechar la oportunidad de negocio con este tipo de servicios, dirigiéndolos a este segmento de mercado específico, considerando la población encuestada y la falta de empresas similares que representen una verdadera competencia en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán. Por lo que, se determinó, de esta manera, que hay una oportunidad sustancialmente buena para proceder a incursionar en este negocio de mentorías, con el objetivo de brindar a los clientes un servicio de alta calidad, que sea capaz de sobrepasar sus expectativas en el contexto actual y futuro, para poder suplir sus necesidades de capacitación técnica.

Debido a que todo negocio debe representar una rentabilidad sólida, para que se pueda tomar la decisión de invertir los recursos necesarios para su realización con la certeza de que será, no solamente rentable, sino que también sostenible; es necesario que se realicen estudios

previos con respecto a su prefactibilidad. Por tal razón, se realizó el estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y finalmente el estudio financiero, para determinar la incursión o no incursión en el negocio, mediante la elaboración de indicadores que ayuden comprobar dichos estudios.

Como parte del estudio de mercado se determinó que existe demanda insatisfecha y dispuesta a recibir la capacitación técnica bajo ciertas condiciones físicas, logísticas, didácticas y económicas; por lo que, tanto la población encuestada, como el resto de la población del municipio que comparta características demográficas similares a las de la población encuestada pueden ser consideradas como clientes potenciales.

Por otro lado, el estudio técnico arrojó datos referentes a las especificaciones de los servicios y a la forma en que esta se debe llevar a cabo, como ser la cantidad de diplomados distintos que se deben ofrecer, las modalidades de pago, de tiempo y de evaluación que se deben implementar, las herramientas de trabajo y materiales educativos que se deben usar, así como otras especificaciones de funcionamiento que inevitablemente terminan viéndose reflejadas en los siguientes aspectos relevantes de la propuesta, como ser los costos, directos e indirectos en los que se incurrirá, los gastos de operación, entre otros.

Asimismo, la legalidad de un negocio se debe evaluar, no solamente con respecto a los costos iniciales y al futuro impacto económico que la aplicación de las leyes podría tener sobre la empresa; sino también por lo que legalmente representa el tipo de sociedad creada, los gastos de constitución de la empresa y los diversos impuestos a los que está sujeto el negocio.

Finalmente, el último aspecto, y quizás el más concluyente de todos los estudios incluidos en el presente trabajo, por ser la parte fundamental para la toma de decisiones, es el estudio financiero, el cual refleja la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto, así como los diferentes tipos de flujos que se espera tener por ingresos, costos y gastos futuros, de acuerdo a esta evaluación y con el uso de un costo de capital propio de 100%, los resultados financieros del negocio indican que este es rentable y que la inversión se recupera en el mediano plazo generando una tasa interna de retorno mayor al costo de capital y un valor presente neto mayor a cero.



## **TABLA DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA**

6.3	GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO	59
6.3.1	DEFINICIÓN DEL ALCANCE	59
6.4	DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA	60
6.4.1	ESTUDIO DE MERCADO	60
6.4.1.1	MERCADO OBJETIVO	60
6.4.1.2	COBERTURA DE DEMANDA	61
6.4.1.3	ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO	61
6.4.1.4	ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS	62
6.4.1.5	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	63
6.4.1.6	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA	65
6.4.2	ESTUDIO TÉCNICO	65
6.4.2.1	UBICACIÓN	65
6.4.2.2	ESPACIOS Y ACONDICIONAMIENTO	66
6.4.2.3	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL	66
6.4.2.3.1	MISIÓN	67
6.4.2.3.2	VISIÓN	67
6.4.2.3.3	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	67
6.4.2.3.4	VALORES	68
6.4.2.3.5	ORGANIGRAMA	69
6.4.2.3.6	PERFILES DE PUESTO	70
6.4.3	ESTUDIO LEGAL	74
6.4.3.1	LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL ASPECTO COMERCIAL	74
6.4.3.2	LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL SERVICIO	78
6.4.3.3	IMPUESTOS	79
6.4.4	ESTUDIO FINANCIERO	79
6.4.4.1	PLAN DE INVERSIÓN	81
6.4.4.2	PLAN DE GESTIÓN DE COSTOS	82

6.4.4.3	ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS	84
6.4.4.4	ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS	84
6.4.4.5	EVALUACION FINANCIERA	85
6.4.5	PROPUESTA DE PROYECTO	90
6.4.5.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO	90
6.4.5.2	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO	95
6.4.5.3	GESTIÓN DEL TIEMPO	96
6.4.5.4	GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES	98
6.4.5.5	GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES	99
6.4.5.6	GESTIÓN DE RIESGOS	100
6.4.5.7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA	101

### **3.6 GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO**

Si se logra definir de una forma muy clara y eficiente todos los elementos que el proyecto contendrá, será mucho más fácil realizar una gestión más adecuada del alcance de todos los trabajos que se pretenden realizar, y se podrá llevar a cabo un control más cercano y una evaluación más efectiva del alcance de los objetivos principales del proyecto y de los indicadores más altos de calidad en los productos y/o servicios ofrecidos.

De acuerdo con lo descrito por el Project Management Institute (2008) “la gestión del alcance incluye procesos necesarios para garantizar que el proyecto incluya todo el trabajo requerido con la finalidad de completar con éxito el proyecto” (p. 95). Por lo tanto, los entregables que se considerarán en la gestión del alcance de esta propuesta son: El acta de constitución del proyecto, la definición del alcance, el cronograma, el análisis de presupuestos, la matriz de roles y responsabilidades, la matriz de riesgos y el cierre del proyecto.

#### **3.6.2 DEFINICIÓN DEL ALCANCE**

El proyecto consiste en la creación de una empresa de mentoría denominada con razón social “Instituto de Capacitación Técnica y Mentoría (ICTM) S. de R.L.” en el Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, que ofrezca diplomados de capacitación técnica a los jóvenes que se gradúan del Instituto Técnico San Ignacio de Loyola, así como para el resto de la población de jóvenes y adultos jóvenes del municipio.

La creación y establecimiento de la empresa se llevará a cabo en un periodo de seis meses, en los que se llevará a cabo la constitución de la empresa, todas las inscripciones requeridas por la ley, se obtendrá el financiamiento, se alquilará el local donde la empresa funcionará, se acondicionarán las oficinas y los salones de clase y se adquirirán todos los recursos materiales necesarios, como ser el mobiliario, equipo audiovisual, aparatos electrónicos, materiales educativos y papelería y productos de limpieza; al igual que el proceso de reclutamiento, entrevista, selección y contratación de personal.

El proyecto no incluirá la puesta en marcha del funcionamiento de la institución ni el desarrollo de los diplomados, sino que el proyecto llegará hasta el adecuamiento de las instalaciones, lo cual se llevará a cabo sin construir ni alterar la estructura principal del inmueble, sino solamente realizar el equipamiento e instalación de equipo y mobiliario necesario para que las aulas de clase, las oficinas administrativas, así como el área de

cafetería y recreación estén debidamente acondicionadas. En la figura 17, se puede observar una propuesta de logotipo para la empresa, considerando su naturaleza de índole académica.



**Figura 18 - Logo de la empresa (ICTM)**

Fuente: (Elaboración propia)

### **3.7 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA**

#### **3.7.2 ESTUDIO DE MERCADO**

##### **3.7.2.1 MERCADO OBJETIVO**

El mercado objetivo al que se pretende alcanzar a través de la realización del presente proyecto es en el rubro de la educación y la capacitación técnica en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán. Gracias a las nuevas tecnologías y plataformas de información disponibles para la población joven, se ha observado un aumento en la diversificación de los intereses y las habilidades que se buscan desarrollar, con el objetivo de incursionar profesionalmente en nuevos rubros que antes no existían en el municipio, como ser la informática, el dominio de otros idiomas y la creación de negocios de diversa índole.

Por tal razón, se puede determinar que el mercado objetivo es el bajo acceso con que la población joven del municipio de San Ignacio cuenta en su localidad, ya que esto se percibirá como una necesidad para los padres de familia y los jóvenes, quienes estarán de

acuerdo en pagar por el servicio de capacitación técnica en diversas áreas en un centro de mentorías.

### **3.7.2.2 COBERTURA DE DEMANDA**

La cobertura de la empresa sobre la demanda dependerá directamente de su capacidad instalada, la cual incluye el personal, las instalaciones y los horarios ofrecidos. Además, los clientes tomarán en consideración sus propias necesidades y su disponibilidad de tiempo.

Por otro lado, en la etapa previa al inicio de operaciones será crucial la definición de la forma en la que se ejecutará el desarrollo del negocio, para lo cual se debe definir cuidadosamente la capacidad del servicio y atención brindada, además de elegir una ubicación estratégicamente accesible para diversos tipos de clientes y fijar horarios variados y flexibles.

Luego, en la etapa operativa, siempre con el objetivo de cubrir la demanda, se debe realizar y seguir de manera eficiente la planificación operativa anual de la empresa, con sus respectivos y detallados presupuestos, una correcta formulación y revisión de estrategias, pero, sobre todo, una gestión general y una administración que sea eficaz.

### **3.7.2.3 ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO**

Con base en el conocimiento de los clientes potenciales, se deben hacer estimaciones proyectadas a futuro, acerca del comportamiento que se puede esperar de dicho mercado. En esta sección se deben incluir distintos análisis estadísticos que ayuden a visualizar de forma clara todas las tendencias que se hayan identificado y que puedan servir de evidencia para las diversas proyecciones de ventas que se deban realizar como parte del estudio financiero.

El estudio se soporta en un proceso de encuesta realizado a un número de 34 estudiantes del Instituto Técnico Gubernamental San Ignacio de Loyola, en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, las cuales fueron determinadas mediante un muestreo representativo, se diseñó la entrevista con el propósito de conocer los siguientes factores:

- Aceptación de los servicios ofrecidos
- Datos demográficos
- Preferencia de servicios (Tipo de diplomado de interés)
- Modalidad de estudio
- Horarios

- Capacidad de pago
- Distribución física
- Modalidad de evaluación
- Preferencias de materiales de estudio
- Herramientas de trabajo disponibles
- Percepción de las habilidades docentes

#### **3.7.2.4 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS**

La elección de las estrategias de ingreso y de posicionamiento en el mercado representa un proceso crucial para el éxito inmediato de una empresa. Para ello, se debe considerar cuidadosamente el perfil del cliente objetivo; además de tener en cuenta la evolución del mercado y ser capaces de estar al día con la competencia y con la evolución del entorno. En este sentido, se incluyen los siguientes apartados que corresponden a la estrategia que se deberá utilizar, así como los recursos que serán dirigidos al alcance de los objetivos de mercadeo.

Estrategias del producto: después de considerar el análisis realizado a los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se logran establecer las estrategias de comercialización siguientes:

- Visita al Instituto Técnico San Ignacio de Loyola, por parte de dos asesores capacitados en cuanto al servicio de mentoría y capacitación técnica a través de los diplomados que ofrecerá la empresa, para efectos de mercadeo.
- Stand en el área más concurrida y comercial del municipio, en donde se entregarán panfletos con toda la información correspondiente a los diplomados, se explicará el funcionamiento, modalidad, horarios, precios y se aclararán todas las dudas que surjan, con el propósito de recopilar la información personal de los jóvenes interesados, para generar una base de datos y dar seguimiento a su interés a través de comunicación digital.
- Distribución y publicación de afiches atractivos, con la información básica y códigos QR para las distintas páginas de la empresa en las principales redes sociales y plataformas de contenido.

- Campañas promocionales, trivias y concursos en redes sociales, para hacer que los mismos seguidores atraigan más seguidores al etiquetarlos e invitarlos a seguir la página para poder ganar descuentos en los diplomados y productos educativos.

Estrategias del precio: La empresa de mentorías establecerá precios competitivos para sus diplomados, con base en la media obtenida en el aspecto de capacidad de pago incluido en la encuesta respondida por la población meta. Dicho precio debe representar un beneficio o utilidad para la empresa, considerando los gastos operativos y demás costos existentes.

Es importante mencionar que el precio de un producto o servicio es, en la mayoría de los casos, un referente directo de su calidad, por lo cual debe ser asignado muy cuidadosamente, siempre tratando de que no sea demasiado bajo, para que no se perciba inmediatamente como de baja calidad, pero tampoco tan alto, para que ahuyente a los clientes y ni siquiera tengan la oportunidad de contratarlo para comprobar su calidad. En este sentido, el precio se fijó en L 900 por diplomado, con un pago de matrícula de L.300, considerando que se encuentra entre los dos rangos que fueron los más votados en la encuesta.

### **3.7.2.5 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

Como se mencionó en el apartado anterior, referente a las estrategias de producto, la promoción y publicidad tendrá una orientación presencial (visitas a lugares estratégicos), física (afiches y panfletos) y digital (redes sociales), con el objetivo de alertar a los consumidores de la existencia de la empresa de mentoría y capacitación técnica en su municipio y, al mismo tiempo, hacerles llegar la información necesaria para crear una sensación de necesidad en ellos y por ende una demanda con respecto al servicio ofrecido.

A continuación, se detallan las principales redes sociales y plataformas digitales que se utilizarán, debido al impacto que cada una genera en los diferentes sectores de la población meta y a las condiciones técnicas que cada una de ellas ofrece, para la creación de distintos tipos de contenido que cada una de ellas propicia a la empresa:

- Facebook: una gran parte de la población de jóvenes y adultos jóvenes lo utiliza para la adquisición de productos y servicios. Se planea pagar una de las opciones de publicidad ofrecidas por la red.

- Instagram: es muy popular con la población de jóvenes y adultos jóvenes para contenido visual (imágenes fotográficas, videos cortos [reels], videos largos [IGTV], entre otros. Se planea pagar una de las opciones de publicidad ofrecidas por la red.
- TikTok: muy indicada para generar videos cortos entretenidos, que hagan referencia a contenidos, consejos, datos curiosos y cualquier otra pieza de información relevante con referencia a cualquiera de los diplomados ofrecidos. Cabe mencionar que los TikToks elaborados por el personal docente, administrativo y estudiantes de la institución pueden ser fácilmente compartidos en todas las demás plataformas que la empresa mantenga activas. Esta plataforma es altamente visitada por la población de jóvenes y adultos jóvenes en la actualidad, pero no se planea pagar una de las opciones de publicidad ofrecidas por la red.
- YouTube: Toda empresa que genera contenido en video debe tener su propio canal de YouTube y explotarlo para compartir material más extenso con relación a su rubro, institución y demás; así como compartir su contenido de otras plataformas y organizarlo por categorías.
- Twitter: debido a su número limitado de caracteres disponibles para cada publicación, representa una plataforma más seria, con oportunidad para generar mensajes más cortos, intuitivos, inteligentes y de alto alcance poblacional.

Con referencia a la publicidad y al mercadeo, las estrategias son lo que ayuda a establecer las formas de ofertar y vender un producto y/o servicio; siempre teniendo en consideración los distintos canales de comercialización disponibles para ello. Por lo tanto, con respecto a las redes sociales, es evidente que son un tipo de canal que no cuenta con ningún nivel de intermediarios, por lo que, los productores o los generadores de servicios prácticamente son quienes desarrollan algunas de las funciones clave en el área de la mercadotecnia, como ser la comercialización, el almacenaje, el transporte, y la aceptación de los riesgos.

Entre algunas de las ventajas más relevantes de las redes sociales como canal de distribución para las empresas, se puede mencionar, por un lado, que son un canal relativamente corto y simple de utilizar, por lo que las confusiones o pérdidas de información entre la empresa y sus clientes son casi inexistentes; por otro lado, las ventas generadas a



través de las redes son directas, sin intermediarios. De la misma forma, en la figura 18 podemos observar algunas de las ventajas que las redes tienen para los clientes.



**Figura 19 - Ventajas de las redes para los clientes**

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.7.2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA

En el municipio de San Ignacio no existen negocios de mentoría, capacitación técnica, ni de índole educativa no formal, por lo que la demanda existente no ha sido satisfecha en un largo tiempo en la región. Por tal razón, se considera que este rubro y este tipo de negocio es muy factible y viable para su establecimiento.

Por otro lado, la cantidad ofrecida del servicio de tutorías dependerá directamente de las matrículas al centro de tutorías realizadas por los padres de familia que necesiten el servicio y los servicios que se ofertará dependerán de los requerimientos y las necesidades del estudiante, en qué clase deberán de reforzar. La oferta de este servicio estará determinada también por factores tales como el precio de venta, la regulación del estado y la competencia. A mayor disponibilidad de recursos, la oferta se incrementará; es decir si la empresa cuenta con trabajo, recursos humanos y capital en cantidad y calidad suficiente, propiciara el incremento de la oferta.

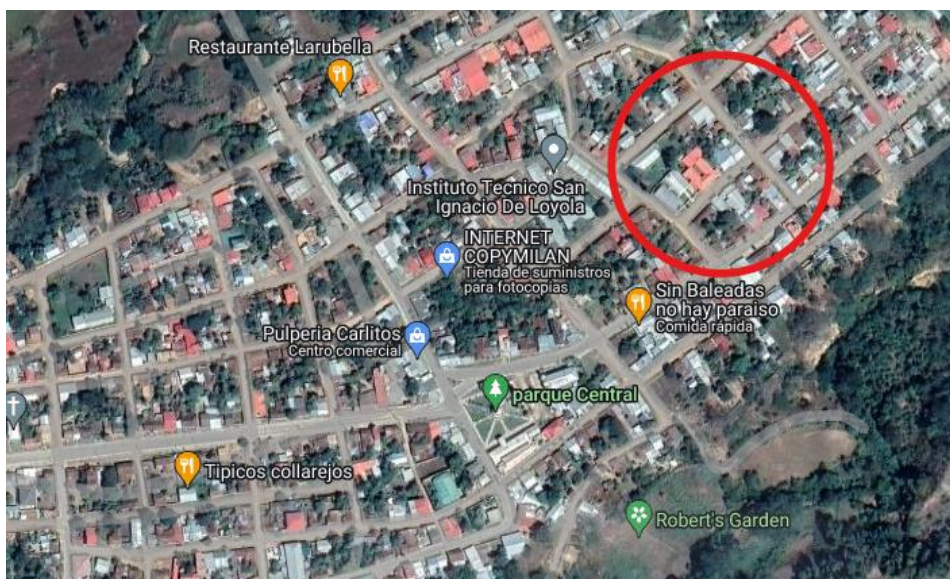
## 3.7.3 ESTUDIO TÉCNICO

### 3.7.3.1 UBICACIÓN

La empresa tendrá un establecimiento con una ubicación estratégicamente accesible para la mayoría de la población de jóvenes y adultos jóvenes del municipio. Estará ubicada

en la cuadra frente al Instituto Técnico San Ignacio de Loyola, para que su dirección sea fácil de encontrar y se sitúe en una zona aledaña a la institución educativa, lo cual asegurará que no haya ventas de alcohol, zonas de juegos de azar, ni otro tipo de establecimientos opuestos a la labor educativa. Asimismo, se fijará una disponibilidad amplia de horarios para los diplomados, tanto durante los días de semana, como durante el fin de semana.

Además, se asegurarán los servicios básicos permanentes, como ser el servicio de electricidad y el servicio de agua; al igual que se contratará un servicio de internet inalámbrico eficiente para el personal docente y administrativo de la institución.



**Figura 20 - Ubicación de la Empresa**

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.7.3.2 ESPACIOS Y ACONDICIONAMIENTO

Se deberá contar con un mínimo de tres aulas, que cuenten con espacio suficiente y con pupitres para al menos 15 estudiantes. Por otro lado, se proveerá al docente con un escritorio grande, una silla semi ejecutiva y un armario mediano; se instalará una pizarra grande, un proyector, una barra de sonido grande y una computadora de escritorio por aula.

Se deberán procurar ambientes de recreación, en donde los estudiantes tengan sillas, mesas y bancas disponibles para efectos de estudio, repaso individual, grupos de estudio, socialización, recreación y demás necesidades individuales del estudiantado, en horarios fuera de clase. Asimismo, se deberá reservar un espacio para acondicionar un servicio de cafetería y venta de productos alimenticios a los estudiantes y personal de la institución.

Se deberá contar con tres baños, uno para el personal docente y administrativo y los otros dos para los estudiantes (uno para damas y otro para caballeros), acondicionados con sus respectivos lavamanos, jabón líquido, papel toalla, desinfectante de manos, espejos, papel higiénico y todos los productos de limpieza adicionales, para que el personal de aseo les dé mantenimiento constante y se asegure de que los tres cuartos de baño permanezcan impecables en todo momento.



**Figura 21 - Planta de la empresa**

Fuente: (Elaboración propia)

Entre los procesos principales que se llevarán a cabo se puede mencionar la matrícula de estudiantes, una pequeña ceremonia de bienvenida a cada período académico, los procesos de evaluación, tanto de cada parcial, como al final del período y una pequeña ceremonia de entrega de diplomas al concluir cada período y haber aprobado satisfactoriamente todos los requerimientos académicos y administrativos estipulados.

### **3.7.3.3 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL**

Dado que el servicio ofrecido por la empresa de mentoría y capacitación técnica está orientado mayormente a desarrollar ciertas habilidades técnicas de los estudiantes, en el área de la informática, del dominio del inglés como segunda lengua y de la contabilidad para la gestión y administración de negocios; se deben establecer valores organizacionales altamente

significativos y orientados a la búsqueda y fomento de la capacidad crítica y creadora de los estudiantes, al potenciamiento de su rendimiento académico y al perfeccionamiento de su evolución individual, no solamente en un sentido cognitivo y académico, sino también en un sentido personal y social. Por lo tanto, se fundamenta la filosofía de trabajo y la naturaleza de la empresa sobre los siguientes pilares organizacionales:

#### **3.7.3.3.1 MISIÓN**

Formar a los jóvenes y adultos jóvenes que diversificarán la economía de la región, fomentando el desarrollo de sus competencias técnicas por medio de mentorías y diplomados especializados, que les provean las herramientas necesarias para incursionar en nuevas empresas y crear negocios innovadores en diversos rubros.

#### **3.7.3.3.2 VISIÓN**

Ser, en un período de cinco años, la empresa de mentoría y capacitación técnica líder a nivel local, brindando a los estudiantes y a sus familias una alta calidad de educación y una atención altamente especializada, personalizada, participativa e innovadora en el desarrollo de competencias laborales específicas.

#### **3.7.3.3.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

- Innovar en el rubro de la educación no formal y de la capacitación técnica, a través de la oferta de diversos diplomados atractivos, accesibles y altamente significativos para la población de jóvenes y adultos jóvenes de la región.
- Promover nuevos horizontes de diversificación de la economía en la región, con el propósito de elevar la calidad de vida de las familias y propiciar el desarrollo de su comunidad, gracias a la capacitación técnica de su población joven en diversas áreas clave de acuerdo con las teorías actuales de la economía basada en el conocimiento.
- Elevar la calidad del proceso formativo, no solamente en cuanto a la adquisición de conocimientos académicos y el desarrollo de habilidades meramente técnicas y laborales; sino también a la construcción de principios, valores, actitudes y hábitos personales que eleven el perfil individual de los estudiantes, permitiéndoles modificar su visión y perspectivas de vida, a través de enfoques de mentoría, como valor agregado al servicio de diplomados y capacitación técnica ofrecidos.

#### **3.7.3.3.4 VALORES**

- **Honestidad**

Fundamentar la totalidad del funcionamiento de la institución partiendo de una filosofía de congruencia total entre lo que se piensa, se siente, se dice y se hace y la manera en la que cada uno de los miembros de la comunidad educativa en el contexto de la empresa de mentoría se conduce en el desarrollo de sus actividades, no solamente dentro de la institución, sino también fuera de ella.

- **Integridad**

Mantener un actuar correcto, propio e impecable en el marco del desarrollo de los roles y el desempeño de las funciones de cada uno; independientemente de que hayan otro miembros de la comunidad viéndole o no.

- **Profesionalismo**

Buscar la más alta calidad, formalidad y precisión en el desarrollo de las funciones asignadas a cada miembro de la comunidad educativa en el contexto de la empresa de mentoría; con el conocimiento y plena conciencia de que, al hacerlo de esta manera, se estará beneficiando no solamente a la población a quien se ofrece el servicio, sino también a sí mismos, a través de la elevación del prestigio y reconocimiento de la empresa y de todos sus miembros.

- **Lealtad y compromiso**

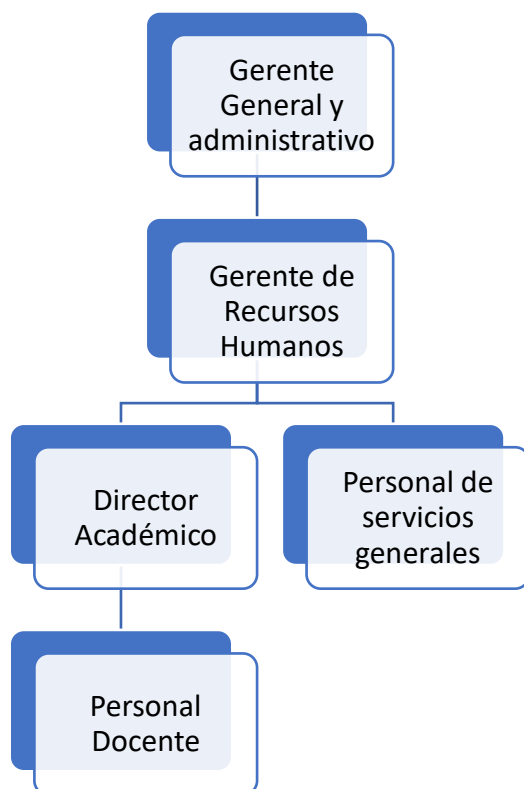
Mantenerse permanentemente dentro de este conjunto de valores, cumpliendo de igual manera con las políticas y filosofía de trabajo, con la misión, visión y objetivos estratégicos de la institución.

- **Espíritu de trabajo y colaboración**

Disposición permanente de apoyo, asistencia y colaboración; así como un sólido sentido de interdependencia existente entre los distintos departamentos encargados del buen funcionamiento y desarrollo de la empresa.

### 3.7.3.3.5 ORGANIGRAMA

En la figura 19, se muestra el organigrama de la empresa, con el objetivo de presentar, de forma clara y gráfica, la estructura jerárquica que se ha decidido establecer en la empresa, para procurar un óptimo funcionamiento:



**Figura 22 - Organigrama de la empresa**

Fuente: (Elaboración propia)

La jerarquía organizacional de la empresa está estructurada en cuatro niveles; siendo el primero el gerente general y administrativo, quien verá sobre toda la organización y sus procesos principales, apoyándose en una figura de autoridad, como es el gerente de recursos humanos. Cabe mencionar, que se ha decidido establecer un director académico, quien tenga bajo su cargo al personal docente, empoderándose plenamente por su desempeño didáctico y pedagógico efectivo; evitando así, que se tenga que buscar un gerente de recursos humanos que sea un experto en educación, pudiendo contratar a alguien que sea un experto en el área del manejo y desarrollo de personal, quien sea capaz de velar por el bienestar de todo el personal de toda la institución.

### 3.7.3.3.6 PERFILES DE PUESTO

Para constituir una empresa sólida, se requiere personal altamente capacitado, con cierto nivel de experiencia, y con las competencias mínimas requeridas para cumplir con el perfil de cada puesto. En este sentido, se presentan a continuación los perfiles para cada puesto:

**Tabla 4 - Perfiles de puesto**

Nombre del Puesto	Gerente General
<p><b>Descripción del Puesto</b></p>	<p>Encargado de la planificación estratégica de todas las actividades de la empresa, siendo capaz de fijar las políticas y los objetivos de la organización, para el largo, mediano y corto plazo. Asimismo, debe sustentar el plan estratégico en un presupuesto y en los estados financieros proyectados. Responsable directo del diseño de estructuras organizacionales que vayan de acuerdo con las demandas del entorno y de los mercados.</p> <p>Encargado de la dirección estratégica de los procesos de financiamiento e inversión de los fondos de la empresa, garantizando un adecuado control, rendimiento y manejo de ellos. Responsable por la creación y fijación de las políticas de pago de la empresa, asegurándose que sus procedimientos establecidos de control interno son siempre respetados y cumplidos.</p> <p>Debe seleccionar, asignar, motivar, integrar, promover y evaluar a las personas dentro de la estructura organizacional; teniendo en cuenta sus capacidades, habilidades, destrezas, competencias, carácter y personalidad.</p>
<p><b>Conocimientos y habilidades</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Licenciatura en Administración de Empresas, Gerencia de Negocios, Economía, Finanzas y otras afines</li> <li>- Máster en ciencias administrativas, financieras, contables o áreas similares es deseable</li> <li>- Interpretación de estados financieros</li> <li>- Elaboración de presupuestos</li> <li>- Análisis de flujo de efectivo</li> <li>- Diseño y seguimiento a indicadores financieros</li> <li>- Administración del proceso de compras</li> <li>- Automatización de procesos operativos y administrativos</li> <li>- El dominio avanzado del idioma inglés como segunda lengua es indispensable</li> <li>- Gran habilidad analítica</li> <li>- Excelentes capacidades comunicativas</li> <li>- Excepcionales capacidades de organización</li> <li>- Aptitud para el liderazgo, la negociación y la resolución de problemas</li> <li>- Conocimientos sobre las funciones y procesos empresariales (finanzas, RR.HH., compras, operaciones, etc.)</li> </ul>
<p><b>Experiencia</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia demostrable de al menos cinco años como gerente general o en un puesto ejecutivo similar</li> <li>- Experiencia en materia de planificación y presupuestos</li> <li>- Experiencia en el manejo de varios niveles de personal</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia en negociación con proveedores.</li> <li>- Experiencia en contratación de servicios generales y asesoría jurídica.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseñar la estrategia empresarial y fijar objetivos para el crecimiento</li> <li>- Controlar presupuestos y optimizar gastos</li> <li>- Dirigir las políticas y estrategias de financiamiento e inversión de fondos, asegurándose de garantizar el control, rendimiento y manejo adecuado de todos los recursos.</li> <li>- Crear y fijar las políticas de pago, asegurándose de que se los procedimientos de control interno establecidos por la empresa son respetados y cumplidos para el pago a proveedores.</li> <li>- Supervisar y dar seguimiento, tanto al proceso de elaboración, como a la ejecución del presupuesto.</li> <li>- Dirigir el área contable, velando siempre por el cumplimiento de las normas legales que la regulan.</li> <li>- Realizar eficientemente todas las negociaciones, representando los intereses de la empresa ante proveedores y clientela.</li> <li>- Supervisar el cálculo y monitorear la realización del pago de planillas mensuales.</li> <li>- Monitorear el suministro eficiente de los recursos destinados a cada proyecto en operación de acuerdo con lo planificado y en coordinación con las operaciones logísticas de entrega de equipos y de abastecimiento de insumos.</li> <li>- Asegurarse de que los empleados estén motivados y sean altamente productivos</li> </ul>
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salario competitivo</li> <li>- Beneficios de ley</li> <li>- Dos días libres por mes</li> </ul>
<b>Nombre del Puesto</b>	<b>Gerente de Recursos Humanos</b>
<b>Descripción del Puesto</b>	<p>Encargado de realizar los procesos de reclutamiento, selección y contratación de personal, con el objetivo de garantizar un proceso uniforme y dirigido a la resolución de demandas de personal que puedan surgir en distintos departamentos y áreas dentro de la empresa.</p> <p>Debe poseer conocimientos y mantenerse en constante actualización en todo lo referente a las leyes y normativa laboral vigente, así como su respectiva aplicabilidad en la organización.</p> <p>Debe ser capaz de medir constantemente el clima laboral en todas las áreas y departamentos de la empresa, así como realizar evaluaciones periódicas de desempeño y llevar a cabo procesos de sanción, suspensión y despido.</p>
<b>Conocimientos y habilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Licenciatura en Administración de Empresas, psicología y otras afines</li> <li>- Máster en Dirección Empresarial, Dirección de Recursos Humanos o áreas similares es deseable</li> <li>- El dominio del idioma inglés como segunda lengua es deseable</li> <li>- Gran habilidad analítica</li> <li>- Excelentes capacidades comunicativas</li> <li>- Excepcionales capacidades de organización</li> <li>- Aptitud para el liderazgo, la negociación y la resolución de problemas</li> </ul>



<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia demostrable de al menos cinco años como gerente de recursos humanos, o en un puesto ejecutivo similar</li> <li>- Experiencia comprobable en manejo, administración y capacitación de personal.</li> <li>- Experiencia en negociación con personal de diversas áreas en una organización</li> <li>- Experiencia en supervisión y evaluación de personal.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear los perfiles adecuados para cada puesto dentro de la empresa.</li> <li>- Desarrollar todo el proceso de reclutamiento, selección y contratación de personal</li> <li>- Supervisar el cumplimiento del Reglamento Interno de Trabajo.</li> <li>- Ejecutar procesos de aplicación de medidas disciplinarias, debido a faltas o incumplimientos demostrados por parte del colaborador</li> <li>- Asegurar la aplicación objetiva y equitativa de todas las políticas establecidas por la empresa y la normativa laboral vigente en el país.</li> <li>- Diseñar, planificar, ejecutar y monitorear actividades de capacitación, entrenamiento, recreación y de índole social, para beneficio de los empleados y de los clientes.</li> <li>- Identificar, dar seguimiento y ofrecer una solución a los diversos problemas laborales existentes.</li> </ul>
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salario competitivo</li> <li>- Beneficios de ley</li> <li>- Un día libre por mes</li> </ul>
<b>Nombre del Puesto</b>	<b>Director Académico</b>
<b>Descripción del Puesto</b>	<p>Encargado de planificar, coordinar, supervisar y evaluar el área académica, además de apoyar el Plan Educativo Institucional (PEI) a través de la operacionalización de las políticas educacionales, y procurando el cumplimiento de los lineamientos y metas académicas de la institución.</p> <p>Debe poseer conocimientos y mantenerse en constante actualización en todo lo referente a las leyes educativas y lo básico de la normativa laboral vigente, así como su respectiva aplicabilidad en la organización.</p> <p>Debe ser capaz de realizar revisión de planificación de los docentes, aprobación de materiales educativos e instrumentos de evaluación, supervisiones de clase, evaluaciones periódicas de desempeño docente y llevar a cabo procesos de llamados de atención y sanción, en los casos que lo ameriten.</p>
<b>Conocimientos y habilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Licenciatura en Pedagogía, Administración Educativa, Ciencias de la Educación y otras afines</li> <li>- Máster en Desarrollo Curricular, Gestión o Administración Educativa, Desarrollo Académico, Evaluación o áreas similares es deseable</li> <li>- El dominio avanzado del idioma inglés como segunda lengua es indispensable</li> <li>- Gran habilidad analítica</li> <li>- Excelentes capacidades comunicativas</li> <li>- Excepcionales capacidades de organización</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aptitud para el liderazgo, la negociación y la resolución de problemas</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia demostrable de al menos cinco años como Director Académico, o en un puesto ejecutivo similar, así como cinco años demostrables como docente en aula</li> <li>- Experiencia comprobable en manejo, administración y capacitación de personal docente.</li> <li>- Experiencia en supervisión y evaluación de personal docente.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordinar las actividades educativas de la empresa de mentoría y capacitación técnica con el gerente correspondiente.</li> <li>- Coordinar y cooperar con la gerencia de recursos humanos, la selección, evaluación y promoción del personal docente a su cargo.</li> <li>- Supervisar el cumplimiento del Reglamento Interno de Trabajo.</li> <li>- Ejecutar procesos de aplicación de medidas disciplinarias, debido a faltas o incumplimientos demostrados por parte del personal docente bajo su cargo</li> <li>- Diseñar, planificar, ejecutar y monitorear actividades de capacitación, entrenamiento y esparcimiento para el personal docente y los estudiantes</li> <li>- Identificar, dar seguimiento y ofrecer una solución a los diversos problemas educativos existentes.</li> <li>- Brindar atención cercana a los estudiantes del centro.</li> </ul>
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salario competitivo</li> <li>- Beneficios de ley</li> <li>- Un día libre por mes</li> </ul>
<b>Nombre del Puesto</b>	<b>Docente tutor</b>
<b>Descripción del Puesto</b>	<p>Encargado de planificar, ejecutar, monitorear y evaluar el proceso académico dentro de cada diplomado, además de apoyar el Plan Educativo Institucional (PEI) y el Plan Operativo Anual con sus aportes desde el salón de clase y con su ayuda y cooperación en lo que se le necesite.</p> <p>Responsable de crear los distintos materiales de estudio, materiales audiovisuales y demás materiales complementarios, para potenciar el aprendizaje de los estudiantes.</p> <p>Debe ser capaz de realizar revisión de los distintos trabajos y aportes de los estudiantes, debe realizar evaluaciones objetivas y altamente profesionales, donde se reflejen instrumentos de evaluación elaborados por el docente, tomando en cuenta todo el contexto en el que se desarrollan los programas de diplomado.</p>

<b>Conocimientos y habilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Licenciatura relacionada con Educación, con el área temática que pretende enseñar (informática, inglés como segunda lengua y contabilidad) así como otras afines</li> <li>- Máster relacionada con Educación, con el área temática que pretende enseñar (informática, inglés como segunda lengua y contabilidad) o áreas similares es deseable</li> <li>- El dominio avanzado del idioma inglés como segunda lengua es indispensable (para los maestros del diplomado de inglés como segunda lengua), pero simplemente deseable (para los maestros de los demás diplomados).</li> <li>- Gran habilidad analítica</li> <li>- Excelentes capacidades comunicativas</li> <li>- Excepcionales capacidades de organización</li> <li>- Aptitud para el liderazgo, la negociación y la resolución de problemas</li> <li>- Personalidad extrovertida, dinamismo, simpatía y excelentes relaciones interpersonales</li> <li>- Altamente organizado, estructurado en su forma de trabajar y administrar sus gestiones docentes, tanto en el aula, como fuera de ella</li> <li>- Capacidad de planificación, ejecución, monitoreo y evaluación de los objetivos educativos planteados</li> <li>- Capacidades tecnológicas avanzadas, manejo de las TIC más usadas en el salón de clase</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia demostrable de al menos cinco años como docente o tutor Académico, o en un puesto ejecutivo similar.</li> <li>- Experiencia comprobable en el manejo de distintos tipos de herramientas tecnológicas</li> </ul>
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseñar, planificar, ejecutar y monitorear actividades de enseñanza, entrenamiento y esparcimiento para el personal docente y los estudiantes</li> <li>- Identificar, dar seguimiento y ofrecer una solución a los diversos problemas educativos existentes.</li> <li>- Brindar atención cercana a los estudiantes del centro.</li> </ul>
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salario competitivo</li> <li>- Beneficios de ley</li> </ul>

Fuente: (Elaboración propia)

### **3.7.4 ESTUDIO LEGAL**

#### **3.7.4.1 LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL ASPECTO COMERCIAL**

La Empresa de Mentoría y capacitación técnica para jóvenes y adultos jóvenes del municipio de San Ignacio, Francisco Morazán se establecerá como sociedad de responsabilidad limitada de capital variable, en cumplimiento con los requisitos mínimos de ley, establecidos en el Código de Comercio. En este sentido, se establece para su constitución un gasto de L 26,000.<sup>00</sup> el cual incluye honorarios profesionales, permiso de operaciones, pago de costos de inscripción en el Código de Comercio, entre otros. Para la constitución legal de la empresa, se establece lo siguiente:

### c) Marco Legal para la Constitución de una empresa

Para la creación de una empresa, se deben realizar ciertos trámites, como ser: la gestión de las licencias, solicitud de los permisos respectivos, llevar a cabo los registros correspondientes y, finalmente, asegurarse de haber cumplido con todos los requisitos legales que permitirán a la empresa operar libremente.

#### - Obtener una escritura pública con un notario público.

La escritura pública es un documento legal que contiene los nombres de las personas que forman parte de la organización; el nombre o la razón social de la organización, el tipo de organización que constituye, su monto de capital inicial; la duración que tendrá, la naturaleza que tiene y su objeto.

#### Requisitos

Se deben entregar los siguientes documentos y datos al notario público:

- i. Nombre o razón social de la sociedad o del comerciante individual.
- ii. La descripción de la actividad o actividades que la empresa realizará.
- iii. Dirección exacta de la empresa.
- iv. Capital inicial, el cual dependerá de la personalidad jurídica que adopte la empresa.
- v. Fotocopia del Documento de identidad, Registro Tributario Nacional (RTN) y Solvencia Municipal de los socios.

Al entregar estos documentos y datos al notario público, procede la elaboración de la escritura de constitución. Para ello, se deberá adquirir cierto número de timbres fiscales, de acuerdo al monto de la inversión; luego, se publicará el aviso de declaración de sociedad o comerciante individual en el Diario Oficial La Gaceta, o en uno de los diarios con más circulación en el área.

### d) Inscripción en el Registro Mercantil

Todas las empresas que se constituyan bajo el código del Comercio deberán registrar sus escrituras de constitución en el registro Mercantil. El cual está ubicado en el Departamento de Francisco Morazán. Dicho trámite debe realizarse en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT).

## Requisitos

Para llevar a cabo el registro de comerciantes individuales:

- i. Presentar el original y una copia de la escritura de constitución.
- ii. Presentar el original y una copia del recibo de pago de los derechos registrales.
- iii. Presentar una copia de la publicación de la constitución de la empresa en el Diario Oficial La Gaceta, o en un diario de alta circulación a nivel nacional.

### g) Solicitud del Registro Tributario Nacional (RTN)

El Registro Tributario Nacional constituye el mecanismo que identifica, ubica y clasifica a las personas naturales o jurídicas que tienen obligaciones ante el Servicio de Administración de Rentas (SAR).

## Requisitos

Para obtener el RTN de un comerciante individual:

- i. Presentar el formulario de inscripción (Forma DEI 410), respondido correctamente, el cual se puede obtener en las ventanillas de atención al público del SAR, de forma gratuita.
- ii. Presentar una fotocopia del Documento de Identidad.
- iii. Presentar una fotocopia de la escritura de constitución como comerciante individual.
- iv. Acreditar el domicilio presentando una factura o recibo de servicio público, como ser el recibo del agua, de la electricidad, de línea telefónica, o de cualquier otro servicio público.

### h) Registro en la Cámara de Comercio

Como lo indica el artículo 384 del Código de Comercio, es obligatorio para todo comerciante y/o sociedad mercantil registrarse en la Cámara de Comercio e Industria que corresponda al municipio en el cual la nueva empresa llevará a cabo sus funciones.

#### i) Permiso de Operación

Es un documento extendido por la municipalidad, con el objetivo de garantizar que la empresa está funcionando de acuerdo con las leyes municipales. Los costos para la obtención

de dichos permisos de operación en la Alcaldía Municipal del Distrito Central se cobran sobre la base de:

- Monto de declaración o proyecto de volumen de ventas del año.
- La actividad económica.

Requisitos para abrir un negocio:

- i. Presentar correctamente llenado el formulario único o la Forma 05, en los casos en los que se presente más de un negocio (Consiste en una declaración jurada de las ventas que la empresa espera lograr en el año de operación, contemplado de enero a diciembre)
- ii. Presentar una constancia de dónde está ubicada la empresa. Se debe adjuntar un croquis del local y la clave catastral respectiva.
- iii. Presentar fotocopia del documento de identidad del representante legal, para ciudadanos hondureños.
- iv. Presentar fotocopia del pasaporte o carné de residencia, en caso de ser extranjero.
- v. Presentar fotocopia de la solvencia municipal vigente del dueño o, en todo caso, del representante legal del negocio.
- vi. Presentar fotocopia de la escritura de constitución de comerciante individual o de la sociedad, con el respectivo sello de la Cámara de Comercio y el RTN.
- vii. Presentar el recibo de pago del impuesto de bienes inmuebles del local donde la empresa operará, en caso de ser un local propio. En caso de ser alquilado, se debe presentar el contrato de arrendamiento del local la empresa operará, con su respectivo número de clave catastral.
- viii. Es importante mencionar que el permiso de operación se renueva en enero de cada año.

j) Autorización de Libros Contables

La Secretaría Municipal es la encargada de autorizar los libros contables, por lo que se deberá presentar en la oficina de la Secretaría Municipal para realizar este trámite; la cual, en el caso de Tegucigalpa, se ubica en el Plantel de la A.M.D.C., en la Colonia 21 de Octubre, en donde se pueden solicitar los requisitos correspondientes a esta dependencia.

### **3.7.4.2 LEGISLACIÓN RELACIONADA CON EL SERVICIO**

#### ii. Del reglamento de centros educativos

En la Ley Fundamental de Educación de la República de Honduras se establece que el Estado es quien tutela el derecho a la educación y es quien vela porque este derecho se mantenga siempre al alcance de todos los educandos sin ningún tipo de discriminación, procurando siempre la mayor cobertura y calidad posible.

Por otro lado, el Reglamento de Centros Educativos, en su Artículo 2 menciona que el funcionamiento de los centros educativos no gubernamentales será regulado por el Reglamento de Instituciones Educativas no Gubernamentales (La Gaceta, 2014, p.174).

#### iii. Aspectos Laborales

##### a) Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS)

Inscribirse en el IHSS es una obligación para todos los individuos o empresas legalmente constituidas que cuenten con permiso de operación. De esta manera, se trata de garantizar que los empleados estén cubiertos por el IHSS, por lo que se debe pagar mensualmente un 10.5% de los salarios, de los cuales el 3.5% es deducido del salario del trabajador y el 7% restante lo paga el patrono.

##### Requisitos de afiliación:

La empresa, al igual que cada uno de sus empleados deberán completar la hoja de afiliación al IHSS. Dicha documentación deberá presentarse dentro de los cinco días de inicio de operaciones de la empresa, al igual que lo siguiente:

- i. Presentar fotocopia de la escritura de constitución de la empresa.
- ii. Presentar fotocopia del documento de identidad del patrono o del gerente general.
- iii. Presentar la lista de los empleados, donde se indicará los nombres y apellidos completos de cada uno de ellos, la fecha de su inicio de labores, el puesto que desempeñan, el salario que devengan mensualmente, el número de afiliación al IHSS, en caso de tenerlo, y la fotocopia de su documento de identidad.

b) Otras obligaciones laborales

De la misma forma, los patronos están obligados a:

- Conceder vacaciones remuneradas a los trabajadores al culminar cada año de trabajo continuo, conforme a lo establecido en el Capítulo III del Título IV del Código del Trabajo.
- Llevar un libro de inscripción de empleados que incluya todos sus datos, de acuerdo con lo que establece y detalla en los artículos 310 y 312 del Código del Trabajo.
- Pagar a cada trabajador un décimo tercer mes de salario, en concepto de aguinaldo. Dicho pago se hará en el mes de diciembre (De acuerdo con el Decreto Legislativo 112-82, del 28 de octubre de 1982).
- Pagar a cada trabajador un décimo cuarto mes de salario, en concepto de compensación social. Dicho pago se hará en el mes de junio (De acuerdo con el Decreto Legislativo 135-94, del 30 de junio de 1995).

### **3.7.4.3 IMPUESTOS**

c) Impuesto Sobre la Renta

Descrito en el artículo 22 de la Ley del impuesto sobre la renta, se considera una tasa de un 25% sobre la renta neta gravable, la cual es la utilidad neta del período más los gastos no deducibles, menos los ingresos no gravables.

d) Aportación Solidaria

Por medio del Artículo No. 15, del Decreto No. 278-2013, que fue publicado en el Diario Oficial La Gaceta con fecha 30 de diciembre de 2013, se reformó el Artículo No. 22 de la Ley de Equidad Tributaria, que está contenida en el Decreto No. 51-2003 del 3 de abril de 2003 y sus reformas, el cual, en adelante deberá leerse así:

### **3.7.5 ESTUDIO FINANCIERO**

Para desarrollo la sección financiera del proyecto de la mejor manera, hay algunas variables que deben ser consideradas, ya que ellas corresponden principalmente a condiciones del mercado, a las condiciones económicas que imperan en Honduras y a los supuestos adoptados. En este sentido se describen dichas variables a continuación:



**Tabla 5 - Supuesto Financiero**

SUPUESTOS	VALOR	%	OBSERVACIONES
<b>VARIABLES DE MERCADO</b>			
Financiamiento externo			Tasa de interés 27.50%, en Banco Lafise
Plazo	5 años		
Horizonte de evaluación	5 años		
Tasa de rendimiento de capital			
Crecimiento de ventas (crecimiento poblacional 3.6% + ajuste de precios 6%, Banco Mundial 2016)			10%
Tasa de inflación 5% + 1 pp (Banco Central de Honduras, 2014)			6.13%
Crecimiento de los gastos (Según inflación)			6.13%
Tasa de incremento de sueldos (6% inflación + 4 pp)			10.00%
Tasa de Impuesto sobre la Renta			25.00%
Tasa de Aportación Solidaria Temporal			5.00%
<b>INVERSIÓN</b>			
Mobiliario y equipo			5 años de depreciación financiado por préstamo
Valor Residual			Costo histórico
Gastos de organización			años de amortización
Método de depreciación:			Línea Recta
<b>Ingresos</b>	precio mensual	%	
Ingresos por servicios		10%	Incremento anual
<b>Precio Matrícula Servicios de diplomados por mes</b>	L 150. <sup>00</sup>	10%	Incremento anual
<b>Precio Mensualidad Servicios de diplomados por mes</b>	L 450. <sup>00</sup>	10%	Incremento anual

Fuente: (Elaboración propia)

**Tabla 6 - Supuesto de gastos**

SUPUESTOS DE GASTOS	VIDA ÚTIL	VALOR	CANT.	OBSERVACIONES
Gerente Administrativo Financiero		L 10,500.00	1	Pago mensual
Gerente de Recursos Humanos		L 9,000.00	1	Pago mensual
Director Académico		L 8,000.00	1	Pago mensual
Planilla de personal docente		L 7,000.00	3	Pago mensual
Planilla de personal de servicio		L 5,000.00	1	Pago mensual
Número de salarios al año			14	12 salarios mensuales más décimo tercer y décimo cuarto mes
Aportación IHSS			5.15%	Techo máximo
Aportación RAP			1.50%	No alcanza el número máximo de empleados
Aportación INFOP			1.00%	
Aumento de sueldos anual			8%	

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.7.5.1 PLAN DE INVERSIÓN

Para poder iniciar el proyecto de Prefactibilidad, es necesario contar con un capital semilla, el cual podría obtenerse de los fondos propios de los inversionistas o puede lograrse a través de un financiamiento externo. En este sentido, se realizó un análisis de los costos iniciales que la puesta en marcha del proyecto puede conllevar, en donde se incluyen los costos preoperativos, los gastos de constitución, el costo de mobiliario y del equipo, el costo de la renta del local, entre otros.

En el caso de no contar con el capital de trabajo, la inversión inicial del proyecto será a través de un financiamiento externo. El hecho de administrar el capital de trabajo conlleva involucrar las cuentas del activo de corto plazo.

El presente proyecto se desarrolla bajo un supuesto de negocio en marcha, por lo que el horizonte de cinco años se plantea exclusivamente para efectos de evaluación del proyecto, pero no como finalización, por lo que realmente no se está considerando la recuperación del capital de trabajo en el último año.

**Tabla 7 - Plan de inversión: Propiedad, Planta y Equipo**

Nº	Descripción	Cant.	Precio
1	Computadora de escritorio	3	L 9,000.00
2	Proyectores	3	L 6,000.00
3	Microondas	1	L 1,000.00
4	Oasis	2	L 1,837.00
5	Extintores	3	L 1,500.00
6	Impresora	1	L 3,000.00
7	ventiladores	5	L 2,500.00
8	Escritorios de oficina	4	L 5,000.00
9	Sillas ejecutivas	2	L 3,500.00
10	Archivadores	2	L 2,500.00
11	Mesas	4	L 2,000.00
12	Sillas	16	L 2,000.00
13	Pizarras	3	L 3,000.00
14	Pupitres	45	L 3,500.00
			<b>L 46,337.00</b>

Fuente: (Elaboración propia)

**Tabla 8 - Gastos operativos**

<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>
<b>FIJOS</b>	
Sueldos y salarios	L 53,500.00
Aportación Patronal IHSS	L 3,732.89
Infop	L 535.00
Servicios Contables	
Alquiler de edificio	L 4,000.00
Servicio de Energía Eléctrica	L 1,000.00
Servicio de Agua	L 500.00
Servicio de internet	L 1,000.00
Gastos de depreciación	
Gastos de amortización	L 26,000.00
	<b>L 90,267.89</b>
<b>VARIABLES</b>	
Mantenimiento y reparación de Edificio y mobiliario en general	L 300.00
Materiales y suministros de limpieza y bioseguridad	L 600.00
Papelería, materiales y útiles de oficina	L 300.00
Programas y licencias de computación	L 100.00
Propaganda y Publicidad	L 500.00
	<b>L 1,800.00</b>
	<b>L 92,067.89</b>

Fuente: (Elaboración propia)

### **3.7.5.2 PLAN DE GESTIÓN DE COSTOS**

De acuerdo con lo descrito por el Project Management Institute (2008) “la gestión de los costos del proyecto incluye los procesos involucrados en estimar, presupuestar y controlar los costos de modo que se complete el proyecto dentro del presupuesto aprobado”. Por tal razón, es necesario considerar cuidadosamente los requisitos de los interesados y los gastos en que se incurrirá para obtener los recursos necesarios para completar las actividades del proyecto al momento de planificar la gestión de costos.

En este sentido, lo primero que se debe hacer para planificar de forma correcta y exacta la gestión de costos es estimar todos los distintos costos en los que se incurrirá en el proyecto. Es importante mencionar que esta aproximación es crucial, ya que representa la base de los requisitos del proyecto. Al haber realizado la estimación, se debe elaborar el presupuesto, el cual consiste en la sumatoria de todos los costos estimados. Después de haber aprobado el

presupuesto, se debe ajustar al presupuesto fijado por el Gerente General, y es muy importante que de allí en adelante se controle a lo largo del avance a través de cada etapa del proyecto.

En la tabla 9 se pueden observar las distintas fuentes de información que fueron consideradas para estimar los costos del presente proyecto, con el objetivo de que el aproximado de los costos sea lo más exacto posible, para que sea posible su implementación y exista una mayor certeza de que las tareas serán capaces de cumplir con lo planteado en el cronograma de ejecución del proyecto.

**Tabla 9 - Fuentes de información para la estimación de costos**

FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA ESTIMACIÓN DE COSTOS	
DATOS HISTÓRICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Referencia de proyectos similares en el pasado.</li> <li>- Referencias de materiales de clase de maestría que contienen datos relevantes.</li> </ul>
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Demanda real</li> <li>- Proyecciones de ingresos</li> <li>- Procedimientos de adquisiciones</li> </ul>
COTIZACIONES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cotizaciones con distintos proveedores</li> <li>- Gastos en los que se incurrirá con el proyecto</li> <li>- Criterios de aceptación</li> </ul>
BASES DE DATOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se construye una base de datos de los precios unitarios del mobiliario, de los equipos, materiales y recursos</li> </ul>

Fuente: (Elaboración propia)

Al estimar los costos, se deben tomar en cuenta todas las causas de variación posibles, incluyendo los riesgos. Dado que las estimaciones de costos generalmente se deben de expresar en unidades monetarias, se ha definido que para el presente proyecto sea en lempiras.

Así mismo, es necesario aclarar que, el presupuesto elaborado como parte de la gestión de costos está implícito todos los recursos aplicados directamente en los procesos del proyecto sean estos humanos o de materiales y materias primas; las herramientas utilizadas para las presentes estimaciones serán de forma analógica.

A continuación, se realizará un análisis detallado de los gastos, tanto fijos como variables que hacen el funcionamiento del proyecto, y se establecerá el nivel de ingresos esperado en él.

### 3.7.5.3 ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS

La estimación de los ingresos se basará teniendo en cuenta la cantidad de demanda actual más los prospectos potenciales de la zona y egresados del Instituto, por el precio establecido para cada uno de ellos. Como se puede observar en la tabla 10, el crecimiento estimado de los precios de matrícula y mensualidades a partir del segundo año será de un 10%.

**Tabla 10 - Demanda e ingresos mensuales**

Concepto	Demanda	Precio	Mensual	1	2	3	4	5
Diplomados Matrícula	120	L 150.00	L <b>18,000.00</b>	216,000.00	L 237,600.00	L 261,360.00	L 287,496.00	L 316,245.60
Diplomados Mensualidad	120	L 450.00	L <b>54,000.00</b>	648,000.00	L 712,800.00	L 784,080.00	L 862,488.00	L 948,736.80
			L <b>72,000.00</b>	<b>864,000.00</b>	L <b>950,400.00</b>	L <b>1,045,440.00</b>	L <b>1,149,984.00</b>	L <b>1,264,982.40</b>
Ingresos x alquiler cafetería			L <b>3,000.00</b>	L 36,000.00	L 39,600.00	L 43,560.00	L 47,916.00	L 52,707.60
				L <b>900,000.00</b>	<b>990,000.00</b>	<b>1,089,000.00</b>	<b>1,197,900.00</b>	<b>1,317,690.00</b>

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.7.5.4 ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS

Debido a que se trata de una empresa rural, los gastos estimados son relativamente bajos por la forma de vida del lugar. Los gastos se distribuyen en gastos fijos y variables.

- Los gastos fijos tendrán un aumento del 6.13% anual a partir del segundo año más el 0.05% en los años subsiguientes de acuerdo con el porcentaje de aumento en la tasa de inflación estimado por año.
- Los sueldos aumentarían en un 8% a partir del segundo año

**Tabla 11 - Gastos fijos y variables por año**

<b>Inflación</b>		6.13%	6.18%	6.23%	6.28%	
<b>Incremento sueldos</b>		8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	
<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>FIJOS</b>						
Sueldos y salarios	L 53,500.00	L 749,000.00	L 808,920.00	L 873,633.60	L 943,524.29	L 1,019,006.23
Aportación Patronal IHSS	L 3,732.89	L 44,794.68	L 47,540.59	L 50,478.60	L 53,623.42	L 56,990.97
Infop	L 535.00	L 6,420.00	L 6,933.60	L 7,488.29	L 8,087.35	L 8,734.34
Servicios Contables		L 1,500.00	L 1,620.00	L 1,749.60	L 1,889.57	L 2,040.73
Alquiler de edificio	L 4,000.00	L 48,000.00	L 50,942.40	L 54,090.64	L 57,460.49	L 61,069.01
Servicio de Energía Eléctrica	L 1,000.00	L 12,000.00	L 12,735.60	L 13,522.66	L 14,365.12	L 15,267.25
Servicio de Agua	L 500.00	L 6,000.00	L 6,367.80	L 6,761.33	L 7,182.56	L 7,633.63
Servicio de internet	L 1,000.00	L 12,000.00	L 12,735.60	L 13,522.66	L 14,365.12	L 15,267.25
Gastos de depreciación		L 9,174.73	L 9,174.73	L 9,174.73	L 9,174.73	L 9,174.73
Gastos de amortización	L 26,000.00	L 5,200.00	L 5,200.00	L 5,200.00	L 5,200.00	L 5,200.00
	<b>L 90,267.89</b>	<b>L 894,089.41</b>	<b>L 962,170.32</b>	<b>L 1,035,622.11</b>	<b>L 1,114,872.64</b>	<b>L 1,200,384.13</b>
<b>VARIABLES</b>						
Mantenimiento y reparación de Edificio y mobiliario en ge	L 300.00	L 1,800.00	L 1,910.34	L 2,028.40	L 2,154.77	L 2,290.09
Materiales y suministros de limpieza y bioseguridad	L 600.00	L 3,600.00	L 3,820.68	L 4,056.80	L 4,309.54	L 4,580.18
Papelera, materiales y útiles de oficina	L 300.00	L 1,800.00	L 1,910.34	L 2,028.40	L 2,154.77	L 2,290.09
Programas y licencias de computación	L 100.00	L 600.00	L 636.78	L 676.13	L 718.26	L 763.36
Propaganda y Publicidad	L 500.00	L 3,000.00	L 3,183.90	L 3,380.67	L 3,591.28	L 3,816.81
	<b>L 1,800.00</b>	<b>L 10,800.00</b>	<b>L 11,462.04</b>	<b>L 12,170.39</b>	<b>L 12,928.61</b>	<b>L 13,740.53</b>
<b>TOTAL GASTOS POR AÑO</b>	<b>L 92,067.89</b>	<b>L 904,889.41</b>	<b>L 973,632.36</b>	<b>L 1,047,792.50</b>	<b>L 1,127,801.25</b>	<b>L 1,214,124.66</b>

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.7.5.5 EVALUACION FINANCIERA

En este punto, se pretende sintetizar en forma numérica los aspectos desarrollados hasta el momento en este trabajo, a fin de determinar si el proyecto resultará rentable o no para los inversionistas.

Para ello, se proyecta el estado de resultado donde incluye los ingresos y egresos que se espera que se produzcan durante la vida del proyecto, teniendo en consideración un horizonte de 5 años.

**Tabla 12 - Estado de resultados proyectado**

	0	1	2	3	4	5
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>						
<b>EMPRESA DE MENTORÍA SAN IGNACIO</b>						
<b>INGRESOS</b>						
Ingresos Operativos	L 864,000.00	L 950,400.00	L 1,045,440.00	L 1,149,984.00	L 1,264,982.40	
Otros Ingresos	L 36,000.00	L 39,600.00	L 43,560.00	L 47,916.00	L 52,707.60	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>L 900,000.00</b>	<b>L 990,000.00</b>	<b>L 1,089,000.00</b>	<b>L 1,197,900.00</b>	<b>L 1,317,690.00</b>	
<b>EGRESOS</b>						
<u>Gastos operativos</u>						
Fijos	L 894,089.41	L 962,170.32	L 1,035,622.11	L 1,114,872.64	L 1,200,384.13	
Variables	L 10,800.00	L 11,462.04	L 12,170.39	L 12,928.61	L 13,740.53	
<u>Gastos financieros</u>						
Intereses sobre préstamo	L -	L -	L -	L -	L -	
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>L 904,889.41</b>	<b>L 973,632.36</b>	<b>L 1,047,792.50</b>	<b>L 1,127,801.25</b>	<b>L 1,214,124.66</b>	
Utilidad antes de impuestos	L -4,889.41	L 16,367.64	L 41,207.50	L 70,098.75	L 103,565.34	
25% ISR	L -1,222.35	L 4,091.91	L 10,301.87	L 17,524.69	L 25,891.33	
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>L -3,667.05</b>	<b>L 12,275.73</b>	<b>L 30,905.62</b>	<b>L 52,574.06</b>	<b>L 77,674.00</b>	

Fuente: (Elaboración propia)

### INVERSION INICIAL

La ejecución de un proyecto requiere de cierta inversión inicial, tanto en activo fijo como en capital de trabajo. Con relación al proyecto bajo análisis, deben realizarse una serie de gastos iniciales referentes a la inversión de activos, los cuales se pueden observar en la tabla 13.

**Tabla 13 - Inversión inicial**

<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cant.</b>	<b>Precio</b>
1	Computadora de escritorio	3	L 9,000.00
2	Proyectores	3	L 6,000.00
3	Microondas	1	L 1,000.00
4	Oasis	2	L 1,837.00
5	Extintores	3	L 1,500.00
6	Impresora	1	L 3,000.00
7	ventiladores	5	L 2,500.00
8	Escritorios de oficina	4	L 5,000.00
9	Sillas ejecutivas	2	L 3,500.00
10	Archivadores	2	L 2,500.00
11	Mesas	4	L 2,000.00
12	Sillas	16	L 2,000.00
13	Pizarras	3	L 3,000.00
14	Pupitres	45	L 3,500.00
			<b>L 46,337.00</b>

Fuente: (Elaboración propia)

## **DECISIÓN DE FINANCIAMIENTO**

Para llevar a cabo una inversión se requieren recursos financieros, por lo que es necesario determinar las opciones de financiamiento y medir el impacto de estas en la rentabilidad y el riesgo de la inversión.

Un proyecto de inversión tiene básicamente dos alternativas de financiamiento; la deuda y capital propio. En este sentido, se ha decidido que el presente proyecto bajo análisis sea financiado íntegramente con fondos propios.

## **TASA DE DESCUENTO**

La tasa de descuento es un elemento fundamental en la evaluación de proyectos, pues proporciona la pauta de comparación contra la cual el proyecto se mide. Como se puede observar en la tabla 14, para poder encontrar la tasa requerida por el inversionista, se ha tomado como base el cálculo de la tasa de descuento (**WAC**):



**Tabla 14 - Tasa de descuento (WACC)**

<b>Financiamiento (Recursos Propios)</b>	
Inversión en activos	46,337.00
Gastos de constitución	26,000.00
<b>Total inversión</b>	<b>72,337.00</b>
Fondos Propios	72,337.00
Préstamo Bancario	0.00
Plazo Préstamo Bancario en Años	5
Periodo de Gracia	0
Cuota de Capital	0.00
Tasa de Interés	27.5%
ISR	25%
Costo de Recursos Propios	

<b>Tasa de Descuento WACC</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Costo</b>	<b>Ponderado</b>
Recursos Propios	100%	17.00%	17%
Financiamiento Bancario	0%	20.63%	0%
<b>WACC</b>	<b>100.00%</b>		<b>17%</b>

Fuente: (Elaboración propia)

### **FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

Las referencias y supuestos que se tienen en cuenta para la confección de flujos del proyecto son los siguientes:

- El crecimiento estimado en los ingresos a partir del segundo año es de un 10%
- El precio de los costos de matrícula y mensualidades a partir del segundo año es de un 10%.
- Los costos fijos tendrán un aumento del 6.13% anual a partir del segundo año más el 0.05% en los años subsiguientes de acuerdo con el porcentaje de aumento en la tasa de inflación estimado por año.
- Los sueldos aumentarían en un 8% a partir del segundo año

**Tabla 15 - Flujo de efectivo proyectado**

	FLUJOS PROYECTADO EMPRESA DE MENTORÍA SAN IGNACIO											
	0	1	2	3	4	5						
<b>UTILIDAD NETA</b>	L	-3,667.05	L	12,275.73	L	30,905.62	L	52,574.06	L	77,674.00		
Depreciación	L	9,174.73	L	9,174.73	L	9,174.73	L	9,174.73	L	9,174.73		
Amortización	L	5,200.00	L	5,200.00	L	5,200.00	L	5,200.00	L	5,200.00		
<b>FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO</b>	L	10,707.67	L	26,650.46	L	45,280.35	L	66,948.79	L	92,048.73		
Capital de trabajo												
Inversión	L	-72,337.00										
Recuperación capital de Trabajo								L		-		
<b>FLUJO DE EFECTIVO NETO</b>	L	-72,337.00	L	10,707.67	L	26,650.46	L	45,280.35	L	66,948.79	L	92,048.73
<b>TREMA</b>											17%	
<b>VAN</b>											L62,266.77	

Fuente: (Elaboración propia)

### CRITERIOS DE DECISIÓN VAN Y TIR

El método del valor actual neto permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos, originados por una inversión. En este sentido, descontando el flujo de fondos del presente proyecto a la tasa de descuento del 17% se obtiene una VAN de L.62,266.77 positivo. Este resultado indica que el proyecto es aceptable desde el punto de vista de este criterio.

### TIR

La tasa interna de retorno es el indicador de rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR mayor rentabilidad. Se considera que un proyecto debe aceptarse cuando la TIR es mayor al rendimiento mínimo esperado por los inversionistas y rechazarse cuando es menor.

A partir del flujo de fondos proyectado para la empresa de mentoría, se calcula una TIR de 39.97%. Este resultado nos indica que el proyecto bajo análisis tiene un rendimiento superior al costo de capital de los inversionistas, y, por lo tanto, es conveniente llevarlo a cabo.

**Tabla 16 - Análisis de VAN y TIR**

Año		Flujo Descontado	Flujo Acumulado Descontado
0	-L 72,337.00		
1	L 10,707.67	L9,151.86	L 9,151.86
2	L 26,650.46	L19,468.52	L 28,620.38
3	L 45,280.35	L28,271.72	L 56,892.09
4	L 66,948.79	L35,727.22	L 92,619.32
5	L 92,048.73	L41,984.45	L 134,603.77
	VP	<b>L134,603.77</b>	
	Inversion	L 72,337.00	
	VPN	<b>L 62,266.77</b>	
	TIR	<b>39.97%</b>	
	IR	1.86 Por cada lempira que invierto gano 1.86	

Fuente: (Elaboración propia)

### 3.7.6 PROPUESTA DE PROYECTO

#### 3.7.6.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Con base en todos los datos recopilados a través de los diferentes estudios realizados y detallados anteriormente, se procede a presentar los elementos que describen de forma clara qué se hará, cómo se logrará hacer y en cuánto tiempo se desarrollará. Para lo cual, es primordial la preparación, revisión y aprobación del acta de constitución del proyecto, por lo que se procede a presentarla a continuación:

**Tabla 17 - Acta de constitución del proyecto**

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO		
PROYECTO	CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE MENTORÍA Y CAPACITACIÓN TÉCNICA	
GERENTE GENERAL	TOMÁS MONGE	
PATROCINADOR	INVERSIONISTAS PRINCIPALES	
PREPARADO POR	GERENTE GENERAL	18 / 06 / 2022
REVISADO POR	INVERSIONISTAS	25 / 06 / 2022
APROBADO POR	INVERSIONISTAS	28 / 06 / 2022
PROPÓSITO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO		

Debido a la carencia de una empresa que brinde servicios de mentoría y capacitación técnica, se presenta la idea de acondicionar un local para que el mismo pueda funcionar como un centro de mentoría, bajo un concepto nuevo, con tendencia tecnológica e innovadora tanto en servicio como en ambientación, convirtiéndose en la mejor opción para los ciudadanos de San Ignacio, especialmente la población joven.

La falta de instituciones que brindan el servicio de diplomados en capacitación técnica a los jóvenes del municipio es la causa principal del problema. Los padres de dichos jóvenes tienen que buscar distintas alternativas que les permitan proveer algún tipo de sustento a sus hijos, quienes se ven forzados a incursionar en actividades dentro del mismo rubro económico que ha dominado la economía de la región por décadas, perdiéndose, en muchos casos, la oportunidad de optar a una educación superior y a generar nuevas fuentes de ingreso a través de su incursión en rubros innovadores y altamente productivos para la economía de la región repiten las clases en las cuales se les dificultan, muchos pierden el año por la falta de atención de estos niños.

## DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y ENTREGABLES

El proyecto consiste en el arrendamiento y acondicionamiento de un local, ubicado en el casco urbano del municipio de San Ignacio, Francisco Morazán, con el objetivo de desarrollar un centro de mentoría y capacitación técnica para jóvenes y adultos jóvenes de la región.

Los entregables del Proyecto incluyen:

1. El Acta de constitución del proyecto
2. Plan de gestión de proyecto
3. Contrato de arrendamiento, proveedores y servicios externos
4. Liquidación de compras de equipos y materiales
5. Ejecución de acondicionamiento
6. Acta de finalización del proyecto

## REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

La remodelación o acondicionamiento del espacio se llevará a cabo considerando los siguientes requerimientos:

- Se contará con una inversión inicial de L. 72,337
- El periodo de ejecución será de 60 días calendario.
- La remodelación del local se realizará según las especificaciones de la oferta de servicio.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Alcance: Desarrollar un plan de proyecto para constituir una empresa de mentorías y capacitación técnica, así como el acondicionamiento de un local que permita ofrecer el servicio al mayor número de jóvenes posible, para generar las máximas ganancias a los inversionistas, así como un valor agregado con relación al precio, a la calidad y al servicio para los clientes, logrando posicionar a la empresa como una de las mejores del rubro.
- Tiempo: Cumplir puntualmente con el cronograma de actividades planteado por el director de proyecto y aprobado por los inversionistas.
- Costo: realizar el arrendamiento y acondicionamiento del negocio usando el capital inicial.
- Calidad: Cumplir con las especificaciones de calidad establecidas por los patrocinadores, y fijadas por los estándares de calidad educativa exigidos en el mercado de capacitación técnica no formal en Honduras.

## CRITERIOS DE ÉXITO DEL PROYECTO

- Estimar efectivamente los costos del proyecto, además de identificar todos los requerimientos técnicos, legales y de recursos, ajustándolos en congruencia con la realidad del contexto actual, para la implementación exitosa de la empresa de mentorías
- Determinar con precisión el capital de inversión necesario para acondicionar y comenzar operaciones en el centro de mentorías en San Ignacio, Francisco Morazán.
- Cumplir a cabalidad con lo descrito y estipulado en el cronograma del proyecto.

- Finalizar el proyecto en tiempo y forma, cumpliendo con todos los objetivos.

## EXTENSIÓN Y ALCANCE DEL PROYECTO

FASES DEL PROYECTO	PRINCIPALES ENTREGABLES
<p><b>Fase I- Gestión del proyecto</b></p> <p>Percebe la autorización del proyecto, definición del alcance; así mismo contempla los recursos, presupuesto, procesos, esfuerzos y actividades, entre otros. Involucra los procesos relacionados a la Gestión del Alcance, Gestión de Costos y Gestión del Tiempo.</p> <p><b>Fase II- Cierre del proyecto</b></p> <p>Finalización de las actividades involucradas en el proyecto y en los diferentes procesos.</p>	<p><b>Proceso de iniciación</b></p> <p>1.1 Gestión de integración:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acta de constitución del proyecto.</li> <li>• Enunciado del Alcance del Proyecto</li> </ul> <p><b>Proceso de planificación</b></p> <p>2.1 Gestión de tiempo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cronograma del proyecto</li> </ul> <p>2.2 Gestión de costos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de gestión de costos.</li> <li>• Presupuesto del Proyecto (Línea Base del Costo)</li> </ul> <p>2.3 Gestión de Recursos Humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Matriz de Asignación de Responsabilidades (RAM/RACI).</li> <li>• Organigrama del Equipo del Proyecto</li> </ul> <p><b>Entregables</b></p> <p>Desarrollo del acta de cierre del proyecto</p>

## INTERESADOS CLAVE

- Inversionistas (Patrocinadores)
- Equipo del proyecto
- Proveedores diversos para la empresa
- Gerente general y administrativo
- Gerente de recursos humanos
- Director Académico
- Equipo de docentes
- Persona de aseo y mantenimiento
- Personal que subarrendará el área de cafetería
- Jóvenes y adultos jóvenes que tomen los diplomados
- Padres de familia
- Alcaldía Municipal
- Principales entidades gubernamentales y empresa privada (empleadores)

## RIESGOS DE ALTO NIVEL

- Que se defina incorrectamente el alcance del proyecto.
- Que los proveedores se retrasen en la entrega de productos o en el desarrollo de sus servicios
- Generar mayores costos por haber subestimado el tamaño del proyecto
- Problemas de financiamiento (capital de los inversionistas)
- Fallas en el control, monitoreo y seguimiento en general de los avances del proyecto.
- Variaciones de costos durante el desarrollo del proyecto

## HITOS PRINCIPALES DEL PROYECTO

- Aprobación y firma del acta de constitución del proyecto.
- Entrega de informe de liquidación de equipo.
- Entrega del local acondicionado

<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de contratación y capacitación de personal</li> <li>Entrega de acta de cierre del proyecto.</li> </ul>		
<b>PRESUPUESTO DEL PROYECTO</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>El presupuesto total del proyecto será asumido en un 100% por medio de capital propio, el cual asciende a un total de inversión inicial L 72,337.00</li> <li>La línea base del presupuesto se definió partiendo de todos los costos del proyecto, así como de los gastos de operación.</li> </ul>		
<b>RESTRICCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Se cuenta con un presupuesto limitado y propio, sin posibilidad a financiamiento externo.</li> <li>El proyecto no debe extenderse más de tres meses.</li> <li>Se deben cumplir los estándares de calidad de educación establecidos en la Ley Fundamental de Educación y demás leyes educativas de Honduras.</li> </ul>		
<b>SUPUESTOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Los precios de renta, servicios públicos, proveedores y demás aspectos de la economía se mantienen estables durante el desarrollo del proyecto.</li> <li>Los trámites notariales, de registro mercantil, permisos de operación y afiliación al Sistema de Administración de Rentas</li> <li>Existe disponibilidad de todo el material y equipo para establecer el centro de tutorías.</li> </ul>		
<b>REQUERIMIENTOS DE APROBACIÓN DEL PROYECTO</b>		
<b>Criterios de éxito</b>	<b>Evaluador</b>	<b>Firma el cierre del proyecto</b>
Estimar efectivamente los costos del proyecto, además de identificar todos los requerimientos técnicos, legales y de recursos, ajustándolos en congruencia con la realidad del contexto actual, para la implementación exitosa de la empresa de mentorías	Gerente General	Director del Proyecto
Determinar con precisión el capital de inversión necesario para acondicionar y comenzar operaciones en el centro de mentorías en San Ignacio, Francisco Morazán.	Gerente General	
Cumplir a cabalidad con lo descrito y estipulado en el cronograma del proyecto.	Gerente General	
Finalizar el proyecto en tiempo y forma, cumpliendo con todos los objetivos.	Gerente General	

Fuente: (Elaboración propia)

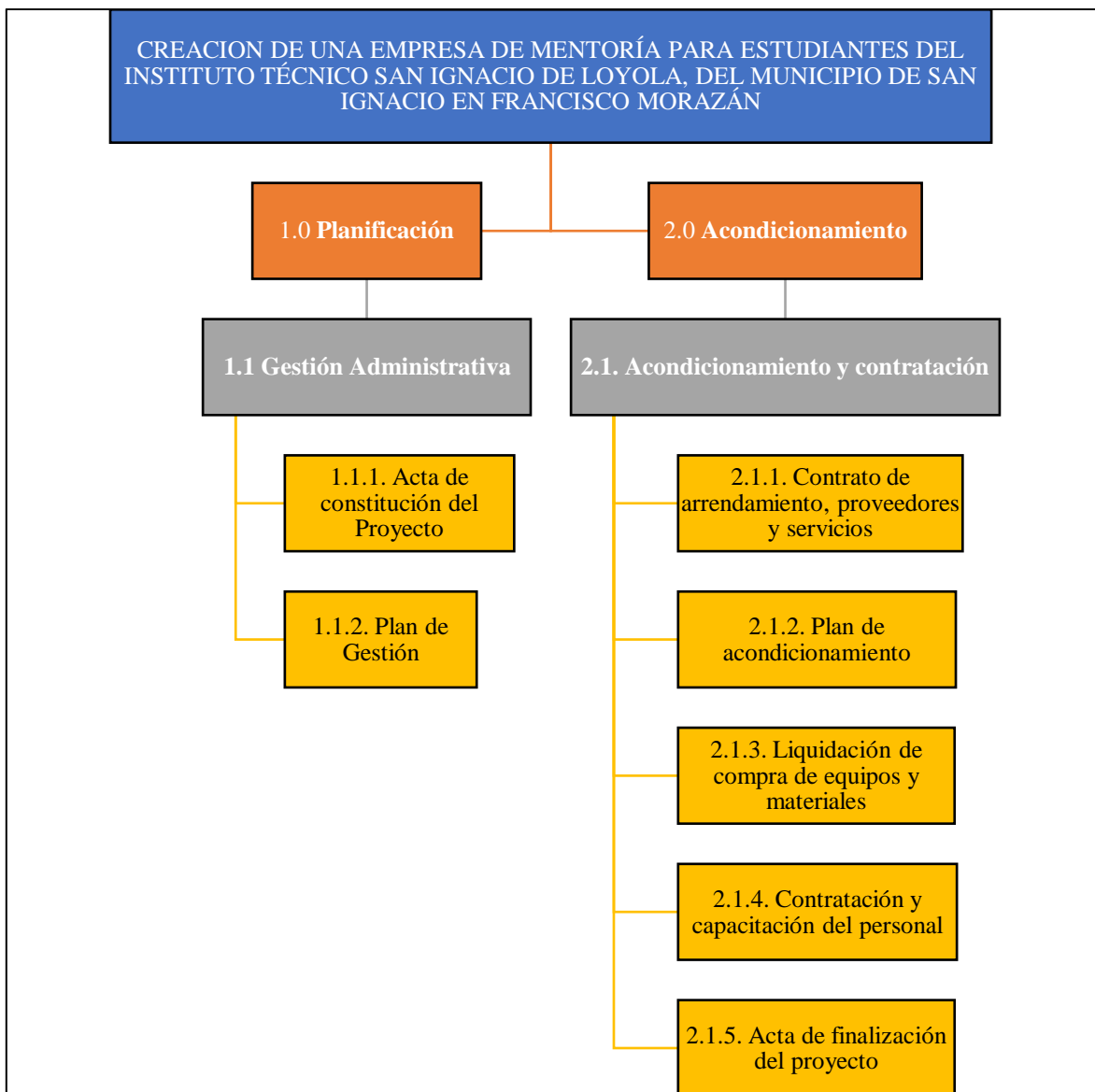
**Tabla 18 - Gestión del alcance del proyecto**

Código	Entregable	Descripción	Criterios de Aceptación	Responsable
1.1.1	Acta de Constitución del Proyecto.	Documento formal, que autoriza oficialmente la existencia de un proyecto y le confiere al director del proyecto la autoridad necesaria para asignar los recursos de la organización a toda actividad que forme parte del proyecto.	Desarrollado bajo las directrices del PMBOK® quinta edición	Gerente General
1.1.2	Plan de gestión (Costos, RRHH, adquisiciones, riesgos)	Está conformado por el acta de constitución del proyecto debidamente aprobada, el registro de los interesados y el plan de administración del proyecto.	Cada documento debe elaborarse siguiendo las directrices del PMBOK® y de acuerdo con los requisitos de los inversionistas	Gerente General Gerente de Recursos Humanos
2.1.1	Contrato de arrendamiento de local, proveedores y servicios externos	Reporte que incluya las opciones de locales para arrendamiento y detalle las cotizaciones del equipo, mobiliario y materiales a adquirir, de diversos proveedores.	Al menos dos o tres cotizaciones distintas por cada aspecto a incluir dentro de las adquisiciones.	Gerente General
2.1.2	Plan de acondicionamiento	Presentación de una descripción escrita de cómo se debe acondicionar cada espacio de la empresa de mentoría y capacitación técnica.	La propuesta debe ser aprobada por el equipo del proyecto y los inversionistas.	Gerente General Gerente de Recursos Humanos
2.1.3	Liquidación de compra de equipos y materiales	Es el documento oficial, que incluye todas las evidencias de facturación con RTN del equipo y mobiliario para realizar el acondicionamiento de los espacios del local estipulado en el plan de acondicionamiento.	Cumplir con el régimen de facturación del país.	Gerente General
2.1.4	Contratación y capacitación del personal	Contratación de los dos gerentes que ayudarán a contratar al resto del equipo	Apegarse a la ley laboral del país y a la estructura organizacional y filosofía de la empresa	Gerente de Recursos Humanos
2.1.5	Acta de finalización del proyecto	Documento formal que describe todas las actividades de acondicionamiento del local realizadas, comparando el resultado final con el plan de acondicionamiento propuesto.	Se deben anexar las facturas de las compras y los gastos realizados junto con todos los distintos contratos firmados y cualquier otra documentación creada o recolectada a lo largo del proyecto.	Gerentes

Fuente: (ElaboraciónKI propia)

### 3.7.6.2 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO

Para la presente propuesta del proyecto se identificaron dos paquetes principales de trabajo, los cuales se subdividen en un conjunto de tareas y actividades a realizar, para poder completarlos. En la figura 20, se puede observar más detalladamente dicha estructura.



**Figura 23 - EDT del Proyecto**

Fuente: (Elaboración propia)



### 3.7.6.3 GESTIÓN DEL TIEMPO

Como parte de la gestión del tiempo de un proyecto, se debe elaborar un cronograma, para lo cual es necesario, primeramente, definir todas aquellas actividades que se consideren necesarias para la generación de un entregable dentro del proyecto, así como su correcta secuenciación y la estimación de todos los recursos y del tiempo necesario para el desarrollo de cada una de dichas actividades; debiendo marcar la fecha de inicio y la fecha de finalización de cada una de ellas.

En este sentido, lo primero que se ha contemplado es la puesta en marcha del negocio, para lo cual se definen las fechas críticas para la realización de todos los trámites legales de constitución, y se contempla un período breve de tiempo, en caso de encontrarse con cualquier tipo de imprevisto en el camino.

Las fechas se establecieron de acuerdo con cada actividad y con la disponibilidad de tiempo para cada una de ellas, además de tomar en cuenta las posibilidades de los inversionistas que patrocinarán el proyecto. En este sentido, se determinó que la implementación de la puesta en marcha del Instituto de capacitación técnica y mentorías (ICTM) S. de R.L., será posible ejecutarla en un tiempo de 60 días, lo cual equivale a dos meses, con un máximo de meses y medio.

En la siguiente tabla, se muestra el cronograma del proyecto, en el que primeramente se agrupan las actividades y después se les asigna un tiempo específico; con el objetivo de implementar la empresa de mentoría y capacitación técnica de forma puntual.

**Tabla 19 - Cronograma del proyecto**

<b>CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</b>	
<b>Nombre del Proyecto</b>	CREACION DE UNA EMPRESA DE MENTORÍA PARA ESTUDIANTES DEL INSTITUTO TÉCNICO SAN IGNACIO DE LOYOLA, DEL MUNICIPIO DE SAN IGNACIO EN FRANCISCO MORAZÁN
<b>Coordinador del proyecto</b>	Tomás Monge
<b>Fecha de inicio</b>	28 de junio de 2022
<b>Fecha final</b>	29 de agosto de 2022

Tareas	Responsable	Fecha inicio	Fecha final	Días	Junio				Julio					Agosto				
					1-3	6-10	13-17	20-24	27-1	4-8	11-15	18-22	25-29	1-5	8-12	15-19	22-26	29-02
<b>1.0 Gestión Administrativa</b>																		
Acta de constitución	Gerente general	Jun. 28	Jun. 30	3														
Plan de gestión	Gerente general Gerente de recursos humanos	Jul. 01	Jul. 04	4														
<b>2.0 Actualización del Sílabo de cada nivel</b>																		
Contrato de arrendamiento, proveedores y servicios	Gerente General	Jul. 05	Jul. 08	4														
Plan de acondicionamiento	Gerente General Gerente de Recursos Humanos	Jul. 11	Jul. 29	19														
Liquidación de compra de equipos y materiales	Gerente General	Ago. 01	Ago. 05	5														
Contratación y capacitación del personal	Gerente de Recursos Humanos	Ago. 08	Ago. 26	19														
Acta de finalización del proyecto	Gerentes	Ago. 22	Ago. 29	8														

Fuente: (Elaboración propia)

### **3.7.6.4 GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES**

Con el objetivo de garantizar que la totalidad de necesidades de comunicación del equipo del proyecto estén contempladas durante su desarrollo, se han fijado estrategias específicas y lineamientos claros que serán los encargados de regular el flujo efectivo y asertivo de las relaciones comunicativas a lo largo del proyecto. Las mismas se detallan a continuación:

- Comunicarse es un acto necesario, permanente y obligatorio a lo largo del desarrollo del proyecto.
- Se deben contemplar reuniones semanales, con una agenda bien estructurada, preparada con antelación y compartida con un tiempo prudencial con todos aquellos miembros del equipo que deban asistir a ella, para que sepan qué es lo que se tratará y lleguen a ella preparados con todos los recursos e información necesaria, dependiendo de la temática a tratar en cada una de ellas, siendo capaces de proveer la debida retroalimentación en las áreas que le competen a cada uno.
- En el abordaje de temas relacionados con la evolución del proyecto, cada miembro del equipo estará en la obligación de respetar las líneas de comunicación establecidas por el equipo gerencial.

En cuanto a la gestión de los conflictos, como parte importante de las comunicaciones en un proyecto y en cualquier organización en general, se establece que, ante una notificación o queja que cualquiera de los miembros del personal interponga a su jefe inmediato, ya sea verbalmente o por escrito, se procederá, en relación directa con el tipo de conflicto identificado, de la siguiente manera:

- Se convocará a los involucrados para intentar resolver el conflicto personalmente entre ellos, con su jefe inmediato como mediador. Se dejará un acta firmada por los miembros participantes de la reunión al final de ella.
- De no resolver favorablemente la situación entre los involucrados, se convocará a la siguiente autoridad en la jerarquía, para que pueda buscarse la mejor solución, que favorezca a todos los involucrados y al desarrollo del proyecto en general. Se dejará una nueva acta firmada por los miembros participantes de la reunión al final de ella, en donde

se citará el acta anterior y se adjuntarán ambas actas al expediente de los involucrados directos.

- De no poder resolverse el conflicto de esta manera, se estudiará el reglamento interno de la organización y el código laboral vigente, para aplicar las sanciones que se estimen convenientes, dependiendo de cada situación.

### 3.7.6.5 GESTIÓN DE LAS ADQUISICIONES

Las adquisiciones del proyecto se refieren a todos aquellos procesos que son necesarios para la compra o adquisición de todos los productos, servicios o materiales que se deben obtener para el desarrollo del proyecto. A continuación, se presenta una matriz con todo lo referente a la gestión de las adquisiciones del presente proyecto.

**Tabla 20 - Matriz de adquisiciones**

PROCEDIMIENTOS ESTÁNDAR PARA SEGUIR EN LAS ADQUISICIONES
<p>Para firmar un contrato para la adquisición de equipos, servicios, productos, materiales, insumos o suministros, se deberán realizar los siguientes procedimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Elaborar una lista de proveedores potenciales.</li><li>• Desarrollar las especificaciones de equipos, servicios, productos, materiales, insumos o suministros requeridos para el proyecto.</li><li>• Hacer llegar a los proveedores un listado de los equipos, servicios, productos, materiales, insumos o suministros requeridos por el proyecto.</li><li>• Recibir, analizar, categorizar y evaluar todas las propuestas de los proveedores potenciales.</li><li>• Elaborar rúbricas lógicas y objetivas, para calificar a los proveedores potenciales, con base en la puntuación definida para cada aspecto.</li><li>• Seleccionar al proveedor o a proveedores mejor calificados</li><li>• Proceder a firma el contrato con cada uno de ellos.</li></ul>
FORMATOS DE ADQUISICIÓN ESTÁNDAR POR UTILIZAR
<p>En el caso de que se tuviera que realizar algún proceso de adquisiciones a través de mecanismos de licitación, el equipo del proyecto cuenta con estándares de contratos ya definidos, los cuales se emitirán, personalizados y de acuerdo con los requerimientos del servicio o producto; especificando el periodo en el que se entregará, el lugar en donde se entregará y el monto que se deberá pagar.</p> <p>Se deberán emitir tres copias del contrato, una que será para el director del proyecto, otra que se entregará al proveedor y la última para el Jefe de Adquisiciones. Dichas copias serán revisadas por todas las partes y, en caso de existir alguna observación, se revisará y modificará lo necesario, para luego proceder a la firmarlas.</p>
COORDINACIÓN CON LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE PROVEEDORES, ENLACES DE PROCESOS, PROCEDIMIENTOS, FORMATOS Y/O METODOLOGÍAS.

- El contrato final de adquisición de los servicios, productos, materiales, equipos o suministros deberá ser revisado y consensado con el proveedor seleccionado, por lo menos con cinco días de anticipación, con el objetivo de cumplir con los requisitos que se establecieron durante la licitación.
- Se llevarán a cabo las comunicaciones y se coordinará con el proveedor de forma telefónica o a través de correo electrónico.
- Se deberá especificar en el contrato que la totalidad de los pagos por el servicio o producto se realizará una vez se haya realizado completamente la entrega.
- En caso de requisición de cualquier modificación por parte de alguno de los involucrados en el proyecto, se deberá hacer dicha solicitud con un mínimo de 48 horas antes de la firma del contrato.

### RESTRICCIONES Y SUPUESTOS DE LAS ADQUISICIONES

- Se puede suponer que no habrá variación en el tipo de cambio, pero es muy común que en todos los países el tipo de cambio genere variaciones frecuentes en la conversión de la moneda local; razón por la cual se especificará en el contrato el tipo de cambio, el promedio del mes a la fecha en que se firma y se tendrá entendido que esto debe ser respetado a través de todo el periodo de pago.
- Se supone que cualquier tipo de modificación en las fechas de cumplimiento del servicio y de entrega de los productos no podrán exceder lo establecido en el contrato; no obstante, en caso de que exista cualquier solicitud de ampliación de plazos, se deberá incluir como adenda al contrato.

### PRINCIPALES RIESGOS RELACIONADOS A LAS ADQUISICIONES Y RESPUESTAS CONSIDERADAS ANTE ELLOS

- Incumplimiento en los inventarios entregados: los pagos por adquisiciones de equipos, productos, materiales y suministros se realizarán en su totalidad solamente después de la entrega completa.
- Incumplimiento en los plazos de entrega: se deberán estipular los nuevos plazos de entrega por medio de una adenda en el contrato, en caso de ser necesario. Dichos incumplimientos en los plazos de entrega tendrán que ser notificados con una anticipación mínima de 48 horas.
- Incumplimientos de cualquier tipo: se deberá especifica en el contrato todas las penalidades contempladas en caso de incumplimiento en los plazos de entrega de equipos, productos, materiales o suministros.
- Retrasos en procesos: se deberá solicitar retroalimentación a los miembros del proyecto, con el objetivo de conocer el nivel de avance y cumplimiento de los entregables.

### MÉTRICAS DE ADQUISICIÓN PARA GESTIONAR Y EVALUAR PROVEEDORES

Las métricas principales para ser tomadas en cuenta en la gestión y evaluación de los proveedores serán las fechas establecidas para la firma de los contratos, al igual que las fechas importantes que se especifiquen dentro de los contratos y los valores incluidos en las rúbricas de evaluación.

Fuente: (Elaboración propia)

#### 3.7.6.6 GESTIÓN DE RIESGOS

Los riesgos son todos aquellos eventos o condiciones inciertas que, en caso de producirse, pueden llegar a tener un efecto, ya sea positivo o negativo en el proyecto, tanto en el tiempo, como en el costo, en el alcance o en la calidad.

Por tal razón, el identificarlos oportunamente, así como un análisis inmediato y un debido manejo de ellos son aspectos indispensables en la gestión general del proyecto, ya que su correcta administración y un adecuado control permitirán disminuir de forma

considerable, no solamente las probabilidades de incidencia de cada uno de ellos, sino también su impacto en el proyecto, en los momentos en los que ocurren.

### **3.7.6.7 RIESGOS DE CONTAGIO DE COVID-19**

En la actualidad, las consecuencias de la pandemia dependen de la magnitud y eficacia de la propagación de este virus entre las personas, de las distintas formas clínicas en las que se presenten los casos y de las medidas médicas, epidemiológicas, sociales, políticas y económicas, que se logren poner a la disposición de la población para controlar el impacto del virus. Es un hecho que el SARS-CoV-2 representa una seria amenaza no solo para la salud individual, sino en especial para la salud pública.

La probabilidad de que los colaboradores de la empresa, el estudiantado, los proveedores y todas las demás personas relacionadas con el entorno enfermen dependerá, en gran medida de su exposición al resto de personas que les rodean. Por esta situación, se considera que, siguiendo de forma adecuada los protocolos de bioseguridad establecidos por las autoridades tanto internacionales como nacionales de las entidades de salud, el riesgo para las personas en general se considera bajo. No obstante, siempre existirán personas con un mayor riesgo de infección, y en ese grupo, están las personas cuyos contactos más cercanos también trabajan en otros lugares, o tienen contacto cercano a diario con distintas otras personas, incluyendo sus familiares.

Por lo tanto, para reducir el riesgo de contagio en la empresa de mentoría, se establecen los siguientes parámetros y protocolos de bioseguridad:

- Procurar el distanciamiento permanente o el aislamiento, según sea el caso, siempre manteniendo las distancias de seguridad recomendadas entre personas (1.5 a 2 metros).
- Evitar al máximo el contacto entre personas.
- Evitar el contacto con objetos o superficies de forma innecesaria.
- Lavado y desinfección de objetos o superficies de manera frecuente.
- Evaluación permanente a través de mediciones de temperatura y monitoreo de signos vitales y síntomas, como medios de control de la presencia del virus en el establecimiento
- Determinación y aislamiento de personas con factores de riesgo.

- Determinación y aislamiento de personas que convivan con personas que presenten los factores de riesgo.
- Determinación y aislamiento de sospechosos de infección siguiendo las normas de la Secretaria de Salud de Honduras, para tal fin.
- Determinación y aislamiento de enfermos siguiendo las normas de la Secretaria de Salud de Honduras, para tal fin.
- Educación, formación y sensibilización sobre las medidas de protección y prevención.
- Creación y fortalecimiento de competencias sobre bioseguridad y gestión de riesgos biológicos.
- Comunicación y sensibilización (medios didácticos como murales, carteles, avisos) sobre la necesidad de utilizar los servicios de salud ante la sospecha de síntomas o signos de SARS-CoV-2.
- Creación y fortalecimiento de hábitos de higiene (formas adecuadas de estornudar y toser, lavado de manos, manipulación del equipo de protección personal (EPP), cambio frecuente y lavado de la ropa).
- Uso de los EPP adecuados. (protección de ojos, nariz, boca, manos, piel). Según aplique el caso.
- El uso correcto de mascarilla es obligatorio para todo empleado de la empresa, estudiantes y demás visitantes que quieran acceder a ella.

A continuación, en la tabla 20 se presenta una matriz de administración de riesgos, con un listado de posibles riesgos adicionales que puede tener el proyecto, la respuesta a los mismos, un breve plan de acción y la definición de quien será el responsable de ejecutarlo.

**Tabla 21 - Matriz de administración de riesgos**

Nº	Riesgo	Posibles respuestas	Plan de acción	Responsable
1.	Definir incorrectamente el alcance del proyecto	<b>Plan A: Mitigar</b>	Dar seguimiento cercano a las actividades, verificar los tiempos, los costos, la calidad y el alcance.	Gerente General e Inversionistas

2.	Que los proveedores se retrasen en la entrega de servicios o productos	<b>Plan A: Eliminar</b>	Definir las fechas límite de entrega de los servicios o productos y las penalizaciones por incumplimiento.	Gerente General y Proveedores
3.	Generar mayores costos por subestimar el tamaño del proyecto	<b>Plan A: Mitigar</b>	Dar seguimiento a todas las actividades incluidas en el cronograma.	Equipo del proyecto
4.	Que se retrasen los desembolsos de recursos económicos	<b>Plan A: Eliminar</b> <b>Plan B: Mitigar</b>	Solicitar un desembolso único. Lograr anticipos en tiempo y forma, a través del monitoreo eficiente de las actividades	Gerente General e Inversionistas
5.	Variaciones en los costos	<b>Plan A: Mitigar</b>	Verificar los costos y hacer los reajustes adecuados.	Gerente General
6.	Brindar un control y seguimiento bajo a los avances del proyecto	<b>Plan A: Mitigar</b>	Cotejar actividades planificadas con la actividades realizadas, de acuerdo con el tiempo programado.	Gerente General e Inversionistas

### 3.7.6.8 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA

1. Según el estudio de mercado y el estudio técnico, existe una amplia demanda y aceptación del servicio ofrecido por la empresa en el municipio de San Ignacio, Francisco Morazán. Por lo que se recomienda poner en marcha el proyecto.
2. Según el estudio legal, los procesos notariales de constitución de la empresa están claramente establecidos y se deben seguir a cabalidad para el establecimiento del negocio.
3. Según el estudio financiero, el proyecto es rentable, por lo que se recomienda ponerlo en marcha, de acuerdo con lo establecido en las diversas áreas de gestión y administración de proyectos planteadas en el presente documento.



## BIBLIOGRAFIA

*A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)–Sixth Edition (SPANISH)*. (2017). Project Management Institute.

American Psychological Association. (2020). Publication manual of the American Psychological Association (7th ed.). <https://doi.org/10.1037/0000165-000>

Arias, C. E. (2018). *Hacia una inclusión óptima en el modelo educativo de la UNAH: Integrando aprendizajes no-formales e informales*. kassel university press GmbH.

Baca, G. (2001). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill

Bonelli, A. R. L. (2003). *La orientación vocacional como proceso*. Editorial Bonum. *Univ.Chile\_Tesis\_Guia\_del\_Estudio\_de\_Mercado\_para\_la\_Evaluacion\_de\_Proyectos.pdf*. (s. f.). Recuperado 26 de febrero de 2022, de [https://www.eenbasque.net/guia\\_transferencia\\_resultados/files/Univ.Chile\\_Tesis\\_Guia\\_del\\_Estudio\\_de\\_Mercado\\_para\\_la\\_Evaluacion\\_de\\_Proyectos.pdf](https://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/Univ.Chile_Tesis_Guia_del_Estudio_de_Mercado_para_la_Evaluacion_de_Proyectos.pdf)

de Guijarro, L. (s. f.). D.R. © Instituto Nacional de Estadística. 34.

Ertmer, Peggy A. & Newby, Timothy J. (1993). CONDUCTISMO, COGNITIVISMO Y CONSTRUCTIVISMO: UNA COMPARACIÓN DE LOS ASPECTOS CRÍTICOS DESDE LA PERSPECTIVA DEL DISEÑO DE INSTRUCCIÓN. *Performance Improvement Quarterly*. 6(4), 50-72 [fecha de Consulta 27 de Febrero de 2022]. Recuperado de: <https://www.galileo.edu/faced/files/2011/05/1.-ConductismoCognositivismo-y-Constructivismo.pdf>

García Gajardo, Fernando, & Fonseca Grandón, Gonzalo, & Concha Gfell, Lisbeth (2015). APRENDIZAJE Y RENDIMIENTO ACADÉMICO EN EDUCACIÓN SUPERIOR: UN ESTUDIO COMPARADO. *Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación"*,

15(3),1-26. [fecha de Consulta 27 de Febrero de 2022]. ISSN: Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44741347019>

González Cabanach, Ramón (1997). Concepciones y enfoques de aprendizaje. Revista de Psicodidáctica, (4),5-39.[fecha de Consulta 27 de Febrero de 2022]. ISSN: 1136-1034. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17517797002>

Hernández Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación (5° Ed.).

Instituto de Acceso a la Información Pública (2015-2019) Proyecto Focal II, Fortalecimiento de Capacidades Locales Municipio de San Ignacio, Francisco Morazán.

Instituto Nacional de Estadística (agosto del 2019) San Ignacio Francisco Morazán Información General  
<https://www.ine.gob.hn/V3/imag-doc/2019/08/San-Ignacio-FM.pdf>

Instituto Nacional de Estadística (2013), Republica de Honduras Secretaria de Estado en el Despacho Presidencial XVII Censo de Población y VI de Vivienda  
<https://www.ine.gob.hn/V3/imag-doc/2018/08/19-Francisco-Moraz%C3%A1n-San-Ignacio.pdf>

Organización Mundial de la Salud. Coronavirus (COVID-19). Revisado: 6 de abril de 2020. Disponible en: <https://www.who.int/es>

Tamayo y Tamayo, M. (2007). El Proceso de la Investigación Científica; Incluye Glosario y Manual de Evaluación de Proyectos (4a. ed.).

Univ.Chile\_Tesis\_Guia\_del\_Estudio\_de\_Mercado\_para\_la\_Evaluacion\_de\_Proyectos.pdf.  
(s. f.). Recuperado 26 de febrero de 2022, de

[https://www.eenasque.net/guia\\_transferencia\\_resultados/files/Univ.Chile\\_Tesis\\_Guia\\_del\\_Estudio\\_de\\_Mercado\\_para\\_la\\_Evaluacion\\_de\\_Proyectos.pdf](https://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/Univ.Chile_Tesis_Guia_del_Estudio_de_Mercado_para_la_Evaluacion_de_Proyectos.pdf)

## ANEXOS

### ANEXO 1 – ENCUESTA APLICADA A JÓVENES DEL MUNICIPIO DE SAN IGNACIO



#### Prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría

El objetivo de la presente encuesta es conocer su interés en cursos de capacitación técnica (diplomados) en las áreas de la informática, la contabilidad y el emprendimiento (creación de startups); para contribuir al desarrollo de un trabajo de tesis, previo a la obtención del título de Máster en Administración de Proyectos.

**Confidencialidad:** Toda opinión o información que usted provea será tratada de manera confidencial. Su identidad nunca será revelada. En las presentaciones que se hagan sobre los resultados de esta investigación no se usará su nombre ni tampoco se revelarán detalles suyos ni respuestas que permitan individualizarlo. Sus datos serán resguardados en un archivo digital al que sólo tendrá acceso mediante clave el investigador, quien se compromete a sólo usar los datos para la presente investigación.

**Participación voluntaria:** Su participación es completamente voluntaria. Se puede retirar de la encuesta en el momento que estime conveniente. Para ello, basta que cierre u abandone la presente página web con el cuestionario, el cual no le tomará más de diez minutos completarlo.

De antemano agradezco su buena disposición y el tiempo invertido en responder el presente instrumento. En caso de dudas, por favor contactarme.

Atte.

Tomás Alfonso Monge Pozas (Investigador)



| unitemp<sup>®</sup>

## Prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría

 tmonge@upnfm.edu.hn (not shared) [Switch account](#)



\* Required

### Declaración de consentimiento

1. ¿Está usted dispuesto a completar la encuesta que le presentaré a continuación? Si es así, por favor haga clic en el botón respectivo: \*

- Sí, acepto los términos
- No, no lo completaré

Back

Next

Page 2 of 5

Clear form



unitemp<sup>®</sup>

## Prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría

 tmonge@upnfm.edu.hn (not shared) [Switch account](#) 

\* Required

### Datos Generales

#### 2. Género \*

- Masculino
- Femenino

#### 3. Edad \*

- 14 a 16 años
- 17 a 19 años
- Más de 20 años

[Back](#)

[Next](#)

Page 3 of 5

[Clear form](#)



| unitec<sup>®</sup>

## Prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría

 tmonge@upnfm.edu.hn (not shared) [Switch account](#)



\* Required

### Declaración de interés


4. ¿Está usted interesado en recibir un diplomado de capacitación técnica? \*

Si

No

[Back](#)

[Next](#)

 Page 4 of 5

[Clear form](#)



| **unitemp**®

## Prefactibilidad de la creación de una empresa de mentoría

 [tmonge@upnfm.edu.hn](mailto:tmonge@upnfm.edu.hn) (not shared) [Switch account](#)



\* Required

### Encuesta

5. Con base en sus planes personales al graduarse de la secundaria. ¿Qué diplomado le interesaría tomar? (Puede seleccionar más de uno). \*

- Diplomado en Informática
- Diplomado en Contabilidad
- Diplomado en Emprendimiento (Creación de Startups)
- Diplomado de inglés como segunda lengua

6. ¿Qué modalidad le interesaría más para recibir su diplomado? \*

- Presencial
- En línea
- Mixta



7. ¿Qué días le resultarían convenientes para recibir un diplomado? \*

- Dos días de la semana (2:00 - 4:00 p.m.)
- Dos días de la semana (5:00 - 7:00 p.m.)
- Sábado (8:00 - 12:00 m.)
- Sábado (1:00 - 5:00 p.m.)

8. ¿Qué rango de precio puede pagar por un diplomado de este tipo? \*

- Entre L.700 y L.900
- Entre L.1,000 y L.1,200
- Entre L.1,300 y L.1,500

9. ¿Cuál modalidad de pago se adapta más a sus posibilidades? \*

- Un pago total, antes de iniciar el diplomado
- Tres pagos (Uno inicial, uno intermedio y uno final)
- Pagos quincenales
- Pagos semanales

10. ¿Qué tipo de distribución física le motiva más. en caso de clases presenciales? \*

- Salón de clases tradicional (pizarra y sillas en filas)
- Sala de juntas (Mesa ovalada y sillas alrededor)
- Salón de audiovisuales (Proyector o pantalla y pupitres en semicírculo, tipo asamblea)

11. ¿Qué modalidad se adapta más a su disposición de tiempo? \*

- En cuatro parciales
- En tres parciales
- En dos parciales
- Evaluación continua, un solo promedio de todos los trabajos

12. ¿Cómo prefiere que se evalúen sus aprendizajes? (Puede elegir más de uno). \*

- Con exámenes escritos
- Con presentaciones orales
- Con proyectos semanales
- Con trabajos más pequeños, pero más frecuentes
- Other: \_\_\_\_\_

10. ¿Qué tipo de distribución física le motiva más. en caso de clases presenciales? \*

- Salón de clases tradicional (pizarra y sillas en filas)
- Sala de juntas (Mesa ovalada y sillas alrededor)
- Salón de audiovisuales (Proyector o pantalla y pupitres en semicírculo, tipo asamblea)

11. ¿Qué modalidad se adapta más a su disposición de tiempo? \*

- En cuatro parciales
- En tres parciales
- En dos parciales
- Evaluación continua, un solo promedio de todos los trabajos

12. ¿Cómo prefiere que se evalúen sus aprendizajes? (Puede elegir más de uno). \*

- Con exámenes escritos
- Con presentaciones orales
- Con proyectos semanales
- Con trabajos más pequeños, pero más frecuentes
- Other: \_\_\_\_\_

13. ¿Con qué herramienta(s) tecnológica(s) cuenta para apoyar sus procesos de estudio? (Puede elegir más de uno). \*

- Teléfono celular
- Tablet o iPad
- Computadora de escritorio
- Computadora personal
- Other: \_\_\_\_\_

14. ¿Qué tipo de material de estudio le ayuda a enfocarse más y a aprender mejor? (Puede elegir más de uno). \*

- Audio y video
- Gráficos e imágenes
- Libros y documentos Pdf.
- Other: \_\_\_\_\_

15. ¿Qué características admira más en un docente? (Puede elegir más de uno). \*

- Cuánto sabe de la materia que enseña
- Cuántos años ha trabajado en el área que enseña
- Su personalidad y simpatía
- Su nivel de disciplina y qué tan estricto es
- Su organización al impartir la clase y evaluar sus conocimientos
- Su dominio de la tecnología
- Other: \_\_\_\_\_

[Back](#)

[Submit](#)

Page 5 of 5

[Clear form](#)