



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**PREFACTIBILIDAD DEL CENTRO TÉCNICO PARA MUJERES  
EMPRENDEDORAS EN EL MUNICIPIO DEL DISTRITO  
CENTRAL**

**SUSTENTADO POR:**

**CAROLA GUADALUPE MARTÍNEZ GARCÍA  
NOELIA MARISSA NÚÑEZ NÚÑEZ**

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

**TEGUCIGALPA, F.M.,**

**HONDURAS, C.A.**

**SEPTIEMBRE, 2021**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO  
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR  
MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL  
ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTORA ACADÉMICA  
DESIREE TEJADA CALVO**

**DIRECTOR DE LA FACULTAD DE POSTGRADO  
ANA RETTALLY**

**PREFACTIBILIDAD DEL CENTRO TÉCNICO PARA MUJERES  
EMPRENDEDORAS EN EL DISTRITO CENTRAL**

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

**MÁSTER EN  
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

**ASESOR  
SAMMY DE JESÚS CASTRO MEJÍA**

**MIEMBROS DE LA TERNA:**

# **DERECHOS DE AUTOR**

**© Copyright 2021**

Carola Guadalupe Martínez García

Noelia Marissa Núñez Núñez

Todos los derechos son reservados.



## **FACULTAD DE POSTGRADO**

# **PREFACTIBILIDAD DEL CENTRO TÉCNICO PARA MUJERES EMPRENDEDORAS EN EL MUNICIPIO DEL DISTRITO CENTRAL**

### **MAESTRANTES:**

**Carola Guadalupe Martínez García**

**Noelia Marissa Núñez Núñez**

### **Resumen**

Este documento es un estudio de prefactibilidad para el desarrollo del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central, el propósito principal de este Centro es capacitar mujeres que residen en el Distrito Central, para que puedan desarrollar sus habilidades y competencias, con el objetivo de convertirse en mujeres emprendedoras y de esta manera potenciar la participación de la mujer en el ámbito del emprendedurismo.

Para poder realizar el desarrollo de este proyecto, se aplicó un instrumento de investigación, tomando como referencia una muestra de 382 mujeres que residen en el Distrito Central, este mostró al segmento al que se tiene que dirigir el proyecto con datos muy significativos. Se consideró también el estudio de mercado, financiero, organizacional, técnico y el legal, cada uno de estos mostró resultados relevantes y de igual manera la viabilidad del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.

**Palabras claves:** Capacitaciones, centro, desarrollo, mujeres, pre factibilidad, técnico.



**GRADUATE SCHOOL**

**PRE-FEASIBILITY OF THE TECHNICAL CENTER FOR WOMEN  
ENTREPRENEURS IN THE MUNICIPALITY OF THE CENTRAL  
DISTRICT**

**MAESTRANTES:**

**Carola Guadalupe Martínez García**

**Noelia Marissa Núñez Núñez**

**Abstract**

This document is a pre-feasibility study for the development of the Technical Center for Women Entrepreneurs in the Municipality of the Central District, the main purpose of this Center is to train women who reside in the Central District, so that they can develop their skills and competencies, with the objective of becoming women entrepreneurs and in this way promoting the participation of women in the field of entrepreneurship.

In order to carry out the development of this project, a research instrument was applied, taking as a reference a sample of 382 women residing in the Central District, this showed the segment to which the project has to be directed with very significant data. The market, financial, organizational, technical and legal study was also considered, each of these showed relevant results and in the same way the viability of the Technical Center for Women Entrepreneurs of the Central District.

**Keywords:** Center, development, pre-feasibility, technical, training, women.

## **DEDICATORIA**

La presente Tesis la dedico especialmente a mi Padre Eterno a mi Dios y Señor, ya que por su gracia y misericordia me brindo su providencia para poder emprender uno de mis más grandes sueños y me ha permitido poder concluir la maestría en Administración de Proyectos.

Dedico con todo mi corazón a mis padres profesor Félix de Jesús Martínez y profesora Edith García, mi hermano, por ser mi inspiración y apoyo incondicional en mi vida, a mi esposo, Juan José Quiroz y a mis hijas Kimberly y Angie Belén quienes me acompañaron día a día, en cada peldaño de este hermoso camino académico y fueron mi compañía y me dieron su apoyo, mi ayuda idónea y mi fuente de inspiración, a los amigos que me dieron su apoyo para que me lanzara a esta nueva aventura y a mis compañeros, que durante la jornada, estuvieron a mi lado trabajando y luchando juntos por este gran objetivo al cual concluimos ahora.

Muchas gracias a todos y cada una de ellos los amo con todo amor y les agradezco su apoyo, comprensión y su fidelidad en ayudarme a cumplir uno de mis más grandes anhelos Dios les bendiga, siempre.

Carola Guadalupe Martínez García.

## **DEDICATORIA**

Este proyecto se lo dedico especialmente a Dios, por permitirme llegar hasta aquí, sin el esto no hubiera sido posible, cada día abrió puertas, utilizo personas y lleno mi vida de mucha energía y salud para lograr nuestro objetivo, y es así porque este proyecto es de los dos.

Con mucho amor a mis hijos Viviana y Rodrigo, a mi esposo Jorge Contreras, quienes nunca reprocharon el tiempo que les robé para lograr esta meta y a mi bella madre Iris Núñez, quien sin duda ha sido un pilar fundamental en mi vida, a mis compañeros por todo el apoyo incondicional brindado y por todo lo que aprendí de cada uno de ellos.

Me siento honrada y orgullosa de haber concluido una etapa tan importante de mi vida profesional.

Noelia Marissa Núñez Núñez



## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos principalmente a Dios, quien ha llenado de bendiciones nuestras vidas y quien nos ha dado la fortaleza y la sabiduría para lograr esta meta.

Se ofrece un agradecimiento a nuestro asesor metodológico, Dr. Sammy de Jesús Castro Mejía, por su invaluable acompañamiento en el desarrollo de nuestro proyecto final, por su disposición de tiempo y buena actitud al atender y responder siempre a nuestras dudas y consultas, con su apoyo hemos logrado concluir esta etapa.

A nuestras familias por su amor incondicional, y todo el apoyo brindado en este camino, sabemos que el tiempo sacrificado será recompensado.

Finalmente agradecemos a cada uno de los catedráticos que compartieron con nosotros sus conocimientos y experiencias profesionales.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1 INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>14</b>
<b>1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....</b>	<b>15</b>
<b>1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....</b>	<b>16</b>
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	16
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	19
<b>1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>20</b>
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	20
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20
<b>1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>21</b>
<b>1.6 DECLARACIÓN DE VARIABLES.....</b>	<b>23</b>
1.6.1 VARIABLES DEPENDIENTES.....	23
1.6.2 VARIABLES INDEPENDIENTES.....	23
1.6.3 DIAGRAMA SAGITAL.....	24
<b>1.7 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>24</b>
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>25</b>
<b>2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....</b>	<b>25</b>
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO.....	26
2.1.2 FACTORES POLÍTICOS.....	27
2.1.3 FACTORES ECONÓMICOS.....	28
2.1.4 FACTORES SOCIALES.....	28
2.1.5 FACTORES TECNOLÓGICOS.....	29
2.1.6 FACTORES ECOLÓGICOS.....	29
2.1.7 FACTORES LEGALES.....	30
2.1.8 EL EMPODERAMIENTO FEMENINO A NIVEL GLOBAL.....	31
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.....	32
<b>2.2 TEORÍAS DE SUSTENTO.....</b>	<b>36</b>
2.2.1 ESTUDIO DE MERCADO.....	36

2.2.2	ESTUDIO TÉCNICO .....	36
2.2.3	MARCO LEGAL .....	37
2.2.4	EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA.....	38
2.2.5	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL .....	39
<b>2.3</b>	<b>CONCEPTUALIZACIÓN.....</b>	<b>40</b>
2.3.1	PRECIO .....	40
2.3.2	DEMANDA.....	40
2.3.3	POLÍTICA PÚBLICAS.....	41
2.3.4	VALOR SOCIAL .....	41
2.3.5	LABOR DE LA MUJER.....	41
<b>CAPITULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>		<b>42</b>
<b>3.1</b>	<b>CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....</b>	<b>42</b>
<b>3.2</b>	<b>OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....</b>	<b>44</b>
<b>3.3</b>	<b>ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>46</b>
<b>3.4</b>	<b>ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>47</b>
<b>3.5</b>	<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>48</b>
<b>3.6</b>	<b>POBLACIÓN .....</b>	<b>48</b>
<b>3.7</b>	<b>MARCO MUESTRAL .....</b>	<b>49</b>
3.7.1	MUESTRA .....	49
3.7.2	TIPO DE MUESTREO .....	50
3.7.3	TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	50
3.7.4	UNIDAD DE ANÁLISIS .....	51
3.7.5	UNIDAD DE RESPUESTA.....	52
<b>3.8</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS .....</b>	<b>52</b>
3.8.1	INSTRUMENTOS .....	52
3.8.2	CUESTIONARIO.....	52
<b>3.9</b>	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN.....</b>	<b>53</b>
3.9.1	FUENTES PRIMARIAS .....	53
3.9.2	FUENTES SECUNDARIAS.....	54
3.9.3	LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	54

<b>CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....</b>	<b>55</b>
<b>4.1 ENCUESTA APLICADA A MUJERES DEL DISTRITO CENTRAL .....</b>	<b>55</b>
4.1.1 RANGO DE EDAD.....	55
4.1.2 ESTADO CIVIL.....	56
4.1.3 NIVEL DE INGRESOS .....	57
4.1.4 ESTATUS LABORAL.....	58
4.1.5 NIVEL DE ESCOLARIDAD.....	59
4.1.6 INTERÉS POR CAPACITARSE.....	60
4.1.7 PREFERENCIA DE CAPACITACIONES.....	61
4.1.8 CAPACIDAD DE PAGO SEGÚN LAS HORAS DE CLASES .....	62
4.1.9 PREFERENCIA DE HORARIOS.....	63
4.1.10 MARCO LEGAL PROTECCIÓN DE LAS MUJERES.....	64
4.1.11 LOCALIZACIÓN DE LAS MUJERES EN EL DISTRITO CENTRAL.....	65
4.1.12 CRUCE DE VARIABLES ESTATUS LABORAL Y EDADES .....	66
4.1.13 CRUCE DE VARIABLES EDAD CON INTERÉS DE CAPACITARSE .....	67
4.1.14 CRUCE DE VARIABLES MUJERES DESEMPLEADAS.....	68
<b>4.2 APLICABILIDAD DEL PROYECTO .....</b>	<b>69</b>
4.2.1 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS .....	70
4.2.2 PROPIEDAD INTELECTUAL .....	71
4.2.3 LOGO Y ESLOGAN DE LA EMPRESA .....	71
<b>4.3 ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>71</b>
4.3.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	72
4.3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	73
4.3.3 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA .....	76
4.3.4 MERCADO OBJETIVO .....	77
4.3.5 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS.....	78
4.3.6 MEZCLA DE MERCADEO (MARKETING) .....	78
4.3.7 MEZCLA DE MERCADEO (MARKETING) .....	79
<b>4.4 ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>79</b>
4.4.1 LOCALIZACIÓN .....	80
4.4.1.1 MICRO LOCALIZACIÓN .....	80

4.4.1.2	MACRO LOCALIZACIÓN.....	80
4.4.1.3	UBICACIÓN DEL EDIFICIO .....	81
4.4.2	ESPACIO.....	82
4.4.3	MOBILIARIO Y EQUIPO.....	82
<b>4.5</b>	<b>ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>82</b>
4.5.1	ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	82
4.5.2	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA .....	83
4.5.2.1	MISIÓN.....	83
4.5.2.2	VISIÓN.....	84
4.5.2.3	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	84
4.5.3	ORGANIGRAMA.....	84
4.5.4	PERSONAL CAPACITADO.....	85
4.5.4.1	PERFILES DE PUESTOS.....	85
4.5.5	MATRIZ RACI.....	87
4.5.6	PLANILLA DE EMPLEADOS .....	89
<b>4.6</b>	<b>ESTUDIO LEGAL .....</b>	<b>90</b>
4.6.1	ASPECTOS LEGALES .....	90
4.6.1.1	CONSTITUCIÓN LEGAL.....	90
4.6.2	IMPUESTOS .....	90
4.6.2.1	IMPUESTO SOBRE LA RENTA.....	90
4.6.2.2	APORTACIÓN SOLIDARIA.....	91
4.6.2.3	IMPUESTO SOBRE VENTA.....	91
4.6.2.4	IMPUESTO SOBRE VOLUMEN DE VENTAS .....	91
4.6.3	ASPECTOS LABORALES.....	92
<b>4.7</b>	<b>ESTUDIO FINANCIERO.....</b>	<b>92</b>
4.7.1	SUPUESTO FINANCIERO.....	92
4.7.2	SUPUESTO DE GASTOS .....	93
4.7.3	PLAN DE INVERSIÓN.....	94
4.7.4	TASA DE RENDIMIENTO ESPERADA .....	97
4.7.5	PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	97
4.7.6	PRESUPUESTO GASTOS OPERATIVOS .....	99

4.7.7	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES .....	100
4.7.7.1	DEPRECIACIONES .....	100
4.7.7.2	AMORTIZACIONES.....	101
4.7.8	AMORTIZACIONES DE FINANCIAMIENTO.....	102
4.7.9	ESTADOS DE RESULTADOS .....	103
4.7.10	BALANCE GENERAL.....	104
4.7.11	FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO .....	104
4.7.12	ANÁLISIS FINANCIERO.....	105
4.7.13	RESULTADOS COMPARATIVOS.....	105
4.7.14	TÉCNICAS DE PRESUPUESTO DE CAPITAL.....	106
4.7.14.1	PERÍODO DE RECUPERACIÓN .....	106
4.7.14.2	VALOR PRESENTE NETO (VPN) .....	107
4.7.14.3	TASA INTERNA DE RETORNO .....	107
4.7.14.4	TASA DE ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	108
4.7.14.5	ESCENARIO OPTIMISTA .....	108
4.7.14.6	ESTADO DE RESULTADO OPTIMISTA .....	109
4.7.14.7	FLUJO DE EFECTIVO OPTIMISTA .....	110
4.7.14.8	ESCENARIO PESIMISTA .....	111
4.7.14.9	ESCENARIO NORMAL .....	114
4.7.14.10	RESULTADO COMPARATIVO .....	116
<b>4.8</b>	<b>CONCORDANCIA DEL DOCUMENTO.....</b>	<b>117</b>
<b>4.9</b>	<b>PROPUESTA DEL PROYECTO.....</b>	<b>119</b>
4.9.1	ACTA DE CONSTITUCIÓN .....	119
4.9.2	GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO.....	123
4.9.3	DEFINICIÓN DEL ALCANCE.....	123
4.9.4	ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO .....	127
4.9.5	PLAN DE GESTIÓN DE COSTOS.....	128
4.9.6	PLAN DE ADQUISICIONES.....	133
4.9.7	MATRIZ DE ADQUISICIONES DEL PROYECTO.....	135
4.9.8	PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	135
4.9.9	PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS .....	140

<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>143</b>
5.1 CONCLUSIONES.....	143
5.2 RECOMENDACIONES .....	144
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>146</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>148</b>
ANEXO 1. CUESTIONARIO PARA ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD .....	148
ANEXO 2. GLOSARIO .....	151
ANEXO 3. REQUISITOS PARA PRÉSTAMO BANCA PYME.....	152
ANEXO 4. PLAN DE AMORTIZACIÓN.....	153

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. MUJERES OCUPADAS POR CATEGORÍA OCUPACIONAL .....	18
FIGURA 2. DIAGRAMA SAGITAL .....	24
FIGURA 3. ANÁLISIS DEL ENTORNO PESTEL .....	27
FIGURA 4. CRECIMIENTO DEL INGRESO Y REDUCCIÓN DE LA POBREZA .....	29
FIGURA 5. CINCO FUERZAS DE LA COMPETENCIA DEL SECTOR .....	33
FIGURA 6. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	47
FIGURA 7. CLASIFICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE MUESTREO .....	50
FIGURA 8. RANGO DE EDAD .....	55
FIGURA 9. ESTADO CIVIL .....	56
FIGURA 10. NIVEL DE INGRESOS .....	57
FIGURA 11. ESTATUS LABORAL .....	58
FIGURA 12. NIVEL DE ESCOLARIDAD .....	59
FIGURA 13. INTERÉS POR CAPACITARSE .....	60
FIGURA 14. PREFERENCIA DE CAPACITACIONES .....	61
FIGURA 15. CAPACIDAD DE PAGO SEGÚN LAS HORAS DE CLASES .....	62
FIGURA 16. PREFERENCIA DE HORARIOS .....	63
FIGURA 17. MARCO LEGAL DE PROTECCIÓN DE LAS MUJERES .....	64
FIGURA 18. LOCALIZACIÓN DE LAS MUJERES EN EL DISTRITO CENTRAL .....	65
FIGURA 19. CRUCE DE VARIABLES ESTATUS LABORAL Y EDADES DE 15-45 AÑOS .....	66
FIGURA 20. CRUCE DE VARIABLES RANGO DE EDAD CON INTERÉS DE CAPACITARSE .....	67
FIGURA 21. CRUCE DE VARIABLES DESEMPLEADAS CON INTERÉS EN CAPACITACIONES .....	68
FIGURA 22. FIGURA DE APLICABILIDAD .....	69
FIGURA 23. LOGO Y ESLOGAN DE LA EMPRESA .....	71
FIGURA 24. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA 2021-2030 .....	73
FIGURA 25. OFERTA DE CAPACITACIÓN TÉCNICA .....	75
FIGURA 26. DEMANDA INSATISFECHA .....	77
FIGURA 27. MEZCLA DE MARKETING .....	78
FIGURA 28. UBICACIÓN DEL EDIFICIO .....	81



FIGURA 29. EDIFICIO CENTRO COMERCIAL CENTROAMERICA .....	81
FIGURA 30. FODA .....	83
FIGURA 31. ORGANIGRAMA.....	84
FIGURA 33. ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO.....	127
FIGURA 34. ORGANIGRAMA DEL PROYECTO .....	137

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. RESULTADOS ENCUESTA TELEFÓNICA 2020 .....	33
TABLA 2. CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	43
TABLA 3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	44
TABLA 4. INFORMACIÓN POBLACIONAL DEL DISTRITO CENTRAL .....	49
TABLA 5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	72
TABLA 6 ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	74
TABLA 7. PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	75
TABLA 8. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	76
TABLA 9. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS .....	85
TABLA 10. SIGLAS RACI .....	88
TABLA 11. ABREVIACIÓN DE LOS STAKEHOLDERS .....	88
TABLA 12. MATRIZ RACI.....	89
TABLA 13. PLANILLA DE EMPLEADOS .....	89
TABLA 14. SUPUESTO FINANCIERO .....	92
TABLA 15. SUPUESTO DE GASTOS.....	93
TABLA 16. GASTOS OPERATIVOS .....	94
TABLA 17. ESTIMACIÓN DE INGRESOS .....	98
TABLA 18. PROYECCIÓN DE INGRESOS MENSUALES .....	98
TABLA 19. PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS ANUALES .....	99
TABLA 20. CAPITAL DE TRABAJO.....	100
TABLA 21. DEPRECIACIONES.....	100
TABLA 22. AMORTIZACIONES .....	101
TABLA 23. DATOS DEL PRÉSTAMO .....	102

TABLA 24. AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.....	102
TABLA 25. ESTADOS DE RESULTADOS.....	103
TABLA 26. BALANCE GENERAL .....	104
TABLA 27. FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO .....	104
TABLA 28. ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTALES DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS .....	105
TABLA 29. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	106
TABLA 30. VALOR PRESENTE NETO (VPN).....	107
TABLA 31. TASA INTERNA DE RETORNO.....	107
TABLA 32. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	108
TABLA 33. ESTADO DE RESULTADO OPTIMISTA.....	109
TABLA 34. FLUJO DE EFECTIVO OPTIMISTA .....	110
TABLA 35. CALCULO VAN, TIR, PRI.....	110
TABLA 36. RESULTADOS VAN, TIR Y PRI.....	111
TABLA 37. PROYECCIÓN DE INGRESOS PESIMISTAS.....	111
TABLA 38. ESTADO DE RESULTADO PESIMISTA .....	112
TABLA 39. FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO, ESCENARIO PESIMISTA.....	113
TABLA 40. CALCULO DEL VAN, TIR Y PRI .....	113
TABLA 41. RESULTADOS DE LA TIR, VAN Y PR .....	113
TABLA 42. PROYECCIÓN DE INGRESOS, ESCENARIO NORMAL.....	114
TABLA 43. ESTADO DE RESULTADO, ESCENARIO NORMAL .....	114
TABLA 44. FLUJOS DE EFECTIVO NORMAL.....	115
TABLA 45. CALCULO VAN, TIR Y PRI.....	115
TABLA 46. RESULTADOS VAN, TIR Y PRI.....	116
TABLA 47. EVALUACIÓN FINANCIERA DE LOS 3 ESCENARIOS .....	116
TABLA 48. CONCORDANCIA DEL DOCUMENTO .....	117
TABLA 49. GESTIÓN DEL ALCANCE .....	124
TABLA 50. FUENTES DE INFORMACIÓN PARA ESTIMAR COSTOS .....	128
TABLA 51. GASTOS PRE-OPERATIVOS.....	129
TABLA 52. INVERSIÓN INICIAL .....	129
TABLA 53. MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.....	130

TABLA 54. PLANILLA DE PROYECTO.....	133
TABLA 55. PLAN DE ADQUISICIONES .....	133
TABLA 56. MATRIZ DE ADQUISICIONES .....	135
TABLA 57. PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....	136
TABLA 58. MATRIZ RACI.....	137
TABLA 59. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS .....	138
TABLA 60. RIESGOS .....	141
TABLA 61. MATRIZ DE RIESGOS.....	141

## ÍNDICE DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

ONU	Organización de las Naciones Unidas.
ODS	Objetivos de desarrollo Sostenible.
INE	Instituto Nacional de Estadística.
TLCAN	Tratado de libre comercio de América del Norte.
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
PIB	Producto Interno Bruto.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina.
LIOM	Ley de igualdad de Oportunidades.
CDM	Centro de Derechos de Mujeres.
INFOP	Instituto Nacional de Formación Profesional.
VAN	Valor Actual Neto.
TIR	Tasa Interna de Retorno.

# CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

## 1.1 INTRODUCCIÓN

Los problemas del mercado laboral en relación con la calidad del trabajo, el desempleo y la desigualdad entre mujeres y hombres son universales, pero su carácter específico y grado de prioridad difieren según la región y el nivel de desarrollo del país.

Debido a lo anterior y a la subutilización de mano de obra de la mujer en el país y en el mundo como tal, se decidió desarrollar un estudio de prefactibilidad de un Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central, ya que este será de mucho beneficio para el desarrollo de habilidades y competencias de las mujeres en distintas áreas y por ende podrán desarrollarse como emprendedoras y dejarán de ser parte del porcentaje de mujeres desempleadas a nivel nacional.

En el siguiente documento se presentan los diferentes capítulos, donde se observarán los estudios realizados para determinar la prefactibilidad del proyecto.

El estudio de mercado se realizará conforme a los resultados obtenidos del instrumento de investigación que se aplicará.

El estudio técnico contribuirá para identificar las instalaciones adecuadas para que funcione el Centro Técnico, además las necesidades que se encuentren dentro de las instalaciones del Centro, como ser; compra de mobiliario, insumos y equipo.

El estudio organizacional permitirá identificar los perfiles de los colaboradores que se contrataran, se elaborará el plan de compensación.

## 1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Según (MUJERES, 2019) “En el año 2020 se celebró el 25 aniversario de la cuarta conferencia Mundial sobre la Mujer de 1995. Allí, 189 países se comprometieron con la igualdad de derechos y oportunidades para todas las mujeres y niñas en la Declaración y Plataforma de Acción de Beijing” (pág. 3)

Para el aniversario, personas de todo el mundo evaluaron lo que sucedió (y lo que no sucedió) desde 1995. ONU Mujeres brindó orientación para los exámenes regionales integrales que se realizaron. En ellos se afirma que hay más niñas que asisten a la escuela, pero que la brecha salarial de género se mantiene constante. Más países han sancionado leyes contra la violencia hacia las mujeres, pero las violaciones son preocupantemente generalizadas y adoptaron nuevas formas en línea. La proporción de parlamentarias se duplicó desde 1995, pero todavía ronda sólo el 25%. Con amenazas complejas contra el progreso en todos frentes, como el cambio climático y el COVID-19, la implementación acelerada de la plataforma de Acción de Beijing se vuelve más urgente, entre otras cosas para cumplir los objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) acordados mundialmente. La comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer 2020. El mayor encuentro anual sobre igualdad de género y empoderamiento de las mujeres en la ONU, trajo buenas noticias. Los Estados Miembros de la ONU adoptaron una declaración política para redoblar las acciones para cumplir las promesas de Beijing. (MUJERES, 2019, pág. 3)

Ante esta problemática de falta de inclusión a la mujer en diferentes actividades, principalmente en el sector laboral, vemos el compromiso de crear un Centro Técnico, dirigido para mujeres emprendedoras en Francisco Morazán, con el fin de facilitar capacitaciones para estas mujeres emprendedoras y que puedan desarrollar todos los conocimientos adquiridos.

### **1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

En el desglose de información referente a la definición del problema se narra a grandes rasgos el tema de investigación, se expone la necesidad de desarrollar el tema y las interrogantes referentes al tema de investigación, cuya respuesta estará relacionada con los objetivos de investigación.

#### **1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA**

En Honduras un porcentaje alto de mujeres carece de un trabajo remunerado, y es el trabajo doméstico la ocupación principal. Trabajo que favorece que los roles hombre – mujer estén todavía más marcados y en la sociedad hondureña esta distinción va seguida de una fuerte dependencia y subordinación por parte de las mujeres.

En las ciudades podemos distinguir tres ocupaciones generadoras de situaciones de injusticia:

- El trabajo industrial
- El trabajo doméstico (propio o ajeno)
- Venta ambulante

La mujer obrera, en las grandes ciudades hondureñas, es discriminada desde el momento que entra a formar parte de la empresa. Además de ocupar cargos menos cualificados su trato es distinto al del hombre:

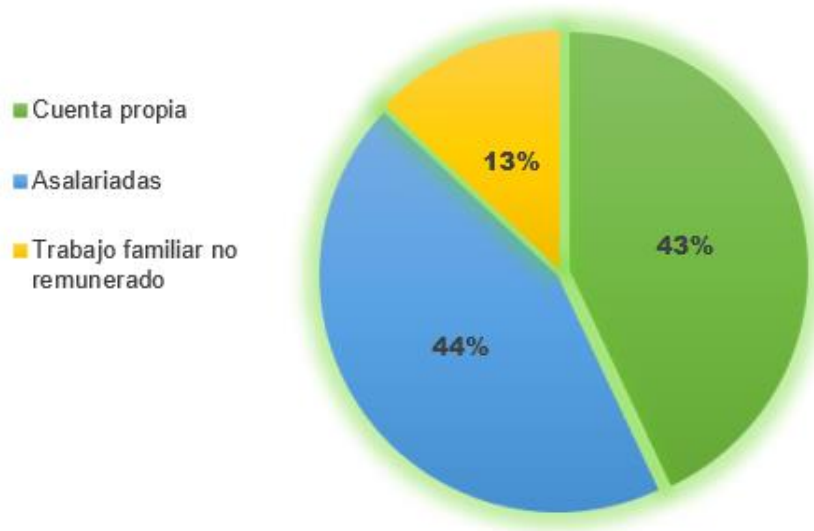
- Recibe un salario más bajo.
- Es acosada sexualmente
- Los despidos injustos e injustificados
- Se violan las medidas de seguridad e higiene.
- Se penalizan las conductas colectivas (protestas, huelgas)

Cuando hablamos de trabajo doméstico hace referencia, al trabajo que las mujeres realizan en sus hogares al ser “ama de casa” y por otro lado el trabajo que muchas mujeres realizan en otras casas trabajo que en Honduras pocas veces es remunerado.

(López, 1995) afirma que “Igualmente, muchas mujeres hondureñas salen a la calle a vender aquello que saben hacer, la mayoría de los productos que se ofrecen son fruto de la agricultura y es aquí la mujer campesina la que juega un papel importante” (pág. 100).

Lo antes expuesto, expresa las principales dificultades que enfrenta las mujeres, en Honduras, se podría asegurar que son grandes desajustes que ofrece la economía, la cultura y las costumbres a las mujeres hondureñas, es muy difícil para ellas insertarse al mercado laboral, empresarial ya que se cuenta con desigualdades en el acceso y control de los recursos, limitan su potencial y las posibilidades de emprendimiento económico y la realización de las mujeres en sus diversos ámbitos: Íntimo/Personal, familiar, comunitario y macro social.

Según el (Honduras INE, 2019) “El 43.0% de las mujeres en Honduras trabajan como cuenta propia, el 44% son asalariadas y el 13% como trabajadoras familiares” (pág. 2).



**Figura 1. Mujeres Ocupadas por Categoría Ocupacional**

Fuente: (Honduras INE, 2019, pág. 1)

### **1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

Como hace referencia (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “Plantear el problema no es sino, afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación” (pág. 36). Por lo que se plantea vinculando las variables que guíen hacia las respuestas, formulando la siguiente pregunta:

¿Es factible la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, que, mediante un estudio de mercado, técnico y financiero, se identificará la necesidad de dicho Centro en el Distrito Central?



### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Según (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “Además de definir los objetivos concretos de la investigación, es conveniente plantear, por medio de una o varias preguntas, el problema que se estudiará. Al hacerlo en forma de preguntas se tiene la ventaja de presentarlo de manera directa, lo cual minimiza la distorsión” (pág. 39) Las preguntas representan el ¿qué? de la investigación.

Para un mejor seguimiento del problema de investigación, se realizan las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son los aspectos técnicos a considerar para definir la localización óptima del Centro Técnico Parar Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central?
2. ¿Cuál es la demanda y necesidades insatisfechas de capacitación que tienen las mujeres emprendedoras residentes en el Distrito Central?
3. ¿Identificar el mercado meta y necesidades específicas para la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central?
4. ¿Es financieramente factible la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, mediante los métodos de evaluación financiera por las condiciones económicas que se viven actualmente en el Distrito Central?
5. ¿En la actualidad tienen conocimiento las mujeres hondureñas del marco jurídico que vela por su bienestar?

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

(Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) afirma que “Los objetivos señalan a lo que se aspira en la investigación y como se deben expresar con claridad, pues son las guías del estudio” (pág. 37).

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar la prefactibilidad para crear un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, mediante el análisis e investigación de las necesidades de capacitaciones, para poder desarrollar sus habilidades y competencias en diferentes tipos de emprendimientos dentro del Distrito Central.

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Determinar mediante un estudio técnico la localización del Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central.
2. Elaborar un estudio de mercado que determine la demanda para de un centro técnico de capacitación para mujeres emprendedoras en el Distrito Central.
3. Analizar los factores necesarios para identificar el mercado meta, y cumplir con las necesidades de las mujeres con pocas oportunidades a un ingreso justo.
4. Determinar la prefactibilidad a través de la evaluación financiera y económica para el funcionamiento de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras.
5. Identificar el nivel de conocimiento respecto de los derechos y beneficios que le ofrecen las leyes en el país.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

Esta investigación presenta un estudio de mercado, técnico y financiero; para conocer los criterios necesarios en la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, en el Distrito Central, justificándose en el impacto económico por la pandemia y secuelas en la economía de los capitalinos y además beneficiando a las mujeres con empuje de superación y que tienen o desean tener un emprendimiento, para generar mejores ingresos.

El desarrollo de la investigación indica que tan factible, es crear un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras y de esta manera desarrollar y fortalecer las habilidades y competencias técnicas de estas en diferentes áreas.

Siendo Honduras, uno de los países más pobre del mundo, las oportunidades del sector laboral son limitadas, tanto para las mujeres como para los hombres, sin embargo, la mujer a través del tiempo ha sido menos favorecida en las oportunidades laborales, esto debido, a la corrupción del gobierno, la burocracia, la informalidad, el acceso limitado al financiamiento, los conflictos políticos, la migración y los desastres naturales, ha esto agregando la discriminación de género, debido a esta compleja red de barreras, las mujeres a menudo se agrupan en empleos de mala calidad, ganan considerablemente menos que los hombres por un trabajo de igual valor, son propietarias de menos empresas formales y son económicamente menos independientes que los hombres, lo que resulta en la feminización de la pobreza.

Se ha demostrado que fortalecer las capacidades técnicas y comerciales de las mujeres, permite empoderarse, aumentar su resiliencia y adaptarse mejor al entorno empresarial, es importante mencionar que el empoderamiento femenino, puede generar, mayor confianza y

desarrollo de habilidades empresariales, que les permita una mejor calidad de vida y por ende un ingreso salarial merecido.

Hoy más que nunca es necesario fomentar el empoderamiento de las mujeres, en los diferentes sectores, tanto económico y sociales y, además, aprovechar sus fortalezas, recursos disponibles, capitalizar sus políticas y los activos personales existentes, por tal razón, se desarrolla un estudio de prefactibilidad de un centro de capacitación para mujeres emprendedoras en el Distrito Central.

Este estudio de prefactibilidad tiene como fin investigar y analizar las necesidades de capacitaciones de las mujeres emprendedoras en el Distrito Central. La investigación se basa en satisfacer los criterios que (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) recomiendan abordar, los cuales se describen a continuación:

**Convivencia:** Con el estudio de prefactibilidad, facilitará a las mujeres emprendedoras del Distrito Central, a desarrollar su habilidades y competencias, para poder desarrollarse en cualquier tipo de emprendimiento o en su caso aplicar todos los conocimientos adquiridos.

**Relevancia Social:** El presente estudio de prefactibilidad, tiene como fin apoyar a mujeres emprendedoras con limitaciones económicas y educativas, por medio de capacitaciones enfocadas en diferentes áreas técnicas, además que les permita mejorar su calidad de vida.

**Implicaciones prácticas:** El Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, brindará apoyo en distintas áreas técnicas, por medio de capacitaciones, en el Distrito Central, dirigido específicamente a mujeres con limitaciones económicas y con el interés de destacar y hacer crecer su emprendimiento y lograr la captación de más ingresos a nivel familiar.

**Valor Teórico:** Este estudio de prefactibilidad, pretende identificar los principales y más críticos obstáculos, que impiden a las mujeres emprendedoras del Distrito Central, capacitarse en distintas áreas y poder hacer crecer sus emprendimientos.

**Utilidad Metodológica:** Con la investigación realizada se podrán identificar datos cuantitativos, que brinden la posibilidad de analizar y proponer las alternativas necesarias para promover el desarrollo integral de las mujeres dentro de la sociedad, específicamente en el Distrito Central, además aplicando esta metodología de investigación se podrá obtener, mayor conocimiento de cada una de las variables, que se requieren en el presente estudio.

## **1.6 DECLARACIÓN DE VARIABLES**

Con el propósito de sustentar este análisis de pre factibilidad se definen las variables independientes y dependientes, las cuales se representan a continuación:

### **1.6.1 VARIABLES DEPENDIENTES**

Estudio de prefactibilidad de la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras.

### **1.6.2 VARIABLES INDEPENDIENTES**

- Localización
- Nivel de Demanda
- Mercado Meta
- Análisis Financiero
- Políticas Públicas

### 1.6.3 DIAGRAMA SAGITAL



**Figura 2. Diagrama Sagital**

### 1.7 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación está enfocada en un estudio de prefactibilidad sobre la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, específicamente en el Distrito Central, que permita desarrollar las habilidades y competencias de estas, dentro del Distrito Central, durante un periodo de tiempo comprendido entre el mes de mayo al mes de julio del 2021.

## CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Históricamente, la mujer ha sido limitada a desarrollar roles de atención a la familia y de trabajo doméstico, tales como cuidar a los hijos y atender las actividades del hogar; no obstante, en la actualidad, las mujeres se han visto motivadas para realizar otro tipo de funciones que las beneficie económicamente, permitiéndoles avanzar individual y socialmente. Es así como en diversas comunidades rurales el emprendimiento femenino ha crecido formando parte de una transformación en los roles de género; de donde resultan razones que alientan a las mujeres a emprender y tener la oportunidad de cubrir una necesidad de su entorno social y económico.

Los emprendimientos femeninos son actividades comerciales o de servicios que realizan las mujeres, siendo una alternativa al rol que han venido desarrollando en sus comunidades, ya que buscan generar o incrementar su ingreso a través de pequeños negocios, desempeñándose como fabricantes o distribuidoras de bienes y servicios. Estos emprendimientos tienen una relación directa con la economía doméstica y con la familia, ya que las ganancias contribuyen a solventar los gastos del hogar, pero también mejoran las relaciones familiares con los padres, esposos y hermanos (CONTRERAS, 2016, pág. 226)

En este proceso las educadoras feministas han retomado y superado el análisis de clase, usualmente relacionado con la brecha entre ricos y pobres que enfatizó en sus orígenes la educación popular, reclamando la visibilización de las relaciones desiguales de poder entre hombres y mujeres, e incorporando en el análisis otras formas de opresión y discriminación (etnias, edades, nacionalidades, etc.), reivindicando los saberes acumulados desde la diversidad de las mujeres; y el

ámbito íntimo/personal de la subjetividad, los sentires y la creatividad, en la recreación y creación de conocimientos y prácticas transformadoras (Sonia Morin, 2011, pág. 12)

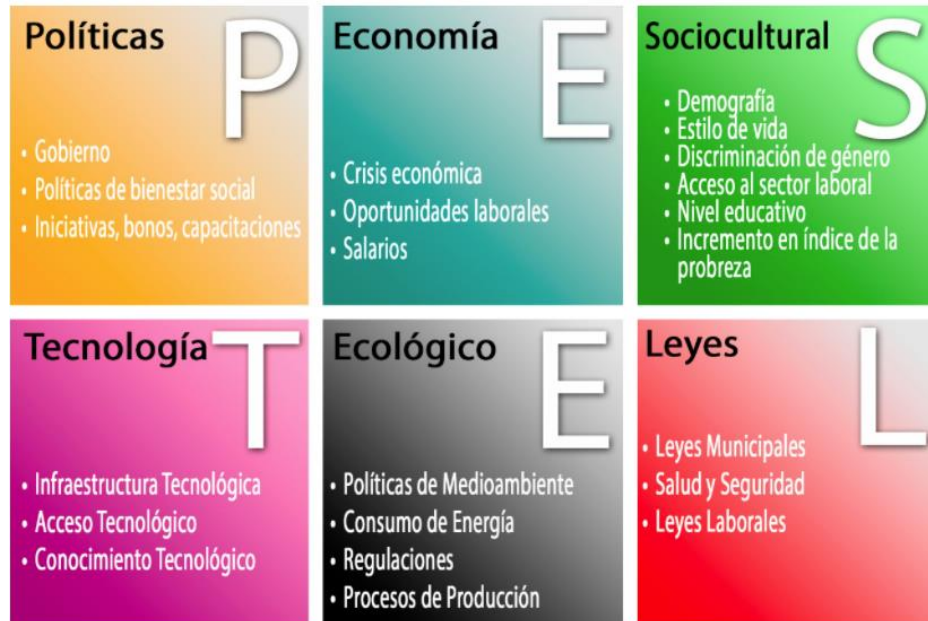
### **2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO**

(Kotler, 2012) afirma que las “Fuerzas mayores de la sociedad que afectan el macro entorno como ser fuerzas demográficas, económicas, naturales, tecnológicas y culturales y políticas” (pág. 66).

Si bien se han producido avances a nivel mundial con relación a la igualdad entre los géneros a través de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (incluida la igualdad de acceso entre niñas y niños a la enseñanza primaria), las mujeres y las niñas siguen sufriendo discriminación y violencia en todos los lugares del mundo.

La igualdad entre los géneros no es solo un derecho humano fundamental, sino la base necesaria para conseguir un mundo pacífico, próspero y sostenible. Si se facilita a las mujeres y niñas igualdad en el acceso a la educación, atención médica, un trabajo decente y representación en los procesos de adopción de decisiones políticas y económicas, se impulsarán las economías sostenibles y se beneficiará a las sociedades y a la humanidad en su conjunto





**Figura 3. Análisis del Entorno PESTEL**

### 2.1.2 FACTORES POLÍTICOS

De otro lado, pese al innegable avance del comercio internacional y de los flujos financieros, la mayor parte de la actividad se realiza al interior de los países, o dentro de mega bloques económicos, como la Unión Europea o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El avance de la globalización ha sido obstaculizado también por grandes conflictos bélicos (primera y segunda guerras mundiales), así como por las crisis económicas de carácter hemisférico. Igualmente, las políticas proteccionistas y discriminatorias, practicadas por las naciones opulentas, impiden que la mayoría de los países participe activamente en los intercambios comerciales y financieros; es decir, no logran globalizarse, y si lo hacen es solamente a través de las transnacionales residentes en sus economías de enclave (Romero, 2009, pág. 2).

### **2.1.3 FACTORES ECONÓMICOS**

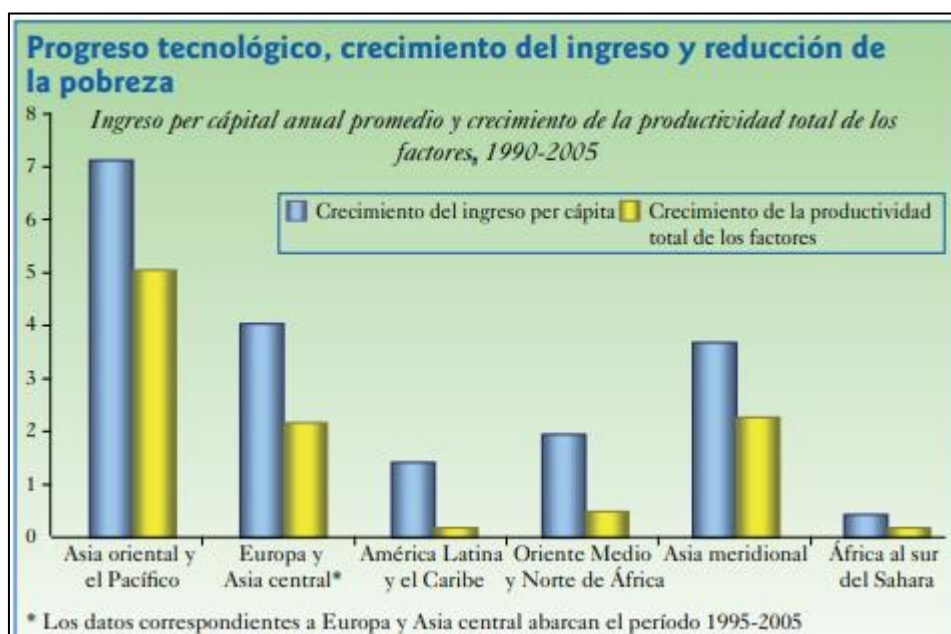
El proceso de globalización se efectúa a través de los flujos comerciales de capital, información y conocimiento, que circulan alrededor del mundo y que involucran, en mayor o menor medida, a la mayoría de los países. Sin embargo, este proceso es profundamente asimétrico y favorece a un pequeño grupo de naciones altamente desarrolladas, quienes controlan la economía mundial, mientras la mayoría de países debe conformarse con el papel de actores pasivos y altamente vulnerables a los cambios internacionales, influenciados por las políticas aplicadas por los centros de poder económico, político, cultural y militar (Romero, 2009, pág. 2).

### **2.1.4 FACTORES SOCIALES**

La globalización afecta el índice de desarrollo humano. De acuerdo con el PNUD, el índice del desarrollo humano “provee una medida compuesta de tres dimensiones del desarrollo humano: vivir una vida larga y saludable (medida por la esperanza de vida); tener educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos y de matriculación en la enseñanza primaria, secundaria y terciaria); y gozar de un nivel de vida digno (medido por el ingreso según la paridad del poder adquisitivo). El índice no es en modo alguno una medida integral del desarrollo humano. Por ejemplo, no incluye indicadores importantes tales como respeto por los derechos humanos, la democracia y la igualdad, aunque sí provee una amplia perspectiva para ver del progreso humano y la compleja relación entre el ingreso y el bienestar” (PNUD, 2006, pág. 263).

## 2.1.5 FACTORES TECNOLÓGICOS

En gran medida, el progreso tecnológico marca la diferencia entre las economías en desarrollo que crecen aceleradamente y las que lo hacen a un ritmo lento. Como se observa en el siguiente gráfico, la principal diferencia entre las regiones cuyo producto interno bruto (PIB) per cápita viene creciendo a ritmo acelerado desde principios de los años noventa (Asia oriental, Asia meridional y los países en desarrollo de Europa) y aquellas cuyo crecimiento ha sido más débil (América Latina, Oriente Medio y África) reside en el ritmo al que avanza la tecnología.



**Figura 4. Crecimiento del ingreso y reducción de la pobreza**

Fuente: (Banco Mundial, 2008, pág. 4).

## 2.1.6 FACTORES ECOLÓGICOS

El cambio climático es un problema que amenaza hoy en día a todos los hondureños y las hondureñas, impactando en sus medios de vida como son: viviendas, cultivos, infraestructura, entre

otros, ocasionando de esta manera severos daños a la economía nacional, teniendo como efecto mayores riesgos a la seguridad alimentaria, aumento de la pobreza y migración de compatriotas en la búsqueda de seguridad para sus familias. En Honduras este fenómeno se está abordando con un enfoque centrado en el ser humano, desde un proceso de planificación basado en la mejora de la calidad de vida y generación de empleo de la población hondureña, salvaguardando los elementos más importantes de nuestros recursos naturales, como agua, bosque y suelo: asimismo, se impulsa el cumplimiento de los compromisos generados en las tres convenciones de Río (Biodiversidad, Desertificación y Sequía y Cambio Climático) además de la implementación de la Agenda 2030 a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (CEPAL, 2016, pág. 7).

### **2.1.7 FACTORES LEGALES**

El 28 de abril del año 2000, el Congreso Nacional aprobó la Ley de Igualdad de Oportunidades para la Mujer (LIOM). Después de casi 50 años de haber conquistado sus derechos ciudadanos, las mujeres hondureñas dieron un paso de gran importancia para avanzar en el ejercicio pleno de sus derechos humanos. La aprobación de esta Ley se dio en un marco de intensos debates tanto dentro del gobierno como de la sociedad civil. Criticada por muchos y alabada por otros, nació con imperfecciones y limitaciones. Sin embargo, no se puede desconocer que constituye un nuevo punto de partida para lograr la equidad y la igualdad de oportunidades de las mujeres hondureñas. Por eso el Centro de Derechos de Mujeres (CDM) ha producido este material educativo. Su propósito es difundir el contenido de la LIOM, dar a conocer sus fuerzas y debilidades, a fin de que las mujeres sepan de qué se trata y la puedan utilizar a su favor (Congreso Nacional , 2000, pág. 1).

## **2.1.8 EL EMPODERAMIENTO FEMENINO A NIVEL GLOBAL**

Empoderar a las mujeres para que participen plenamente en todos los sectores y a todos los niveles de la actividad económica resulta fundamental para:

- Construir economías fuertes;
- Establecer sociedades más estables y justas;
- Alcanzar los objetivos de desarrollo, sostenibilidad y derechos humanos acordados internacionalmente;
- Mejorar la calidad de vida de las mujeres, de los hombres, de las familias y de las comunidades.
- Promover las prácticas y objetivos empresariales. Aún hoy, garantizar la incorporación de los talentos, aptitudes, experiencias y energías de las mujeres requiere la puesta en marcha de acciones internacionales y de políticas decididas.

Los 7 Principios para el Empoderamiento de las Mujeres ofrecen un conjunto de reflexiones destinadas a ayudar al sector privado a centrarse en los elementos clave para la promoción de la igualdad de género en el lugar de trabajo, en el mercado y en la comunidad. Mejorar y ampliar la apertura e incorporación de las mujeres mediante políticas y prácticas empresariales está sujeta a técnicas, herramientas y habilidades generadoras de resultados. Los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres, elaborados mediante un proceso consultivo multilateral y bajo la égida de ONU Mujeres y del Pacto Mundial de las Naciones Unidas (UN Global Compact), ofrecen una “óptica de género” que permite a la actividad empresarial medir y analizar las iniciativas en curso, los valores de referencia y las prácticas de evaluación.

Basándose en prácticas empresariales de la vida real, los Principios tienen como fin ayudar a las empresas a modificar sus actuales políticas y programas — o a crear unas nuevas, llegado el caso — para alcanzar el empoderamiento de las mujeres. Además, los Principios también reflejan los intereses de los gobiernos y de la sociedad civil y servirán para apoyar las interacciones generadas entre las partes implicadas, ya que la igualdad de género requiere la participación de todos los agentes. ONU Mujeres, organización puntera en la lucha para la igualdad de género, pone varias décadas de experiencia al servicio de esta colaboración diseñada conjuntamente con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, en lo que es la mayor iniciativa de responsabilidad cívica empresarial del mundo con la participación de 8.000 empresas, así como de otros agentes involucrados presentes en más de 135 países.

No cabe duda de que en este mundo cada vez más globalizado e interconectado, la clave del éxito reside en la utilización de todos los recursos sociales y económicos. Pero los progresos conseguidos no impiden que las mujeres no sigan enfrentándose a la discriminación, a la marginalización y a la exclusión a pesar de que la igualdad entre hombres y mujeres aparece como un precepto universal reconocido internacionalmente, como un derecho humano fundamental e inviolable. La casi totalidad de los países ha ratificado este valor al reconocer las normas expresadas en los tratados internacionales de derechos que articulan a nivel estatal un amplio abanico de derechos civiles, políticos, económicos, sociales y culturales (ONU Mujeres, 2011, pág. 4).

### **2.1.2 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO**

El proyecto de la creación del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras tendrá un radio de cobertura del municipio del Distrito Central, en las ciudades de Tegucigalpa y Comayagüela, actualmente en ambas ciudades se puede encontrar una serie de academias especializadas la mayoría

son para la formación de estilistas tales como Academia de Belleza, Robert, Mary, Reflejos, Salomón, Igualmente se cuenta con Ciudad Mujer ubicada en la ciudad de Tegucigalpa, actualmente se brindan capacitaciones orientados a derechos humanos, salud reproductiva entre otros.

Según el informe estadístico del (INE, 2019, pág. 1) el comportamiento demográfico del sector femenino en el Distrito Central es el siguiente:

**Tabla 1. Resultados Encuesta Telefónica 2020**

Dominio	Población Femenina
Distrito Central	525,629
Población en edad de trabajar	422,226
Población económicamente activa	216,370

Fuente: (INE, 2019, pág. 1).



**Figura 5. Cinco fuerzas de la competencia del sector**

Fuente: (Porter, 2008, pág. 2).

**RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES:** La fuerza competitiva o las fuerzas competitivas más fuertes determinan la rentabilidad de un sector y se transforman en los elementos más importantes de la elaboración de la estrategia, la competencia para el desarrollo del Centro Técnico de Desarrollo de la Mujer Emprendedora en el Distrito Central, se enfrenta competitivamente con las academias de enseñanza, la mayoría de ellas solamente brindan un tipo de capacitación como ser las academias de belleza, al igual que el INFOP en el municipio del Distrito Central la competencia al proyecto está claramente identificada, sin embargo Centro Técnico de Desarrollo de la Mujer Emprendedora en el Distrito Central, proveerá de sus servicios apoyado por subsidios, que ofrecerán a las alumnas a cubrir los gastos de materiales, y a ofrecer diversos tipos de enseñanzas, como ser : Certificados Técnicos de panaderías, reposterías, corte y confección, estilistas, alta cocina entre otros.

**AMENAZA DE ENTRADA:** (Porter, 2008) afirma que “Los nuevos entrantes en un sector introducen nuevas capacidades y un deseo de adquirir participación de mercado, lo que ejerce presión sobre los precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir” (pág. 2).

En un mercado de apertura, es muy normal que otras empresas ingresen u ofrezcan los mismos servicios del proyecto Centro Técnico de Desarrollo de la Mujer Emprendedora en el Distrito Central, este es un elemento determinante para ofrecer a las clientas, la estrategia correcta que coloque una barrera ante tal amenaza.

**EL PODER DE LOS PROVEEDORES;** Según (Porter, 2008) “Los proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector” (pág. 4).



El Centro Técnico de Desarrollo de la Mujer Emprendedora en el Distrito Central, tendrá una fuerte influencia de parte de sus proveedores, debido a la necesidad de las compras que se realizarán, se implementarán mecanismos adecuados para luchar contra esta fuerza del micro entorno y se tendrá muy presente de las amenazas que presentan la fuerza.

Esta fuerza que es llamada **EL PODER DE LOS COMPRADORES** muestra el poder que existe en el sector, de acuerdo a precios y calidad (Porter, 2008) afirma que:

Los clientes poderosos el lado inverso de los proveedores poderosos son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejor calidad o mejores servicios (lo que incrementa los costos) y, por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten; todo esto en perjuicio de la rentabilidad del sector (pág. 5).

Los compradores del El Centro Técnico de Capacitación Para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central, básicamente son mujeres de escasos recursos con deseos de superarse y de desarrollar habilidades que les permitan acceder a mejores empleos y mejorar su ingreso familiar, la fuerza competitiva no muestra en esta ocasión ser una fuerza que tenga gran potencialidad sin embargo, es muy importante que se tenga en consideración debido que sí es de vital importancia la presencia de los clientes, así como es de suma relevancia poder ofrecer un buen servicio que convierta esta amenaza en una fortaleza competitiva ante los competidores del mercado.

**AMENAZA DE LOS SUBSTITUTOS:** Según (Porter, 2008) “Un sustituto cumple la misma función –o una similar– que el producto de un sector mediante formas distintas” (pág. 6).

Con el surgimiento de la pandemia del COVID-19, la mayoría de las capacitaciones se volvieron a ser de forma video llamadas, lo cual para el desarrollo del proyecto es una amenaza que afecta directamente el desarrollo del proyecto, se deben tomar medidas drásticas de bioseguridad

que permita poder impartir las capacitaciones técnicas con bioseguridad para proteger la salud de las alumnas sin descuidar la calidad de las enseñanzas.

## **2.2 TEÓRIAS DE SUSTENTO**

### **2.2.1 ESTUDIO DE MERCADO**

En el Distrito Central, actualmente las ofertas de los centros de capacitación ofrecen sus servicios a altos costos, con personal no capacitado e infraestructura y equipo no apropiado, existe una alta demanda de mujeres emprendedoras, con mucho interés de poder capacitarse en distintas áreas, ya que están seguras que esto les abrirá más mercado. **“El Centro Técnico de Capacitación Para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central”** brindará capacitaciones técnicas dirigidas a mujeres emprendedoras, para que puedan desarrollar sus habilidades y competencias y posteriormente poder insertarse en el mercado laboral, se han considerado patrocinios por parte de Organizaciones No Gubernamentales que ofrezcan apoyo para que ellas puedan acceder a este tipo de educación técnica, por medio de beca completa o un subsidio de apoyo para compra de materiales.

### **2.2.2 ESTUDIO TÉCNICO**

**“El Centro Técnico de Capacitación Para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central”** debe considerar puntos estratégicos para la ubicación de sus instalaciones, y además garantizar que el espacio sea el apropiado para poder impartir dichas capacitaciones. Se debe contar con instructores capacitados, equipo óptimo e insumos adecuados para poder desarrollar cada taller.

Las instalaciones deben contar con diferentes áreas especializadas, ya que se impartirán varios talleres con orientaciones distintas.

Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente. Además, es necesario que se encuentre a una distancia óptima de los mercados de consumidores y de materia prima, circunstancia que ayuda a minimizar costos y gastos (Castro & Castro, 2009, pág. 84).

### **2.2.3 MARCO LEGAL**

Para lograr la completa legalidad a la empresa en Honduras es necesario que cumpla con una serie de pasos los que seguidamente se detallan.

**Obtención de la escritura pública de la empresa:** La escritura es un documento legal que contiene: Los nombres de las personas que conforman la organización, el nombre o razón social de la organización, el capital inicial, su duración, su naturaleza y objeto.

Requisitos para la elaboración de la escritura pública

Entrega al notario público los siguientes datos:

Nombre o razón social

Descripción de la actividad que se dedicará

Domicilio o dirección de la empresa

Capital inicial, dependiendo de la personería jurídica que adopte

Copia de los documentos personales de los socios: Tarjeta de identidad o pasaporte, RTN de los socios y solvencia municipal.

**Registro de la escritura de constitución en el Registro Mercantil:** Toda empresa constituida debería registrar su Escritura de Constitución en el Registro Mercantil.

**Registro en la cámara de comercio:** El Artículo 384 del Código de Comercio menciona lo siguiente “Es obligatorio el registro de todo comerciante en la Cámara de Comercio e Industrias de Honduras”

**Registro tributario nacional (RTN):** Deben inscribirse en el Registro Tributario Nacional, a aquellos contribuyentes responsables de las siguientes obligaciones:

Las personas naturales o jurídicas y las organizaciones o entidades que carecen de personalidad jurídica, pero que realizan actividades que las convierten en obligados tributarios.

**Obtención del permiso de operación (Alcaldía Municipal):** Este documento lo extienden las diferentes alcaldías para garantizar que la empresa funciona conforme a las leyes municipales.

Según el (Consejo Nacional de Inversiones, 2019) la “Autorización de libros contables y Actas: Este trámite lo extienden las diferentes Alcaldías para garantizar que la empresa funciona conforme a las leyes municipales” (pág. 18).

#### **2.2.4 EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA**

Este componente es el que permite conocer y medir la utilidad que genera el proyecto de inversión, a fin de compararla con los estándares de rendimiento aceptados en los proyectos de inversión, por lo que se necesita de la siguiente información:

**Flujos de efectivo:** Se considera la suma de la utilidad neta más la amortizaciones y depreciaciones del ejercicio, en toda inversión que se realiza es preciso recuperar el monto de la inversión y en este caso mediante utilidades que genera la inversión.

**El Valor Actual Neto (VAN):** Es el valor actual presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivos netos la diferencia entre los ingresos periódicos y los egresos periódicos. Para actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto (Mete, 2014, pág. 70).

**Tasa interna de rendimiento/retorno (TIR):** Se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos, es la tasa de interés que utilizada en el cálculo del valor Actual Neto, hace que sea igual a 0 (Mete, 2014, pág. 71).

## **2.2.5 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL**

Comprende el estudio y diseño de aspectos como jerarquías funciones, obligaciones, responsabilidades, autoridad, líneas de comunicación, es decir cuestiones relacionadas con la actividad de los seres humanos que hacen funcionar la compañía y su interacción con el ambiente, con el propósito de optimizar la operación de la empresa (Castro & Castro, 2009, pág. 100).

En el estudio organizacional según sean los resultados de los estudios realizados (Técnico y de mercado) es allí donde se identifican las necesidades del recurso humano, además se identifican los puestos de trabajo, su respectivo perfil, y se define la estructura organizacional, se lleva a cabo los aspectos que incluyen la planeación estratégica del Centro de capacitación técnica para las mujeres emprendedoras.

## **2.3 CONCEPTUALIZACIÓN**

### **2.3.1 PRECIO**

Un precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, un precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio. Con el tiempo, el precio ha sido el factor que más influye en las decisiones de los compradores. En décadas recientes otros factores se han vuelto más importantes, aunque el precio continúa siendo uno de los elementos más importantes que determinan la participación de mercado y la rentabilidad de una empresa. El precio es el único elemento de la mezcla de marketing que produce utilidades; todos los otros elementos representan costos. También es uno de los elementos más flexibles de la mezcla de marketing (Kotler, 2012, pág. 290).

### **2.3.2 DEMANDA**

Se le denomina teoría de la oferta y la demanda, la cual muestra de qué manera las preferencias del consumidor determinan la demanda de mercancías, mientras que los costos para los negocios son el fundamento de la oferta de las mismas. Tanto el sentido común como la observación científica cuidadosa muestran que la cantidad de mercancías que los individuos adquieren depende de su precio. Mientras mayor sea el precio de un artículo, si todo lo demás permanece constante, los consumidores están dispuestos a comprar menos unidades de ese bien. Cuanto más bajo es el precio del mercado, más unidades se compran. Existe una relación definida entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo, si todo lo demás permanece constante. Esta relación entre el precio y la cantidad comprada se denomina tabla de la demanda o curva de la demanda (Samuelson, 2010, pág. 67).

### **2.3.3 POLÍTICA PÚBLICAS**

Las políticas públicas son reflejo de los ideales y anhelos de la sociedad, expresan los objetivos de bienestar colectivo y permiten entender hacia dónde se quiere orientar el desarrollo y cómo hacerlo, evidenciando lo que se pretende conseguir con la intervención pública y cómo se distribuyen las responsabilidades y recursos entre los actores sociales. Por lo tanto, las políticas públicas no son solo documentos con listados de actividades y asignaciones presupuestales, su papel va más allá; son la materialización de la acción del estado, el puente visible entre el gobierno y la ciudadanía (Melo, 2013, pág. 1).

### **2.3.4 VALOR SOCIAL**

El potencial de los emprendimientos sociales y dar respuesta a través de estrategias innovadoras de negocios que generen valor social y sean sostenible en el tiempo. La sostenibilidad de los emprendimientos sociales se puede enfocar en estrategias de valor compartido, con el fin de lograr a partir del valor social se genere valor económico.

### **2.3.5 LABOR DE LA MUJER**

La participación de la mujer en el mercado laboral tendría un efecto mayor en la erradicación de la pobreza y el empoderamiento económico de las mujeres si no persistieran las diferencias en la calidad del empleo, la brecha salarial, la división sexual del trabajo doméstico y las barreras en el acceso a altos cargos directivos (Laura, 2017, pág. 59).

## **CAPITULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

Este capítulo contiene la información respecto del diseño de la investigación, la identificación de la población, selección de la muestra, unidad de análisis, instrumentos aplicados, técnicas y fuentes de información.

### **3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA**

(Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) Afirma que la congruencia implica, por ejemplo, que todos los temas y subtemas del marco teórico se encuentren estrechamente relacionados con el planteamiento y hayan sido incluidos en los resultados, que los descubrimientos, hallazgos y conclusiones estén asociados con los análisis y resultados y, desde luego, con los apartados del marco teórico, que todos los elementos de la discusión se refieran al planteamiento (objetivos, preguntas y justificación), que las hipótesis y variables al planteamientos (objetivos, preguntas y justificación), que las hipótesis y variables se localicen en el marco teórico (se presentan estudios sobre ellas) y se discutan en las conclusiones, etc. Las variables del planteamiento deben estar presentes en todos los temas del marco teórico y en las hipótesis, tienen que ser las medidas por el instrumento o los instrumentos, deben estar descritas y relacionadas en los resultados e implicadas en la discusión (pág. 346)

A continuación, se incluye la Tabla de Congruencia Metodológica, del planteamiento del problema de la investigación.



**Tabla 2. Congruencia Metodológica**

<b>Título de la Investigación</b>	<b>Objetivo General de la Investigación</b>	<b>Preguntas de la Investigación</b>	<b>Objetivos Específicos de la Investigación</b>
Prefactibilidad del Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el municipio del Distrito Central	Determinar la Prefactibilidad para crear un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, mediante el análisis e investigación de las necesidades de capacitaciones, para poder desarrollar sus habilidades y competencias en diferentes tipos de emprendimientos dentro del Distrito Central.	¿Cuáles son los aspectos técnicos a considerar para definir la localización optima del Centro Técnico Parar Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central?	Determinar mediante un estudio técnico la localización del Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central.
		¿Cuál es la demanda y necesidades insatisfechas de capacitación que tienen las mujeres emprendedoras residentes en el Distrito Central?	Elaborar un estudio de mercado que determine la demanda para un centro técnico de capacitación para mujeres emprendedoras en el Distrito Central.
		¿Identificar el mercado meta y necesidades específicas para la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central?	Analizar los factores necesarios para identificar el mercado meta, y cumplir con las necesidades de las mujeres con pocas oportunidades a un ingreso justo
		¿Es financieramente factible la creación de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, mediante los métodos de evaluación financiera por las condiciones económicas que se viven actualmente en el Distrito Central?	Determinar la Prefactibilidad a través de la evaluación financiera y económica para el funcionamiento de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras.

<b>Título de la Investigación</b>	<b>Objetivo General de la Investigación</b>	<b>Preguntas de la Investigación</b>	<b>Objetivos Específicos de la Investigación</b>
		¿En la actualidad tienen conocimiento las mujeres hondureñas del marco jurídico que vela por su bienestar?	Identificar el nivel de conocimiento respecto de los derechos y beneficios que le ofrece las leyes en el país

### 3.2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Una definición operacional constituye el conjunto de procedimientos que describe las actividades que un observador debe realizar para recibir las impresiones sensoriales las cuales indican la existencia de un concepto teórico en mayor o menor grado (Sampieri, 2010, pág. 111)

**Tabla 3. Operacionalización de las Variables**

<b>Variable Independiente</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Localización	(Arturo Morales Castro, 2009) la define “Es el proceso de identificar la localización de la planta sólo se refiere al establecimiento de un local para llevar a cabo la generación de los productos y/o servicios” (pág. 89).	Determinar la ubicación más ventajosa de la planta de producción o de generación de servicios que se pretenden en el proyecto de inversión.	Ubicación apropiada para clientes, empleados y proveedores	Lugar donde se instalarán El Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central.	Ítems 3
Nivel de Demanda	Se le denomina teoría de la oferta y la demanda, la cual Muestra de qué manera las preferencias del consumidor determinan la demanda de mercancías, mientras que los costos para los negocios son el fundamento de La oferta de las mismas. Tanto el sentido común como la observación científica cuidadosa muestran	La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes, además, tienen la	1. Servicios con mayor interés por parte de los clientes  2. Capacidad de pago de los clientes	1.Nivel de interés por los servicios ofrecidos  2.Nivel de preferencia de los servicios ofrecidos	Ítems, 9,10,11

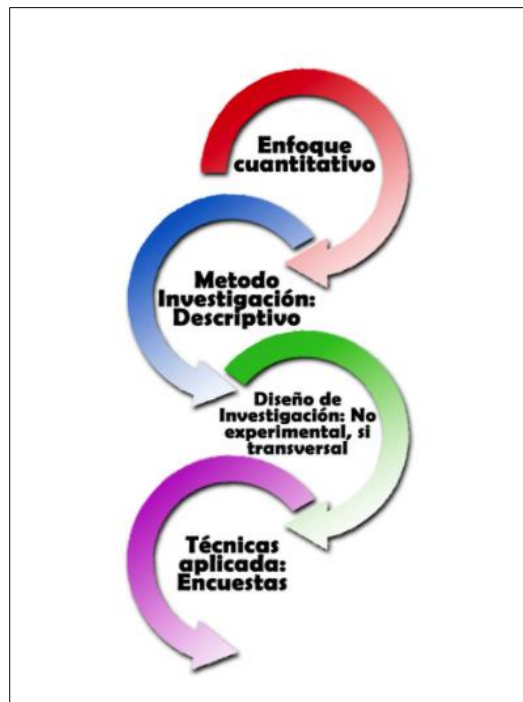
<b>Variable Independiente</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
	que la cantidad de mercancías que los individuos adquieren depende de su precio. Mientras mayor sea el precio de un artículo, si todo lo demás permanece constante, los consumidores están dispuestos a comprar menos unidades de ese bien. Cuanto más bajo es el precio del mercado, más unidades se compran. Existe una relación definida entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada del mismo, si todo lo demás permanece constante. Esta relación entre el precio y la cantidad comprada se denomina tabla de la demanda o curva de la demanda. (Samuelson, 2010)	capacidad de pago para realizar la transacción aun precio determinado y un lugar establecido	3. Disponibilidad de Horarios.	3. Precio adecuado 4. Horario de mayor conveniencia.	
Mercado Meta	Mercado Meta: Es el proceso de evaluar el atractivo de cada segmento del mercado y la elección de uno o más segmentos para ingresar en ellos (Armstrong, 2012, pág. 49)	Dividir el mercado en grupos definidos con necesidades, características o comportamientos distintos	Identificación características propias del segmento atender	1. Género 2. Edad 3. Estado Civil 5. Estatus Laboral 6. Ingreso mensual 8. Nivel escolaridad	Ítems 2,4,5, 6, 7 y 8
Análisis Financiero	(Anaya, 2011) afirma “Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación, y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio” (pág. 15)	Es una herramienta que usa la información contable de una empresa con el objetivo de diagnosticar su condición financiera y sirve de base a agentes internos y externos para la planificación futura. Utiliza los datos de las cuentas anuales como base.	Ingresos por venta de servicios versus costos por la operación de las instalaciones	1. Indicadores Financieros 2. Flujo de caja 3. Valor presente Neto 4. Tasa interna de retorno	Cálculo de los indicadores financieros correspondientes

<b>Variable Independiente</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Políticas Públicas	Las políticas públicas son reflejo de los ideales y anhelos de la sociedad, expresan los objetivos de bienestar colectivo y permiten entender hacia dónde se quiere orientar el desarrollo y cómo hacerlo, evidenciando lo que se pretende conseguir con la intervención pública y cómo se distribuyen las responsabilidades y recursos entre los actores sociales. Por lo tanto, las políticas públicas no son solo documentos con listados de actividades y asignaciones presupuestales, su papel va más allá; son la materialización de la acción del estado, el puente visible entre el gobierno y la ciudadanía (Melo, 2013)	Leyes y políticas que se enmarcan en el desarrollo integral de la mujer y la protección de sus derechos humanos.	Marco jurídico legal	Leyes, acuerdos, decretos enfocados en el bienestar de la mujer en el país	Ítem 13 y 14

### **3.3 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN**

Este estudio de Prefactibilidad se realizará bajo enfoque cuantitativo.

El enfoque cuantitativo (que representa, como dijimos, un conjunto de procesos) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos.<sup>3</sup> El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010, pág. 7).



**Figura 6. Enfoque de la investigación**

### **3.4 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

Se determinó, de acuerdo al problema y objetivos del proyecto, que el método de investigación que se aplicará, será el método de investigación descriptivo, ya que se debe recolectar datos y visualizar variables.

La gran mayoría de los estudios de investigación de mercados usan la investigación descriptiva. La mayoría de los estudios de esta naturaleza dependen fuertemente de la interrogación de los encuestados y de los datos disponibles en fuentes de datos secundarios. La investigación descriptiva es apropiada cuando los objetivos de la investigación incluyen: (1) representación de las características de los fenómenos de mercadeo y determinación de la frecuencia con que se presentan;

(2) determinación del grado de asociación de las variables de mercadeo y (3) formulación de pronósticos en cuanto a la ocurrencia de los fenómenos de mercadeo (KINNEAR, 1998, pág. 139).

### **3.5 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El diseño de investigación a realizar es No Experimental, si transversal y método descriptivo, ya que no se manipulará ninguna de las variables independientes de investigación, expuestas anteriormente, se ha considerado también que será transversal, esto ya que la recolección de datos se realizará en una única vez.

Un diseño de investigación es el plan básico que guía las fases de recolección de datos y análisis del proyecto de investigación. Es la estructura que especifica el tipo de información que debe recolectarse, las fuentes de datos y el procedimiento de recolección de datos. Un buen diseño asegurará que la información obtenida sea consistente con los objetivos del estudio y que los datos se recolecten por medio de procedimientos exactos y económicos (KINNEAR, 1998, pág. 200).

Según (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “En la investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos” (pág. 153).

### **3.6 POBLACIÓN**

Según (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (pág. 183).

La población será determinada de acuerdo al mercado meta que se desea alcanzar, en este caso mujeres.

**Tabla 4. Información Poblacional del Distrito Central**

Población del Distrito Central	1,259,646
Población de Hombres en el DC	592,559
Población de Mujeres en el DC	667,087
Población en Edad de Trabajar (PET) Mujeres	484,824
Población Económicamente Activa (PEA) Mujeres	235,445
Tasa de Participación (TP)	41.4%
Ocupados	70%
Desocupados	30%

Fuente: (INE, 2019, pág. 2).

### **3.7 MARCO MUESTRAL**

Un marco muestral es una lista de todas las unidades de muestreo disponibles para selección en una etapa del proceso de muestreo. En la etapa final, se extrae la muestra real de esta lista. Algunos de los aspectos más creativos en un proyecto de investigación de mercadeo pueden estar relacionados con la especificación del marco muestral. Un marco puede ser una lista de clase, una lista de votantes registrados, un directorio telefónico, una lista de empleados y hasta un mapa. (KINNEAR, 1998, pág. 200).

En el presente marco muestral están identificadas las mujeres y elementos que componen la población de la investigación que corresponde al Distrito Central.

#### **3.7.1 MUESTRA**

Una muestra es un subgrupo de la población, que se selecciona para participar en el estudio. Después se utilizan las características de la muestra, llamadas estadísticos, para hacer inferencias sobre los parámetros de la población. Las inferencias que vinculan las características de la muestra

y los parámetros de la población son procedimientos de estimación y pruebas de hipótesis (Malhotra, 2008, pág. 338).

### 3.7.2 TIPO DE MUESTREO

Se utilizará el método de muestreo Probabilístico, y la técnica de muestreo será aleatorio simple.



**Figura 7. Clasificación de las técnicas de muestreo**

Fuente: (Malhotra, 2008, pág. 349).

### 3.7.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra se refiere al número de elementos que deben incluirse en el estudio. Determinar el tamaño de la muestra es complicado e implica varias consideraciones tanto cualitativas como cuantitativas. Los factores cualitativos se revisan en esta sección y los cuantitativos se estudiarán en el capítulo 12. Entre los factores cualitativos importantes que deben contemplarse al determinar el tamaño de la muestra se encuentran: 1. la importancia de la decisión,



2. la naturaleza de la investigación, 3. el número de variables, 4. la naturaleza del análisis, 5. tamaños de muestras utilizadas en estudios similares, 6. tasas de incidencias, 7. tasas de terminación y 8. Restricciones de recursos. (Malhotra, 2008, pág. 338).

Tamaño de la muestra probabilística para poblaciones finitas.

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

**Ecuación 1 Cálculo de la Muestra**

Fuente: Fuente especificada no válida..

n= es el tamaño de la muestra	382.09
z = es el nivel de confianza	0.95 = 1.96
e= es la presión o el error	0.05
p= es la variable positiva	0.5
q= es la variable negativa	0.5
N= tamaño de la población	Población PEA, mujeres sin empleo en el Distrito Central 70,634

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 70.634}{0.05^2 (70,634-1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

**n= 382.09**

**3.7.4 UNIDAD DE ANÁLISIS**

(Malhotra, 2008) define que “La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición” (pág. 338).

La unidad de análisis se determinará por las mujeres emprendedoras potencialmente con interés en recibir capacitaciones técnicas, las cuales desarrollaran sus habilidades y competencias, en el municipio del Distrito Central.

### **3.7.5 UNIDAD DE RESPUESTA**

El objetivo principal de La unidad de respuesta teniendo es conocer los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas, esto para identificar las respuestas analizadas, sobre si es factible crear un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central, es aquí donde radica la formulación del problema.

## **3.8 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS**

Las técnicas e instrumentos utilizados se seleccionaron de acuerdo al enfoque cuantitativo, se utilizó el instrumento de aplicación de encuesta, esta se realizó de manera personalizada y, además, fue aplicada de acuerdo a los elementos muestrales, y además al tamaño de muestra que corresponde a cada una de las variables.

### **3.8.1 INSTRUMENTOS**

Según (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente” (pág. 199).

### **3.8.2 CUESTIONARIO**

El cuestionario se ha convertido en el instrumento predominante de recolección de información en la investigación de mercadeo. Se estima que más de la mitad del público en los

Estados Unidos ha participado en uno o más estudios de investigación de esta naturaleza (KINNEAR, 1998, pág. 384).

En esta investigación se elaboró un cuestionario dirigido a las mujeres emprendedoras, que tengan interés de recibir talleres de capacitación para el desarrollo de habilidades y competencias en distintas áreas especializadas.

### **3.9 FUENTES DE INFORMACIÓN**

Según (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “Es vital identificar fuentes de información (líderes, redes, grupos, organizaciones) e investigadores potenciales (socios). También a las personas conflictivas y quienes pueden entorpecer la investigación” (pág. 418).

#### **3.9.1 FUENTES PRIMARIAS**

las fuentes primarias más consultadas y utilizadas para elaborar marcos teóricos son libros, artículos de revistas científicas y ponencias o trabajos presentados en congresos, simposios y eventos similares, entre otras razones, porque estas fuentes son las que sistematizan en mayor medida la información, profundizan más en el tema que desarrollan y son altamente especializadas, además de que se puede tener acceso a ellas por internet (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010, pág. 5).

Este tipo de fuente facilita la información pertinente para identificar las conclusiones y además recomendaciones que serán útiles para el desarrollo de la investigación.

### **3.9.2 FUENTES SECUNDARIAS**

Según (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010) “Las fuentes secundarias de información no suplen completamente las necesidades de información del estudio; es entonces cuando el investigador formula un diseño de investigación basado en las fuentes primarias de información” (pág. 381).

Las fuentes secundarias son útiles cuando las fuentes primarias, no pueden brindar la información que se necesita, algunas de estas fuentes, podrían ser: libros y diccionarios. Documentos oficiales, publicaciones de entidades gubernamentales, organismos internacionales, fuentes de estadísticas, páginas web.

### **3.9.3 LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Se considera que las principales limitantes para la realización de esta investigación, es el factor tiempo, esto debido al corto periodo de tiempo que se dispone para el desarrollo de la misma.

## CAPITULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este presente capítulo se muestran los resultados obtenidos en el proceso de recolección de información de la encuesta aplicada del Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central, esta se realizó con la metodología de investigación, a través de la aplicación de encuestas, los resultados obtenidos serán de mucho apoyo para poder identificar la factibilidad de este y la información que sustenta las cinco variables de investigación con sus respectivas dimensiones.

### 4.1 ENCUESTA APLICADA A MUJERES DEL DISTRITO CENTRAL

La encuesta fue aplicada a 382 mujeres, que residen en el distrito central, el objetivo de esta es identificar el interés de las mujeres en recibir capacitaciones para poder desarrollar sus habilidades y competencias y que tengan mayor presencia como mujeres emprendedoras.

#### 4.1.1 RANGO DE EDAD

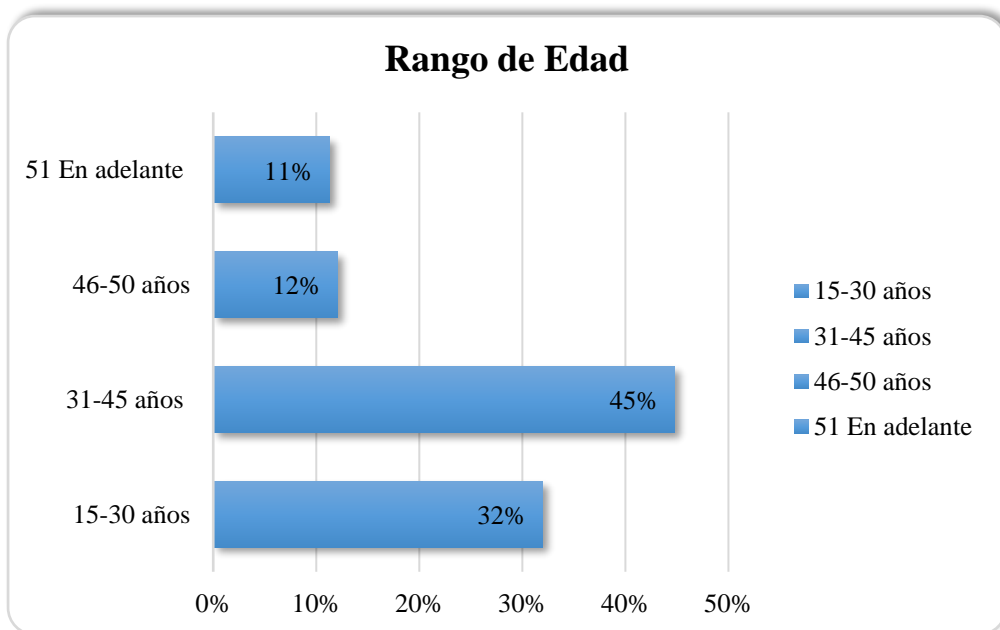
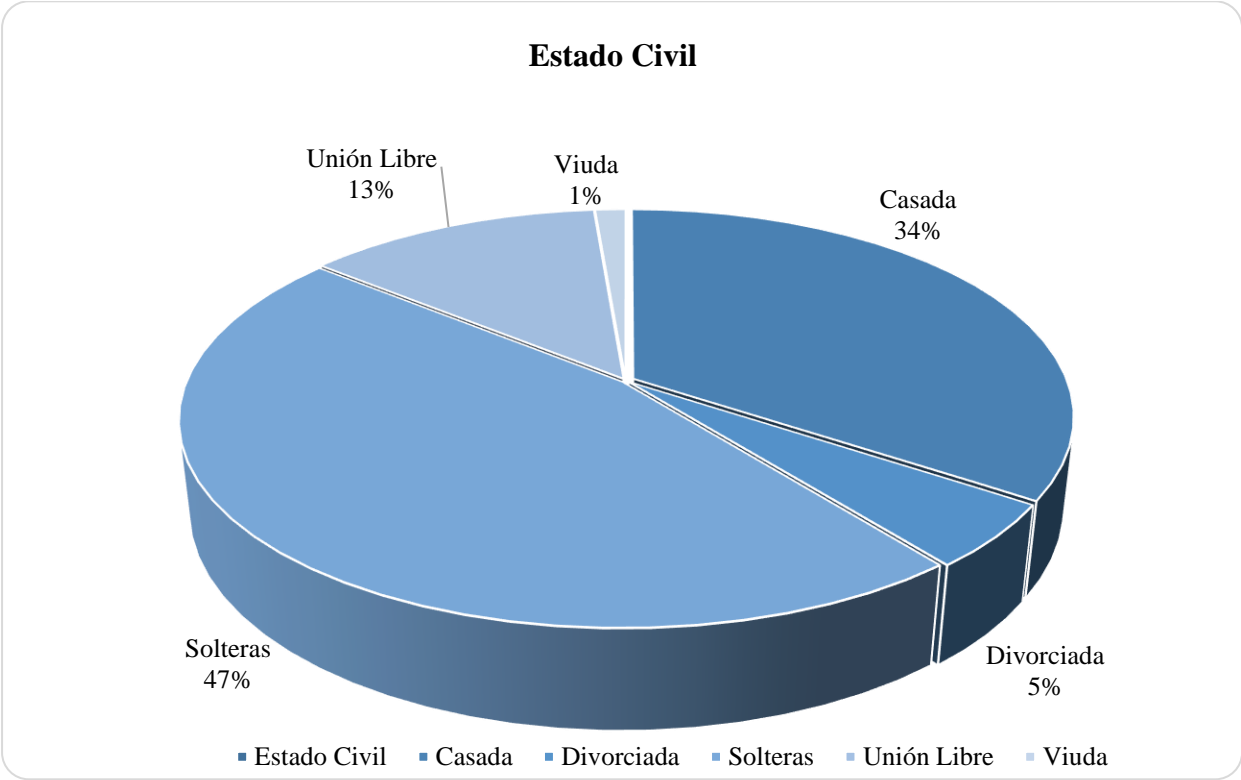


Figura 8. Rango de Edad

El mayor porcentaje de mujeres que respondieron las encuesta andan entre 31-45 años de edad, esto genera confianza para el proyecto, ya que por las edades se determina que son personas que están en una etapa de su vida más estable y saben con certeza lo que quieren, por lo que a partir de aquí se puede considerar que el porcentaje de deserción será mínimo.

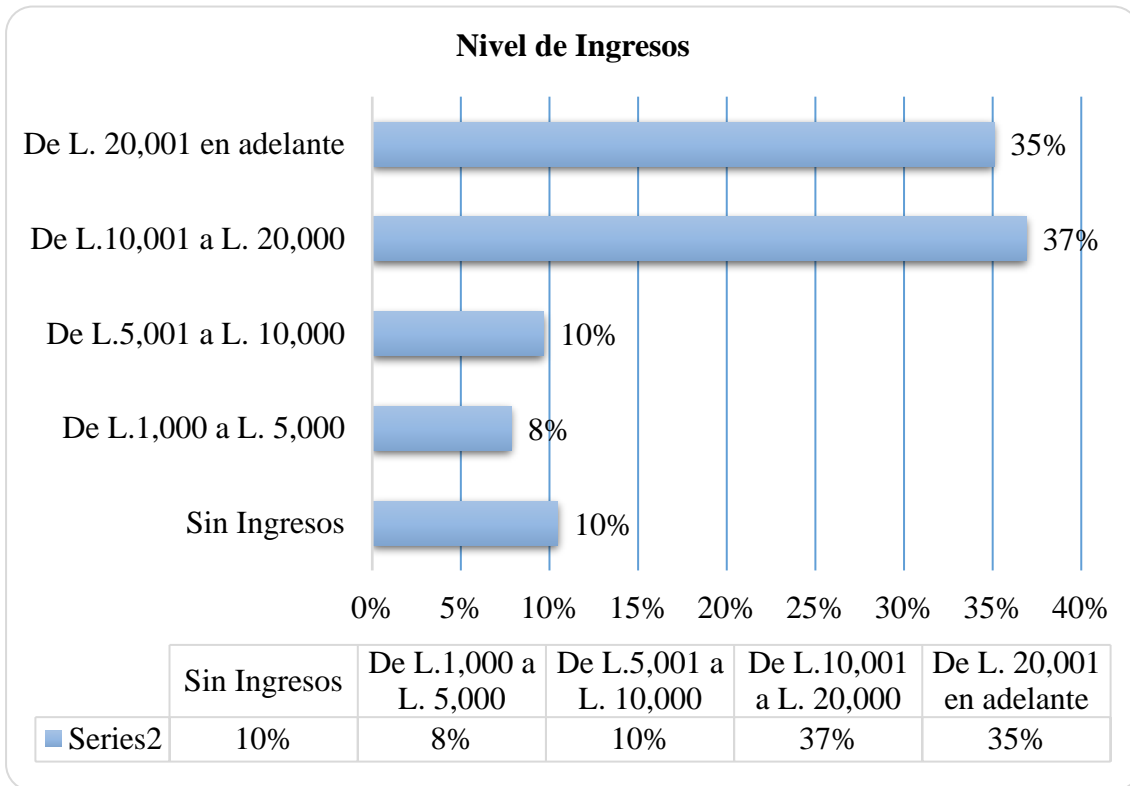
### 4.1.2 ESTADO CIVIL



**Figura 9. Estado Civil**

Se logró identificar que el mayor porcentaje de mujeres que completaron la encuesta son mujeres solteras, por lo que con esta información se podrán determinar ciertas estrategias para lograr su participación en el centro técnico para mujeres emprendedoras.

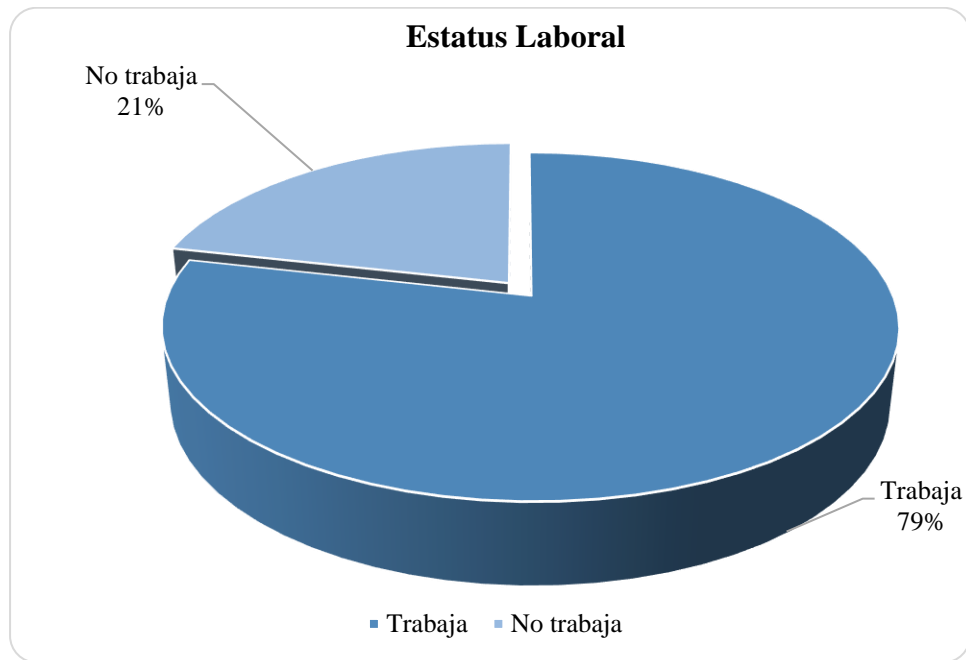
### 4.1.3 NIVEL DE INGRESOS



**Figura 10. Nivel de Ingresos**

A través del tiempo se ha sabido que la mujer ha tenido poca participación a nivel laboral, sin embargo, en la actualidad se han observado cambios significativos, el resultado que se obtuvo en esta pregunta de nivel de ingresos, se puede mostrar que el mayor porcentaje de mujeres tiene la capacidad para poder realizar el pago en la inscripción de dichos cursos, ya que sus ingresos oscilan entre L. 10,000 y L. 5,000, esto indica que el proyecto tiene muchas posibilidades de ser factible.

#### 4.1.4 ESTATUS LABORAL

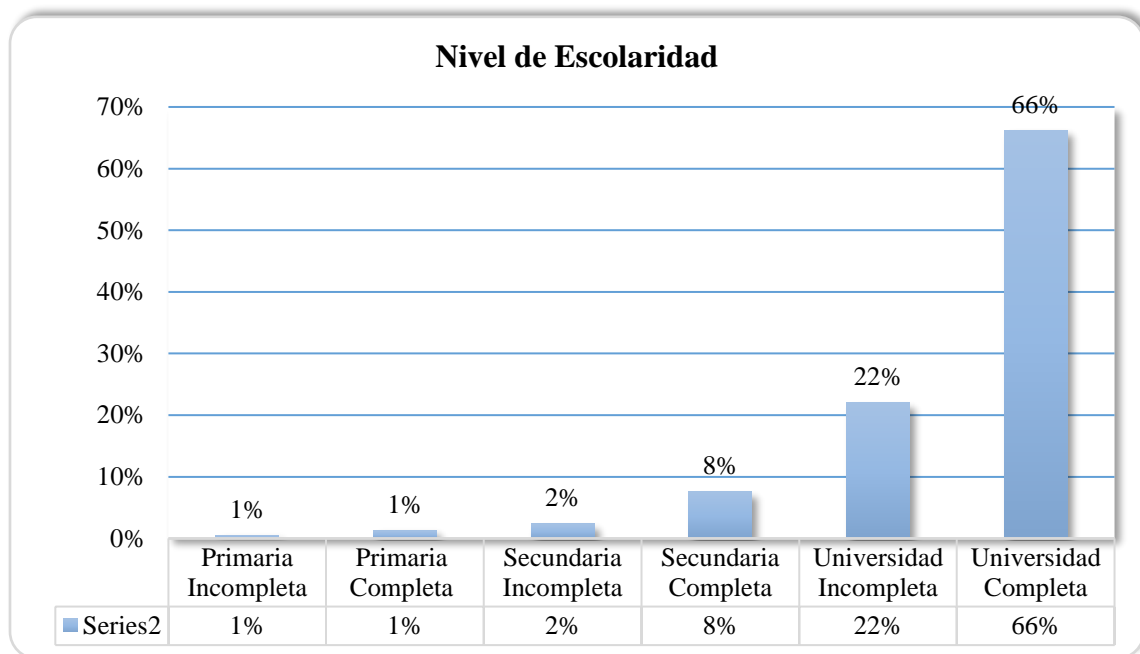


**Figura 11. Estatus Laboral**

El nivel de significancia de la pregunta es fundamental para identificar el nivel de ingresos que tienen las personas encuestadas que residen en el Distrito Central, esto sirve de apoyo para identificar el rango de precios que se pueden estimar los talleres y además la cantidad de horas que se pueden impartir, siempre considerando el nivel de satisfacción del público.



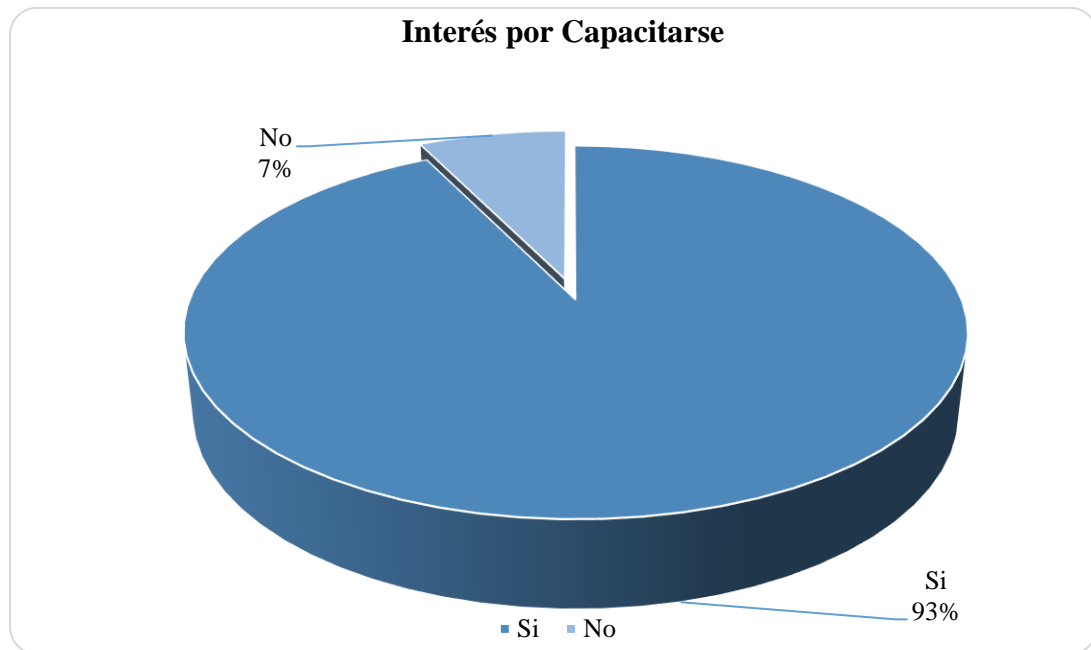
#### 4.1.5 NIVEL DE ESCOLARIDAD



**Figura 12. Nivel de Escolaridad**

Los resultados que arroja esta pregunta, son de mucho interés para el desarrollo del proyecto, ya que, conociendo el nivel de escolaridad del público identificado, el perfil de los instructores debe ser identificado tomando como referencia el público meta, en este caso vemos que nuestro target se orienta a personas con un nivel universitario, por lo tanto se deberá contratar personal que pueda llenar todas las expectativas y muy importante que tenga muy bien desarrolladas las competencias y las habilidades blandas.

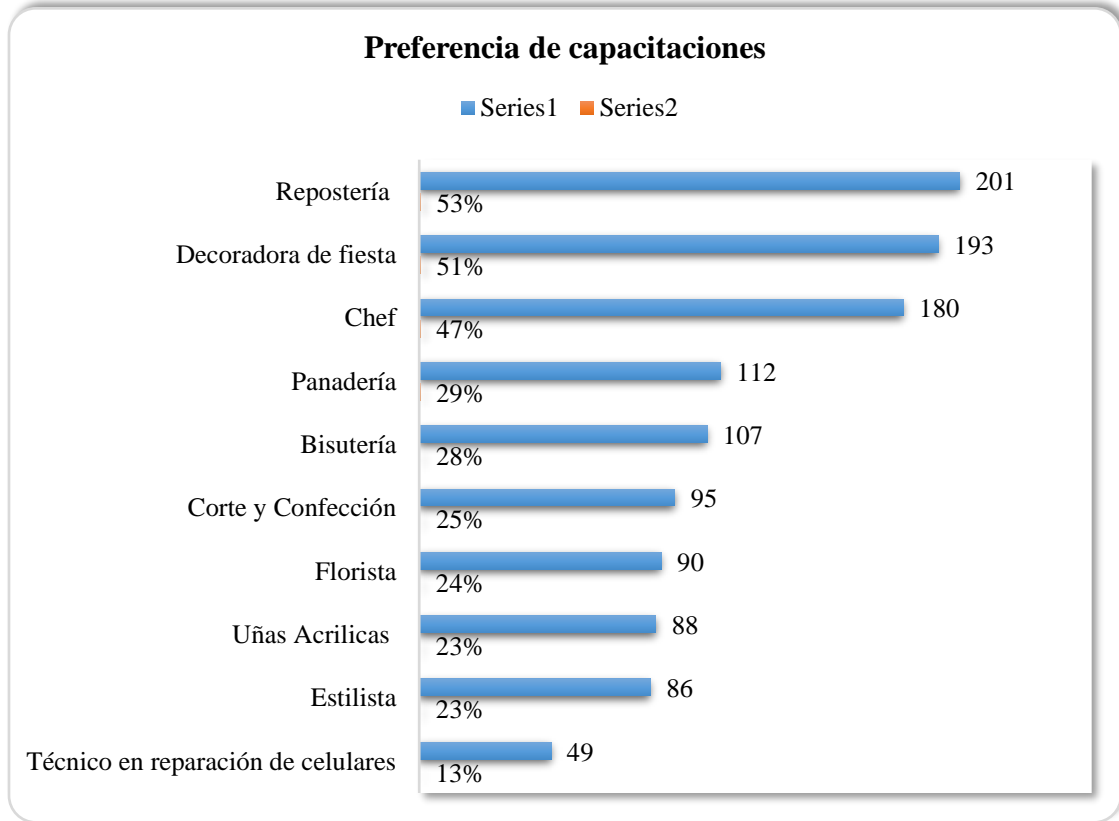
#### 4.1.6 INTERÉS POR CAPACITARSE



**Figura 13. Interés por capacitarse**

Esta pregunta la consideramos dentro de todo el cuestionario una de las más importante, ya que mide el interés de las personas en participar en las capacitaciones, con los resultados obtenidos se puede dar inicio al desarrollo del proyecto, este es un punto que determina que tan factible puede ser el proyecto.

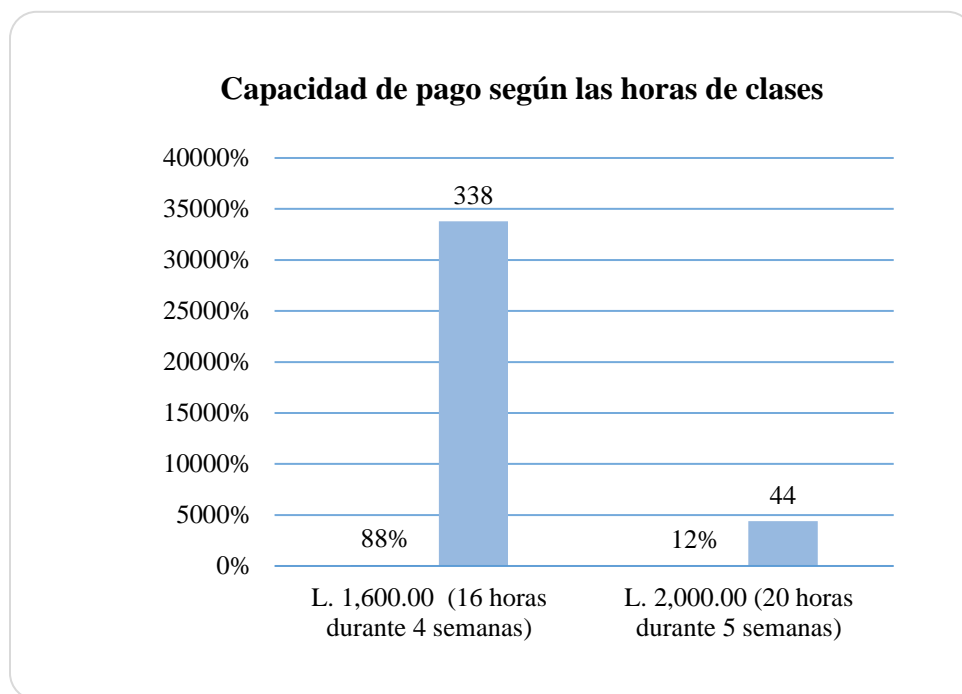
#### 4.1.7 PREFERENCIA DE CAPACITACIONES



**Figura 14. Preferencia de Capacitaciones**

La gráfica de la figura 14, muestra el resultado obtenido del nivel de preferencia que tienen las mujeres encuestadas, en este caso el mayor porcentaje de interés se reflejó en las capacitaciones de Repostería, Decoración de Fiestas y Chef. Al conocer estos resultados se puede considerar en que capacitaciones se puede centrar el proyecto, ya que son identificados de mayor interés y preferencia por un público determinado, a medida se vaya desarrollando el proyecto se irán incorporando otro tipo de capacitaciones, que sean del agrado y preferencia del público meta.

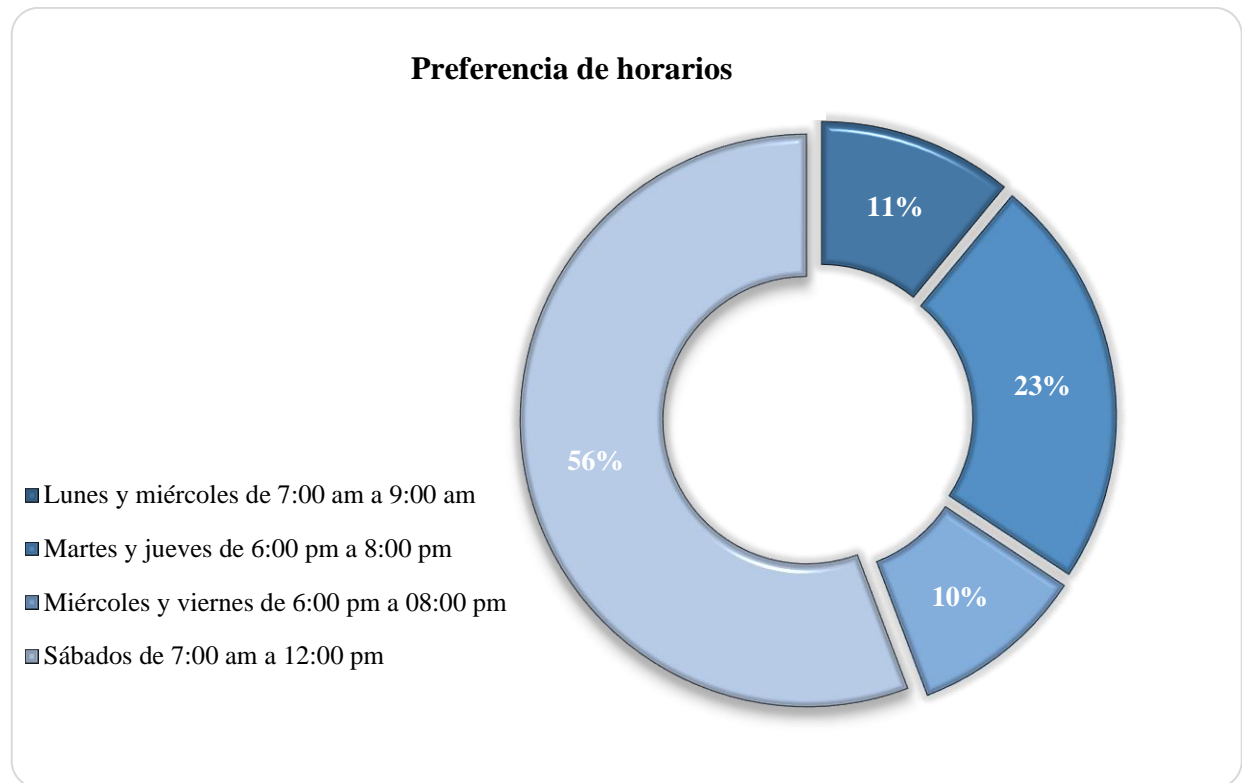
#### 4.1.8 CAPACIDAD DE PAGO SEGÚN LAS HORAS DE CLASES



**Figura 15. Capacidad de pago según las horas de clases**

El mayor porcentaje de las mujeres encuestadas indicó que están dispuestas a pagar L. 1,600.00, por las capacitaciones, con esta información se podrá determinar a nivel financiero, que tan viable puede ser el proyecto, elaborar una planificación mensual de capacitaciones y además se puede elaborar un presupuesto de ingresos, con el cual se podrán realizar otro tipo de estudios financieros.

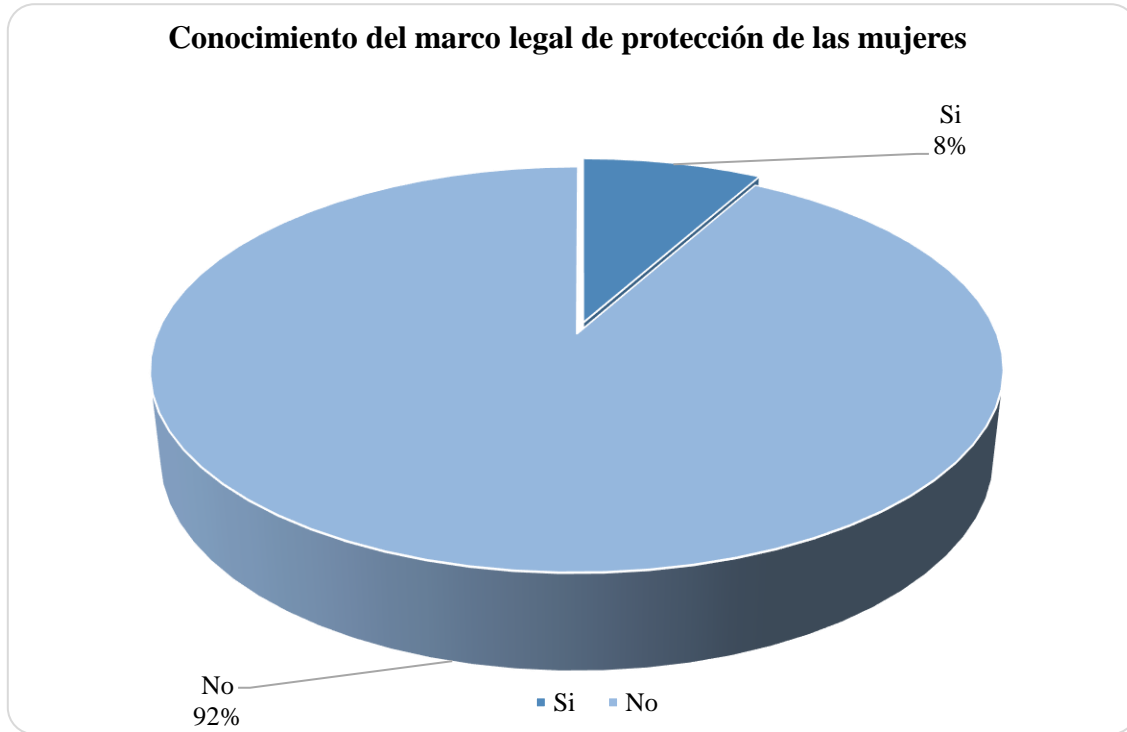
#### 4.1.9 PREFERENCIA DE HORARIOS



**Figura 16. Preferencia de Horarios**

En este sentido y de acuerdo a los resultados obtenidos las mujeres prefieren horarios los fines de semana, se entiende que es por la disponibilidad de horario que estas tienen, ya que en su mayoría son mujeres que trabajan, con esta información se podrá realizar una planificación de capacitaciones, con el fin de beneficiar al público meta y conforme a sus preferencias.

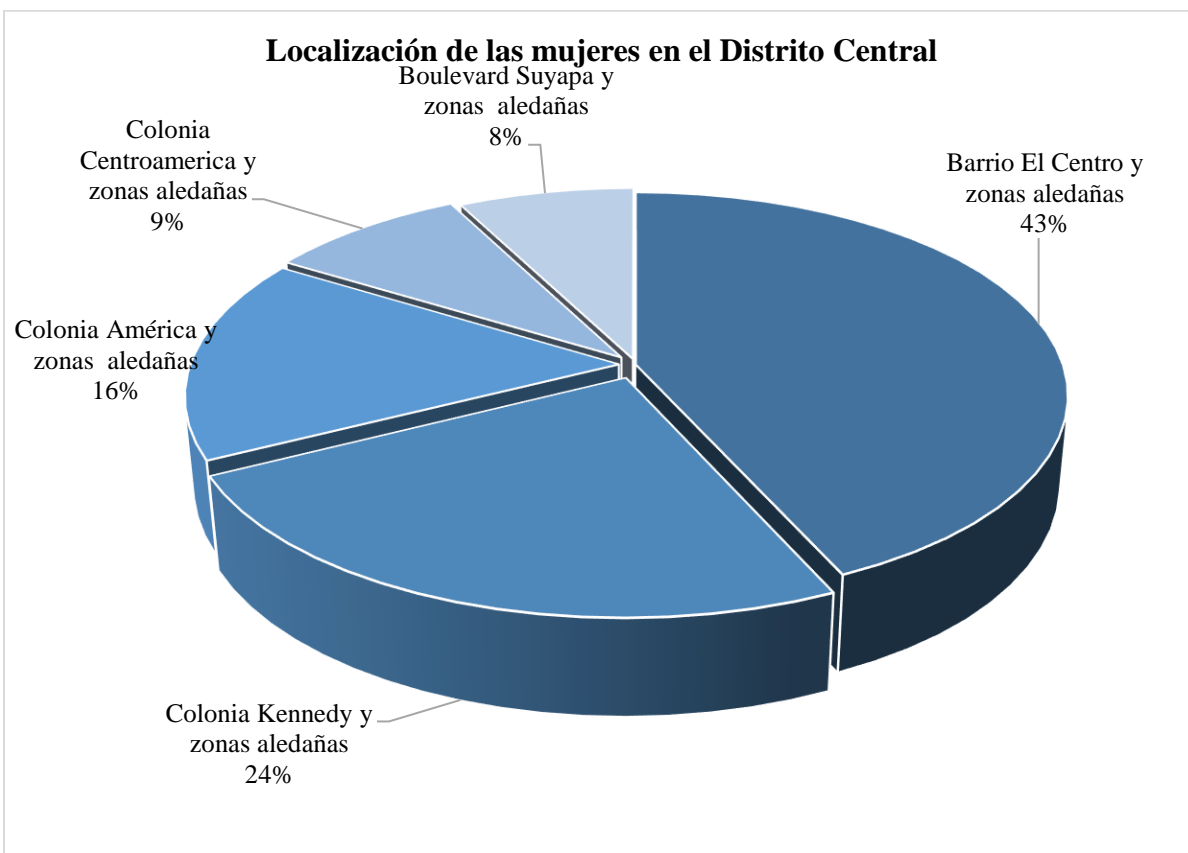
#### 4.1.10 MARCO LEGAL PROTECCIÓN DE LAS MUJERES



**Figura 17. Marco legal de protección de las mujeres**

Debido al vago conocimiento que tienen las encuestadas, respecto a las leyes de protección de las mujeres, el proyecto realizará campañas estratégicas, con el fin de socializar información pertinente sobre estas leyes y además generar un compromiso social.

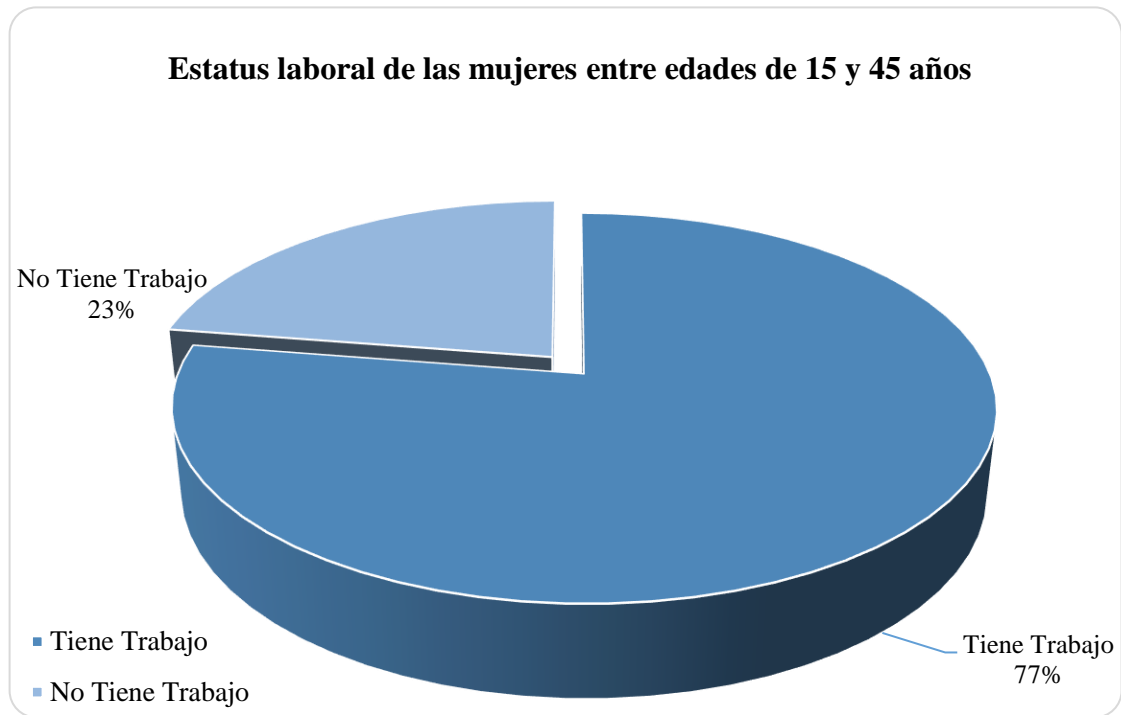
#### 4.1.11 LOCALIZACIÓN DE LAS MUJERES EN EL DISTRITO CENTRAL



**Figura 18. Localización de las mujeres en el Distrito Central**

De acuerdo a los resultados de esta pregunta, El Centro Técnico tendrá su ubicación en una zona estratégica, y de igual manera se considerará que sea un lugar de fácil acceso, que brinde seguridad a los visitantes y además con espacios adecuados para su comodidad.

#### 4.1.12 CRUCE DE VARIABLES ESTATUS LABORAL Y EDADES



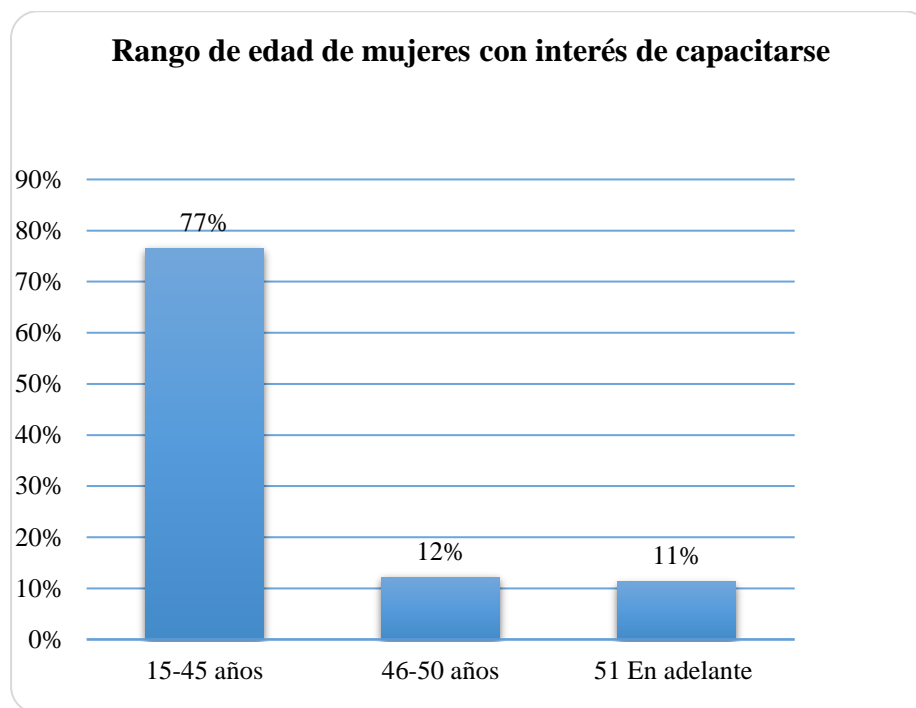
**Figura 19. Cruce de variables estatus laboral y edades de 15-45 años**

Este dato es de mucho apoyo para el desarrollo del proyecto, ya que ambos resultados son considerados claves para conocer el público meta y de esta manera crear estrategias de mercado, con el fin de alcanzar la atención e interés de este.

A nivel financiero, el hecho de que la mayor población trabaje, genera liquidez y estabilidad al proyecto, los rangos de edades son considerados muy activos.



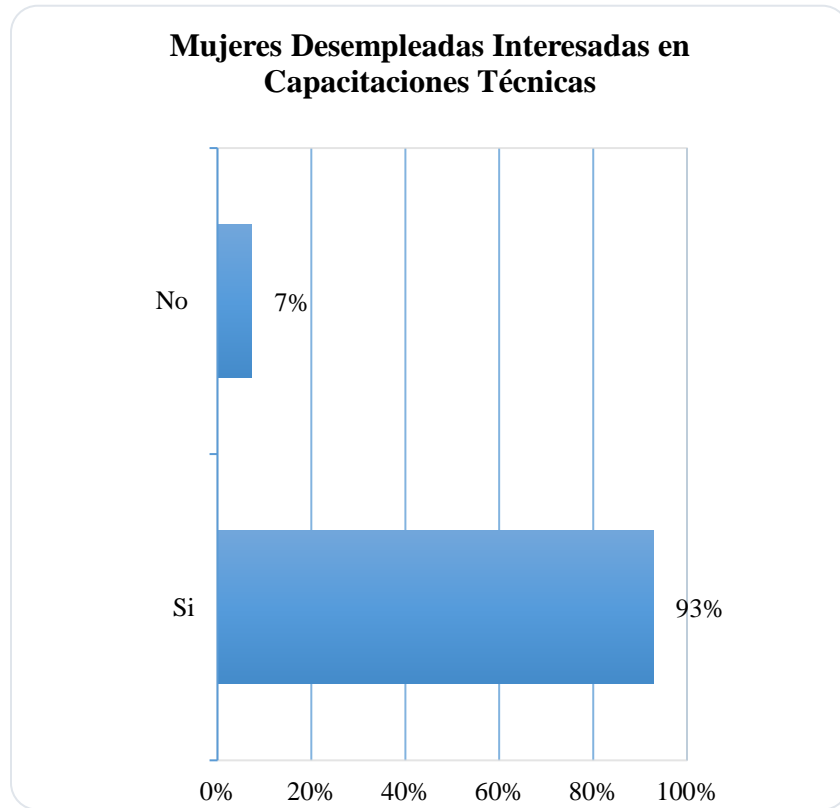
#### 4.1.13 CRUCE DE VARIABLES EDAD CON INTERÉS DE CAPACITARSE



**Figura 20. Cruce de variables rango de edad con interés de capacitarse**

Estos resultados son muy interesantes, en ellos se puede observar estos rangos de edades e interés por recibir capacitaciones técnicas, lo que hoy en día está a la vanguardia y puede crear un beneficio adicional a estas mujeres, dicho beneficio es el emprender su propio negocio y poder desarrollar las habilidades y competencias aprendidas, este es el objetivo principal del Centro Técnico de Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.

#### 4.1.14 CRUCE DE VARIABLES MUJERES DESEMPLEADAS



**Figura 21. Cruce de variables desempleadas con interés en capacitaciones**

La gráfica de la figura 21, muestra que el 93% de las mujeres desempleadas tiene interés en recibir capacitaciones técnicas, en cambio un 7% de estas mujeres no tiene interés alguno en hacerlo.

En este cruce de variables se puede identificar que el gran porcentaje de mujeres desempleadas tienen el interés en capacitarse, lo que lleva a que el proyecto tendrá un impacto positivo, además apoyará también a este sector de mujeres muy posiblemente con algún tipo de ayudas o beneficios para que puedan integrarse a las capacitaciones técnicas, ya que el enfoque además de brindar conocimientos es apoyar a este sector.

## 4.2 APLICABILIDAD DEL PROYECTO

De acuerdo a los resultados obtenidos se ha considerado crear un centro técnico para mujeres emprendedoras en el municipio del distrito central, este centro permitirá a muchas mujeres capacitarse en áreas específicas y posteriormente utilizar este aprendizaje como una herramienta idónea para emprender su propia idea de negocio.



Figura 22. Figura de Aplicabilidad

#### **4.2.1 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS**

El proyecto se basa en el desarrollo de un Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, dicho proyecto consiste en brindar diferentes capacitaciones que contribuyan al desarrollo de habilidades y competencias de estas mujeres.

El siguiente estudio se realizará para determinar si este es rentable, se ha considerado necesario establecer los costos, esto ayudará a identificar los ingresos generados de acuerdo con la demanda esperada, sin dejar a un lado el análisis de mercado, ya que este permite conocer si las mujeres estarían dispuestas a pagar por las capacitaciones.

Los aspectos organizacionales, parten los costos por salarios y la organización en sí, como ser su estrategia, visión, misión y valores. Para establecer legalmente un negocio deben realizarse ciertas erogaciones con el objeto de obtener permiso y realizar las inscripciones de rigor.

La rentabilidad se fundamenta, en caso de que los valores presentes de los flujos futuros del negocio se basarán en la cantidad de inscripciones en las capacitaciones y el costo que influye en estas. Estos tienen que ser mayor al valor de la inversión inicial.

La posibilidad de brindar esta información al inversionista en un solo documento se debe a la recopilación de diversa información referente al mercado, datos técnicos, panorama organizacional, aspectos legales y finalmente economía y finanzas, lo que permite tomar la decisión y asumir el riesgo sobre la inversión.

#### **4.2.2 PROPIEDAD INTELECTUAL**

Se considera a toda creación o invención obras literarias y artísticas dentro del concepto de propiedad intelectual. Respecto al rubro de la empresa solo corresponde registrar el nombre de esta, es importante mencionar que el derecho al uso exclusivo de una marca se adquiere mediante su inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial.

#### **4.2.3 LOGO Y ESLOGAN DE LA EMPRESA**



**Figura 23. Logo y eslogan de la empresa**

#### **4.3 ESTUDIO DE MERCADO**

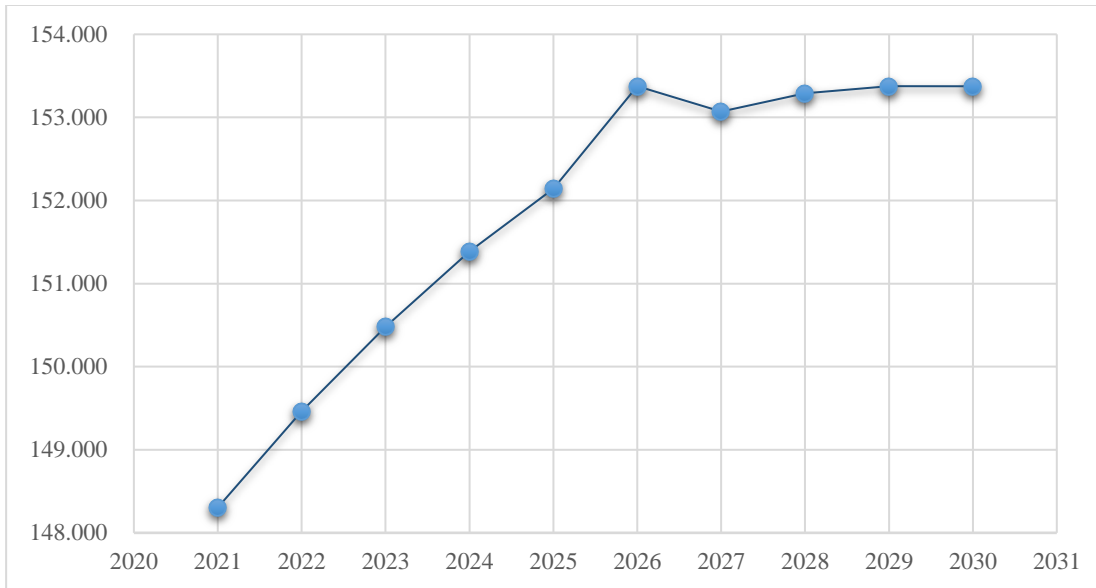
El estudio de mercado, tiene como objetivo principal determinar si la creación del Centro Técnico de Capacitación para Mujeres Emprendedoras que residen en el Distrito Central, cuenta con un nivel adecuado de aceptación y las posibles clientas están dispuestas a adquirir los servicios de capacitación que serán ofrecidos, por tal razón mediante el presente estudio que se determinará la factibilidad y viabilidad del proyecto.

### 4.3.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda para el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central es calculada tomando en cuenta los datos y características encontrados en la aplicación del instrumento de investigación a 382 mujeres que residen en el Distrito Central, por tal razón la demanda está determinada por la población femenina que reside la zona urbana del Distrito Central con edad entre 15 y 49 años, de este grupo de mujeres y según los resultados obtenidos en la encuesta antes aplicada, se obtuvo como resultado que un 68% de mujeres encuestadas tienen capacidad de pago de los servicios a brindar y un 62.56% de mujeres expresaron su interés de capacitarse en los diversos cursos que ofrecería el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.

**Tabla 5. Análisis de la Demanda**

<b>Año</b>	<b>Población femenina del distrito central entre 15-49 años con capacidad de pago e interés por capacitarse</b>
2021	148,305
2022	149,462
2023	150,479
2024	151,389
2025	152,144
2026	153,376
2027	153,072
2028	153,291
2029	153,376
2030	153,374



**Figura 24. Proyección de la demanda 2021-2030**

#### **4.3.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta de la formación de personal técnico femenino del Distrito Central, ha sufrido un deterioro a partir del año 2020, esto debido a la pandemia del COVID-19, en vista que, a partir del mes de marzo del año 2020, los centros de formación educativa de formación no formal se vieron obligados a cerrar sus puertas, a la fecha son muy pocos los centros de capacitaciones que han iniciado operaciones.

Actualmente INFOP, no está ofreciendo clases de forma presencial, las personas del Distrito Central pueden acceder a cursos virtuales, enfocados en diferentes áreas, como ser ofimática, servicio al cliente y temas enfocados a recursos humanos, otra institución gubernamental que promueve el emprendimiento femenino es Ciudad Mujer que al igual que el INFOP, actualmente no está ofreciendo capacitaciones técnicas de forma presencial, es importante mencionar que en el Distrito Central, operan un aproximado de una veintena de academias la mayoría de ellas imparten

una especialidad específica de formación técnica al sector femenino que se matricula en sus instituciones.

Se podría esperar que, con las jornadas de vacunación impulsadas por el Gobierno de la República, las actividades académicas puedan retornar, para ellos se tomará como punto de partida el informe de auditoría realizado por el Tribunal Superior de Cuentas realizado en el año 2019 en el cual se informa que de 2,599 personas certificadas por el INFOP el año mencionado solamente 340 mujeres recibieron la certificación de las capacitaciones recibidas.

Así mismo según el informe a mayo del centro integral de atención a la mujer “Ciudad Mujer expresa que fueron 307, mujeres emprendedoras recibieron un incentivo por parte del Gobierno de la República y tomando en cuenta que un aproximado de 75 mujeres se matricularían en las diversas academias del Distrito Central se podría estimar que una 900 mujeres podrían en el presente año optar por cualquiera de las ofertas de capacitación técnica para mujeres emprendedoras del Distrito Central, por lo tanto se aplica un 1.75% de tasa de crecimiento de la población (INE HONDURAS )

**Tabla 6 Análisis de la oferta**

<b>Institución</b>	<b>Mujeres Certificadas entre 2019-2021</b>
INFOP	340
Ciudad Mujer	307
Diversas academias	900
Total	1,600



**Tabla 7. Proyección de la oferta**

Año	Oferta de capacitación técnica a la población femenina del distrito central
2021	1,600
2022	1,628
2023	1,656
2024	1,685
2025	1,715
2026	1,745
2027	1,776
2028	1,807
2029	1,838
2030	1,870

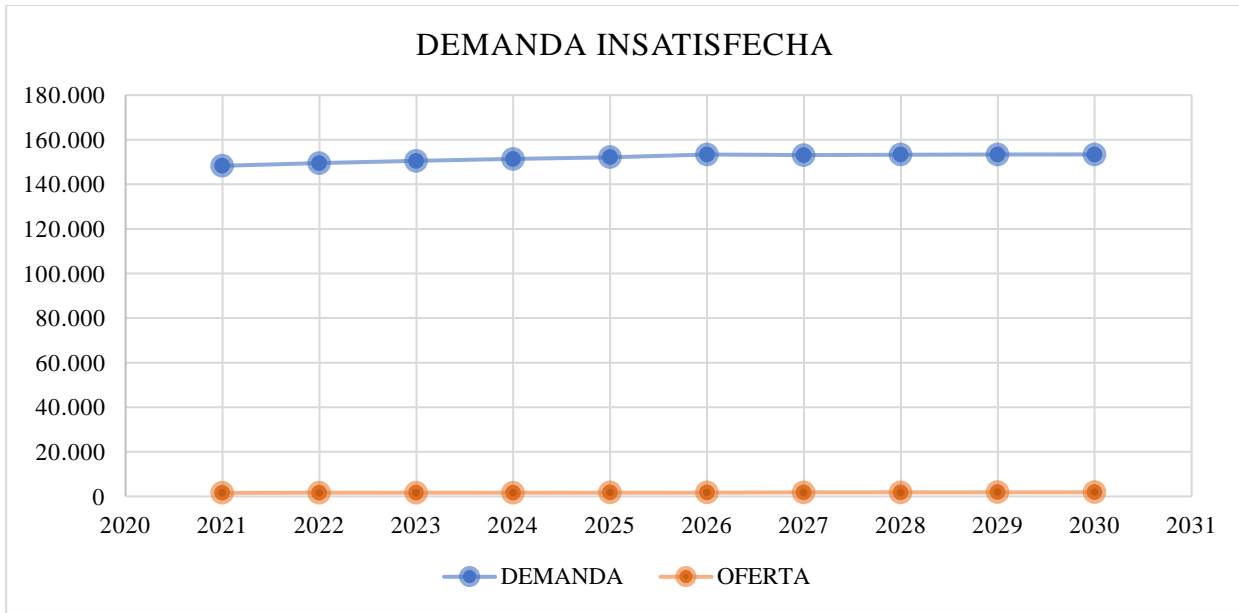


**Figura 25. Oferta de capacitación técnica**

### 4.3.3 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

**Tabla 8. Demanda potencial insatisfecha**

Año	Población femenina del DC entre 15-49 años con capacidad de pago e interés por capacitarse	Oferta de capacitación técnica a la población femenina del D.C.	Demanda insatisfecha
2021	148,305	1,600	146,705
2022	149,462	1628	147,834
2023	150,479	1656	148,823
2024	151,389	1685	149,704
2025	152,144	1715	150,429
2026	153,376	1745	151,631
2027	153,072	1776	151,296
2028	153,291	1807	151,484
2029	153,376	1838	151,538
2030	153,374	1870	151,504



**Figura 26. Demanda Insatisfecha**

#### 4.3.4 MERCADO OBJETIVO

El mercado meta o mercado objetivo al cual está enfocado este proyecto de Prefactibilidad, son las mujeres que residen en el Distrito Central, con interés de mejorar sus capacidades y habilidades en diversas áreas, para lograr ofrecer productos o servicios y así poder generar ingresos que les permitan mejorar sus condiciones de vida, se aplicó un instrumento de investigación y se logró identificar como mercado objetivo a las mujeres de 15 – 45 años con capacidad económica para poder pagar el costo de las capacitaciones pero que además; expresaron su interés por optar por matricularse en los diversos talleres que ofrecerá el Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.

#### **4.3.5 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS**

La estrategia de posicionamiento en el mercado para el inicio de operaciones del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, estará enfocada en transmitir el mensaje de ser un centro de capacitación técnico de alto desempeño, con instructores especializados, instalaciones adecuadas y precios accesibles y se publicitará por medio de las redes sociales pero igualmente se implementará una estrategia de ventas vía tele mercadeo, ofreciendo modalidades de pago para que las mujeres interesadas puedan inscribirse en este.

#### **4.3.6 MEZCLA DE MERCADEO (MARKETING)**

La estrategia de posicionamiento en el mercado para el inicio de operaciones del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, estará enfocada en transmitir el mensaje de ser un centro de capacitación técnico de alto desempeño, con instructores especializados, instalaciones adecuadas y precios accesibles y se publicitará por medio de las redes sociales, la estrategia a implementar se realizará de forma agresiva y directa, con mensaje claro que destaque las oportunidades de un mejor calidad de vida por medio de desarrollar negocios de las habilidades aprendidas en el Centro de Capacitación para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.



**Figura 27. Mezcla de Marketing**

Fuente: Google

#### **4.3.7 MEZCLA DE MERCADEO (MARKETING)**

Producto: Se crea el Centro Técnico de Capacitaciones para Mujeres emprendedoras del Distrito Central, que brindará servicios de capacitación en diversas áreas como ser: Repostería, Decoración de fiesta, Chef, Panadería, Bisutería, Corte y confección, Bisutería, Floristas, Uñas acrílicas, Estilistas, Técnico en reparación de celulares, detalladas según el nivel de preferencia descritas en el instrumento de investigación aplicado.

Plaza: Como producto de la investigación realizada, se ubicará las instalaciones del Centro Técnico para Mujeres emprendedoras del Distrito Central se logró identificar que las zonas de mayor afluencia y con mayor factibilidad para la localización del proyecto están ubicadas en colonia Kennedy en el centro de Tegucigalpa.

Precio: Los precios se definieron por el nivel de aceptación expresado en la aplicación del instrumento, se identificó un buen nivel de aceptación para un precio de L. 100.00 por hora clase por tal razón se estarán ofreciendo capacitaciones para 16 y 20 horas que tendrán un precio de L.1,600.00 y L.2,000.00 respectivamente.

Promoción o publicidad: Se implementará una estrategia de alta influencia a nivel de redes sociales con enfoque en el sector femenino, esto porque se requiere posicionar el negocio en la mente y conocimiento de las mujeres, que presenten interés por capacitarse y generar ingresos para lograr un mejor ingreso familiar.

#### **4.4 ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico determina la importancia de si es viable o no desarrollar el proyecto en un espacio físico determinado, además permite identificar la ubicación, el equipo e insumos que se requieren para dar marcha al proyecto.

#### **4.4.1 LOCALIZACIÓN**

La localización de un negocio debe establecerse en un lugar estratégico, accesible, seguro y que cuente con los servicios básicos y accesos disponibles para llevar a cabo las operaciones.

Se determinó que el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central, tendría su localización en el Centro Comercial Centroamérica, ya que es un punto estratégico, con fácil acceso, brinda seguridad a los visitantes y además cuenta con espacios adecuados para su comodidad.

También se ha considerado replicar el estudio en zonas aledañas al Distrito Central con el fin de generar mayor impacto económico en la sociedad. Dicho proyecto estará disponible para géneros indistintos, se trabajará en alianzas estratégicas con ONG`s, iglesias, grupos campesinos o diversos grupos organizados de la sociedad civil.

##### **4.4.1.1 MICRO LOCALIZACIÓN**

Se ha considerado que la ubicación del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central, debido a su enfoque inicial, quedará ubicado en la ciudad de Tegucigalpa, M.D.C.

##### **4.4.1.2 MACRO LOCALIZACIÓN**

El Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central, tendrá lugar en el Centro Comercial Centroamérica, esto debido a que es una ubicación estratégica, accesible a transporte público y además cuenta con un amplio espacio para estacionamientos.

### 4.4.1.3 UBICACIÓN DEL EDIFICIO

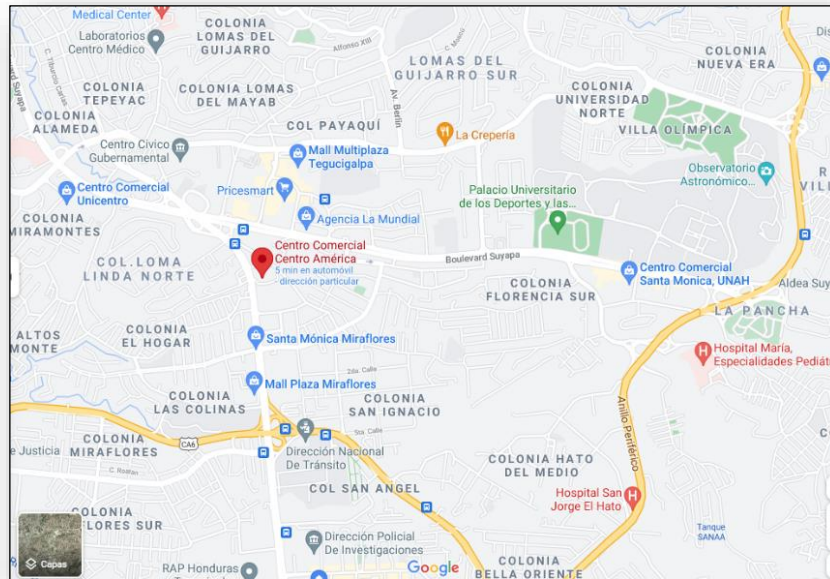


Figura 28. Ubicación del edificio

Fuente: Google Map



Figura 29. Edificio Centro Comercial Centroamerica

Fuente: Google Map

#### **4.4.2 ESPACIO**

La instalación del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras tendrá un área de construcción de 750 m<sup>2</sup>, ubicado en el centro comercial Centroamérica, cuenta dos espacios amplios, 1 baño dentro del local y baños externos para los visitantes en general, área de lavandería, seguridad privada y amplio estacionamiento.

#### **4.4.3 MOBILIARIO Y EQUIPO**

Las instalaciones del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras, cuenta con amplios espacios, estarán debidamente acondicionados, contarán con aire acondicionado, amplios baños, espacios de estar, dispensadores de agua, el mobiliario y el equipo son de primera calidad, con el fin de garantizar la comodidad en el proceso de aprendizaje de las alumnas.

### **4.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

El estudio organizacional determina la capacidad operativa de la organización, con el fin de alcanzar los objetivos y metas planteadas, también evalúa las fortalezas y debilidades, cada proyecto determina su propia estructura y por ende se debe cumplir con todos los requerimientos que solicite la ejecución del desarrollo del proyecto.

#### **4.5.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO**

Este análisis permite identificar en qué posición se encuentra la empresa, identificando las fortalezas, oportunidades se pueden crear estrategias para poder desarrollar de mejor manera el proyecto o empresa, además, de las debilidades y amenazas tiene como propósito eliminarlas o hacer de eso algo positivo para la empresa.





**Figura 30. FODA**

#### **4.5.2 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

La planificación estratégica en una empresa genera confianza y aceptación por parte de los prospectos o clientes potenciales, tanto la misión y visión, representan las creencias, valores y costumbres de las autoridades o administración de la empresa, lo que son y esperan ser y todo aquello que esperan lograr, esta planeación debe estar alineada además con lo que se espera de los colaboradores.

##### **4.5.2.1 MISIÓN**

Desarrollar habilidades y competencias en las mujeres, por medio de capacitaciones técnicas en diferentes áreas, proporcionándoles las herramientas necesarias en su adaptación y dificultades en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

### 4.5.2.2 VISIÓN

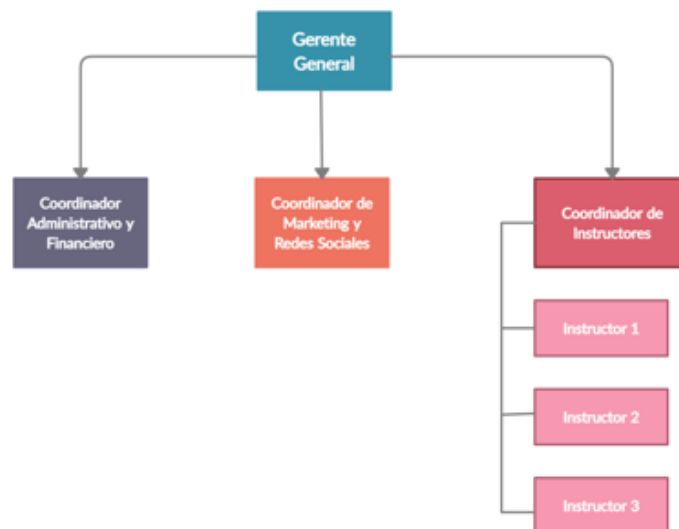
Ser un Centro Técnico referente a nivel nacional en el tema de capacitaciones dirigidas a las mujeres, con el fin de que puedan emprender y crear sus propios negocios.

### 4.5.2.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Garantizar la calidad de aprendizaje de cada alumno inscrito en las capacitaciones.
- Realizar estrategias para disminuir la deserción, brindar seguimiento a las personas inscritas y apoyar la gestión.

### 4.5.3 ORGANIGRAMA

Este organigrama representa la estructura organizacional y el capital humano del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, este indica la jerarquía y los puestos que son necesarios para que el Centro pueda operar de manera eficiente.



**Figura 31. Organigrama**

#### 4.5.4 PERSONAL CAPACITADO

El Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, requiere contratar personal capacitado y calificado con el fin de que puedan empoderarse de su cargo y además consolidar el buen funcionamiento del Centro.

##### 4.5.4.1 PERFILES DE PUESTOS

**Tabla 9. Descripción de puestos**

<b>Descripción del Puesto</b>	
Nombre del Puesto	Gerente General
Formación Académica	Licenciatura en Administración de Empresas o carreras afines, maestría en Administración de Proyectos
Salario Mensual	L. 18.000,00
Descripción de Puesto	<p>Dirigir planificar, organizar, controlar, coordinar, analizar, calcular, velar y evaluar los que se estén cumpliendo los objetivos y metas de la empresa con base de las directrices de los socios. Así mismo realizar contrataciones a nivel ejecutivo y supervisión del personal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar los objetivos de la empresa a corto y largo plazo.</li> <li>• Dirigir la compañía, tomar decisiones, y vigilar para que las metas se cumplan en el tiempo programado.</li> <li>• Ejecuta la representación legal de la empresa.</li> <li>• Monitorea que se cumpla el plan estratégico de la empresa y alcanzar las metas establecidas.</li> <li>• Disponer respecto de contratar el personal clave que requiere la organización, instruir asignándole las funciones que le corresponde al personal.</li> <li>• Analizar las operaciones de la compañía en lo financiero, administrativo, proyectos, entre otros.</li> </ul>
Nombre del Puesto	Coordinador Administrativo y Financiero
Formación Académica	Licenciatura Finanzas o Administración de Empresas (Maestría deseable)
Salario Mensual	L. 14.000,00

<b>Descripción del Puesto</b>	
Descripción de Puesto	El coordinador administrativo y financiero, garantiza la buena ejecución del presupuesto de la empresa, así como la supervisión de las compras realizadas, vela por la obtención de financiamientos y de igual manera que los compromisos financieros se realicen en tiempo y forma, con el fin de evitar pagos por mora o incumplimiento de contratos. Se involucra en los procesos de negociaciones con proveedores y es quien firma estos compromisos.
Nombre del Puesto	Coordinador de Marketing y Redes Sociales
Formación Académica	Licenciatura en Marketing (Maestría deseable)
Salario Mensual	L. 12.000,00
Descripción de Puesto	Diseñar, planificar, elaborar los planes de marketing de la empresa, coordinar y controlar el lanzamiento de campañas publicitarias y de promoción, dar apoyo al área de ventas respecto a las estrategias que deben realizar, mantener activas las redes sociales de la empresa.
Nombre del Puesto	Coordinador de Instructores
Formación Académica	Licenciatura en Pedagogía o carreras a fines
Salario Mensual	L. 12.000,00
Descripción del Puesto	Supervisar la planificación y cumplimiento de los niveles de calidad de cada área específica, brindar acompañamiento a los instructores y apoyar durante las capacitaciones cuando se requiera, apoyar preparando los espacios y verificación de las prácticas, asegurar y garantizar el aprendizaje de los estudiantes.
Nombre del Puesto	Instructor 1
Formación Académica	Especialidad requerida (con experiencia indispensable)
Salario Mensual	L. 9.000,00
Descripción del Puesto	Planificar y presentar a su coordinador las guías prácticas, de cada clase, al igual que el contenido teórico de esta. Garantizar el aprendizaje de sus alumnos, brindar un excelente servicio al cliente a los alumnos, asistir en tiempo y forma a impartir la capacitación, al final del curso debe asegurarse de que cada persona inscrita deba recibir su certificado y estos deben ir con su respectiva firma.
Nombre del Puesto	Instructor 2

<b>Descripción del Puesto</b>	
Formación Académica	Especialidad requerida (con experiencia indispensable)
Salario Mensual	L. 9.000,00
Descripción del Puesto	Planificar y presentar a su coordinador las guías prácticas, de cada clase, al igual que el contenido teórico de esta. Garantizar el aprendizaje de sus alumnos, brindar un excelente servicio al cliente a los alumnos, asistir en tiempo y forma a impartir la capacitación, al final del curso debe asegurarse de que cada persona inscrita deba recibir su certificado y estos deben ir con su respectiva firma.
Nombre del Puesto	Instructor 3
Formación Académica	Especialidad requerida (con experiencia indispensable)
Salario Mensual	L. 12.000,00
Descripción del Puesto	Planificar y presentar a su coordinador las guías prácticas, de cada clase, al igual que el contenido teórico de esta. Garantizar el aprendizaje de sus alumnos, brindar un excelente servicio al cliente a los alumnos, asistir en tiempo y forma a impartir la capacitación, al final del curso debe asegurarse de que cada persona inscrita deba recibir su certificado y estos deben ir con su respectiva firma.

#### **4.5.5 MATRIZ RACI**

Con el propósito de mantener un mejor control de las actividades y brindar un seguimiento continuo y además de que las partes interesadas tengan un adecuado involucramiento se realiza una matriz RACI, definir los roles y responsabilidades de cada persona involucrada en el proyecto y procesos esa es la función de esta matriz.

**Tabla 10. Siglas RACI**

<b>Descripción</b>	<b>Símbolo</b>
Responsable	R
Aprobador	A
Consultado	C
Informado	I

**Tabla 11. Abreviación de los Stakeholders**

<b>Descripción</b>	<b>Símbolo</b>
Gerente General	GG
Coordinador Administrativo y Financiero	CAF
Coordinador de Marketing y redes sociales	CMRS
Coordinador de capacitaciones	CC
Instructor 1	I1
Instructor 2	I2
Instructor 3	I3

**Tabla 12. Matriz RACI**

No.	Actividad	GG	CAF	CMRS	CC	I1	I2	I3
1	Pagos planilla	I	AC	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Mantenimiento redes sociales	IC	C	R	I	N/A	N/A	N/A
3	Contratación personal	I	IC	I	IC	N/A	N/A	N/A
4	Planificación de actividades académicas	I	IC	N/A	A	R	R	R
5	Acompañamiento en capacitaciones	N/A	N/A	N/A	R	I	I	I
6	Compras de insumos	I	AC	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
7	Traslado de mobiliario	N/A	N/A	N/A	IC	I	I	I
8	Inscripciones	IC	AC	N/A	IC	I	I	I

#### 4.5.6 PLANILLA DE EMPLEADOS

**Tabla 13. Planilla de Empleados**

Supuestos de gastos	Salario mensual	Salario anual	13 avo mes	14 avo mes	IHSS 8.70%	Rap 1.5%	INFOP	Planilla anual
Gerente General	18,000.00	216,000.00	18,000.00	18,000.00	18,792.00	3,240.00	2,160.00	276,192.00
Coordinador Administrativo y Financiero	14,000.00	168,000.00	14,000.00	14,000.00	14,616.00	2,520.00	1,680.00	214,816.00
Coordinador de Marketing	12,000.00	144,000.00	12,000.00	12,000.00	12,528.00	2,160.00	1,440.00	184,128.00
Coordinador de Capacitadores	12,000.00	144,000.00	12,000.00	12,000.00	12,528.00	2,160.00	1,440.00	184,128.00
Capacitador 1	9,000.00	108,000.00	9,000.00	9,000.00	9,396.00	1,620.00	1,080.00	138,096.00
Capacitador 2	9,000.00	108,000.00	9,000.00	9,000.00	9,396.00	1,620.00	1,080.00	138,096.00
Capacitador 3	9,000.00	108,000.00	9,000.00	9,000.00	9,396.00	1,620.00	1,080.00	138,096.00
<b>TOTAL</b>	<b>L. 83,000.00</b>	<b>L. 996,000.00</b>	<b>L. 83,000.00</b>	<b>L. 83,000.00</b>	<b>L.86,652.00</b>	<b>L. 14,940.00</b>	<b>L.9,960.00</b>	<b>L. 1,273,552.00</b>

## **4.6 ESTUDIO LEGAL**

En este apartado se describen las leyes, regulaciones y reglamentos, en concordancia con lo que dicta la jurisdicción de la Republica de Honduras. Por medio de este se determina la viabilidad legal e implicaciones técnicas que conlleva el funcionamiento del Centro Técnico.

### **4.6.1 ASPECTOS LEGALES**

#### **4.6.1.1 CONSTITUCIÓN LEGAL**

El Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, se establece como una de responsabilidad limitada de capital variable, cumpliendo con requisitos mínimos establecidos en el Código de Comercio. Para la constitución se establece un gasto de L25,000, el cual incluye honorarios profesionales, permiso de operaciones, pago de tasas para inscripciones Código de Comercio, licencia ambiental y otros.

### **4.6.2 IMPUESTOS**

Se considera importante que la empresa asuma la responsabilidad que las leyes indican, en el caso más preciso la tributación de los impuestos.

#### **4.6.2.1 IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

El impuesto sobre la renta debe calcularse de acuerdo a lo descrito en el artículo 22 de la Ley de dicho impuesto, considerándose una tasa de un 25% sobre la renta neta gravable que es la utilidad neta el período más los gastos no deducibles, menos los ingresos no gravables.



#### **4.6.2.2 APORTACIÓN SOLIDARIA**

Artículo No. 15 del Decreto No. 278-2013 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, contenida en el Decreto No. 51-2003 del 3 de abril de 2003 y sus reformas, el que en adelante debe leerse así:

Las personas jurídicas, excepto las incluidas en los Regímenes Especiales de Exportación y turismo sin perjuicio de lo establecido en el artículo 22 de la Ley del Impuesto sobre la renta, pagarán una aportación solidaria del cinco por ciento (5%) que se aplicará sobre el exceso de la 102 renta neta gravable superior a un millón de lempiras (L1,000,000), a partir del período fiscal 2014 en adelante.

#### **4.6.2.3 IMPUESTO SOBRE VENTA**

De acuerdo con el Decreto No. 278-2013 publicado en el diario oficial La Gaceta con fecha 30 de diciembre de 2013, en el capítulo VI, se reformó el artículo No. 6 de la Ley de Impuesto Sobre Ventas, modificando la tasa general, aumentándola al 15%; quedando gravado de esta forma el valor del producto y servicio que se prestará.

#### **4.6.2.4 IMPUESTO SOBRE VOLUMEN DE VENTAS**

Mensualmente toda persona natural o comerciante individual o social por su actividad mercantil, industrial, minera, agropecuaria, de prestación de servicios públicos y privados, de comunicación electrónica, constructoras de desarrollo urbanístico, casinos, instituciones bancarias de ahorro y préstamo, aseguradoras y toda otra actividad lucrativa, la cual tributarán de acuerdo a su volumen de producción, ingresos o ventas anuales.

### 4.6.3 ASPECTOS LABORALES

El Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, está sujeto al código de trabajo y por ende debe cumplir las leyes que en el dictan, cada colaborador será afiliado al IHSS y RAP, gozará de decimocuarto, decimoquinto mes y vacaciones conforme a lo establecido por el ministerio de trabajo.

Décimo tercer y décimo cuarto mes de sueldo: ambos corresponden a un sueldo adicional pagado en diciembre y junio de cada año respectivamente, el mismo es calculado sobre la base del sueldo promedio ordinario devengado en el último año (o fracción de año cuando el pago deba hacerse proporcional), por tanto, esta compensación social provoca que el gasto por sueldo se lleva de 12 a 14 meses en el año.

Vacaciones de los empleados de acuerdo a ley: las que se calculan en base a la antigüedad de trabajo, el costo de las mismas está implícito en la remuneración mensual a los empleados.

## 4.7 ESTUDIO FINANCIERO

### 4.7.1 SUPUESTO FINANCIERO

**Tabla 14. Supuesto Financiero**

SUPUESTOS	VALOR	%	OBSERVACIONES
Fondos propios	L. 357,056.00		
Financiamiento externo	L. 700,000.00	14.75%	Tasa de interés 14.75 % en Banco Atlántida, según cotización realizada en Centro de Negocios Banco Atlántida (Ver Anexo)
Plazo	4 años		
Horizonte de evaluación	5 años		
Tasa de rendimiento de capital	19.45%		Tasa Rendimiento Esperada, calculada.
	Años 2,3	8.75%	Se estima tomando en consideración la

Crecimiento de ventas /			capacidad instalada del edificio arrendado.
	Años 4,5	5%	
Tasa de inflación (fuente BCH)	4.48%		
Tasa de Impuesto sobre la Renta	25%		Pago anual sobre utilidades
Capital de trabajo	L. 1,057,056.00		Aportación de socios
Método depreciación	5 años		línea recta
Valor residual	1%		

## 4.7.2 SUPUESTO DE GASTOS

**Tabla 15. Supuesto de Gastos**

Supuestos de gastos	Salario mensual	Salario anual	13 avo mes	14 avo mes	IHSS 8.70%	Rap 1.5%	INFOP	Planilla anual
Gerente General	18,000.00	216,000.00	18,000.00	18,000.00	18,792.00	3,240.00	2,160.00	276,192.00
Coordinador Administrativo y Financiero	14,000.00	168,000.00	14,000.00	14,000.00	14,616.00	2,520.00	1,680.00	214,816.00
Coordinador de Marketing	12,000.00	144,000.00	12,000.00	12,000.00	12,528.00	2,160.00	1,440.00	184,128.00
Coordinador de Capacitadores	12,000.00	144,000.00	12,000.00	12,000.00	12,528.00	2,160.00	1,440.00	184,128.00
Capacitador 1	9,000.00	108,000.00	9,000.00	9,000.00	9,396.00	1,620.00	1,080.00	138,096.00
Capacitador 2	9,000.00	108,000.00	9,000.00	9,000.00	9,396.00	1,620.00	1,080.00	138,096.00
Capacitador 3	9,000.00	108,000.00	9,000.00	9,000.00	9,396.00	1,620.00	1,080.00	138,096.00
<b>TOTAL</b>	<b>L 83,000.00</b>	<b>L. 996,000.00</b>	<b>L. 83,000.00</b>	<b>L. 83,000.00</b>	<b>L.86,652.00</b>	<b>L. 14,940.00</b>	<b>L.9,960.00</b>	<b>L. 1,273,552.00</b>

### 4.7.3 PLAN DE INVERSIÓN

El propósito del estudio financiero consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos etc. a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto (Castro & Castro, 2009)..

En el Estudio financiero del Proyecto de Prefactibilidad para la creación del centro técnico para mujeres emprendedoras en el municipio del Distrito Central se expone las inversiones, presupuestos y estados financieros proyectados para el negocio, adicionalmente se realiza la evaluación económica – financiera de la factibilidad del proyecto.

**Tabla 16. Gastos Operativos**

Descripción	Precio	Cantidad	Total
Laptops	11.000,00	1	11.000,00
Computadora de escritorio	12.495,00	7	87.465,00
Data show	3.000,00	2	6.000,00
Microondas	2.000,00	1	2.000,00
Dispensador de agua	2.800,00	4	11.200,00
Impresora multifuncional	3.000,00	1	3.000,00
Escritorios de oficina	3.800,00	8	30.400,00
Sillas Ejecutivas	2.500,00	8	20.000,00
Armarios	6.000,00	2	12.000,00
Mesas de trabajo (para 4 personas)	1.200,00	50	60.000,00
Butacas de madera	320,00	50	16.000,00
Escritorio docente	1.500,00	2	3.000,00
Sillas para docentes	1.200,00	2	2.400,00
Aire Acondicionado	4.000,00	2	8.000,00

Descripción	Precio	Cantidad	Total
Equipo para repostería y cocina			
Báscula	300,00	2	600,00
Cucharas	100,00	6	600,00
Tazas y jarras medidoras	300,00	2	600,00
Recipientes hondos, boles o cuenco de distintos tamaños	500,00	2	1.000,00
Colador y Tamizador	100,00	2	200,00
Varillas o máquina eléctrica de varillas	800,00	2	1.600,00
Espátula o lengua de silicona	30,00	3	90,00
Rodillo	100,00	2	200,00
Moldes set	1.200,00	2	2.400,00
Pincel de silicona o brochas	120,00	2	240,00
Papel para hornear	180,00	2	360,00
Papel de aluminio	60,00	3	180,00
Papel film	60,00	3	180,00
Papel de cocina	30,00	4	120,00
Termómetro de cocina	300,00	2	600,00
Termómetro de horno	360,00	2	720,00
Temporizador	270,00	2	540,00
Manga pastelera set	390,00	2	780,00
Boquillas y adaptadores set	390,00	2	780,00
Racionador de helado	464,00	2	928,00
Rallador y exprimidor	240,00	2	480,00
Cucharas de madera	270,00	2	540,00
Cuchillos y espumadera	270,00	3	810,00
Descorazonador	390,00	2	780,00
Cazos, ollas y sartenes antiadherentes	1.890,00	1	1.890,00
Horno industrial	80.000,00	1	80.000,00
Olla a presión	1.000,00	2	2.000,00
Set de 12 piezas de ollas de cerámica	2.500,00	2	5.000,00
Juego de utensilios de cocina (50 piezas)	1.500,00	2	3.000,00

<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Set de tablas de picar (3 unidades)	325,00	2	650,00
Set de platos todos tamaños (16 piezas)	900,00	2	1.800,00
Set de cucharas medidoras	100,00	4	400,00
Licuada Oster	1.000,00	3	3.000,00
Batidoras	500,00	4	2.000,00
Trituradora de alimentos	700,00	4	2.800,00
Tostadora de Pan	700,00	3	2.100,00
Estufa eléctrica (6 hornillas)	14.000,00	2	28.000,00
Microondas	2.000,00	2	4.000,00
horno convencional	2.200,00	1	2.200,00
bandejas antiadherentes (3 piezas)	375,00	10	3.750,00
bandejas antiadherentes para hornear (8 piezas)	1.400,00	2	2.800,00
Refrigeradora	12.000,00	2	24.000,00
<b>Material y herramientas para fiestas</b>			
Tijeras	50,00	15	750,00
Set de moldes para cortar	150,00	2	300,00
pegamento blanco	90,00	12	1.080,00
Silicón	110,00	10	1.100,00
pistola de silicón	60,00	12	720,00
bombas de aire	70,00	6	420,00
Engrapadora	90,00	12	1.080,00
papel crepe (12 pliegos)	108,00	24	2.592,00
papel metálico (12 pliegos)	150,00	24	3.600,00
globos (bolsa 100 globos)	120,00	12	1.440,00
papel china (12 pliegos)	90,00	12	1.080,00
impresora a color	6.000,00	1	6.000,00
apel opalina (resma 500 hojas)	300,00	1	300,00
papel tissue (48 pliegos)	162,00	12	1.944,00
papel bond (12 pliegos)	60,00	24	1.440,00
Rollos de cinta surtidos (12 piezas)	270,00	6	1.620,00

Descripción	Precio	Cantidad	Total
Rollos de cinta satén surtidos (12 piezas)	675,00	3	2.025,00
<b>TOTAL</b>			<b>L. 484.674,00</b>

#### 4.7.4 TASA DE RENDIMIENTO ESPERADA

El retorno esperado es la tasa nominal de retorno que el inversionista supone que podría obtener en el futuro por la inversión realizada (Saco, 2017).

##### **Cálculo tasa de rendimiento esperada.**

$$K^{\wedge} = k_{rf} + (k_m - k_{rf}) b$$

$$K^{\wedge} = 10.05 + (14.75 - 10.05) 2$$

$$K^{\wedge} = \%$$

En donde:

$K^{\wedge}$  = Tasa esperada de rendimiento

$k_{rf}$  = Tasa libre de riesgo (Bonos del BCH, igual a 7.05%), se consideró un aumento de 3% para el cálculo.

**$k_m$  = Tasa de mercado, se consideró un 19.45%**

$b$  (Beta) = Riesgo de mercado, se consideró un  $b$  de 2, que corresponde al doble de riesgo de mercado.

#### 4.7.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS

A continuación, se presenta una estimación del presupuesto de ingreso, en este se ha considerado 8 grupos de capacitaciones al mes, inscribiendo 20 alumnos en cada grupo.

Con una capacidad de atención 130 mujeres el primer año, 140 para los siguientes dos años y 150 a partir del cuarto y quinto año de operación.

**Tabla 17. Estimación de Ingresos**

Días	Sábado am	Sábado am	Sábado pm	Sábado pm	<b>Total Inscripciones</b>
Grupo	A1	A2	B1	B2	
No. Inscripciones	20 alumnos	20 alumnos	20 alumnos	20 alumnos	
Horas	16 horas x curso	16 horas x curso	16 horas x curso	16 horas x curso	
Costo	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	
<b>Total</b>	<b>32,000</b>	<b>32,000</b>	<b>32,000</b>	<b>32,000</b>	
Días	Sábado pm	Sábado pm	martes-jueves	martes-jueves	<b>Total Inscripciones</b>
Grupo	C1	C2	D1	D2	
No. Inscripciones	15 alumnos	15 alumnos	15 alumnos	15 alumnos	
Horas	20 horas x curso	20 horas x curso	20 horas x curso	20 horas x curso	
Costo	1.600,00	1.600,00	2.000,00	2.000,00	
<b>Total</b>	<b>24.000,00</b>	<b>24.000,00</b>	<b>30.000,00</b>	<b>30.000,00</b>	
<b>Ingreso Mensual</b>					<b>236,000.00</b>

Considerando la capacidad de matrícula está determinada por las instalaciones, la maquinaria y equipo del Centro Técnico de Capacitación para las Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, se ha estimado una proyección para 5 años a partir del año 2022 como año de inicio de operaciones.

Con una capacidad de atención 120 mujeres los dos primeros años, 130 para los siguientes dos años y 135 a partir del quinto año de operación.

**Tabla 18. Proyección de ingresos mensuales**

AÑO	2022		2023		2024		2025		2026	
	Cant.	Mensual	Cant.	Mensual	Cant.	Mensual	Cant.	Mensual	Cant.	Mensual
Alumnas de 16 horas	100	176,000.00	110	L176,000.00	110	L176,000.00	115	L184,000.00	115	L184,000.00
Alumnas de 20 horas	30	60,000.00	30	L60,000.00	30	L60,000.00	35	L70,000.00	35	L70,000.00
ventas de materiales		20,000.00		L25,000.00		L25,000.00		L20,000.00		L20,000.00
<b>INGRESOS</b>	<b>130</b>	<b>240,000.00</b>	<b>140</b>	<b>L261,000.00</b>	<b>140</b>	<b>L261,000.00</b>	<b>150</b>	<b>L274,000.00</b>	<b>150</b>	<b>L274,000.00</b>



**Tabla 19. Proyección de los ingresos anuales**

<b>AÑO</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Alumnas de 16 horas	L1,920,000.00	L2,112,000.00	L2,112,000.00	L2,208,000.00	L2,208,000.00
Alumnas de 20 horas	L720,000.00	L720,000.00	L720,000.00	L840,000.00	L840,000.00
ventas de materiales	L240,000.00	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00	L300,000.00
<b>INGRESOS</b>	<b>L2,880,000.00</b>	<b>L3,132,000.00</b>	<b>L3,132,000.00</b>	<b>L3,288,000.00</b>	<b>L3,288,000.00</b>

#### **4.7.6 PRESUPUESTO GASTOS OPERATIVOS**

Los gastos operativos están compuestos por los sueldos del personal y los beneficios de este como ser Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS), Instituto de Formación Profesional (INFOP) y Régimen de Aportaciones Privadas, los servicios públicos, insumos y suministros de oficina, alquiler de local, gastos de publicidad, depreciación y amortizaciones y demás relacionados con la puesta en marcha del centro de Capacitación para mujeres emprendedoras del Distrito.

Se provisiona el gasto operativo por 3 meses esto lo necesario para la apertura de operaciones, contando con los recursos necesarios para que el Centro de Capacitaciones para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central pueda operar con normalidad.

El presupuesto de los gastos operativos brinda la información necesaria para determinar el monto del capital de trabajo e inversión requerida para el inicio de operaciones del negocio.

**Tabla 20. Capital de trabajo**

DESCRIPCIÓN	MES 1	MES 2	MES 3
Mobiliario, equipo y herramientas de Oficina	L 484,674.00		
Gastos de Constitución	L 38,000.00		
Sueldos y Salarios	L 111,244.00	L 111,244.00	L 111,244.00
Material de Aseo	L 2,300.00	L 2,300.00	L 2,300.00
Renta del Local	L 35,000.00	L 35,000.00	L 35,000.00
Servicios Públicos	L 25,000.00	L 25,000.00	L 25,000.00
Papelería y Útiles de oficina	L 1,250.00	L 1,250.00	L 1,250.00
Publicidad	L 10,000.00	L-	L-
Sub-Total	L 707,468.00	L 174,794.00	L 174,794.00
		TOTAL	<b>L 1,057,056.00</b>

#### 4.7.7 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

##### 4.7.7.1 DEPRECIACIONES

Para las depreciaciones se consideró todo el equipo y mobiliario cuya vida útil sea más de un año es decir que su uso se estima que se realizará por más de un año, caso contrario se considera gasto del período en cuestión. Para cada rubro de activos se incluye la descripción, costo, cantidad de unidades requeridas y vida útil= costo-valor residual/5 años.

**Tabla 21. Depreciaciones**

DESCRIPCIÓN	CANT	INVERSIÓN	VIDA UTIL	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL
Laptops	1.00	11,000.00	5	110.00	10,890.00	2,178.00
Computadora de escritorio	7.00	12,495.00	5	874.65	86,590.35	17,318.07
Data show	2.00	3,000.00	5	60.00	5,940.00	1,188.00
Microondas	1.00	2,000.00	5	20.00	1,980.00	396.00
Dispensador de agua	4.00	2,800.00	5	112.00	11,088.00	2,217.60

Impresora multifuncional	1.00	3,000.00	5	30.00	2,970.00	594.00
Escritorios de oficina	8.00	3,800.00	5	304.00	30,096.00	6,019.20
Sillas Ejecutivas	8.00	2,500.00	5	200.00	19,800.00	3,960.00
Armarios	2.00	6,000.00	5	120.00	11,880.00	2,376.00
Mesas de trabajo	50.00	1,200.00	5	600.00	59,400.00	11,880.00
Refrigeradora	2.00	12,000.00	5	240.00	23,760.00	4,752.00
Sillas para docentes	2.00	1,200.00	5	24.00	2,376.00	475.20
Aire Acondicionado	2.00	4,000.00	5	80.00	7,920.00	1,584.00
					<b>TOTAL</b>	<b>L. 54,938.07</b>

#### 4.7.7.2 AMORTIZACIONES

Los gastos de constitución y otros títulos son los gastos de constitución con una vida útil de 5 años. Estos gastos de constitución del negocio están estimado a un monto de L. 38,000.00 incluye costos de permiso de operación, Registro Tributario Nacional, Registro (RTN) de la constitución en el registro de la propiedad.

**Tabla 22. Amortizaciones**

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN INICIAL	TIEMPO AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL
Gastos de Constitución	L 38,000.00	5	L7,600.00
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN ANUAL</b>			<b>L7,600.00</b>

#### 4.7.8 AMORTIZACIONES DE FINANCIAMIENTO

El proyecto para Crear el Centro de Capacitación para Mujeres Emprendedoras requiere una inversión de L. 1,057,056.00 (UN MILLÓN, CINCUENTA Y SIETE MIL, CINCUENTA Y SEIS CON00/100) se requiere un financiamiento por L. 700,000.00 el cual será suscrito con Banco Atlántida, a una tasa de interés de 14.75% a un plazo de 4 años; Las condiciones del préstamo son ofrecidas por el centro de negocios de banco Atlántida para MIPYMES (ver anexo)

La diferencia será financiada por capital de trabajo necesario para el inicio de operaciones del Centro Técnico de Capacitaciones para las Mujeres Emprendedoras del Distrito Central será financiado por capital propio de los socios por un monto de L. 357,056.00.

**Tabla 23. Datos del Préstamo**

DATOS	
Monto del préstamo	L.700,000.00
Tasa de interés	14.75%
Plazo	4 años
Tipo de Cuota	Nivelada

**Tabla 24. Amortización del Préstamo**

PERIODO	INICIAL	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA	FINAL
0					700,000.00
1	700,000.00	94,128.89	138,586.27	19,392.93	561,413.73
2	561,413.73	72,247.28	160,467.88	19,392.93	400,945.85
3	400,945.85	29,336.97	185,804.44	19,392.93	215,141.41
4	215,141.41	17,573.75	215,141.41	19,392.93	-

## 4.7.9 ESTADOS DE RESULTADOS

Tabla 25. Estados de Resultados

INGRESOS	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026
	L2,880,000.00	L3,132,000.00	L3,132,000.00	L3,288,000.00	L3,288,000.00
GASTOS OPERATIVOS					
Sueldos y salarios	1,334,928.00	1,398,470.57	1,465,037.77	1,534,773.57	1,607,828.79
Renta del local	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
Servicios públicos	300,000.00	314,280.00	329,239.73	344,911.54	361,329.33
Material de aseo	27,600.00	28,913.76	30,290.05	31,731.86	33,242.30
Papelería y útiles de oficina	15,000.00	15,714.00	16,461.99	17,245.58	18,066.47
Medicinas	1,200.00	1,257.12	1,200.00	1,200.00	1,257.12
Publicidad	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Depreciación	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización	L.7,600.00	L.7,600.01	L.7,600.02	L.7,600.03	L.7,600.04
Provisión de Prestaciones	87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	L2,290,666.07	L2,400,112.74	L2,489,254.09	L2,582,698.42	L2,680,647.81
Utilidad Operativa	589,333.93	731,887.26	642,745.91	705,301.58	607,352.19
Intereses	94,128.89	72,247.28	29,336.97	17,573.75	-
Utilidad del ISR	495,205.04	659,639.98	613,408.94	687,727.83	607,352.19
Impuesto sobre renta	123,801.26	164,910.00	153,352.23	171,931.96	151,838.05
Utilidad del periodo	L371,403.78	L494,729.99	L460,056.70	L515,795.88	L455,514.14

#### 4.7.10 BALANCE GENERAL

**Tabla 26. Balance General**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
Activo Corriente		Pasivo no Corriente	
Caja y Bancos	572,382.00	Prestamos por Pagar	700,000.00
		Total, Pasivo	
Inversión	484,674.00	Capital Social	357,056.00
<b>Total, activos</b>	<b>L 1,057,056.00</b>	<b>Total, pasivo + patrimonio</b>	<b>L 1,057,056.00</b>

#### 4.7.11 FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO

**Tabla 27. Flujos de efectivo del proyecto**

<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>UTILIDAD DEL PERIODO</b>		<b>371,403.78</b>	<b>494,729.99</b>	<b>460,056.70</b>	<b>515,795.88</b>	<b>455,514.14</b>
Depreciación		54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización		7,600.00	7,600.01	7,600.02	7,600.03	7,600.04
Mobiliario, equipo y herramientas de Oficina	-484,674.00					
Gastos de Constitución	-38,000.00					
Provisión de Prestaciones		87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
préstamo	700,000.00					
Capital de Trabajo	-357,056.00					
Pago de préstamo		-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	
<b>FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO</b>	<b>-179,730.00</b>	<b>280,626.69</b>	<b>433,492.11</b>	<b>404,366.09</b>	<b>465,916.59</b>	<b>644,437.94</b>

#### 4.7.12 ANÁLISIS FINANCIERO

Para el análisis financiero del proyecto se determinó realizar un análisis vertical y horizontal sobre el estado de resultado, del año 2022 y año 2023. En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado.

#### 4.7.13 RESULTADOS COMPARATIVOS

**Tabla 28. Análisis vertical y horizontales de los estados de resultados**

INGRESOS	AÑO 2022	AÑO 2023	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
	2,880,000.00	3,132,000.00	252,000.00	8%
GASTOS OPERATIVOS				
Sueldos y salarios	1,334,928.00	1,398,470.57	63,542.57	5%
Renta del local	420,000.00	420,000.00	0.00	0%
Servicios públicos	300,000.00	314,280.00	14,280.00	5%
Material de aseo	27,600.00	28,913.76	1,313.76	5%
Papelería y útiles de oficina	15,000.00	15,714.00	714.00	5%
Medicinas	1,200.00	1,257.12	57.12	5%
Publicidad	50,000.00	50,000.00	0.00	0%
Depreciación	54,938.07	54,938.07	0.00	0%
Amortización	7,600.00	7600	0	0%
Provisión de Prestaciones	87,000.00	116,539.21	29,539.21	25%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS				
	2,290,666.07	2,400,112.74	109,446.67	5%
UTILIDAD OPERATIVA	589,333.93	731,887.26	142,553.33	19%

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>VARIACIÓN ABSOLUTA</b>	<b>VARIACIÓN RELATIVA</b>
INTERESES	94,128.89	72,247.28	-21,881.61	-30%
UTILIDAD ANTES DEL ISR	495,205.04	659,639.98	164,434.94	25%
IMPUESTO SOBRE RENTAS	123,801.26	164,910.00	41,108.74	25%
UTILIDAD DEL PERIODO	L371,403.78	L494,729.99	L123,326.21	25%

#### **4.7.14 TÉCNICAS DE PRESUPUESTO DE CAPITAL**

Las técnicas de presupuesto del capital se incluyen para calcular las variables financieras y definir si el proyecto se acepta o no. Estas técnicas se hacen a partir de la información financiera y sus resultados. Si muestran pérdidas en todos los años, esto es una alerta acerca de que el proyecto no es factible.

##### **4.7.14.1 PERÍODO DE RECUPERACIÓN**

**Tabla 29. Periodo de recuperación de la inversión**

<b>TASA 16.7% AÑO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b>
0	- 1,057,056.00	- 1,057,056.00
1	280,626.69	- 776,429.31
2	433,492.11	- 342,937.20
3	404,366.09	61,428.89
4	465,916.59	527,345.48
5	644,437.94	1,171,783.42



#### 4.7.14.2 VALOR PRESENTE NETO (VPN)

**Tabla 30. Valor Presente Neto (VPN)**

<b>VAN</b>	<b>Conclusión</b>
L. 212,805.99	Proyecto Rentable

El Valor Actual Neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. La VAN del centro de tutorías asciende a la cantidad de L. 305,076.79, lo cual indica que el proyecto puede realizarse ya que el valor del VAN es mayor a cero.

#### 4.7.14.3 TASA INTERNA DE RETORNO

**Tabla 31. Tasa Interna de Retorno**

<b>TIR</b>	<b>Conclusión</b>
27%	Proyecto Rentable

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. El cálculo de la TIR con financiamiento en base a los flujos de caja del proyecto financiado se obtuvo una TIR de 27% lo que indica que la empresa es rentable ya que al compárala con la tasa de rendimiento esperado por inversionista de 19.45%, supera las expectativas de los inversionistas.

#### 4.7.14.4 TASA DE ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de una empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad que indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final. Por lo tanto, se elabora un análisis con diferentes escenarios como ser optimistas en los parámetros y escenarios pesimistas

#### 4.7.14.5 ESCENARIO OPTIMISTA

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de una empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad que indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final. Por lo tanto, se elabora un análisis con diferentes escenarios como ser optimistas en los parámetros y escenarios pesimistas.

**Tabla 32. Análisis de sensibilidad**

<b>AÑO</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Alumnas de 16 horas	2,304,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,496,000.00	2,496,000.00
Alumnas de 20 horas	840,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	480,000.00
ventas de materiales	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
<b>INGRESOS</b>	<b>L3,144,000.00</b>	<b>L3,360,000.00</b>	<b>L3,360,000.00</b>	<b>L3,456,000.00</b>	<b>L3,216,000.00</b>

#### 4.7.14.6 ESTADO DE RESULTADO OPTIMISTA

**Tabla 33. Estado de resultado optimista**

INGRESOS	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026
	L3,144,000.00	L3,360,000.00	L3,360,000.00	L3,456,000.00	L3,216,000.00
GASTOS OPERATIVOS					
Sueldos y salarios	1,334,928.00	1,398,470.57	1,465,037.77	1,534,773.57	1,607,828.79
Renta del local	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
Servicios públicos	300,000.00	314,280.00	329,239.73	344,911.54	361,329.33
Material de aseo	27,600.00	28,913.76	30,290.05	31,731.86	33,242.30
Papelería y útiles de oficina	15,000.00	15,714.00	16,461.99	17,245.58	18,066.47
Medicinas	1,200.00	1,257.12	1,200.00	1,200.00	1,257.12
Publicidad	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Depreciación	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización	L.7,600.00	L.7,600.01	L.7,600.02	L.7,600.03	L.7,600.04
Provisión de Prestaciones	87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	L2,290,666.07	L2,400,112.73	L2,489,254.09	L2,582,698.42	L2,680,647.81
Utilidad Operativa	853,333.93	959,887.27	870,745.91	873,301.58	535,352.19
Intereses	94,128.89	72,247.28	29,336.97	17,573.75	0
Utilidad del ISR	759,205.04	887,639.99	841,408.94	855,727.83	535,352.19
Impuesto sobre renta	189,801.26	221,910.00	210,352.24	213,931.96	133,838.05
Utilidad del periodo	L569,403.78	L665,729.99	L631,056.71	L641,795.87	L401,514.14

#### 4.7.14.7 FLUJO DE EFECTIVO OPTIMISTA

**Tabla 34. Flujo de efectivo Optimista**

<b>AÑO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UTILIDAD DEL PERIODO		569,403.78	665,729.99	631,056.71	641,795.87	401,514.14
Depreciación		54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización		7,600.00	7,600.01	7,600.02	7,600.03	7,600.04
Provisión de Prestaciones		87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
préstamo	-700,000.00					
Capital de Trabajo	-357,056.00					
Pago de préstamo		-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	
Gastos operativos						
<b>FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO</b>	<b>-1,057,056.00</b>	486,226.69	612,092.12	582,966.12	599,516.61	598,037.98

**Tabla 35. Cálculo VAN, TIR, PRI**

	TASA	16.70%
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b>
0	- 1,057,056.00	
1	486,226.69	486,226.69
2	612,092.12	1,098,318.81
3	582,966.12	1,681,284.93
4	599,516.61	2,280,801.54
5	598,037.98	2,878,839.52

**Tabla 36. Resultados VAN, TIR y PRI**

	OPTIMISTA
VAN	L 661,435.07
TIR	44%
PRI	1.93

**4.7.14.8 ESCENARIO PESIMISTA****Tabla 37. Proyección de Ingresos Pesimistas**

AÑO	2022	2023	2024	2025	2026
Alumnas de 16 horas	1,152,000.00	1,536,000.00	1,920,000.00	1,920,000.00	2,112,000.00
Alumnas de 20 horas	480,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00
ventas de materiales	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
<b>INGRESOS</b>	<b>L1,872,000.00</b>	<b>L2,256,000.00</b>	<b>L2,640,000.00</b>	<b>L2,640,000.00</b>	<b>L2,832,000.00</b>

**Tabla 38. Estado de resultado pesimista**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>
	<b>L1,872,000.00</b>	<b>L2,256,000.00</b>	<b>L2,640,000.00</b>	<b>L2,640,000.00</b>	<b>L2,832,000.00</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
Sueldos y salarios	1,334,928.00	1,398,470.57	1,465,037.77	1,534,773.57	1,607,828.79
Renta del local	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
Servicios públicos	300,000.00	314,280.00	329,239.73	344,911.54	361,329.33
Material de aseo	27,600.00	28,913.76	30,290.05	31,731.86	33,242.30
Papelería y útiles de oficina	15,000.00	15,714.00	16,461.99	17,245.58	18,066.47
Medicinas	1,200.00	1,257.12	1,200.00	1,200.00	1,257.12
Publicidad	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Depreciación	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización	L.7,600.00	L.7,600.01	L.7,600.02	L.7,600.03	L.7,600.04
Provisión de Prestaciones	87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>L2,290,666.07</b>	<b>L2,400,112.73</b>	<b>L2,489,254.09</b>	<b>L2,582,698.42</b>	<b>L2,680,647.81</b>
Utilidad Operativa	-418,666.07	-144,112.73	150,745.91	57,301.58	151,352.19
Intereses	94,128.89	72,247.28	29,336.97	17,573.75	0
Utilidad del ISR	-512,794.96	-216,360.01	121,408.94	39,727.83	151,352.19
Impuesto sobre renta	- 128,198.74	- 54,090.00	30,352.24	9,931.96	37,838.05
<b>Utilidad del periodo</b>	<b>-L384,596.22</b>	<b>-L162,270.01</b>	<b>L91,056.71</b>	<b>L29,795.87</b>	<b>L113,514.14</b>

**Tabla 39. Flujos de efectivo del proyecto, escenario pesimista**

AÑO	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD DEL PERIODO		-384,596.22	-162,270.01	91,056.71	29,795.87	113,514.14
Depreciación		54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización		7,600.00	7,600.01	7,600.02	7,600.03	7,600.04
Provisión de Prestaciones		87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
préstamo	-700,000.00					
Capital de Trabajo	-357,056.00					
Pago de préstamo		-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	
Gastos operativos						
FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO	-1,057,056.00	-467,773.31	-215,907.88	42,966.12	-12,483.39	310,037.98

**Tabla 40. Cálculo del VAN, TIR y PRI**

	TASA	16.70%
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
0	- 1,057,056.00	
1	- 467,773.31	- 467,773.31
2	- 215,907.88	- 683,681.19
3	42,966.12	- 640,715.07
4	- 12,483.39	- 653,198.46
5	310,037.98	- 343,160.48

**Tabla 41. Resultados de la TIR, VAN y PR**

VAN	-L1,453,411.65
TIR	-32%
PR	42.51

#### 4.7.14.9 ESCENARIO NORMAL

**Tabla 42. Proyección de Ingresos, escenario normal**

<b>AÑO</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Alumnas de 16 horas	2,208,000.00	2,208,000.00	2,208,000.00	2,400,000.00	2,496,000.00
Alumnas de 20 horas	480,000.00	600,000.00	720,000.00	648,000.00	600,000.00
ventas de materiales	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
<b>INGRESOS</b>	<b>L2,928,000.00</b>	<b>L3,048,000.00</b>	<b>L3,168,000.00</b>	<b>L3,288,000.00</b>	<b>L3,336,000.00</b>

**Tabla 43. Estado de resultado, escenario normal**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>
	2,928,000.00	3,048,000.00	3,168,000.00	3,288,000.00	3,336,000.00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
Sueldos y salarios	1,334,928.00	1,398,470.57	1,465,037.77	1,534,773.57	1,607,828.79
Renta del local	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00	420,000.00
Servicios públicos	300,000.00	314,280.00	329,239.73	344,911.54	361,329.33
Material de aseo	27,600.00	28,913.76	30,290.05	31,731.86	33,242.30
Papelería y útiles de oficina	15,000.00	15,714.00	16,461.99	17,245.58	18,066.47
Medicinas	1,200.00	1,257.12	1,200.00	1,200.00	1,257.12
Publicidad	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Depreciación	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización	7,600.00	7,600.01	7,600.02	7,600.03	7,600.04
Provisión de Prestaciones	87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>L 2,290,666.07</b>	<b>L 2,400,112.73</b>	<b>L 2,489,254.09</b>	<b>L 2,582,698.42</b>	<b>L 2,680,647.81</b>
Utilidad Operativa	637,333.93	647,887.27	678,745.91	705,301.58	655,352.19
Intereses	94,128.89	72,247.28	29,336.97	17,573.75	0
<b>Utilidad del ISR</b>	<b>543,205.04</b>	<b>575,639.99</b>	<b>649,408.94</b>	<b>687,727.83</b>	<b>655,352.19</b>



INGRESOS	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026
Impuesto sobre renta	135,801.26	143,910.00	162,352.24	171,931.96	163,838.05
Utilidad del periodo	<b>L407,403.78</b>	<b>L431,729.99</b>	<b>L487,056.71</b>	<b>L515,795.87</b>	<b>L491,514.14</b>

**Tabla 44. Flujos de efectivo normal**

AÑO	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD DEL PERIODO		407,403.78	431,729.99	487,056.71	515,795.87	491,514.14
Depreciación		54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07	54,938.07
Amortización		7,600.00	7,600.01	7,600.02	7,600.03	7,600.04
Provisión de Prestaciones		87,000.00	116,539.21	122,086.48	127,897.80	133,985.73
préstamo	-700,000.00					
Capital de Trabajo	-357,056.00					
Pago de préstamo		-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	-232,715.16	
Gastos operativos						
FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO	-1,057,056.00	324,226.69	378,092.12	438,966.12	473,516.61	688,037.98

**Tabla 45. Cálculo VAN, TIR Y PRI**

	TASA	16.70%
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
0	- 1,057,056.00	
1	324,226.69	324,226.69
2	378,092.12	702,318.81
3	438,966.12	1,141,284.93
4	473,516.61	1,614,801.54
5	688,037.98	2,302,839.52

**Tabla 46. Resultados VAN, TIR Y PRI**

VAN	<b>L252,442.44</b>
TIR	<b>29%</b>
PRI	2.808119751

**4.7.14.10 RESULTADO COMPARTIVO**

Para poder tener un mejor panorama del análisis de sensibilidad incluyendo los diferentes escenarios, podemos comparar los indicadores financieros y determinar si es rentable o no dependiendo de los escenarios. Un escenario pesimista da unos indicadores negativos, a cambio el escenario optimista, arroja rentabilidad.

**Tabla 47. Evaluación financiera de los 3 escenarios**

<b>ESCENARIO</b>	<b>OPTIMISTA</b>	<b>NORMAL</b>	<b>PESIMISTA</b>
VAN	L 661,435.07	L252,442.44	<b>-L1,453,411.65</b>
TIR	44%	29%	-32%
PR	1.93	2.808119751	42.5141863

## 4.8 CONCORDANCIA DEL DOCUMENTO

**Tabla 48. Concordancia del documento**

<b>Título de la investigación</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Recomendaciones</b>	<b>Plan de Acción</b>
Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central	Determinar la prefactibilidad para crear un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras, mediante el análisis e investigación de las necesidades de capacitaciones, para poder desarrollar sus habilidades y competencias en diferentes tipos de emprendimientos dentro del Distrito Central.	Determinar mediante un estudio técnico la localización del Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central.	Conforme a los resultados obtenidos en el instrumento de investigación se consideró, que la localización del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, estará ubicado en una zona estratégica de Tegucigalpa, y de acuerdo al estudio técnico este contará con todos los espacios, insumos, equipo y requerimientos necesarios para brindar comodidad y un servicio de excelencia.	De acuerdo a la localización que tendrá el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras, se sugiere realizar publicidad en las zonas aledañas, con el fin de acaparar más segmentos.	Se deberá elaborar un plan de marketing enfocado en llegar a las personas que viven en lugares aledaños al Centro Técnico y de igual manera, se deberá realizar una evaluación del espacio actual.
		Elaborar un estudio de mercado que determine la demanda para de un centro técnico de capacitación para mujeres emprendedoras en el Distrito Central.	Se determinó por medio del estudio de mercado que un 68% de mujeres que residen en el Distrito Central, tienen capacidad para pagar las capacitaciones y un 62.56% tienen interés en capacitarse en estas.	Se recomienda crear diversas estrategias de marketing enfocadas para ser socializadas por redes sociales, con el fin de alcanzar otros segmentos,	Crear un plan de estrategias de marketing para alcanzar otros segmentos y ciudades.

<b>Título de la investigación</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Conclusiones</b>	<b>Recomendaciones</b>	<b>Plan de Acción</b>
		Analizar los factores necesarios para identificar el mercado meta, y cumplir con las necesidades de las mujeres con pocas oportunidades a un ingreso justo.	De acuerdo a la encuesta antes aplicada, se logró identificar que el mercado meta, del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, son las mujeres entre edades de 15 a 45 años, quienes cuentan con ingresos económicos estables.	Se recomienda que al momento de realizar la inscripción, se solicite al prospecto llenar una ficha, con información personal, esto con el fin de identificar de manera real que tipo de estudiantes están inscribiéndose en el centro técnico.	Revisión de tabla de precios y creación de publicidad dirigida.
		Determinar la prefactibilidad a través de la evaluación financiera y económica para el funcionamiento de un Centro Técnico Para Mujeres Emprendedoras.	El análisis del estudio financiero determinó que el centro técnico es factible, considerando que la proyección financiera se realizó en base a cinco años, con una inversión inicial de L. 484.674,00, un Valor Actual Neto de L.305.076.79 y una Tasa Interna de Retorno de 27%, al analizar los indicadores financieros, los mismos revelan que el proyecto es rentable.	Se recomienda dar inicio al proyecto, ya que los resultados del análisis financiero, inicia que es un negocio rentable.	Elaboración de flujo de efectivo, estado de resultados, balance general y análisis de indicadores financieros para determinar la viabilidad del proyecto. Además, determinación de punto de equilibrio operativo.

Título de la investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos	Conclusiones	Recomendaciones	Plan de Acción
		Identificar el nivel de conocimiento respecto de los derechos y beneficios que le ofrecen las leyes en el país.	El estudio legal indicó el proceso que se debe llevar para poder establecer de manera oficial y legal la empresa, además toda la documentación y procesos que se requieren para este, además se logró identificar las leyes que apoyan a las mujeres en Honduras.	Se recomienda cumplir con los requerimientos y procesos identificados en el estudio legal, para operar de acuerdo con la legislación vigente en el país.	Tomar en consideración los requerimientos legales que implican a la apertura del Centro Técnico para mujeres emprendedoras.

## 4.9 PROPUESTA DEL PROYECTO

### 4.9.1 ACTA DE CONSTITUCIÓN

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO					
PROYECTO:	CENTRO TÉCNICO PARA MUJERES EMPRENDEDORAS DEL DISTRITO CENTRAL				
DIRECTOR DEL PROYECTO:					
	Carola Martínez				
SPONSOR O PATROCINADOR:	Noelia Núñez				
PREPARADO POR:	Gerente General	FECHA	15	9	2021
REVISADO POR:	Inversionistas	FECHA	22	9	2021
APROBADO POR:	Inversionistas	FECHA	24	9	2021
PROPÓSITO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO					

## ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

A causa del poco apoyo que han tenido las mujeres a lo largo del tiempo y sumado a esto la afectación en la economía por la pandemia del COVID 19, muchas familias se han visto afectadas por esta situación y por tal razón se crea el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, con el objetivo de que puedan desarrollar sus habilidades técnicas y emprender sus propios negocios con la participación de la mujer en el ámbito del emprendedurismo.

Actualmente en el Distrito Central existen muchas academias o centros de capacitación, pero por el tema de pandemia tienen sus puertas cerradas, lo que genera una oportunidad de posicionamiento y negocio para iniciar operaciones.

A raíz de este problema han surgido academias que brindan sus servicios virtuales, sin embargo, Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, brindará sus capacitaciones de manera presencial, llevando de la mano un protocolo de bioseguridad.

## DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y ENTREGABLES

El proyecto consiste en crear un centro de capacitaciones técnicas dirigido a las mujeres emprendedoras que residen en el Distrito Central y que deseen desarrollar o perfeccionar sus habilidades técnicas en diversas áreas.

Los entregables del proyecto incluyen:

1.

Planificación

2. Gestión Administrativa
3. Acta de constitución del proyecto
4. Plan de gestión del proyecto
5. Instalaciones físicas
6. Alquiler del local
7. Acondicionamiento físico de las áreas administrativas y académicas
8. Apertura del local para inicio matrícula
9. Ejecución plan de adquisiciones
10. Adquisición de mobiliario y equipo de oficina
11. Adquisición de herramientas y materiales didácticos
12. Adquisición de mobiliario escolar
13. Contratación del recurso humano
14. Contratación personal administrativos
15. Contratación de instructores

## REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

Para dar inicio a las operaciones del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, se deben tomar en cuenta los siguientes requerimientos:

- Tener toda la documentación legal en orden.
- El local debe estar completamente acondicionado.
- Se debe contar con todos los insumos y equipo.
- El personal que trabajará en el centro, debe estar contratado.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

## ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

- Alcance: Crear un Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central.
- Tiempo: El inicio de operaciones se llevará a cabo en un término de 2 meses.
- Costo: El costo del proyecto se llevará a cabo con fondos propios y financiamiento por medio de un banco.
- Calidad: Supervisar las capacitaciones por medio de acompañamientos y evaluaciones de los objetivos y planificación académica.

## CRITERIOS DE ÉXITO DEL PROYECTO

- Realizar efectivamente la estimación de costos y la identificación de requerimientos de recursos, técnicos y legales, obteniendo resultados congruentes con la realidad.
  - Identificación de todos los requerimientos técnicos, demanda y legales para implementar el centro.
- Determinación del capital de inversión necesario para la instalación y operación del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Distrito Central.
- Cumplir con el cronograma del proyecto.
- Finalización del proyecto en tiempo y forma, logrando el cumplimiento de objetivos.
- Entrega de todos los requerimientos esenciales para poder poner en marcha del centro de tutorías.

## EXTENSIÓN Y ALCANCE EL PROYECTO

FASES DEL PROYECTO	PRINCIPALES ENTREGABLES
<p>Fase I- Gestión del proyecto</p> <p>Percibe 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>1.1 Planificación</p> <p>1.1.2 Gestión Administrativa</p> <p>1.1.3 Acta de constitución del proyecto</p> <p>1.1.4 Plan de gestión del proyecto</p> <p>1.2 Instalaciones físicas</p> <p>1.2.1 Alquiler del local</p> <p>1.2.2 Acondicionamiento físico de las áreas</p> <p>1.2.3 Administrativas y académicas</p> <p>1.2.4 Apertura del local para inicio matrícula</p> <p>1.2.5 Ejecución plan de adquisiciones</p> <p>1.3 Adquisición de mobiliario y equipo de oficina</p> <p>1.3.1 Adquisición de herramientas y materiales didácticos</p> <p>1.3.2 Adquisición de mobiliario escolar</p> <p>1.4 Contratación del recurso humano</p> <p>1.4.1 Contratación personal administrativos</p> <p>1.4.2 Contratación de instructores</p>
<p>Fase II- Cierre del proyecto</p> <p>Finalización de las actividades involucradas en el proyecto y en los diferentes procesos.</p>	<p>Entregables</p> <p>Desarrollo del acta de cierre del proyecto</p>

## INTERESADOS CLAVE

INVOLUCRADOS (STAKEHOLDERS)

## ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

- Gerente General
- Coordinador administrativo y financiero
- Coordinador de Marketing y Redes Sociales
- Coordinador de Instructores
- Instructor 1
- Instructor 2
- Instructor 3

### RIESGOS DE ALTO NIVEL

- Definición incorrecta del alcance del proyecto.
- Retraso en la entrega de productos por parte de proveedores.
- Subestimar el tamaño del proyecto originando mayores costos.
- Problemas de financiamiento (retraso del préstamo).
- Bajo control y seguimiento a los avances del proyecto.
- Variaciones en los costos.

### HITOS PRINCIPALES DEL PROYECTO

- Firma del Acta de Constitución del Proyecto.
- Entrega de Informe de liquidación de equipo.
- Entrega de informe final proyecto.
- Entrega de las instalaciones del centro

### PRESUPUESTO DEL PROYECTO

- El presupuesto proyecto será asumido en un 66,22% será por medio de financiamiento externo, el cual asciende a un total de inversión inicial L 700,000.00 y un 33,78% será asumido por los inversionistas L. 357,056.00.
- La línea base del presupuesto se definió a partir de todos los costos del proyecto, así como de los costos de operación, estos serán desglosados debidamente en la gestión de costos, también se especificarán en el capítulo IV.

### RESTRICCIONES

- Si el proyecto de inversión no es viable, no será posible realizarlo.
- Si financiamiento no es aprobado no se podría realizar, ya que la inversión inicial no cubre el monto de inversión.

### SUPUESTOS

- La inversión inicial tiene un valor residual del 1% como costo histórico.
- La amortización de los gastos de organización tiene un plazo de 4 años.
- Existe disponibilidad de todo el material y equipo para establecer el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.

### REQUERIMIENTOS DE APROBACIÓN DEL PROYECTO

Crterios de éxito	Evaluador	Firma de Cierre de Proyecto
-------------------	-----------	-----------------------------



<b>ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO</b>		
Realizar efectivamente la estimación de costos y la identificación de requerimientos de recursos, técnicos y legales, obteniendo resultados congruentes con la realidad.	Gerente General	Inversionistas
Identificación de todos los requerimientos técnicos, demanda y legales para implementar el centro.	Gerente General	
Determinación del capital de inversión necesario para la instalación y operación del centro de tutorías en Tegucigalpa.	Gerente General	
Cumplir con el cronograma del proyecto.	Gerente General	

#### **4.9.2 GESTIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO**

Según 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). Los entregables de la Gestión del alcance considerados en este estudio son: El Acta de Constitución del proyecto, Definición del alcance, cronograma, análisis de Presupuestos, Matriz de roles y responsabilidades, Matriz de riesgos y cierre del proyecto.

#### **4.9.3 DEFINICIÓN DEL ALCANCE**

El proyecto es un Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, ubicado en el centro comercial Centroamérica, su operación se limita al Distrito Central, esto debido a que se quiso utilizar como una prueba piloto y de acuerdo a los resultados que se obtengan en el primer año, se considerará la posibilidad de abrir otro centro en otra ciudad.

**Tabla 49. Gestión del alcance**

<b>CÓDIGO</b>	<b>ENTREGABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CRITERIOS DE ACEPTACIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
1.1	Planificación	Es la etapa de inicio del proyecto en la cual los inversionistas están en la etapa de concepción del proyecto es en la planificación donde se expone el interés por invertir en el negocio.	Éste se desarrollará bajo las directrices del PMBOK quinta edición.	Inversionistas con Gerente General
1.1.1	Gestión Administrativa	Se debe realizar la gestión administrativa, adecuada para realiza la planificación detallada para desarrollar un plan de acción que permita el inicio de las operaciones con la optimización de los recursos financieros y recursos humanos de la institución.	Se desarrolla un documento necesario que establezca la planificación estratégica del negocio	Coordinador Administrativo y Financiero
1.1.2	Acta de Constitución	Documento que autoriza formalmente la existencia de un proyecto y confiere al director del proyecto la autoridad para asignar los recursos de la organización a las actividades del proyecto.	Éste se desarrollará bajo las directrices del PMBOK quinta edición.	Gerente General y Coordinador Administrativo y Financiero
1.1.3	Plan de Gestión del Proyecto	Consiste en el acta de constitución aprobada, el registro de interesados y el plan de administración del proyecto.	Todos los documentos anteriores tienen que realizarse mediante las directrices del PMBOK y en conformidad con los requisitos de los inversionistas.	Gerente General
1.2	Instalaciones Físicas	Una vez definida la localización del mismo se procede a instalar el negocio en un lugar físico necesario para realizar las operaciones del Centro Técnico de Capacitaciones para	Diseños aprobados por parte del equipo de proyecto y los inversionistas	Oficial de Operaciones

<b>CÓDIGO</b>	<b>ENTREGABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CRITERIOS DE ACEPTACIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
		Mujeres Emprendedoras del Distrito Central.		
1.2.1	Alquiler del Local	Se procede a la contratación mediante la firma de un contrato de arrendamiento del local	Evaluación de la localización previamente analizadas, según los resultados obtenidos en el instrumento de investigación	Oficial de Operaciones
1.2.2	Acondicionamiento Físico de las áreas Administrativas	Según son las actividades para realizar en la localización se acondicionará el local bajo los requerimientos adecuados según las capacitaciones que se brindarán	Revisión de los trabajos realizados que cumplan con el diseño y requerimientos establecidos	Oficial de Operaciones
1.2.3	Apertura del Local	Con un local acondicionado adecuadamente, se da por apertura el local para comenzar con las operaciones administrativas y financieras en el negocio	Contando con las instalaciones adecuadas y acondicionamientos físico correcto para iniciar las operaciones se da por aceptado el entregable, una vez apertura el local para dar inicio al proceso de matrícula	Oficial de Operaciones
1.3	Ejecución Plan de Adquisiciones	Con un lugar físico para desarrollo de las operaciones propias del negocio se procede a efectuar el plan de adquisición del Equipo de oficina, Mobiliario y Herramientas necesarias para el desarrollo de las diversas capacitaciones que se brindaran	Documento que detalle los requerimientos, de mobiliario, equipo, herramientas, insumos, mobiliario de oficina y mobiliario escolar necesario para ejecutar el plan de adquisiciones	Gerente General y Coordinador Administrativo y Financiero
1.3.1	Adquisición del Mobiliario y Equipo de Oficina	La Adquisición del Mobiliario y Equipo de Oficina es una de las primeras adquisiciones que deberá realizarse por	Mínimo de 3 cotizaciones por cada rubro.	Coordinador Administrativo y Financiero

<b>CÓDIGO</b>	<b>ENTREGABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CRITERIOS DE ACEPTACIÓN</b>	<b>RESPONSABLE</b>
		los directivos de proyecto		
1.3.2	Adquisición de Herramientas y Materiales didácticos	Cada una de las áreas de capacitación deberán tener sus herramientas, equipo, utensilios y mobiliario adecuado para cada tipo de capacitación a brindar	Mínimo de 3 cotizaciones por cada rubro.	Coordinador Administrativo y Financiero
1.3.3	Adquisición de Mobiliario Escolar	Como toda instrucción académica se requiere del mobiliario adecuado para poder impartir y recibir las clases correspondientes	Mínimo de 3 cotizaciones por cada rubro.	Coordinador Administrativo y Financiero
1.4	Contratación del Recurso Humano	La contratación del Recurso Humano debe realizarse con conforme a las capacidades adecuadas para el desempeño de las labores y operaciones de la empresa, para que el funcionamiento adecuado del centro técnico de capacitación es necesario la contratación del personal administrativo e instructores, con la capacidad adecuada para el desempeño de sus labores	Se da por concluido el entregable una vez contratado el personal adecuado para cada área de trabajo, y que se haya cumplido con el proceso de selección y contratación según los manuales establecidos.	Coordinador de Recursos Humanos

#### 4.9.4 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DEL TRABAJO

Para la propuesta del proyecto se identificaron 3 paquetes de trabajo de los cuales se describe cada una de las actividades y tareas a realizar.

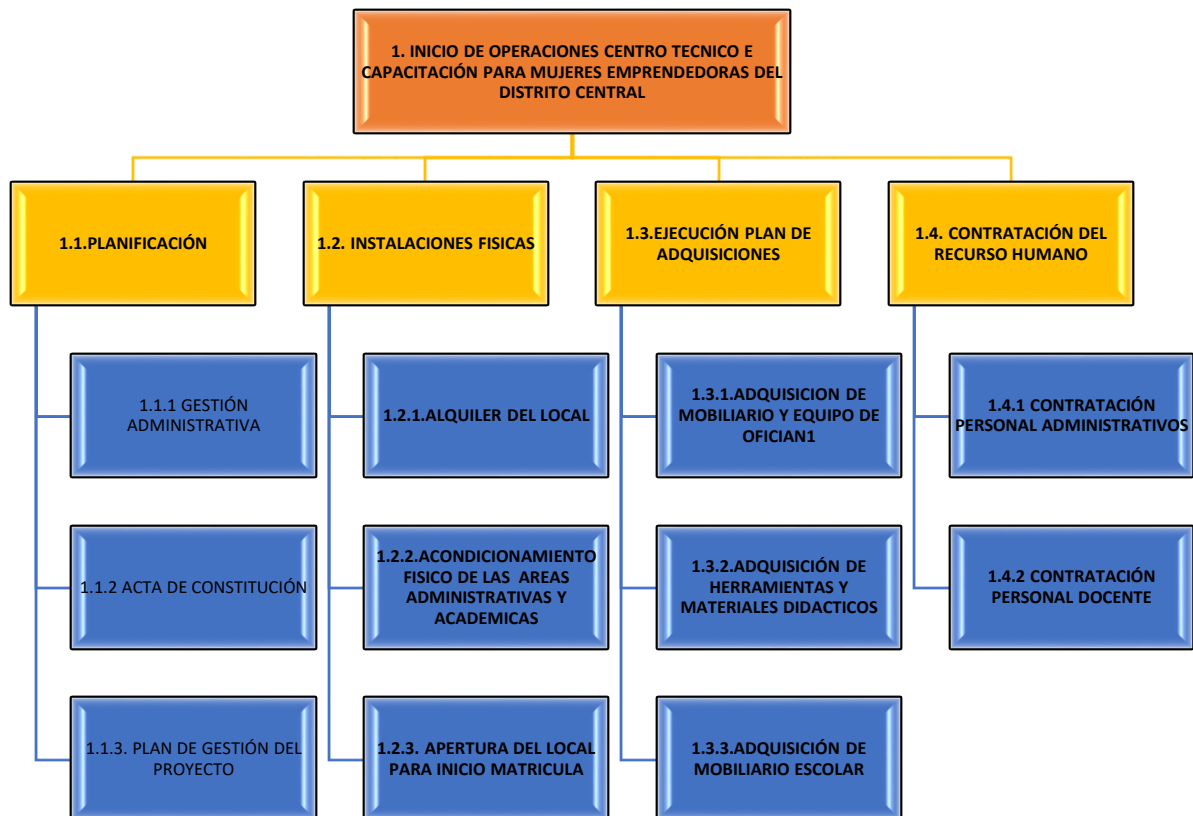


Figura 32. Estructura de desglose del trabajo

#### 4.9.5 PLAN DE GESTIÓN DE COSTOS

La gestión de costos del proyecto debe considerar los requisitos de las partes interesadas al administrar los costos, así como el costo de los recursos necesarios para completar las actividades del proyecto.

El primer paso de la gestión de costos es estimar el costo del proyecto, este método es muy importante porque es la base de los requisitos del proyecto. Una vez que tenga una estimación, puede comenzar a desarrollar un presupuesto, que incluye agregar todos los costos estimados. Una vez que el presupuesto es aprobado o ajustado al presupuesto elaborado por el gerente general, es importante controlarlo a medida que avanza el proyecto.

**Tabla 50. Fuentes de información para estimar costos**

<b>FUENTES DE INFORMACIÓN PARA ESTIMAR COSTOS</b>	
Archivo de solicitudes de compras	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compras realizadas anteriormente.</li></ul>
Investigación de mercado	<ul style="list-style-type: none"><li>• Demanda real</li><li>• Proyección futura de ingresos * Proceso de adquisiciones</li></ul>
Cotizaciones	<ul style="list-style-type: none"><li>• En algunas ocasiones los precios varían, cotizaciones a proveedores aprobados.</li></ul>
Listado de proveedores aprobados	<ul style="list-style-type: none"><li>• Proveedores autorizados para realizar compras</li></ul>

El estimado debe considerar las posibles causas de variación incluyendo los riesgos. Las estimaciones de costos generalmente se expresan en unidades monetarias para el presente proyecto se definirán en lempiras.

En el presupuesto de gestión de costos, se ocultan todos los recursos utilizados directamente en el proceso del proyecto, ya sea mano de obra o materiales y materias primas; se simularán las herramientas utilizadas para estas estimaciones.

**Tabla 51. Gastos Pre-operativos**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Costo</b>
Mobiliario, equipo y herramientas de Oficina	484.674,00
Gastos de Constitución	38.000,00
Material de Aseo	2.300,00
Renta del Local	35.000,00
Servicios Públicos	25.000,00
Papelería y Útiles de oficina	1.250,00
Publicidad	10.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>596.224,00</b>

**Tabla 52. Inversión Inicial**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL</b>
Mobiliario, equipo y herramientas de Oficina	484.674,00
Gastos de Constitución	38.000,00
Sueldos y Salarios	333.732,00
Material de Aseo	6.900,00
Renta del Local	105.000,00
Servicios Públicos	75.000,00
Papelería y Útiles de oficina	3.750,00
Publicidad	30.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.057,056,00</b>

**Tabla 53. Mobiliario y Equipo de Oficina**

Descripción	Precio	Cantidad	Total
Laptops	11.000,00	1	11.000,00
Computadora de escritorio	12.495,00	7	87.465,00
Data show	3.000,00	2	6.000,00
Microondas	2.000,00	1	2.000,00
Dispensador de agua	2.800,00	4	11.200,00
Impresora multifuncional	3.000,00	1	3.000,00
Escritorios de oficina	3.800,00	8	30.400,00
Sillas Ejecutivas	2.500,00	8	20.000,00
Armarios	6.000,00	2	12.000,00
Mesas de trabajo (para 4 personas)	1.200,00	50	60.000,00
Butacas de madera	320,00	50	16.000,00
Escritorio docente	1.500,00	2	3.000,00
Sillas para docentes	1.200,00	2	2.400,00
Aire Acondicionado	4.000,00	2	8.000,00
Equipo para repostería y cocina			
Báscula	300,00	2	600,00
Cucharas	100,00	6	600,00
Tazas y jarras medidoras	300,00	2	600,00
Recipientes hondos, boles o cuenco de distintos tamaños	500,00	2	1.000,00
Colador y Tamizador	100,00	2	200,00
Varillas o máquina eléctrica de varillas	800,00	2	1.600,00
Espátula o lengua de silicona	30,00	3	90,00
Rodillo	100,00	2	200,00
Moldes set	1.200,00	2	2.400,00
Pincel de silicona o brochas	120,00	2	240,00
Papel para hornear	180,00	2	360,00
Papel de aluminio	60,00	3	180,00
Papel film	60,00	3	180,00
Papel de cocina	30,00	4	120,00



Descripción	Precio	Cantidad	Total
Termómetro de cocina	300,00	2	600,00
Termómetro de horno	360,00	2	720,00
Temporizador	270,00	2	540,00
Manga pastelera set	390,00	2	780,00
Boquillas y adaptadores set	390,00	2	780,00
Racionador de helado	464,00	2	928,00
Rallador y exprimidor	240,00	2	480,00
Cucharas de madera	270,00	2	540,00
Cuchillos y espumadera	270,00	3	810,00
Descorazonador	390,00	2	780,00
Cazos, ollas y sartenes antiadherentes	1.890,00	1	1.890,00
Horno industrial	80.000,00	1	80.000,00
Olla a presión	1.000,00	2	2.000,00
Set de 12 piezas de ollas de cerámica	2.500,00	2	5.000,00
Juego de utensilios de cocina (50 piezas)	1.500,00	2	3.000,00
Set de tablas de picar (3 unidades)	325,00	2	650,00
Set de platos todos tamaños (16 piezas)	900,00	2	1.800,00
Set de cucharas medidoras	100,00	4	400,00
Licadora Oster	1.000,00	3	3.000,00
Batidoras	500,00	4	2.000,00
Trituradora de alimentos	700,00	4	2.800,00
Tostadora de Pan	700,00	3	2.100,00
Estufa eléctrica (6 hornillas)	14.000,00	2	28.000,00
Microondas	2.000,00	2	4.000,00
horno convencional	2.200,00	1	2.200,00
bandejas antiadherentes (3 piezas)	375,00	10	3.750,00
bandejas antiadherentes para hornear (8 piezas)	1.400,00	2	2.800,00
Refrigeradora	12.000,00	2	24.000,00
Material y herramientas para fiestas			
Tijeras	50,00	15	750,00

<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Set de moldes para cortar	150,00	2	300,00
pegamento blanco	90,00	12	1.080,00
Silicón	110,00	10	1.100,00
pistola de silicón	60,00	12	720,00
bombas de aire	70,00	6	420,00
Engrapadora	90,00	12	1.080,00
papel crepe (12 pliegos)	108,00	24	2.592,00
papel metálico (12 pliegos)	150,00	24	3.600,00
globos (bolsa 100 globos)	120,00	12	1.440,00
papel china (12 pliegos)	90,00	12	1.080,00
impresora a color	6.000,00	1	6.000,00
papel opalina (resma 500 hojas)	300,00	1	300,00
papel tissue (48 pliegos)	162,00	12	1.944,00
papel bond (12 pliegos)	60,00	24	1.440,00
Rollos de cinta surtidos (12 piezas)	270,00	6	1.620,00
Rollos de cinta satén surtidos (12 piezas)	675,00	3	2.025,00
<b>TOTAL</b>			<b>L. 484.674,00</b>

**Tabla 54. Planilla de proyecto**

No.	Puesto	Salario Mensual (lempiras)
1	Gerente General	18.000,00
2	Coordinador Administrativo y Financiero	14.000,00
3	Coordinador de Marketing y Redes Sociales	12.000,00
4	Coordinador de Instructores	12.000,00
5	Capacitador 1 (se estima que imparta 50 horas al mes (L. 180 x 1 hora)	9.000,00
6	Capacitador 2 (se estima que imparta 50 horas al mes (L. 180 x 1 hora)	9.000,00
7	Capacitador 3 (se estima que imparta 50 horas al mes (L. 180 x 1 hora)	9.000,00
Total Planilla Mensual		L. 83.000,00

#### 4.9.6 PLAN DE ADQUISICIONES

El plan de adquisiciones del proyecto incluye los procesos necesarios para comprar u obtener todos los productos, servicios o resultados que deben obtenerse del proyecto.

**Tabla 55. Plan de adquisiciones**

<b>ADQUISICIONES DEL PROYECTO: ESPECIFICAR LA MATRIZ DE ADQUISICIONES DEL PROYECTO</b>
Ver Matriz de Adquisiciones del Proyecto
<b>PROCEDIMIENTOS ESTÁNDAR POR SEGUIR: PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICIONES QUE SE DEBEN SEGUIR</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Identificar los posibles proveedores</li><li>• Seleccionar los proveedores</li><li>• Revisar la cotización de compra</li><li>• Identificar los requerimientos de compra</li><li>• Crear la solicitud de compra</li><li>• Revisión de la solicitud de compra</li><li>• Aprobación del presupuesto</li><li>• Firma del contrato</li><li>• Recepción de mercancía</li><li>• Aprobación y pago de factura</li></ul>
<b>FORMATOS ESTÁNDAR POR UTILIZAR: FORMATOS DE ADQUISICIÓN QUE SE DEBEN SEGUIR</b>

El departamento de adquisiciones, cuenta con formatos de contratos o solicitudes oficiales, con estos se puede iniciar un proceso de compra de manera formal y en él va especificado toda la información del proveedor y además las posibles fechas en que se realizará el pago.

### **COORDINACIÓN CON OTROS ASPECTOS DE LA GESTIÓN DEL PROYECTO**

- Contrato de adquisición de equipos y suministros:
- Lista de posibles proveedores del servicio. Fecha: segunda semana.
- Desarrollo de especificaciones de equipo e insumos requeridos para el proyecto. Fecha: segunda semana.
- Emitir a proveedores un listado de equipo e insumos necesarios. Fecha: segunda semana.
- Recibir y evaluar las propuestas de los posibles proveedores. Fecha: tercera semana.
- Calificar a los proveedores en base a la puntuación definida. Fecha: tercera semana.
- Seleccionar al proveedor(es). Fecha: tercera semana.
- Firma del contrato. Fecha: tercera semana.

### **COORDINACIÓN CON LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE LOS PROVEEDORES: COORDINACIÓN CON LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE PROVEEDORES, ENLACES DE PROCESOS, PROCEDIMIENTOS, FORMATOS Y/O METODOLOGÍAS.**

- Queda estipulado que el pago del servicio se realizará una vez recibido el equipo y suministro solicitado.
- Es imperativo que cualquier modificación que algún involucrado del proyecto requiera, deberá solicitarse con un máximo de 48 horas antes de la firma del contrato.
- El contrato de adquisición de los equipos y suministros debe ser coordinado con el proveedor seleccionado con 5 días de anticipación para cumplir con los requisitos indicados durante la licitación.
- Las coordinaciones con el proveedor se realizarán telefónicamente o mediante correo electrónico.
- El pago del servicio se realizará al 100% a la entrega de los equipos y suministros y se especificarán en el contrato.
- Cualquier modificación que se requiera deberá solicitarse con un máximo de 48 horas antes de la firma del contrato.

### **RESTRICCIONES Y SUPUESTOS: QUE PUEDAN AFECTAR LAS ADQUISICIONES PLANIFICADAS Y POR LO TANTO EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DEL PROYECTO.**

- La variación en el tipo de cambio: el tipo de cambio puede generar variaciones en la conversión de la moneda local, por lo que en el contrato se especificará el tipo de cambio, como el promedio del mes a la fecha de firma del mismo y deberá ser respetado a lo largo del periodo de pago.
- La variación en el tiempo de entrega: se considera que las modificaciones en las fechas de cumplimiento del servicio y las compras no deberán exceder a lo establecido en el contrato, por lo que cualquier solicitud en la ampliación de tiempo deberá ser incluida como adenda al contrato.

### **RIESGOS Y RESPUESTAS: PRINCIPALES RIESGOS RELACIONADOS A LAS ADQUISICIONES, Y RESPUESTAS QUE HAN SIDO CONSIDERADAS EN LA GESTIÓN DE RIESGOS DEL PROYECTO.**

- Queda estipulado que el caso de la adquisición de equipos y suministros, el pago se realizará al 100% a la entrega de los equipos y suministros.
- Los incumplimientos en los plazos de entrega deberán ser notificados con anticipación de 48 horas y se desarrollará una adendum al contrato para el nuevo plazo.
- Se especificará en el contrato las penalidades por el incumplimiento en los plazos de entrega de equipos y suministros.
- Solicitar retroalimentación a los miembros del proyecto, para conocer el nivel de avance y cumplimiento de los entregables.

**MÉTRICAS: MÉTRICAS DE ADQUISICIÓN A SER USADAS PARA GESTIONAR Y EVALUAR PROVEEDORES**

Se tomará como métrica las fechas establecidas para la firma de los contratos, así como las especificadas en el contrato para la contratación de personal y la entrega de equipos y suministros

#### 4.9.7 MATRIZ DE ADQUISICIONES DEL PROYECTO

**Tabla 56. Matriz de adquisiciones**

Tipo de contrato	Procedimiento de contratación	Descripción	Tipo de Adquisición	Modalidad de Adquisición	Proveedores autorizados	Fecha Inicio	Fecha Fin	Presupuesto Estimado
Temporal	Solicitud compra	Equipo	Mobiliario	Licitación Pública	MEYKO	15/09/2021	10/10/2021	30.000,00
Temporal	Solicitud compra	Insumos	Bienes	Contratación Directa	DICOSA	15/09/2021	10/10/2021	15.000,00
Temporal	Solicitud compra	Equipo	Mobiliario	Licitación Pública	ST MEDIC	15/09/2021	10/10/2021	40.000,00

#### 4.9.8 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Un plan de gestión de recursos humanos bien elaborado debe definir como evaluar, obtener, formalizar y utilizar los recursos del personal con base al tipo y complejidad del proyecto, lo cual permite garantizar que los recursos adecuados estarán disponibles en el momento y lugar adecuados.

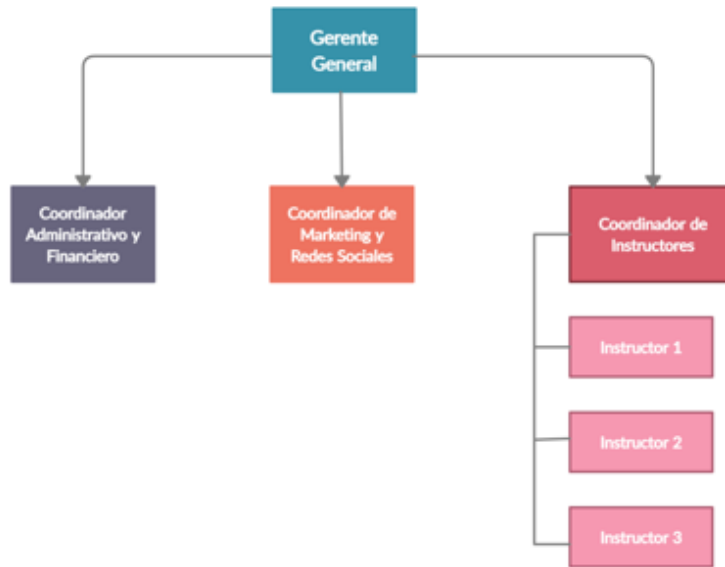
**Tabla 57. Plan de Recursos Humanos**

<b>ORGANIGRAMA DEL PROYECTO: ESPECIFICAR EL ORGANIGRAMA DEL PROYECTO.</b>
Ver organigrama del proyecto (a)
<b>ORGANIGRAMA DEL PROYECTO: ESPECIFICAR EL ORGANIGRAMA DEL PROYECTO.</b>
Ver organigrama del proyecto (a)
<b>DESCRIPCIÓN DE ROLES: NOMBRE DEL ROL, OBJETIVOS, FUNCIONES, NIVELES DE AUTORIDAD, A QUIÉN REPORTA, A QUIÉN SUPERVISA, REQUISITOS DE CONOCIMIENTOS, HABILIDADES, Y EXPERIENCIA PARA DESEMPEÑAR ROL.</b>
Ver descripción de puestos (C).
<b>ADQUISICIÓN DEL PERSONAL DEL PROYECTO: CÓMO, DE DÓNDE, ¿CUÁNDO, ¿CUÁNTO, ETC.?</b>
<p>El proceso del contrato para el personal se realizará de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestionar las fuentes de reclutamiento y selección (Se realizarán publicaciones en LinkedIn)</li> <li>• Se debe contar una base de datos completa.</li> <li>• Proceso de selección</li> <li>• Proceso de entrevistas con las partes interesadas.</li> <li>• Propuesta salarial</li> <li>• Proceso de contratación y firma de contrato</li> </ul>
<b>CAPACITACIÓN, ENTRENAMIENTO, MENTORING REQUERIDO: QUÉ, POR QUÉ, ¿CUÁNDO, ¿CÓMO, ¿DÓNDE, POR QUIÉN, ¿CUÁNTO?</b>
<p>Los programas de capacitación representan uno de los medios más efectivos para asegurar la formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan, además buscan establecer un sistema de fidelidad y crecimiento de los empleados en técnicas y procedimientos operativos, con la finalidad de mantener actualizados los conocimientos y habilidades del personal.</p> <p>Debido al poco tiempo de duración del proyecto, no se desarrollarán capacitaciones para el personal del mismo.</p>
<b>SISTEMA DE RECONOCIMIENTO Y RECOMPENSAS: QUÉ, PORQUÉ, ¿CUÁNTO, ¿CÓMO, ¿DÓNDE, POR QUIÉN, ¿CUÁNTO?</b>
No se cuenta con este tipo de programas.
<b>CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES, PACTOS, Y POLÍTICAS: QUÉ, PORQUÉ, ¿CUÁNDO, ¿CÓMO, ¿DÓNDE, POR QUIÉN, ¿CUÁNTO?</b>
<p>El Gerente del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, implementa políticas de apoyo para desarrollar cada una de las actividades planificadas. Lineamientos que serán desarrollados en conformidad de aprobación por parte de todos los involucrados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Está contemplado que todo el personal que participe en el proyecto pasará por una Evaluación de Desempeño al final del proyecto.</li> <li>• Todo empleado nuevo, ya sea temporal o permanente deberá someterse al proceso de reclutamiento, selección y contratación.</li> </ul>

**REQUERIMIENTOS DE SEGURIDAD: QUÉ, PORQUÉ, ¿CUÁNDO, ¿CÓMO, ¿DÓNDE, POR QUIÉN, ¿CUÁNTO?**

Cada empleado es responsable del equipo o herramientas asignadas.

**a) Organigrama del proyecto**



**Figura 33. Organigrama del Proyecto**

**b) Matriz RACI**

**Tabla 58. Matriz RACI**

No.	Actividad	GG	CAF	CMRS	CC	I1	I2	I3
1	Pagos planilla	I	AC	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Mantenimiento redes sociales	IC	C	R	I	N/A	N/A	N/A
3	Contratación personal	I	IC	I	IC	N/A	N/A	N/A

No.	Actividad	GG	CAF	CMRS	CC	I1	I2	I3
4	Planificación de actividades académicas	I	IC	N/A	A	R	R	R
5	Acompañamiento en capacitaciones	N/A	N/A	N/A	R	I	I	I
6	Compras de insumos	I	AC	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
7	Traslado de mobiliario	N/A	N/A	N/A	IC	I	I	I
8	Inscripciones	IC	AC	N/A	IC	I	I	I

### c) Descripción de puestos

**Tabla 59. Descripción de puestos**

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto	Gerente General
Formación Académica	Licenciatura en Administración de Empresas o carreras afines, maestría en Administración de Proyectos
Salario Mensual	L. 18.000,00
Descripción de Puesto	<p>Dirigir planificar, organizar, controlar, coordinar, analizar, calcular, velar y evaluar los que se estén cumpliendo los objetivos y metas de la empresa con base de las directrices de los socios. Así mismo realizar contrataciones a nivel ejecutivo y supervisión del personal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar los objetivos de la empresa a corto y largo plazo.</li> <li>• Dirigir la compañía, tomar decisiones, y vigilar para que las metas se cumplan en el tiempo programado.</li> <li>• Ejecuta la representación legal de la empresa.</li> <li>• Monitorea que se cumpla el plan estratégico de la empresa y alcanzar las metas establecidas.</li> <li>• Disponer respecto de contratar el personal clave que requiere la organización, instruir asignándole las funciones que le corresponde al personal.</li> <li>• Analizar las operaciones de la compañía en lo financiero, administrativo, proyectos, entre otros.</li> </ul>



<b>Descripción del Puesto</b>	
Nombre del Puesto	Coordinador Administrativo y Financiero
Formación Académica	Licenciatura Finanzas o Administración de Empresas (Maestría deseable)
Salario Mensual	L. 14.000,00
Descripción de Puesto	El coordinador administrativo y financiero, garantiza la buena ejecución del presupuesto de la empresa, así como la supervisión de las compras realizadas, vela por la obtención de financiamientos y de igual manera que los compromisos financieros se realicen en tiempo y forma, con el fin de evitar pagos por mora o incumplimiento de contratos. Se involucra en los procesos de negociaciones con proveedores y es quien firma estos compromisos.
Nombre del Puesto	Coordinador de Marketing y Redes Sociales
Formación Académica	Licenciatura en Marketing (Maestría deseable)
Salario Mensual	L. 12.000,00
Descripción de Puesto	Diseñar, planificar, elaborar los planes de marketing de la empresa, coordinar y controlar el lanzamiento de campañas publicitarias y de promoción, dar apoyo al área de ventas respecto a las estrategias que deben realizar, mantener activas las redes sociales de la empresa.
Nombre del Puesto	Coordinador de Instructores
Formación Académica	Licenciatura en Pedagogía o carreras a fines
Salario Mensual	L. 12.000,00
Descripción del Puesto	Supervisar la planificación y cumplimiento de los niveles de calidad de cada área específica, brindar acompañamiento a los instructores y apoyar durante las capacitaciones cuando se requiera, apoyar preparando los espacios y verificación de las prácticas, asegurar y garantizar el aprendizaje de los estudiantes.
Nombre del Puesto	Instructor 1
Formación Académica	Especialidad requerida (con experiencia indispensable)
Salario Mensual	L. 9.000,00

<b>Descripción del Puesto</b>	
Descripción del Puesto	Planificar y presentar a su coordinador las guías prácticas, de cada clase, al igual que el contenido teórico de esta. Garantizar el aprendizaje de sus alumnos, brindar un excelente servicio al cliente a los alumnos, asistir en tiempo y forma a impartir la capacitación, al final del curso debe asegurarse de que cada persona inscrita deba recibir su certificado y estos deben ir con su respectiva firma.
Nombre del Puesto	Instructor 2
Formación Académica	Especialidad requerida (con experiencia indispensable)
Salario Mensual	L. 9.000,00
Descripción del Puesto	Planificar y presentar a su coordinador las guías prácticas, de cada clase, al igual que el contenido teórico de esta. Garantizar el aprendizaje de sus alumnos, brindar un excelente servicio al cliente a los alumnos, asistir en tiempo y forma a impartir la capacitación, al final del curso debe asegurarse de que cada persona inscrita deba recibir su certificado y estos deben ir con su respectiva firma.
Nombre del Puesto	Instructor 3
Formación Académica	Especialidad requerida (con experiencia indispensable)
Salario Mensual	L. 12.000,00
Descripción del Puesto	Planificar y presentar a su coordinador las guías prácticas, de cada clase, al igual que el contenido teórico de esta. Garantizar el aprendizaje de sus alumnos, brindar un excelente servicio al cliente a los alumnos, asistir en tiempo y forma a impartir la capacitación, al final del curso debe asegurarse de que cada persona inscrita deba recibir su certificado y estos deben ir con su respectiva firma.

#### **4.9.9 PLAN DE GESTIÓN DE RIESGOS**

La administración de riesgo es el proceso sistemático de planificar, identificar, analizar, responder y controlar los riesgos del proyecto. Este proceso trata de maximizar la probabilidad de ocurrencia de los sucesos positivos y minimizar la probabilidad de ocurrencia de los sucesos

adversos. Es por eso por lo que, la identificación, análisis y gestión de los riesgos son elementos importantes en la gestión del proyecto, ya que la administración de estos permite disminuir la probabilidad e impacto en caso de suceder alguno de ellos.

El plan de adquisiciones se presenta un listado de los posibles riesgos que puede tener el proyecto, la respuesta a los mismos y quien será el responsable de ejecutar el plan de acción.

**Tabla 60. Riesgos**

<b>Riesgos</b>
1. Definición incorrecta del alcance del proyecto
2. Retraso en la entrega de productos por parte de proveedores
3. Subestimar el tamaño del proyecto originando mayores costos
4. Problemas de financiamiento (retraso del préstamo)
5. Variaciones en los costos

**Tabla 61. Matriz de Riesgos**

<b>N°</b>	<b>Riego</b>	<b>Posibles Respuestas</b>	<b>Plan de Acción Responsable</b>	<b>Plan de Acción Responsable</b>
1	Definición incorrecta del alcance del proyecto	Mitigar	Revisión y análisis con detenimiento y considerar todos los detalles	Inversionistas, Gerente General, Coordinador Administrativo y Financiero
2	Retraso en la entrega de productos por parte de proveedores	Eliminar	Firmar contratos legales con los proveedores para penalizar el retraso en las entregas	Coordinador de operaciones
3	Subestimar el tamaño del proyecto originando mayores costos	Mitigar	Realizar evaluaciones financieras y operativas en cada uno de los	

N°	Riego	Posibles Respuestas	Plan de Acción Responsable	Plan de Acción Responsable
			entregables del proyecto	
4	Problemas de financiamiento (retraso del préstamo)	Mitigar	Cumplir en tiempo forma y con todos los requisitos requeridos por el Banco Atlántida	Gerente General y Coordinador Administrativo y Financiero
5	Variaciones en los costos	Mitigar	Realizar las estimaciones de los costos considerando la variaciones de precios del mercado	Coordinador Administrativo y Financiero

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

En esta sección se incluye lo relacionado con las conclusiones y recomendaciones alcanzadas, una vez concluida la investigación y que deben ir en línea con los objetivos y variables de la investigación, se alcanzaron los objetivos propuestos al inicio de la investigación mediante los cuales se determinan las oportunidades para la creación de un Centro Técnico, los estudios antes realizados sustentan de manera conforme las siguientes conclusiones y recomendaciones.

### **5.1 CONCLUSIONES**

A continuación, se detallan las conclusiones del proyecto, estas avaladas por los resultados que se obtuvieron en el estudio de prefactibilidad antes realizado.

1. Conforme a los resultados obtenidos en el instrumento de investigación se consideró, que la localización del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, estará ubicado en una zona estratégica de Tegucigalpa, y de acuerdo al estudio técnico este contará con todos los espacios, insumos, equipo y requerimientos necesarios para brindar comodidad y un servicio de excelencia.
2. Se determinó por medio del estudio de mercado que un 68% de mujeres que residen en el Distrito Central, tienen capacidad para pagar las capacitaciones y un 62.56% tienen interés en capacitarse en estas.
3. De acuerdo a la encuesta antes aplicada, se logró identificar que el mercado meta objetivo del Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras del Distrito Central, son las mujeres entre edades de 15 a 45 años, quienes cuentan con ingresos económicos estables.

4. El análisis del estudio financiero determinó que el centro técnico es factible, considerando que la proyección financiera se realizó en base a cinco años, con una inversión inicial de L 484.674,00, un Valor Actual Neto de L.305.076.79 y una Tasa Interna de Retorno de 27%, al analizar los indicadores financieros, los mismos revelan que el proyecto es rentable.
5. El estudio legal indicó el proceso que se debe llevar para poder establecer de manera oficial y legal la empresa, además toda la documentación y procesos que se requieren para este, además se logró identificar las leyes que apoyan a las mujeres en Honduras.

## **5.2 RECOMENDACIONES**

A continuación, se detallan las recomendaciones que corresponden al proyecto:

1. De acuerdo a la localización que tendrá el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras, se sugiere realizar publicidad en las zonas aledañas, con el fin de acaparar más segmentos.
2. Se recomienda crear diversas estrategias de marketing enfocadas para ser socializadas por redes sociales, con el fin de alcanzar otros segmentos,
3. Se recomienda que, al momento de realizar la inscripción, se solicite al prospecto llenar una ficha, con información personal, esto con el fin de identificar de manera real que tipo de estudiantes están inscribiéndose en el centro técnico.
4. Se recomienda dar inicio al proyecto, ya que los resultados del análisis financiero, indica que es un negocio rentable.

5. Se recomienda cumplir con los requerimientos y procesos identificados en el estudio legal, para operar de acuerdo con la legislación vigente en el país A nivel financiero se recomienda darle marcha al centro, ya que, conforme al análisis financiero antes realizado, este proyecta números muy favorables.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Mundial. (2008). TECNOLOGÍA Y DESARROLLO. *PERSPECTIVAS ECONÓMICAS MUNDIALES 2008*.
2. Castro, A. M., & Castro, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión, Evaluación y Formulación*. Mexico D.F. : The Mac Graw Hill.
3. CEPAL. (2016). La Economía del Cambio Climático en Honduras .
4. Congreso Nacional . (2000). *Ley de Igualdad de Oportunidades para la Mujer* . Tegucigalpa: Diario La Gaceta .
5. Consejo Nacional de Inversiones. (2019). Inicio de Operación de una Empresa. *PRO HONDURAS*.
6. CONTRERAS, P. (2016). EMPRENDIMIENTOS FEMENINOS DE LO ECONÓMICO A LO SUSTENTABLE. *ESPACIOS*.
7. Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
8. Honduras INE. (2019). CARACTERÍSTICAS DE LAS MUJERES EN HONDURAS.
9. INE. (2019). Características de las Mujeres en Honduras. *Características de las Mujeres en Honduras*.
10. KINNEAR, J. R. (1998). *Investigación de Mercados, Un Enfoque Aplicado*. Mexico : McGraw-Hill.
11. Kotler, P. y. (2012). *Marketing*. Mexico: Pearson.
12. Laura, B. E. (2017). Progreso y evolución de la mujer de la inserción de la mujer en las actividades productivas y empresariales en América del Sur. CEPAL.
13. López, Y. D. (1995). *LA SITUACIÓN DE LA MUJER EN HONDURAS*. ESPAÑA.



14. Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. México: PEARSON PRENTICE HALL.
15. Melo, J. T. (2013). *Introducción a las políticas públicas* . Bogotá, D.C. Colombia : Imprenta Nacional de Colombia .
16. Mete, M. R. (2014). *Valor Actual Neto y Tasa de Retorno: Su utilidad como herramienta para análisis y evaluación de proyectos de inversión*. Bolivia.
17. MUJERES, O. (2019). *EL MUNDO PARA LAS MUJERES Y NIÑAS*. ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: DANIEL SEYMOUR.
18. ONU Mujeres. (2011). Principios para el empoderamiento de las mujeres.
19. PNUD. (2006). *INFORME SOBRE DESARROLLO HUMANO 2006*. MADRID.
20. Porter, M. (2008). LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS QUE LE DAN A LA ESTRATEGIA. *HARVARD BUSINESS REVIEW*.
21. Roberto Hernandez Samperi, C. F. (2014). *Metodología de la Investigación*. México, D.F: McGraw-Hill.
22. Romero, A. V. (2009). El proceso de globalización y los retos del desarrollo humano. *REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES*.
23. Sampieri, C. F. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: MacGraw Hill.
24. Samuelson, P. A. (2010). *Economía con aplicaciones Latino América*. Mexico, D.F.: Mc Graw Hill.
25. SONIA MORIN, A. P. (2011). EMPODERAMIENTO Y MUJERES EMPRENDEDORAS. *FONDO DE DESARROLLO PARA LA MUJER*.



## ANEXOS

### ANEXO 1. CUESTIONARIO PARA ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD

#### FACULTAD DE POSTGRADO

Siendo estudiante de la Maestría de Administración de Proyectos, de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), a continuación, se le presenta la siguiente encuesta, que tiene como finalidad obtener información para realizar un estudio de Prefactibilidad, de un Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras en el Municipio del Distrito Central.

Para el llenado de este instrumento, se tardará entre 5 y 8 minutos.

**Instrucciones:** Responda cada una de las preguntas, seleccionando la respuesta que según su criterio y gusto corresponda.

1. ¿Usted reside en la ciudad de Tegucigalpa, M.D.C.?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

2. Genero

Femenino	<input type="checkbox"/>
Masculino	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>

3. ¿En qué Barrio o Colonia de Tegucigalpa Reside?

\_\_\_\_\_

4. Edad

15-30 años	<input type="checkbox"/>
31-45 años	<input type="checkbox"/>
46-50 años	<input type="checkbox"/>
51- En adelante	<input type="checkbox"/>

5. Estado Civil

Casada	<input type="checkbox"/>
Soltera	<input type="checkbox"/>
Unión Libre	<input type="checkbox"/>
Divorciada	<input type="checkbox"/>
Viuda	<input type="checkbox"/>

6. Estatus Laboral

Trabaja	<input type="checkbox"/>
No Trabaja	<input type="checkbox"/>

7. ¿Cuál es su ingreso mensual?

De L.1,000 a L. 5,000	<input type="checkbox"/>
De L.5,001 a L. 10,000	<input type="checkbox"/>
De L.10,001 a L. 10,500	<input type="checkbox"/>
De L. 10,501 a L. 20,000	<input type="checkbox"/>
De L. 20,001 en adelante	<input type="checkbox"/>

8. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

Primaria completa	<input type="checkbox"/>
Primaria incompleta	<input type="checkbox"/>
Secundaria completa	<input type="checkbox"/>
Secundaria incompleta	<input type="checkbox"/>
Universidad Completa	<input type="checkbox"/>
Universidad Incompleta	<input type="checkbox"/>

9. ¿Está usted interesada en recibir capacitación técnica para el desarrollo de sus habilidades?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

10. Seleccione una o varias capacitaciones que le gustaría que ofreciera el Centro Técnico para Mujeres Emprendedoras.

Repostería	
Panadería	
Corte y Confección	
Estilista	
Acrilista	
Bisutería	
Chef	
Técnico en reparación de celulares	
Florista	
Decoradora de fiesta	

11. ¿De acuerdo a sus ingresos, indique cuál sería su capacidad de pago mensual para inscribirse en los talleres de capacitación?

L. 1,500.00 (16 horas durante 4 semanas)	
L. 2,000.00 (20 horas durante 5 semanas)	

12. ¿En qué horario le gustaría recibir los talleres de capacitaciones técnicas?

Martes y jueves de 6:00 pm a 8:00 pm	
Lunes y miércoles de 7:00 am a 9:00 am	
Miércoles y viernes de 6:00 pm a 08:00 pm	
Sábados de 7:00 am a 12:00 pm	

13. ¿Usted conoce alguna ley que amparé a las mujeres emprendedoras?

Si	
No	

14. ¿Cuál es la ley que conoce?

\_\_\_\_\_

Gracias por su fina participación.

## ANEXO 2. GLOSARIO

**Empoderamiento:** empoderamiento implica la creencia de que personas y grupos locales son capaces de resolver problemas paradójales y multifacéticos en mayor medida que los expertos externos que aplican políticas y programas en forma centralizada, porque una variedad de personas encuentra una variedad de soluciones. Este mismo autor refiere que el empoderamiento implica un proceso y mecanismos mediante los cuales las personas, las organizaciones y las comunidades, ganan control sobre sus vidas. (Peralta, 2015, pág. 3)

**Estrategia competitiva:** Consiste en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y que políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos (Porter, 1996, pág. 16)

**Variable:** Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Ejemplos de variables son el género, la motivación intrínseca hacia el trabajo, el atractivo físico, el aprendizaje de conceptos, la religión, la resistencia de un material, la agresividad verbal, la personalidad autoritaria, la cultura fiscal y la exposición a una campaña de propaganda política (Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P., 2010, pág. 93)

**Variable dependiente:** Es la variable hacia la que se hace la predicción, la variable dependiente Y, es el efecto supuesto, que varía de manera concomitante a los cambios o variaciones en la variable independiente, X. (Kerlinger & B.Lee, 1988, pág. 43)

Variable independiente: **La variable independiente es la causa supuesta de la variable dependiente, es el antecedente; la dependiente es la consecuente.** (Kerlinger & B.Lee, 1988, pág. 42)

### **ANEXO 3. REQUISITOS PARA PRÉSTAMO BANCA PYME**



#### **Requisitos para Préstamo BANCA PYME**

**Requisitos:**

- Llenar Solicitud Única de Productos de Banca de Personas\* (Comerciante individual, profesional independiente)
- Llenar Solicitud Única de Productos de Banca de Empresas\* (Persona Jurídica)
- Estados Financieros de la Empresa de los dos últimos años más los intermedios del año en curso
- Anexos a los Estados Financieros: Desglose de las CXC, CXP, Inventario y Gastos Operativos, desglose de Mobiliario y equipo, incluir las deudas que la empresa tiene.
- Estados de Cuenta del último año, de los Bancos en el que manejan los flujos de la empresa (diferente a Banco Atlántida).
- Flujo de caja proyectado Al plazo de la solicitud
- Copia de los contratos (si aplica).
- Plan de Inversión
- Fotocopia de la Escritura de constitución y sus modificaciones.
- Fotocopia del Permiso de Operación Vigentes
- Fotocopia del R.T.N. de la empresa
- Fotocopia de los Documentos personales (ID y RTN) del Gerente General de la Empresa y/o Rep. Legal y socios
- Carta solicitando del financiamiento.

**En caso de Garantía Hipotecaria:**

- Copia de la escritura que dejará en garantía
- Copia de la Identidad y RTN del dueño del inmueble
- Constancia de Libre Gravamen
- Promesa de Venta y Copia de la ID y RTN del vendedor (si, aplica)
- Presupuesto y planos de construcción a realizar certificado por ingeniero (si, aplica)
- Constancia y anuencia de liberación (si, aplica)

Cualquier inquietud al respecto, estoy a sus órdenes.

Daniel Humberto Sanchez  
Ejecutivo Comercial Pyme  
Tel.2280-0000 ext 1522 - Cel. 3374-4817

## ANEXO 4. PLAN DE AMORTIZACIÓN

MONTO	L. 700,000.00
PLAZO	48
TASA	14.75%
CUOTA	19,392.93
FECHA INICIO	
CUOTA BOMBA	
SEGURO SALDO DEUDA	#REF!

FECHA	PAGO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA BOMBA	CUOTA NIVELADA	SALDO
5/6/2020	0				-700,000.00	700,000.00
5/7/2020	1	10,788.76	8,604.17		19,392.93	689,211.24
5/8/2020	2	10,921.38	8,471.55		19,392.93	678,289.86
5/9/2020	3	11,055.62	8,337.31		19,392.93	667,234.24
5/10/2020	4	11,191.51	8,201.42		19,392.93	656,042.73
5/11/2020	5	11,329.07	8,063.86		19,392.93	644,713.66
5/12/2020	6	11,468.32	7,924.61		19,392.93	633,245.34
5/1/2021	7	11,609.29	7,783.64		19,392.93	621,636.05
5/2/2021	8	11,751.99	7,640.94		19,392.93	609,884.06
5/3/2021	9	11,896.44	7,496.49		19,392.93	597,987.62
5/4/2021	10	12,042.67	7,350.26		19,392.93	585,944.96
5/5/2021	11	12,190.69	7,202.24		19,392.93	573,754.27
5/6/2021	12	12,340.53	7,052.40		19,392.93	561,413.73
5/7/2021	13	12,492.22	6,900.71		19,392.93	548,921.51
5/8/2021	14	12,645.77	6,747.16		19,392.93	536,275.74
5/9/2021	15	12,801.21	6,591.72		19,392.93	523,474.54
5/10/2021	16	12,958.56	6,434.37		19,392.93	510,515.98
5/11/2021	17	13,117.84	6,275.09		19,392.93	497,398.14
5/12/2021	18	13,279.08	6,113.85		19,392.93	484,119.07
5/1/2022	19	13,442.30	5,950.63		19,392.93	470,676.77
5/2/2022	20	13,607.53	5,785.40		19,392.93	457,069.24
5/3/2022	21	13,774.79	5,618.14		19,392.93	443,294.45
5/4/2022	22	13,944.10	5,448.83		19,392.93	429,350.35
5/5/2022	23	14,115.50	5,277.43		19,392.93	415,234.85
5/6/2022	24	14,289.00	5,103.93		19,392.93	400,945.85
5/7/2022	25	14,464.64	4,928.29		19,392.93	386,481.21
5/8/2022	26	14,642.43	4,750.50		19,392.93	371,838.78
5/9/2022	27	14,822.41	4,570.52		19,392.93	357,016.37
5/10/2022	28	15,004.60	4,388.33		19,392.93	342,011.76
5/11/2022	29	15,189.04	4,203.89		19,392.93	326,822.73
5/12/2022	30	15,375.73	4,017.20		19,392.93	311,446.99
5/1/2023	31	15,564.73	3,828.20		19,392.93	295,882.26
5/2/2023	32	15,756.04	3,636.89		19,392.93	280,126.22
5/3/2023	33	15,949.71	3,443.22		19,392.93	264,176.51
5/4/2023	34	16,145.76	3,247.17		19,392.93	248,030.75
5/5/2023	35	16,344.22	3,048.71		19,392.93	231,686.53
5/6/2023	36	16,545.12	2,847.81		19,392.93	215,141.41
5/7/2023	37	16,748.48	2,644.45		19,392.93	198,392.93
5/8/2023	38	16,954.35	2,438.58		19,392.93	181,438.58
5/9/2023	39	17,162.75	2,230.18		19,392.93	164,275.83
5/10/2023	40	17,373.71	2,019.22		19,392.93	146,902.12
5/11/2023	41	17,587.26	1,805.67		19,392.93	129,314.87
5/12/2023	42	17,803.43	1,589.50		19,392.93	111,511.43
5/1/2024	43	18,022.27	1,370.66		19,392.93	93,489.16
5/2/2024	44	18,243.79	1,149.14		19,392.93	75,245.37
5/3/2024	45	18,468.04	924.89		19,392.93	56,777.33
5/4/2024	46	18,695.04	697.89		19,392.93	38,082.29
5/5/2024	47	18,924.84	468.09		19,392.93	19,157.45
5/6/2024	48	19,157.45	235.48		19,392.93	0.00
#IVALORI		19,392.93	0.00		19,392.93	-19,392.93
#IVALORI		19,631.30	-238.37		19,392.93	-39,024.23
#IVALORI		19,872.60	-479.67		19,392.93	-58,896.83
#IVALORI		20,116.87	-723.94		19,392.93	-79,013.71
#IVALORI		20,364.14	-971.21		19,392.93	-99,377.85
#IVALORI		20,614.45	-1,221.52		19,392.93	-119,992.29
#IVALORI		20,867.84	-1,474.91		19,392.93	-140,860.13
#IVALORI		21,124.34	-1,731.41		19,392.93	-161,984.47
#IVALORI		21,383.99	-1,991.06		19,392.93	-183,368.46
#IVALORI		21,646.83	-2,253.90		19,392.93	-205,015.29
#IVALORI		21,912.91	-2,519.98		19,392.93	-226,928.20
#IVALORI		22,182.26	-2,789.33		19,392.93	-249,110.46