

UNIVERSIDAD NACIONAL DE AGRICULTURA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



Fortalecimiento técnico administrativo de emprendimientos en Arenales, Chinacla, La Paz.

PRÁCTICA PROFESIONAL SUPERVISADA

Presentada como requisito parcial para obtener el título de **Licenciatura en Economía Social Agraria**

Por:

Heidy Nicolle Bustillo Rosales

CATACAMAS, OLANCHO

HONDURAS, C.A.

MAYO 2025

Fortalecimiento técnico administrativo de emprendimientos en Arenales, Chinacla, La Paz.

POR:

Heidy Nicolle Bustillo Rosales

Karen Evelia Lara M.Sc.

Asesor principal

Bessy Mejia M.Sc.

Asesor auxiliar

Selmira Azucena Cruz Ávila M.Sc.

Asesor auxiliar

PRÁCTICA PROFESIONAL SUPERVISADA

Presentada como requisito parcial para obtener el título de **Licenciatura en Economía Social Agraria**

CATACAMAS, OLANCHO

HONDURAS, C.A.

MAYO 2025

Tabla de contenido

I. INTRODUCCIÓN	5
II. OBJETIVOS	5
III. JUSTIFICACIÓN	6
IV. GENERALIDADES DE LA EMPRESA.....	7
4.1 Antecedentes de la empresa.	7
4.2 Objetivos de la institución.....	7
4.3 Servicios que presta.	5
4.4 Misión.....	5
4.5 Visión.....	5
4.6 Principios institucionales	5
4.7 Organigrama de la empresa.	7
V. METODOLOGÍA.....	8
5.1 Descripción del área de práctica.....	8
5.2 Población y contexto.....	8
5.3 Materiales y equipo.....	8
5.4 Tipo y duración de la práctica	9
5.5 Enfoque metodológico	9
5.6 Técnicas e instrumentos utilizados para recolección de información	9
VI. DESARROLLO DEL TEMA.....	10
6.1 Información del programa donde se realizó la PPS	10
6.2 Información de los emprendimientos previo a la realización del diagnóstico inicial.....	10
6.3 Actividades asignadas	11
6.4 Actividades realizadas.....	12
6.4.1 Reuniones virtuales	12
6.4.2 Creación de cuadros con información de emprendimientos	12
6.4.3 Diagnóstico inicial	19
6.4.3.1 Información de la encuesta utilizada	19
6.4.3.2 Levantamiento de encuestas	19
6.4.3.3 Tabulación	20
6.4.3.4 Información general obtenida del diagnóstico.....	20
6.4.3.5 Estado actual de iniciativas económicas.....	20
6.4.3.6 Estado organizacional	23
6.4.3.7 Búsqueda de aliados potenciales	25
6.4.4 Participación en el taller: Vocería de mujeres lideresas y emprendedoras	26

6.4.5 Apoyo en realización de memorias	26
6.4.6 Participación en la metodología SASA	26
6.4.7 Reunión para explicación de funciones de la red contra la violencia	26
6.4.8 Apoyo con el desarrollo de charla comunitaria para prevención de violencia	27
6.5 Aportes implementando conocimientos de la carrera de Economía Social Agraria	27
6.5.1 Creación de etiquetas y tarjetas de presentación.	27
6.5.1.1 Impacto de las asistencias en logotipo y etiqueta	35
6.5.2 Taller en administración básica de negocios con un enfoque en economía social	36
6.5.2.1 Objetivos cumplidos por medio de la asistencia.....	36
6.5.2.2 Metodología aplicada en la asistencia técnica	37
6.5.2.3 Estrategia metodológica:	37
6.5.2.4 Impacto de la asistencia técnica	45
6.5.3 Realización de historias de cambio	46
6.5.3.1 Objetivos cumplidos por medio de la asistencia.....	46
6.5.3.2 Metodología de la asistencia técnica	46
6.5.3.3 Estrategia metodológica:	47
6.5.3.4 Impacto de la asistencia	63
VII. CONCLUSIONES	18
VIII.RECOMENDACIONES	19
IX. BIBLIOGRAFÍA	20
X. ANEXOS	21

Tabla de figuras

pág.

Figura 1. Sexo de los participantes.	21
Figura 2. Edad de los participantes.	21
Figura 3. Herramienta con la que cuenta el emprendimiento.	22
Figura 4. Sector económico al que pertenece el emprendimiento.	22
Figura 5. Temas en los que se han formado lo emprendimientos.....	23
Figura 6. Temas en los que están interesados en formase los emprendimientos.	24
Figura 7. Áreas de mejora que requiere la iniciativa o emprendimiento.	24
Figura 8. Logotipo y tarjeta de presentación de Panadería Lizeth.....	31
Figura 9. Logotipo y tarjeta de presentación de Concentrados Soany.....	31
Figura 10. Logotipo y tarjeta de presentación tortillería Fernanda.....	32
Figura 11. Etiquetas de presentación FLORDECA.	32
Figura 12. Logotipo y tarjeta de presentación Nacatamales LALA.	32
Figura 13. Etiquetas Tajaditas Aracely.....	33
Figura 14. Logotipo y etiqueta Café Finca Hernández.	33
Figura 15. Logotipo y tarjeta de presentación piñatería Mayra.	33
Figura 16. Logotipo y tarjeta de presentación Pupusería El Gran Sabor.....	34
Figura 17. Logotipo y etiqueta Pollo El Gordito.	34
Figura 18. Etiqueta MUJALE.	34
Figura 19. Logotipo y tarjeta de presentación Inversiones Danna.....	35
Figura 20. Etiquetas APASOLEN.	35
Figura 21. Emprendedoras vendiendo productos en la feria informativa.	36

Tabla de cuadros**pág.**

Cuadro 1. Emprendimientos a la espera del proceso de seguimiento de capital semilla	13
Cuadro 2. Emprendimientos pendientes de mejorar sus cuadernillos.	17
Cuadro 3. Información general	20
Cuadro 4. Planificación del aporte 1.....	27
Cuadro 5. Asistencias realizadas en el aporte 1.....	29
Cuadro 6. Presupuesto de Panadería Lizeth para 60 unidades de pan de casa	39
Cuadro 7. Presupuesto de Concentrados Soany para 20 unidades de concentrado de Grosella	40
Cuadro 8. Presupuesto de Pupusería el gran sabor para 200 unidades de pupusas.	40
Cuadro 9. Presupuesto de Tortillería Fernanda para 2,000 unidades de tortilla.....	41
Cuadro 10. Presupuesto de Tajaditas Aracely para producir 150 unidades de tajaditas de 120 gramos	42
Cuadro 11. Presupuesto de Permanecer Unidas para producir 60 botellas de miel.....	42
Cuadro 12. Presupuesto de Café Finca Hernández para producir 100 libras de café .43	
Cuadro 13. Presupuesto de Piñatería Mayra para producir 10 piñatas.....	43
Cuadro 14. Presupuesto del segundo aporte.	45
Cuadro 15. Cronograma de asistencia del segundo aporte.	45
Cuadro 16. Presupuesto del tercer aporte.	49
Cuadro 17. Cronograma de asistencia del tercer aporte.	49

Tabla de Anexos

pág.

Anexo 1. Aplicación de diagnóstico inicial.	21
Anexo 2. Mujeres siendo capacitadas en administración básica de negocios con un enfoque en economía social.	21
Anexo 3. Asistencia a 5 emprendedoras para la realización de historia de cambio.	21
Anexo 4. Creación de logotipo y etiquetas.	68
Anexo 5. Jornadas de trabajo de informes.	69
Anexo 6. Participación y apoyo en jornadas SASA.	69
Anexo 7. Apoyo en capacitaciones.	70
Anexo 8. Participación en talleres.	70
Anexo 9. Instrumento utilizado en el diagnóstico inicial.	70
Anexo 10. Guía de preguntas utilizada en el aporte tres.	75

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el emprendimiento ha sido una herramienta importante para alcanzar el empoderamiento económico de las mujeres en el mundo, de acuerdo con Ruback (2020) en la economía mundial ya se han contabilizado más de 28 millones de pequeñas empresas que se encuentran en crecimiento, con un impacto importante en los países y regiones a través de la generación de empleos y medios de vida a poblaciones desprotegidas, calculándose además que la tercera parte son propiedad de mujeres.

Frente a la economía hondureña que se caracteriza por ser pequeña, el emprendimiento surgió como una posible solución para luchar contra la pobreza, ante estas situaciones el emprendimiento femenino ha aumentado gracias al cambio de las mentalidades y una mayor inclusión de la diversidad de género (Cruz & Saiz Álvarez, 2024).

En la etapa temprana de la actividad empresarial, cuando las mujeres inician una empresa existen ciertos factores que pueden darle impulso a su iniciativa entre los que se encuentran el tipo de apoyo económico recibido, que incide en la motivación, así como, iniciar su emprendimiento de modo individual e independiente influye positivamente, al sentirse capaces de hacerlo por sí mismas (Saavedra García, Briseño Aguirre, & Velázquez Rojas, 2022). Por esta razón el Centro de Derechos de la Mujer (CDM) juega un papel importante con sus proyectos y programas de apoyo hacia el emprendimiento liderados por mujeres.

Desde el programa Construcción de la Ciudadanía de las Mujeres, el cual tiene como objetivo promover la construcción de una ciudadanía plena de las mujeres, mediante la generación de liderazgos transformadores, construcción del poder colectivo y el fortalecimiento organizacional de redes y organizaciones locales de mujeres, se trabajó con 15 emprendimientos, brindándoles asistencia técnica y administrativa.

La finalidad de trabajar con los emprendimientos liderados por mujeres, fue poder aportar desde la economía social estrategias y capacitaciones acorde a las necesidades de cada emprendimiento, desde la aplicación de un diagnóstico inicial que permitió analizar y proponer aportes para fortalecer sus capacidades administrativas, técnicas y el mejoramiento de su identidad, dichos aportes permitieron el empoderamiento personal y colectivo de los emprendimientos de mujeres en la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz.

II. OBJETIVOS

General

Fortalecer las capacidades técnicas y administrativas de los emprendimientos en Arenales, Chinacla, La Paz que contribuirán a generar un impacto económico positivo a su comunidad para lograr una gestión eficiente de recursos y toma de decisiones por parte de los emprendimientos.

Específicos

- Diagnosticar las necesidades técnicas y administrativas de los emprendimientos en Arenales, Chinacla, La Paz.
- Diseñar e implementar procesos de formación y asistencia técnica en áreas que los emprendimientos presenten debilidades.
- Desarrollar material de apoyo adaptado a los emprendimientos que faciliten la transmisión de información.

III. JUSTIFICACIÓN

El emprendimiento femenino ha evolucionado conforme a los cambios globales y sociales que se han dado con el paso del tiempo, en América Latina existen diversos factores importantes dentro de la situación de emprendimientos femeninos como ser la situación social o económica en la que se encuentra la mujer, las motivaciones, las necesidades de acompañamiento y los obstáculos que presente poner en marcha su iniciativa (Flórez, 2023).

El territorio tiene mucho que ver cuando se trata de emprender en el caso de las mujeres siendo el sector rural el que tiene menos oportunidades para que las mujeres puedan tener su negocio. A lo largo del tiempo las mujeres han tenido que luchar para tener igualdad en derechos sociales, económicos, políticos y culturales. En la actualidad aún siguen existiendo ineficiencias en la mayoría de los ámbitos, ralentizando el desarrollo de miles de mujeres hondureñas en el sector económico.

El apoyo hacia los emprendimientos rurales es de suma importancia, como se menciona en el primer párrafo la situación social o demográfica donde se encuentre la mujer influye en la toma de decisión de poner en marcha una idea de negocio. El Centro de Derechos de Mujeres (CDM) está potenciando las ideas de mujeres en comunidades rurales brindándoles acompañamiento y herramientas que se necesitan para el inicio de un emprendimiento.

En la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz, a través del CDM, se han formado 15 emprendimientos entre ellos siete individuales y ocho colectivos liderados por mujeres visionarias que quieren generar ingresos propios y en el camino velar por los bienes comunes que posee la comunidad.

Sin embargo, después de haber realizado un diagnóstico inicial, 15 emprendimientos necesitaban asistencia y acompañamiento en temas de administración básica de negocios, etiqueta, legalización de emprendimientos, incidencia política, resolución de problemas entre otros. Por lo cual se realizaron propuestas para aportar y gestionar desde la economía social agraria soluciones favorables y adaptadas a las debilidades que presentan los emprendimientos como un aporte para el mejoramiento de los mismos.

IV. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

4.1 Antecedentes de la empresa.

El CDM es una organización hondureña, feminista, autónoma, crítica, propositiva, que lucha por los derechos humanos de las mujeres. Hace 25 años un grupo de mujeres se juntaron, pensaron, y se acompañaron a sembrar feminismo. A finales de la década del noventa el CDM impulsó la creación de la ley de Violencia Doméstica, que sin un espíritu punitivo buscaba generar cambios en los comportamientos que perpetúan las violencias que enfrentan las mujeres en sus casas.

Actualmente el CDM está liderando una nueva propuesta de Ley Integral para regular las múltiples formas de violencia patriarcal que viven las mujeres y niñas en Honduras, desde 1996 el CDM agitó fundamentalismos y un espacio donde las mujeres tomaron la palabra. El 2009 fue un año bastante complejo, muy duro con mucho dolor, pero también con la fuerza que da la calle, el movimiento social, las mujeres y las feministas, desde sus inicios el CDM ha trabajado por visibilizar y erradicar las tantas formas de violencia que afrontamos las mujeres y niñas en Honduras.

4.2 Objetivos de la institución.

- Promover el ejercicio y disfrute de los derechos humanos y la construcción de la ciudadanía plena para las mujeres.
- Exigir al Estado de Honduras la promoción y la garantía de los derechos humanos de las mujeres y de la ciudadanía en general.
- Participar, desde su propuesta político-feminista, en los procesos democratizadores del país.
- Garantizar la sostenibilidad y el fortalecimiento institucional en coherencia con sus principios y valores.

4.3 Servicios que presta.

El CDM enfoca el trabajo atendiendo a los temas de los derechos humanos de la mujer: como el derecho a una vida sin violencia, a la participación ciudadana y política, a los derechos sexuales y reproductivos, y a los derechos laborales y económicos.

4.4 Misión

El CDM es una organización feminista y autónoma que contribuye a la construcción de una Honduras con justicia social y de género a través del fortalecimiento de la autonomía, la articulación de mujeres y el ejercicio y goce de todos sus derechos.

4.5 Visión

CDM es un referente político y estratégico para lograr la erradicación de las múltiples opresiones y desigualdades que las mujeres enfrentan en Honduras, desarrollando conciencia feminista, contribuyendo a garantizar el ejercicio y goce de los derechos de las mujeres y logrando un mayor compromiso de la población y de las autoridades públicas por una sociedad con justicia social y de género.

4.6 Principios institucionales

Justicia: Reconoce para las mujeres todo aquello que les ha negado en humanas, con el derecho legítimo de realizar marchas, encaminadas a eliminar las diversas discriminaciones y exclusiones en la sociedad; la desigualdad social y de género

Igualdad y equidad de género: Entiende que para alcanzar la igualdad es indispensable la eliminación de todas las formas de discriminación que niegan derechos y oportunidades a las mujeres, considerando y no negando sus diferencias. Lucha por la eliminación de imaginarios, actitudes y prácticas que priman lo masculino por sobre lo femenino, y que caracterizan una sola forma de construcción de lo femenino, obviando sus diferencias, y múltiples opresiones.

Entiende que para avanzar hacia la igualdad es necesario impulsar mecanismos de equidad de género.

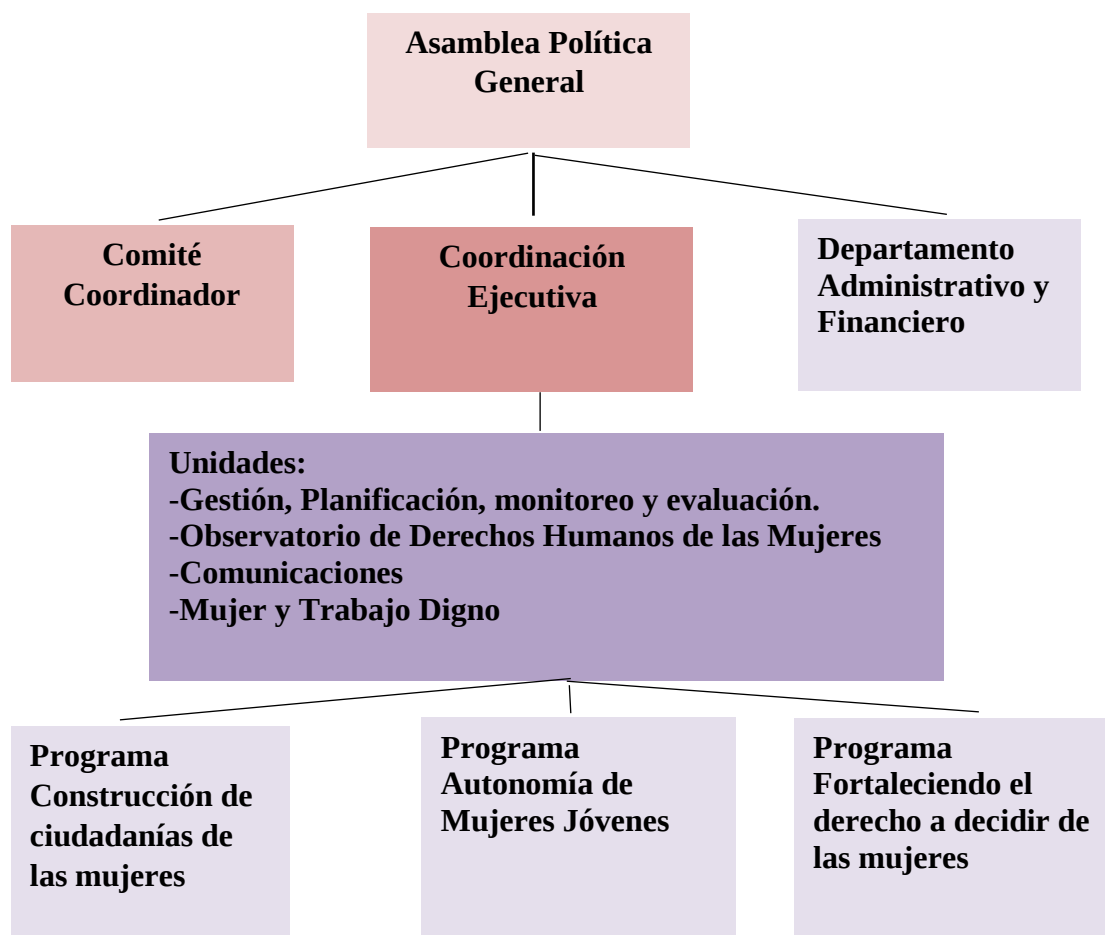
Autonomía: Defiende y lucha por la autonomía de los cuerpos y vidas de las mujeres, que implica un reconocimiento personal como sujetas políticas de derechos. Institucionalmente afirma su autonomía de propósitos, de las prioridades que establece, las estrategias de trabajo y los principios que sostiene.

Sororidad y Solidaridad: Piensa que el logro de las relaciones de igualdad y de alianzas y pactos entre mujeres es fundamental en la lucha contra el patriarcado y en la construcción de una forma distinta de ejercer el poder entre mujeres, propiciando la confianza mutua, el reconocimiento recíproco, y apoyo entre las mismas.

Respeto a la diversidad: Defiende y acuerpa las luchas que llevan a la liberación de las diversas identidades sexuales, culturales, étnicas, raciales y otras, considera fundamental el establecimiento de alianzas con organizaciones que impulsan iniciativas que desde su identidad particular abonen a la justicia y la igualdad.

Coherencia ética feminista: Avanza en la profundización de su trabajo y de las relaciones desde una ética feminista consistente con su posicionamiento político el cual promueve y apoya la rendición de cuentas a lo interno y externo de la organización, particularmente con los grupos y organizaciones con las que trabaja y se alía. Busca la coherencia ética asegurado también la calidad y compromiso en el trabajo que hace y a lo interno de la institución en todos los niveles.

4.7 Organigrama de la empresa.



V. METODOLOGÍA

5.1 Descripción del área de práctica

El Centro de derechos de mujeres, está distribuido en programas y unidades, de los cuales el programa Construcción de Ciudadanía de las mujeres ejecuta el proyecto llamado: Energizando el poder y la igualdad de la mujer en C.A en la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz.

El municipio de Chinacla, en el departamento de La Paz está ubicado en la cordillera de Montecillos a una altura de 1500 metros sobre el nivel del mar. Se ubica en la carretera CA-7, a 7 kilómetros desde Marcala (Melendez, 2016).

5.2 Población y contexto

En la Práctica Profesional Supervisada, se trabajó con 15 emprendimientos colectivos e individuales liderados por mujeres en la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz, el total de las personas que integran los emprendimientos son 109, de los cuales 29 son hombres y 80 mujeres lo cual demuestra el alcance de los aportes brindados ya que las personas que recibieron las asistencias se comprometieron a replicar sus conocimientos con sus compañeros de emprendimiento.

El CDM determinó el número de emprendimientos que serían asistidos porque la organización ya estaba trabajando con ellos en otras áreas, por lo cual se seleccionó 15 emprendimientos para trabajar la práctica profesional supervisada.

5.3 Materiales y equipo

Los materiales, equipo e insumos utilizados fueron: computadora, recargas, motocicleta, gasolina, lápices, hojas en blanco, impresiones, tablero, formato de encuestas en físico, programa de excel y listados de asistencia.

5.4 Tipo y duración de la práctica

La PPS realizada fue de tipo comunitaria y técnica en la cual se aplicaron conocimientos adquiridos en la carrera de Economía Social Agraria en el área de campo, trabajando con 15 emprendimientos liderados por mujeres de la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz, con una duración de 600 horas, la cual se desarrolló en colaboración directa con el equipo de trabajo del CDM y los emprendimientos.

5.5 Enfoque metodológico

El enfoque metodológico aplicado fue el participativo, Frances Cleaver (1999) menciona que la participación comunitaria es una herramienta para lograr mejores resultados de los proyectos, en este caso se buscó involucrar activamente a las mujeres emprendedoras, además fue de metodología mixta, cualitativa porque se priorizó la comprensión de las dinámicas de cada emprendimiento sus desafíos y potencialidades, cuantitativo porque se apoyó de una encuesta la cual proporcionó datos estadísticos de una forma eficiente.

5.6 Técnicas e instrumentos utilizados para recolección de información

Para obtener la información necesaria para realizar propuestas para aportes en la PPS, se implementaron diferentes instrumentos como ser una encuesta conformada por diferentes apartados (ver anexo 9), entrevistas semiestructuradas, observación directa, bitácora de seguimiento, registros fotográficos y cuadernillos.

VI. DESARROLLO DEL TEMA

6.1 Información del programa donde se realizó la PPS

El CDM está organizado en tres programas de trabajo, cuatro unidades y un departamento administrativo financiero, el programa donde se trabajó en la PPS es Construcción de la Ciudadanía de las Mujeres, el cual tiene como objetivo promover la construcción de una ciudadanía plena, mediante la generación de liderazgos transformadores, construcción del poder colectivo y el fortalecimiento organizacional de redes y organizaciones locales de mujeres.

Desde el programa se brindan herramientas y acompañamiento técnico y político a redes locales, y organizaciones de mujeres en los territorios en sus luchas en favor del avance de sus derechos y los de las comunidades en general, fortaleciendo su conciencia individual y colectiva y la articulación con el movimiento de mujeres, feminista y social.

También se impulsan acciones sensibilización a otros grupos que se consideran prioritarios en el marco de las apuestas institucionales, entre ellos las y los operadores de justicia, organizaciones sociales y populares, entre otros.

En la comunidad de Arenales, Chinacla, este programa está trabajando con 15 emprendimientos colectivos e individuales, dentro de los rubros a los que se dedican están el café molido, miel, pan, pasteles, pollo, jabones artesanales, hortalizas, granos básicos, concentrados, nacatamales, tajaditas de plátano y piñatas. Estos emprendimientos comercializan sus productos de manera local, municipal, nacional e internacional.

6.2 Información de los emprendimientos previo a la realización del diagnóstico inicial

Alterna es una organización de Guatemala que es socia del proyecto Energizando el Poder y la Igualdad de la Mujer en Centroamérica, esta institución es la especializada en facilitar los procesos de formación en temas de negocios, ellos desarrollaron la metodología de negocios conscientes que consta de ocho sesiones la cual engloba desde la parte histórica hasta el

impacto que genera un emprendimiento, además se encarga de formar a las organizaciones socias para que ellas brinden una transferencia de conocimientos.

Los cuadernillos son formatos en los cuales las emprendedoras mencionan un resumen de su historia, sus ventas actuales, modelo de negocio, miembros integrantes, necesidades de fortalecimiento en general.

Los dieciséis emprendimientos fueron preparados por la organización ALTERNA para realizar el llenado del cuadernillo para solicitar fondos de capital semilla con la finalidad de hacer crecer su emprendimiento, de los dieciséis emprendimientos diez calificaron para desarrollar su discurso ante un comité de selección y seis están a la espera para iniciar el proceso de seguimiento del capital semilla.

Los seis emprendimientos restantes quedaron pendientes para mejorar su cuadernillo y participar en la siguiente ronda de solicitud de capital semilla, sin embargo, la iniciativa económica Frutitas Yass decidió no seguir en el proceso por ende solo quedaron 15 emprendimientos.

El total de participantes son 109 en los 15 emprendimientos según la información proporcionada por el CDM, además, cada emprendimiento contrata personal temporal para la elaboración de sus productos generando empleo en su comunidad.

6.3 Actividades asignadas

Las actividades asignadas dentro del programa Construcción de Ciudadanía de las Mujeres son:

- a) Apoyo en capacitaciones organizadas por el programa.
- b) Aplicación de encuesta para elaborar el diagnóstico inicial.
- c) Búsqueda de aliados potenciales en temas que necesiten fortalecimiento las emprendedoras.
- d) Fortalecimiento técnico y administrativo de los emprendimientos.
- e) Apoyo en informes y memorias del programa.

6.4 Actividades realizadas.

6.4.1 Reuniones virtuales

El Centro de Derechos de Mujeres (CDM) no cuenta con una sede en físico en el municipio de Chinacla, por lo cual en la segunda semana de febrero las reuniones para la socialización de información y programa se realizó de forma virtual.

6.4.2 Creación de cuadros con información de emprendimientos

Con la información proporcionada por el CDM, después de haber analizado los cuadernillos llenados por los emprendimientos, se realizaron dos cuadros en los cuales se presenta información general de los emprendimientos para utilizarse como comparación con los cuadros realizados después de haber aplicado y analizado la información del diagnóstico inicial.

Cuadro 1.Emprendimientos a la espera del proceso de seguimiento de capital semilla

Emprendimientos a la espera del proceso de seguimiento de capital semilla.							
N°	Nombre	Produce	Núm. de participantes	Clientes	Medio de publicidad	Metas a corto plazo	Recurso que necesita
1	Asociación de Productoras y Productores Agroecológicos Solidaridad Lenca (APASOLEN).	Hortalizas y granos básicos.	32	Personas de la zona, turistas, vecinos del municipio.	Anuncios en la radio, publicaciones en Facebook, WhatsApp.	-Fortalecimiento del mercadito verde para brindar una diversidad de productos. -Elaboración y transformación de alimentos saludables utilizando la materia prima producida. -Fortalecer los márgenes de ganancia a través del incremento de la producción. -Incrementar clientes a través de buenas prácticas de estrategias de mercado. -Unificar alianzas estrategias que fortalezcan el éxito del mercadito verde.	Mercadeo y publicidad Equipo (tanque de gas, plancha, extractor de jugo de caña y anafres grill). Gestión de insumos.

Emprendimientos a la espera del proceso de seguimiento de capital semilla.							
2	Café Finca Hernández	Café molido	5	Mujeres y hombres mayores de 20 años.	Degustaciones y redes sociales.	-Vender más producto para invertir y producir en mayor cantidad. -Elaborar etiqueta. -Comprar selladora.	Ingreso económico, secadora solar.
3	Asociación de Mujeres Productoras Flor del Campo (FLORDECA).	Café molido y miel.	10	Mujeres y hombres de la comunidad y municipios cercanos.	Redes sociales, anuncios en la radio y rotulación.	-Registro sanitario. -Bolsas para empaque. -Código de barra para empaque. - Trilladora.	Trilladora, selladora, bolsas para empaque. Capital.
4	Inversiones Danna	Jabones	1	Hombres y mujeres de 18 años en adelante.	Redes sociales, exposiciones en ferias campesinas.	-Aumentar la producción. -Generar más ventas. -Implementación de equipo para elaboración del jabón.	Recurso humano y económico.
5	Mujeres Emprendedoras al Éxito (MUJALE).	Café molido y miel.	10	Hombres y mujeres de 18 años en adelante.	Exposiciones en ferias campesinas, redes sociales, por amigos.	-Aumentar producción. -Generar más ventas. -Aumentar el empleo.	Recurso económico y humano.
6	Panadería y repostería Lizeth	Pan y pasteles.	1	Mujeres de 30 a 50 años y niños de 10 años.	Redes sociales, ofrecer casa por casa.	-Tener horno, batidora, mesa, vitrina y otros implementos.	Recurso económico y financiero.

Emprendimientos a la espera del proceso de seguimiento de capital semilla.							
7	Pollo el Gordito	Carne de pollo en diferentes presentaciones.	6	Amas de casa, hombres de 18 años en adelante, propietarios de comedores, pulperías, emprendedoras de tamales.	Redes sociales.	-Aumentar la producción para tener mayores ventas. -Mejorar procesos de producción y comercialización. -Legalizar el emprendimiento.	5 comederos y bebederos para pollos. Recursos financieros.
8	Pupusería El Gran Sabor	Pupusas y baleadas.	1	Jóvenes futbolistas y mujeres que trabajan en oficina.	Redes sociales y amigos.	-Invertir. -Comprar materia prima. -Equipo de cocina.	Materia prima, alquiler de espacio temporal.
9	Tortillería Fernanda	Tortillas de maíz	1	Amas de casa de 20 a 50 años.	WhatsApp y Facebook.	-Vender 200 tortillas al día. -Tener molino de moler maíz, mesa, perol, selladora, máquina de hacer tortilla y ecofogón.	Financiero.

Emprendimientos a la espera del proceso de seguimiento de capital semilla.							
10	Trejo's Café (CRAC Unión Juvenil)	Café molido.	20	Mujeres, hombres, municipalidad, pulperías y restaurantes.	Redes sociales.	-Tener más materia prima. -Construir otra secadora solar. -Construir una pila de fermentación. -Comprar una selladora.	Financiamiento.

Cuadro 2.Emprendimientos pendientes de mejorar sus cuadernillos.

Emprendimientos pendientes de mejorar sus cuadernillos							
Núm.	Nombre	Produce	Núm. de participantes	Clientes	Medio de publicidad	Metas a corto plazo	Recurso que necesita
1	Inversiones y tajadas Aracely	Tajadas de plátano y malanga.	1	Dueños de mercaditos pulperías, niños y jóvenes.	Redes sociales y muestras gratis.	-Diseñar etiqueta. -Repartir volantes. -Obtener nuevos materiales y mejoramiento del local.	Conocer a los clientes.
2	Nacatamales LALA	Nacatamales.	1	Hombres y mujeres.	Redes sociales.	-Capital semilla. -Tener más variedad de productos.	
3	Nuevos Horizontes	Concentrados.	10	Jóvenes, adultos y vecinos de la comunidad.	Facebook y WhatsApp.	-Obtener ventas. -Tener más clientes. -Obtener ganancias. -Dar a conocer el producto a nivel nacional e internacional.	Mantener la publicidad. Repartir tarjetas con el nombre del producto.
4	Grupo de Mujeres Permanecer Unidas	Miel y pan artesanal.	9	Hombres, mujeres y organizaciones.	Redes sociales.	-Tener ganancias. -Tener un propio local.	Horno, crear una etiqueta y solicitar

						-Tener más conocimientos de emprendimiento.	personaría jurídica.
5	Piñatería Mayra	Venta de piñatas a base de materiales reciclados.	1	Mujeres, Hombres, adolescentes y niños.	Redes sociales.	-Tener más opciones y variedad de productos. -Tener más ventas en menos tiempo. -Generar empleo en la comunidad.	Material y equipo como ser: mesa, computadora portátil, impresora, vitrina.

6.4.3 Diagnóstico inicial

Con la finalidad de conocer y comprender la situación actual de los emprendimientos, se realizó un diagnóstico inicial apoyado de una encuesta (ver en anexo 9), gracias a su aplicación se pudo diseñar e implementar procesos de formación y asistencias técnica en áreas que presentaban debilidades los emprendimientos.

6.4.3.1 Información de la encuesta utilizada

La encuesta es considerada por Launez y Fernández (2014) como una entrevista por cuestionario, se considera un método empírico que utiliza un instrumento o formulario impreso o digital, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio (Feria Avila, Matilla González, & Mantecón Licea, 2020).

Se realizó un diagnóstico en las personas beneficiarias del proyecto en Arenales, Chinacla, La Paz, dentro de la consultoría: “Estrategia para impulsar el liderazgo político de las mujeres para incentivar el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de Guatemala, Honduras y El Salvador” con el objetivo de revisar y adaptar, en coordinación con del proyecto, la estrategia que busca impulsar el liderazgo político de las mujeres para promover el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de los países antes mencionados.

La encuesta está dividida en tres apartados, el primero consiste en información general, el segundo apartado en el estado actual de iniciativas económicas y el tercero en el estado organizacional.

6.4.3.2 Levantamiento de encuestas

La semana del 24 al 28 de febrero se visitó a cada líder de los emprendimientos seleccionados para aplicar una encuesta, con la cual se realizó el diagnóstico inicial para conocer las áreas en las que presentaban debilidades.

6.4.3.3 Tabulación

La primera semana del tres al siete de marzo se tabularon las encuestas en un formato excel, con los diferentes apartados, gracias a esto se analizó la información obtenida y se plantearon estrategias y capacitaciones acorde a las debilidades observadas en el diagnóstico.

6.4.3.4 Información general obtenida del diagnóstico

Después de la aplicación de la encuesta, se obtuvo información relevante, en el cuadro tres se muestra la información general de los emprendimientos.

Cuadro 3. Información general

Nº	Nombre de la iniciativa	Nombre de la persona que provee la información
1	Panadería Lizeth	Amalia Lizeth Yanez
2	Concentrados Soany (CRAC Nuevos Horizontes)	Sonia Mayli Mejía Romero
3	Piñatería Maira	Wendy Leticia Argueta
4	Pupusería el Gran Sabor	Doris Aracely Vásquez Martínez
5	Pollo el Gordito	Rosibel Gonzales Vásquez
6	FLORDECA	Dora Adalid Pérez Aguilar
7	Inversiones Danna	Alba Leticia Aguilar Aguilar
8	APASOLEN	Ixxel Sarahi Pérez López
9	Tortillería Fernanda	Karen Oneyda Domínguez
10	Nacatamales LALA	Eulalia Lorenzo
11	Tajaditas Aracely	Glenda Aracely Vásquez García
12	MUJALE	Ma Rosalina Aguilar Banegas
13	Café Finca Hernández	María Doris Hernández
14	CRAC Unión Juvenil	María Eulofia Aguilar
15	Permanecer Unidas	Gladis Ondina García Romero

6.4.3.5 Estado actual de iniciativas económicas

En cuanto al tipo de iniciativa económica siete emprendimientos son individuales y ocho colectivos, el total de personas que integran las 15 iniciativas son 109, de los cuales 29 son

hombres y 80 mujeres. La edad de 60 participantes es de 18 a 35 años y la de 49 participantes es de 36 a 60 (ver figura 1 y 2).

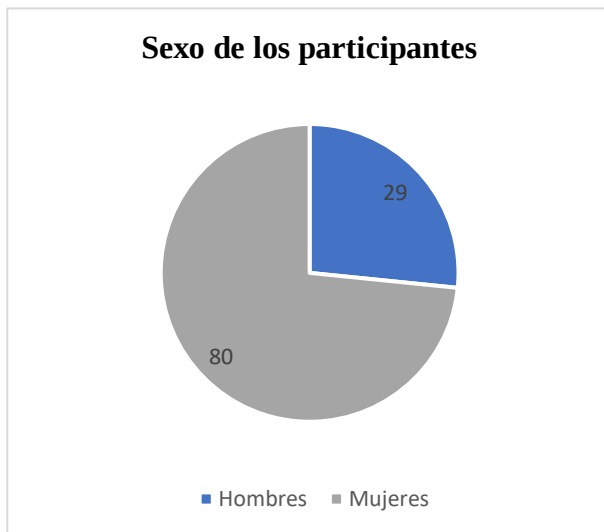


Figura 1. Sexo de los participantes.

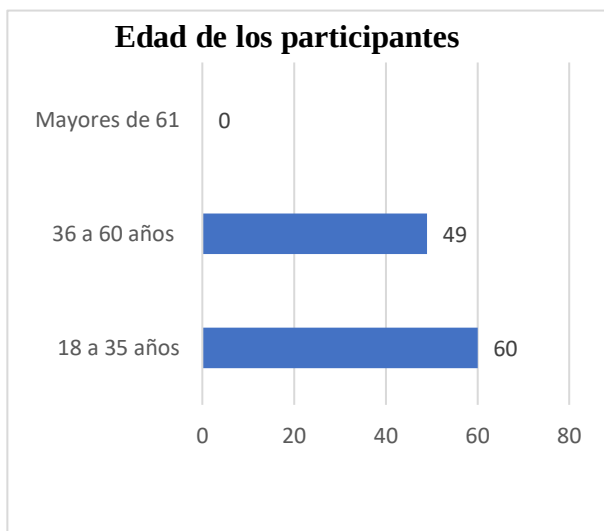


Figura 2. Edad de los participantes.

Se les consultó a los 15 emprendimientos si contaban con un plan o modelo de negocio, cinco respondieron que cuentan con uno de negocio y diez no cuenta con ninguno de los dos (ver figura 3).

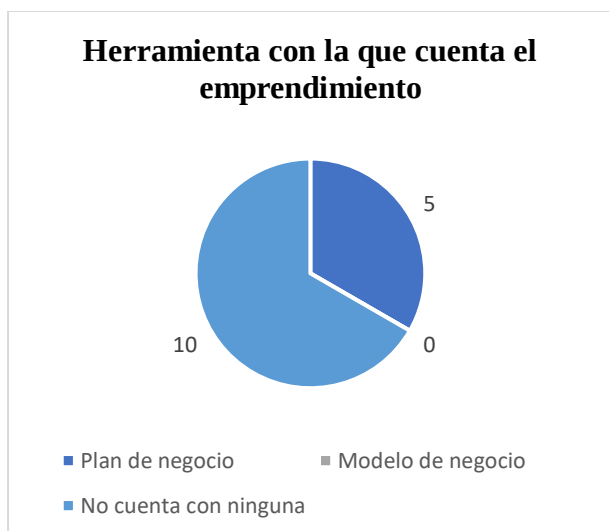


Figura 3. Herramienta con la que cuenta el emprendimiento.

Los emprendimientos se dedican a actividades diferentes como ser la venta de pan, pasteles, pollo, café molido, hortalizas, tortillas, tajadas de plátano, exportación de café oro, miel, jabones, nacatamales, pupusas, concentrados y préstamos de dinero.

En cuanto al sector económico al que pertenecen; cinco son del sector alimentario, cinco del sector agroalimentario, uno de servicio, uno comercial, uno servicio – comercio y uno de economía social solidaria (ver figura 4).

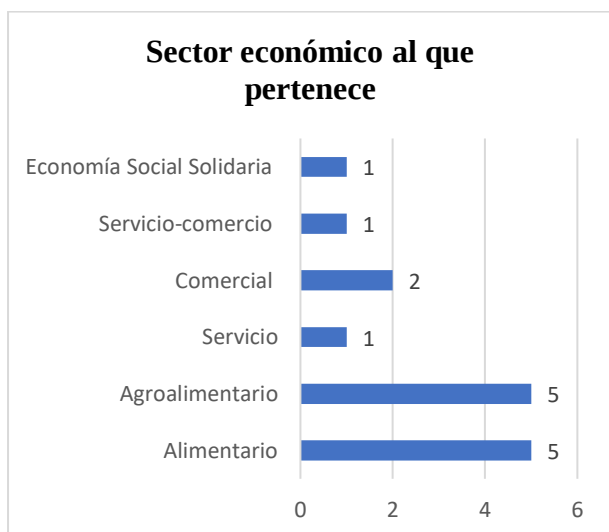


Figura 4. Sector económico al que pertenece el emprendimiento.

De los 15 emprendimientos, diez se encuentran en funcionamiento y cinco aún se encuentran en la fase de idea de negocio, además, solo tres emprendimientos se encuentran legalizados y doce aún no están legalizados.

En su mayoría presentan necesidades en herramientas, maquinaria, infraestructura, compra de insumos, publicidad, asistencia técnica en imagen, empaque, creación de plan o modelo de negocio y permisos de funcionamiento.

6.4.3.6 Estado organizacional

Desde que comenzó el proyecto, trece emprendimientos se han formado en el tema de liderazgo, 15 se han formado en el tema de género, catorce en temas ambientales, dos en contabilidad, dos en finanzas, uno en economía feminista, uno en caja rural y uno en costos (ver figura 5).

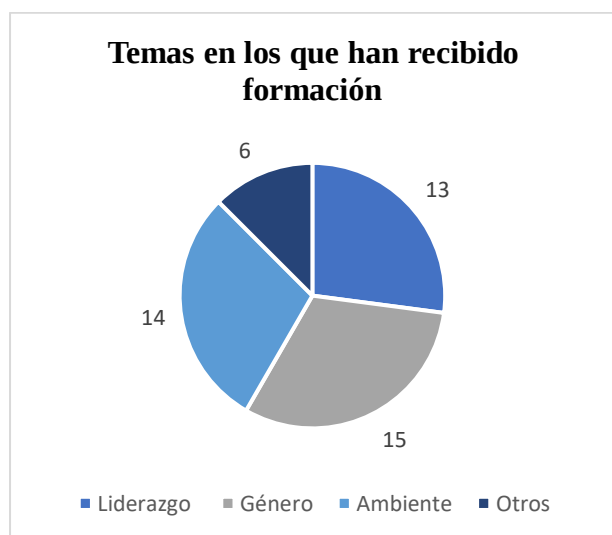


Figura 5.Temas en los que se han formado lo emprendimientos.

Los emprendimientos también están interesados en recibir cursos y capacitaciones en diferentes temas, ocho de 15 están interesadas en el tema de liderazgo, nueve de 15 en género, nueve de 15 en ambiente, ocho de 15 en trabajo en equipo, diez de 15 en resolución de problemas, trece de 15 en administración básica de negocios, uno de 15 en etiqueta, uno de 15 en incidencia política, uno de 15 en valores, uno de 15 en barismo y uno de 15 en comercialización (ver figura 6).



Figura 6. Temas en los que están interesados en formarse los emprendimientos.

En términos organizativos los emprendimientos mencionaron que tienen áreas en las que necesitan mejorar, trece de 15 necesita mejorar en la administración básica de negocios, cuatro de 15 en incidencia política, dos de 15 en resolución de conflictos, dos de 15 en trabajo en equipo, uno de 15 en temas de crédito y uno de 15 en técnicas productivas (ver figura 7).



Figura 7. Áreas de mejora que requiere la iniciativa o emprendimiento.

En importante conocer la opinión de los emprendimientos cuando se trata de su visión en aliados potenciales del municipio por lo cual uno de 15 menciona a la Asociación para el Manejo Integrado de Cuencas de La Paz y Comayagua (ASOMAINCUPACO), tres de 15 menciona a Catholic Relief Services (CRS), dos de 15 sugirió a Café Orgánico Marcala S.A.

(COMSA), tres de 15 a la Asociación de Organismos No Gubernamentales (ASONOG), dos de 15 a Red Comal, uno de 15 señalo a la Fundación Para El Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER) y uno de 15 menciona a la microfinanciera IDH.

Los emprendimientos también han identificado riesgos en sus comunidades que afecten el funcionamiento de sus iniciativas y organizaciones dentro de las cuales se encuentran la contaminación del agua potable, la tala de bosques, el cambio climático, la deforestación, los incendios forestales, mal estado de la carretera, delincuencia, desempleo, sequias, cantinas, grupos de jóvenes drogadictos y el poco apoyo hacia los emprendimientos por parte de la comunidad.

6.4.3.7 Búsqueda de aliados potenciales

Un tema de interés para los emprendimientos es la legalización, por lo cual se realizó la búsqueda de información con organizaciones que pueden realizar estos procesos, una de las mejores opciones es el Centro de Desarrollo Empresarial Para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Región Lempa (CDE MIPYME Región Lempa), se realizó la cotización para los 15 emprendimientos de acuerdo a su rubro y su número de integrantes, se cotizaron siete para escritura de comerciante individual, tres para escritura de sociedades mercantiles, dos para personería jurídica de caja rural de ahorro y crédito y tres para personaría jurídica de empresas de servicios múltiples.

En la primera semana de abril se recibió una propuesta del CDE, en la cual diez emprendimientos se podían legalizar, pero tenían que pagar un monto de L.206.00 e ir a las oficinas de La Esperanza, se socializo la información ya que se ahorrarían gastos en legalización en un futuro, sin embargo, las líderes no aceptaron la propuesta y no se realizó la actividad con el CDE.

Un riesgo que identificaron las mujeres en la comunidad de Arenales, son los incendios forestales, por lo cual se entablo una comunicación con el Instituto de Conservación Forestal (ICF) para conocer las posibilidades de tener un taller de prevención de incendios con los 15 emprendimientos y otros líderes de la comunidad. En la primera semana de abril se envió la solicitud a las oficinas del ICF, pero no se obtuvo una respuesta de su parte.

La salud mental es un factor importante en la actualidad, por esa razón también se entabló comunicación con el centro de Salud de Marcala en el área de psicología, para obtener una capacitación en este tema para los emprendimientos. La psicóloga mencionó tener disponibilidad para brindar la capacitación, sin embargo, el programa tendrá que confirmar fechas para que se pueda realizar el evento.

6.4.4 Participación en el taller: Vocería de mujeres lideresas y emprendedoras

El 20/02/25 se participó en el taller de vocería de mujeres lideresas y emprendedoras con el objetivo de introducir la temática de incidencia política, liderazgo y vocería con las líderes emprendedoras de Chinacla, La Paz. El taller se basó en fortalecer la identidad de las mujeres líderes presentes las cuales tenían que realizar un ejercicio de comunicación o vocería por lo cual se les apoyo con recomendaciones para que promocionaran sus productos, de esta forma ellas se dieron cuenta que los pequeños detalles al momento de promocionar si importan para poder obtener compradores potenciales.

6.4.5 Apoyo en realización de memorias

El CDM realiza diversas actividades con grupos de mujeres, por lo cual se apoyó en el proceso de redacción de memorias sobre actividades dentro del proyecto y de otros ejecutados por el CDM.

6.4.6 Participación en la metodología SASA

El CDM tiene un programa enfocado en la movilización comunitaria basado en la prevención de la violencia contra la mujer, esta metodología funciona en la aplicación de cuatro fases las cuales en español significan inicio, conciencia, apoyo y acción, los sábados de los últimos dos meses se ha estado participando activamente en esta metodología en la comunidad de Sigamane.

6.4.7 Reunión para explicación de funciones de la red contra la violencia

Se participó en la creación de material visual para la reunión con la red de mujeres de Chinacla, en la cual se les explico las funciones de cada una de las participantes de la junta directiva de la red del municipio.

6.4.8 Apoyo con el desarrollo de charla comunitaria para prevención de violencia

Con la metodología SASA se apoyó en dar una charla comunitaria dirigida a hombres de la comunidad de Sigamane para la prevención de la violencia hacia la mujer en la comunidad.

6.4.9 Participación en la feria informativa de prevención de violencia

El 29 de marzo se participó en la feria informativa de prevención contra la violencia en conmemoración del día internacional de la mujer, en la cual participaron mujeres del municipio de Chinacla y Marcala.

6.5 Aportes implementando conocimientos de la carrera de Economía Social Agraria

6.5.1 Creación de etiquetas y tarjetas de presentación.

La imagen de un emprendimiento es esencial en muchos aspectos, desde la publicidad hasta el mensaje que quiere transmitir a sus clientes, después de haber realizado el diagnóstico, en un porcentaje menor los emprendimientos no contaban con un logotipo o tarjetas de presentación por lo cual, se les brindo asesoría personalizada para la creación de su imagen comercial.

Cuadro 4. Planificación del aporte 1.

Tema: Asesoría en creación de logos y tarjetas de presentación en los 15 emprendimientos Objetivo: Apoyar a los 15 emprendimientos de mujeres en la creación de su logotipo y tarjetas de presentación con la finalidad de que tengan mayor presencia de publicidad.
Procedimiento: Paso 1: Explicar a los emprendimientos la importancia de la psicología del color. Paso 2: Identificar la información importante que llevara su imagen comercial y la tarjeta de presentación. Paso 3: Creación de bocetos. Paso 3: Comparación de bocetos y elección final de logotipo y tarjeta de presentación.

Plan de actividades					
No	Fecha	Actividad	Tiempo	Responsable	Recurso necesario
1	24-03-25	Asistencia individual en creación de logotipo y tarjeta de presentación a cuatro emprendimientos; Panadería Lizeth, Concentrados Soany, Piñatería Maira y Pupusería el Gran Sabor.	8 horas (2 horas por emprendimiento)	Heidy Bustillo	Humano, computadora, internet, transporte.
2	25-03-25	Asistencia individual en creación de logotipo y tarjeta de presentación a cuatro emprendimientos; Pollo el Gordito, FLORDECA, Inversiones Danna y APASOLEN.	8 horas (2 horas por emprendimiento)	Heidy Bustillo	Humano, computadora, internet, transporte.
3	26-03-25	Asistencia individual en creación de logotipo y tarjeta de presentación a cuatro emprendimientos; Tortillería Fernanda, Nacatamales LALA, Tajaditas Aracely y MUJALE.	8 horas (2 horas por emprendimiento)	Heidy Bustillo	Humano, computadora, internet, transporte.
4	27-03-25	Asistencia individual en creación de logotipo y tarjeta de presentación a dos emprendimientos;	6 horas (2 horas por emprendimiento)	Heidy Bustillo	Humano, computadora, internet, transporte.

		Café Finca Hernández y Permanecer Unidas.			
--	--	---	--	--	--

En la semana del 24 al 28 de marzo del año 2025 se les brindo asistencia individual a trece emprendimientos, los dos restantes a los que no se les dio asistencia son: Caja Rural Unión Juvenil (Trejo's Café) y Permanecer Unidas, estos dos emprendimientos mencionaron que ya cuentan con logotipo y tarjeta de presentación.

Cuadro 5. Asistencias realizadas en el aporte 1.

Fecha de la asistencia	Actividad	Acuerdos
24-03-25	Realización de logotipo y tarjeta de presentación al emprendimiento Panadería Lizeth.	Se acordó poner imágenes de los productos de Panadería Lizeth en la tarjeta de presentación.
24-03-25	Realización de etiqueta y tarjeta de presentación al emprendimiento Concentrados Soany.	Se rediseño las etiquetas que ya tenían y se apoyó en realizar una etiqueta extra ya que la emprendedora está en un grupo aparte en el que producen miel.
24-03-25	Realización de logotipo y tarjeta de presentación al emprendimiento Tortillería Fernanda.	La emprendedora mencionó que quería su logotipo y tarjeta de presentación de color verde.
24-03-25	Realización de etiqueta al emprendimiento Flores del Campo (FLORDECA).	Este emprendimiento ya contaba con su logotipo por lo cual se llegó al acuerdo de hacer su etiqueta para la bolsa de café y crear una página en Facebook.

25-03-25	Realización de logotipo y tarjeta de presentación al emprendimiento Nacatamales LALA.	Se acordó no utilizar dibujos animados en el logo y tarjeta de presentación.
25-03-25	Realización de etiqueta y logotipo al emprendimiento Tajaditas Aracely.	El emprendimiento ya contaba con logotipo y etiqueta, por lo tanto, se le se rediseñaron ambos.
25-03-25	Realización de etiqueta y logotipo al emprendimiento Café Finca Hernández.	Se acordó con el emprendimiento utilizar el color café en el logotipo y tarjeta de presentación.
25-03-25	Realización de tarjeta de presentación y logotipo al emprendimiento Piñatería Mayra.	La emprendedora quiso colocar una frase en su logotipo.
26-03-25	Realización de logotipo y tarjeta de presentación al emprendimiento Tajaditas Aracely.	Se respetó la idea de logotipo que tenía la emprendedora.
26-03-25	Realización de logotipo y etiquetas al emprendimiento Pollo El Gordito.	Se rediseño el logotipo que ya tenían y se crearon etiquetas.
26-03-25	Realización de etiqueta al emprendimiento Mujeres Emprendedoras al Éxito (MUJALE).	Se acordó con el emprendimiento rediseñar el logotipo que tenían y hacer la etiqueta para bolsa de café.
26-03-25	Realización de logotipo y tarjeta de presentación al emprendimiento Inversiones Danna.	Se respetó la idea de logotipo que quería la emprendedora.
28-03-25	Realización de etiquetas para concentrados al	El emprendimiento contaba con logotipo, pero se acordó

	emprendimiento Mercadito El Veinte.	realizar etiquetas para concentrados de fruta.
--	-------------------------------------	--



Figura 8. Logotipo y tarjeta de presentación de Panadería Lizeth.



Figura 9. Logotipo y tarjeta de presentación de Concentrados Soany.



Figura 10. Logotipo y tarjeta de presentación tortillería Fernanda.



Figura 11. Etiquetas de presentación FLORDECA.



Figura 12. Logotipo y tarjeta de presentación Nacatamales LALA.



Figura 13. Etiquetas Tajaditas Aracely.



Figura 14. Logotipo y etiqueta Café Finca Hernández.



Figura 15. Logotipo y tarjeta de presentación piñatería Mayra.



Figura 16. Logotipo y tarjeta de presentación Pupusería El Gran Sabor.



Figura 17. Logotipo y etiqueta Pollo El Gordito.



Figura 18. Etiqueta MUJALE.



Figura 19. Logotipo y tarjeta de presentación Inversiones Danna.



Figura 20. Etiquetas APASOLEN.

6.5.1.1 Impacto de las asistencias en logotipo y etiqueta

Los emprendimientos de la comunidad de Arenales, Chinacla, participaron en la feria informativa organizada por el CDM en el marco de otros proyectos, conmemorando el ocho de marzo día internacional de la mujer, en esta feria las mujeres representantes llevaron productos con las etiquetas realizadas en las asistencias, mejorando la visibilidad y publicidad de sus productos en el mercado.

Las iniciativas económicas expresaron agradecimiento, por tener una pronta respuesta del programa después de la aplicación del diagnóstico, en la feria sintieron más confianza de promocionar sus productos y ahora tienen una visión más amplia de lo que puede llegar a ser su emprendimiento en un corto plazo.



Figura 21.Emprendedoras vendiendo productos en la feria informativa.

6.5.2 Taller en administración básica de negocios con un enfoque en economía social

En el marco del fortalecimiento técnico y administrativo de las emprendedoras de Arenales, Chinacla, La Paz, se realizaron diez asistencias técnicas en el tema de administración básica de negocios, también se brindó una capacitación en Economía Social con el objetivo de que conocieran términos y acciones que se están generando en la actualidad dentro de este campo ya que muchos programas y proyectos están implementando este modelo económico alternativo, por lo cual al estar capacitadas en temas principales y relevantes ellas tienen una base que les ayudara en un futuro cercano.

6.5.2.1 Objetivos cumplidos por medio de la asistencia

- Fortalecimiento de las capacidades y conocimientos de las emprendedoras de arenales a través de asistencia técnica individual sobre administración básica de negocios con un enfoque de economía social.
- Las emprendedoras conocieron e identificaron los principios y valores de la economía social que están implementado en su emprendimiento.
- Fortificaron sus conocimientos en administración financiera.
- Identificaron si están realizando actividades básicas en administración como ser presupuesto, rendición de cuentas y auditoria social.

6.5.2.2 Metodología aplicada en la asistencia técnica

Criterios de selección:

- Mujeres emprendedoras de la comunidad de Arenales, Chinacla.
- Mujeres adultas y familiares que participen en las actividades del emprendimiento.
- Mujeres adultas y jóvenes comprometidas en aplicar lo aprendido al interior de sus hogares, organizaciones y comunidad.
- Mujeres adultas y jóvenes con disponibilidad de tiempo e interés para formarse.
- Adultas y mujeres jóvenes con el compromiso de continuar siendo parte de su organización
- Saber leer y escribir.

Participantes y lugar de la formación:

- 10 mujeres líderes y emprendedoras de la comunidad de Arenales
- Lugar de la formación: Casa de habitación de las emprendedoras.

6.5.2.3 Estrategia metodológica:

El proceso de formación se desarrolló en una jornada de cinco días distribuidos en los diez emprendimientos, se les asistió tres horas a cada uno con la finalidad de que pudieran tener una mejor comprensión de los temas y hacer preguntas en el momento sin ser interrumpidas, para desarrollarlo, se utilizaron conceptos básicos, adaptados a los niveles de educación de las participantes, valorando las capacidades y conocimientos individuales y colectivos favoreciendo la comprensión de la información que se quería transmitir.

Se hizo uso de una charla magistral, el taller fue participativo porque las emprendedoras compartieron ideas y conocimientos que tenían previo al taller, además se apoyó de material audiovisual (diapositivas) para una mejor comprensión de la información que se estaba transmitiendo.

Los temas que se desarrollaron en Administración Básica de Negocios fueron:

- Administración financiera:

Se preguntó a la emprendedora lo que conocía a cerca del tema, se habló sobre los objetivos de una empresa o emprendimiento, las bases de una buena administración, la importancia de la administración financiera y egresos e ingresos de dinero.

- El presupuesto:
Se fortaleció el conocimiento en el tema de presupuesto en sus emprendimientos en sus emprendimientos.
- Rendición de cuentas:
En este tema se hizo más énfasis en aquellos emprendimientos que son colectivos, explicando los objetivos de la rendición de cuentas y los espacios en donde se puede emplear esta actividad.
- Auditoría social:
Se transmitió a los emprendimientos los niveles de participación en auditoria social y lo que se pretende medir con ella.

Temas que se desarrollaron en Economía Social:

- ¿Qué es la economía social?
Se explicó de manera general a que se refiere la economía social, se presentó un video interactivo en donde pudieron visualizaron y captaron la idea de lo que engloba el término, además las participantes se dieron cuenta que de cierta forma son parte de la economía social.
- Principios de la economía social
En esta segunda parte, conocieron cuales son los principios por los cuales se rige la economía social, los cuales han sido la base para implementar nuevas acciones en el mercado social.
- Valores de la economía social
Las emprendedoras conocieron los valores de la economía social e identificaron si en su emprendimiento aplican valores similares.
- Producción sostenible
En primera instancia se consultó a cada emprendedora que conocimiento tenían en producción sostenible luego se explicó hacia donde está orientado este modelo y como último punto se preguntó a las mujeres que acciones que se relacionen al tema están realizando en su emprendimiento.

- Consumo responsable

Se explicó a las participantes que significa consumo responsable, se dieron ejemplos de empresas en Honduras que hacen acciones dentro de este tema y se les consultó si ellas están realizando algún tipo de actividad similar en sus emprendimientos.

- Fortalecimiento de las comunidades

Se explicó a las emprendedoras que por medio de la aplicación de economía social se puede fortalecer su comunidad.

Presupuestos realizados con los emprendimientos

Cuadro 6.Presupuesto de Panadería Lizeth para 60 unidades de pan de casa

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Harina	Libra	10	L. 12.00	L. 120.00
Huevos	Unidad	20	5.00	100.00
Leche	Litro	5	32.00	160.00
Levadura	Onza	2	5.00	10.00
Soda	Onza	2	5.00	10.00
Margarina	Unidad	10	5.00	50.00
Manteca	Libra	1/2	13.00	13.00
Mantequilla	Libra	1/2	20.00	20.00
Azúcar	Libra	4	12.50	50.00
Energía	KW	1	34.00	34.00
Mano de obra		1	250.00	250.00
Total				L.817.00

Producir 60 unidades de pan tiene un costo de L.817.00, sus ingresos por 60 unidades son de L.1,200.00 por lo cual tiene una utilidad de L.383.00, producir una unidad de pan le cuesta L.13.00 y le gana L.7.00 a cada unidad de pan. Se le menciono a la emprendedora subir el precio de su producto para tener una mejor utilidad.

Cuadro 7.Presupuesto de Concentrados Soany para 20 unidades de concentrado de Grosella

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Grosella	Libra	10	L. 25.00	L. 250.00
Bolsas	Unidad	20	0.75	15.00
Agua	Botellón	2	25.00	50.00
Viñeta	Unidad	20	1.75	35.00
Electricidad	KW	1	450.00	450.00
Mano de obra		2	200.00	400.00
Total				L.1,200.00

Producir 20 unidades de concentrado tiene un costo de L. 1,200.00, sus ingresos por la venta de 20 unidades son de L.600.00 porque vende a L.30.00 la unidad, lo cual refleja una pérdida de L.600.00, cada unidad tiene un costo de producción de L.60.00. Por lo cual se dio la recomendación de subir el precio de su concentrado porque lo está vendiendo a la mitad de lo que le cuesta producirlo teniendo grandes pérdidas en el emprendimiento.

Cuadro 8.Presupuesto de Pupusería el gran sabor para 200 unidades de pupusas.

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Maseca	Libra	13	L. 24.00	L. 312.00
Quesillo	Libra	13	45.00	585.00
Consomé	Gramos	12	2.00	24.00
Cubitos	Bolsa	150	0.63	95.00
Sal	Libra	4	5.00	20.00
Aceite	Libra	4	45.00	180.00
Mayonesa	Bote	1	390.00	390.00
Salsa dulce	Bote	1	250.00	250.00
Azúcar	Libra	4	13.00	52.00
Repollo	Libra	15	8.00	120.00
Zanahoria	Unidad	5	25.00	125.00
Cebolla blanca	Libra	15	25.00	375.00
Chile dulce	Unidad	10	10.00	100.00

Chile Jalapeño	Libra	10	60.00	600.00
Vinagre	Galón	1	290.00	290.00
Remolacha	Libra	3	30.00	90.00
Chicharrón	Libra	13	120.00	1560.00
Gas	Chimbo	1	275.00	275.00
Agua	Mes	1	62.00	62.00
Mano de obra		2	625.00	1250.00
Total				L.6,705.00

Producir 200 unidades de pupusa tiene un costo de L.6,705.00, los ingresos por la venta de las unidades mencionadas son de L.14,000.00 si se da cada pupusa a L.70.00, se tendría una ganancia de L. 7,295.00, una pupusa cuesta producirla a un valor de L.33.53. Cabe mencionar que este emprendimiento aún no está en funcionamiento.

Cuadro 9.Presupuesto de Tortillería Fernanda para 2,000 unidades de tortilla

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Maíz	Libra	100	L. 5.00	L. 500.00
Cal	Libra	30	2.00	60.00
Gas	Chimbo	2	275.00	550.00
Bolsa biodegradable	Paquete	285	2.00	571.00
Agua	Mes	1	84.00	84.00
Mano de obra		2	200.00	400.00
Total				L.2,165.00

Producir 285 paquetes de tortillas tiene un costo de L.2165.00, al vender paquetes de 7 tortillas a un precio de L.20.00 tendría un ingreso de L. 5,700.00 por lo cual tendría una utilidad de L. 3,535.00, este emprendimiento aún no está en funcionamiento.

Cuadro 10.Presupuesto de Tajaditas Aracely para producir 150 unidades de tajaditas de 120 gramos

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Bananos verdes	Racimo	2	L. 35.00	L. 70.00
Bolsas	Unidad	150	1.00	150.00
Barbacoa	Libras	1/2	33.00	33.00
Aceite	Libra	5	25.00	125.00
Leña	Raja	25	2.00	50.00
Electricidad	KW	1	60.00	60.00
Mano de obra		2	150	300.00
Total				L.788.00

Producir 150 unidades de tajaditas de 120 gramos tiene un costo de L. 788.00, al vender cada unidad a L.25.00 la emprendedora tiene ingresos de L.3,000.00 y una utilidad de L. 2,212.00.

Cuadro 11.Presupuesto de Permanecer Unidas para producir 60 botellas de miel

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Azúcar	Fardo	5	L. 125.00	L. 725.00
Mano de obra		4	100.00	400.00
Botellas	Unidad	60	2.50	150.00
Papel para impresión	Pliego	10	7.50	75.00
Impresión	Pliego	10	10.00	100.00
Medicina para abeja	Sobre	1	10.00	10.00
Limpieza de solar		2	150.00	300.00
Traslado de cajas		2	200.00	400.00
Embotellado		2	150.00	300.00
Total				L.2,460.00

Producir 60 botellas de miel tiene un costo de L.2, 460.00, el grupo vende a L.180.00 cada botella por lo cual tienen ingresos de L. 10,800.00 lo cual hace que tengan una utilidad de L. 8,340.00. Cada unidad les cuesta producirla a L.41.00 tienen una ganancia de L.139.00 por botella de miel.

Cuadro 12. Presupuesto de Café Finca Hernández para producir 100 libras de café

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
200 libras de café	Libra	200	L. 10.00	L. 2,000.00
Tueste y molienda	Libra	100	7.00	700.00
Bolsa	Paquete	1	25.00	25.00
Mano de obra		1	250.00	250.00
Transporte	Vehículo	1	140.00	140.00
Total				L.3,115.00

Producir 100 libras de café le cuesta L. 3,115.00, la emprendedora vende su café a L.85.00 por lo cual tiene un ingreso de L.8,500.00 teniendo una utilidad de L.5,385.00.

Cuadro 13. Presupuesto de Piñatería Mayra para producir 10 piñatas

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Harina	Libra	3	L. 13.00	L. 39.00
Papelillo	Pliego	90	2.00	180.00
Cartón	Cajas	10	5.00	50.00
Fomi	Pliego	3	38.00	114.00
Tijera	Unidad	1	27.00	27.00
Silicon	Bote	1	110.00	110.00
Mano de obra		3	200.00	600.00
Transporte	Motocicleta	1	50.00	50.00
Total				L.1,170.00

Producir 10 piñatas tiene un costo de L.1,170.00, el valor de las piñatas presupuestadas es de L. 250.00 por lo cual tiene un ingreso de L. 2,500.00 teniendo una utilidad de L. 1,330.00. Producir una piñata le cuesta L. 117 y le gana a cada piñata L. 133.00.

Cuadro 14. Presupuesto de Nacatamales LALA para producir 150 nacatamales

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Costo total
Maíz	Libra	10	L. 7.00	L. 70.00
Pollo	Libra	15	33.00	495.00
Arroz	Libra	5	12.00	60.00
Papa	Libra	5	15.00	75.00
Zanahoria	Mazo	2	15.00	30.00
Habichuela	Libra	2	15.00	30.00
Consomé	Ristra	2	25.00	50.00
Especias	Bolsa	1/2	17.00	17.00
Sal	Libra	1	2.00	2.00
Achote	Ristra	2	25.00	50.00
Margarina	Caja	1	28.00	28.00
Manteca	Kilo	1	30.00	30.00
Hojas de plátano	Rollo	1	150.00	150.00
Chile dulce	Unidad	2	6.00	12.00
Cebolla	Mazo	1	30.00	30.00
Cilantro	Mazo	1	10.00	10.00
Mano de obra		3	150.00	450.00
Molino		1	25.00	25.00
Transporte	Vehículo	1	40.00	40.00
Total				L.1,654.00

Producir 150 nacatamales tiene un costo de L.1654.00, la emprendedora vende a L.20.00 cada unidad por lo cual tiene ingresos de L. 3,000.00 y una utilidad de L.1,346.00. Cada unidad le cuesta producirla a L. 11.02 y gana L.8.98 por nacatamal.

Cuadro 15. Presupuesto del segundo aporte.

Recurso	Monto
Alimentación	L. 1,400.00
Transporte	500.00
Internet	250.00
Total	L. 2,150.00

Cuadro 16. Cronograma de asistencia del segundo aporte.

Fechas	Tema	Nombre del emprendimiento visitado
07 de abril	Administración básica de negocio y economía social	1. Panadería Lizeth 2. Concentrados Soany
08 de abril	Administración básica de negocio y economía social	3. Tortillería Fernanda 4. Nacatamales Lala
09 de abril	Administración básica de negocio y economía social	5. Café Finca Hernández 6. FLORDECA
10 de abril	Administración básica de negocio y economía social	7. Piñatería Mayra 8. Tajaditas Aracely
11 de abril	Administración básica de negocio y economía social	9. Permanecer Unidas 10. Pupusería el Gran Sabor

6.5.2.4 Impacto de la asistencia técnica

Se fortalecieron diez emprendimientos de mujeres en la comunidad de Arenales, Chinacla, en administración básica de negocios con un enfoque en economía social, las mujeres ahora tienen una visión más amplia de los pasos que se deben realizar para tener una buena administración financiera de su negocio, también aprendieron a realizar un presupuesto básico el cual se sugirió seguir haciendo cada vez que realicen una actividad, ahora tienen más claro que es la rendición de cuenta y auditoria social aplicado en un emprendimiento.

En cuanto a economía social, las mujeres quedaron satisfechas por tener nuevos conocimientos de un tema que era desconocido, se identificaron con ciertos valores y aspectos de la economía social y de cierta manera se enteraron que por medio de sus emprendimientos están impulsando la economía local y haciendo economía social.

6.5.3 Realización de historias de cambio

Las historias de cambio consisten en recopilar, compartir y reflexionar sobre hechos reales de personas o grupos, en este caso se seleccionaron cinco emprendimientos para realizar una, estas se basaron en los desafíos y cambios significativos que han tenido a lo largo del proceso de ser emprendedora, conectar emocionalmente con la mujer era de suma importancia, de esa forma se tuvo información verídica y se logró evaluar los avances de forma cualitativa.

6.5.3.1 Objetivos cumplidos por medio de la asistencia

- Fortalecimiento de la identidad de los participantes a través de la realización de una historia de cambio en la cual se plasmó su cadena de valor y se convirtieron en fuente de inspiración para otros emprendimientos en el municipio de Chinacá.
- Las mujeres se empoderaron a través de la realización de su historia de cambio.
- Las emprendedoras fortalecieron sus conocimientos en cadena de valor.

6.5.3.2 Metodología de la asistencia técnica

Para llevar a cabo la realización de las historias de cambio se definió un propósito el cual fue que por medio de la elaboración de la historia de cinco mujeres líderes se tendría un impacto, aprendizaje y mensaje positivo hacia otras mujeres que están pasando por un proceso difícil y quieren dejar su emprendimiento o no se quieren lanzar a emprender.

Por lo cual se preparó una guía de preguntas con los temas que lleva una historia de cambio, con la guía de preguntas que cambiaba circunstancialmente con cada emprendedora se buscaba proporcionar una pauta para que ellas pudieran hablar de la historia sin omitir información relevante (ver anexo 10).

Criterios de selección:

- Mujeres emprendedoras de la comunidad de Arenales, Chinacá.
- Mujeres adultas que participan en las actividades del emprendimiento individual o colectivo.

- Emprendimientos que tengan más de 3 años de funcionamiento.
- Emprendimientos que cumplan con la mayoría de los temas en que se basara la historia de cambio (ver temas en estrategia metodológica).

Participantes y lugar de la formación:

- 5 mujeres líderes y emprendedoras de la comunidad de Arenales
- Lugar de la formación: Casa de habitación de las emprendedoras.

6.5.3.3 Estrategia metodológica:

El proceso de realización de la historia de cambio se desarrolló en una jornada de cinco días distribuidos en los cinco emprendimientos, con el objetivo de abarcar todos los puntos de la metodología a aplicar, de esta forma se tuvo una información verídica y confiable, por lo cual, las historias tienen mayor relevancia en su formato final.

Temas que se desarrollaron en la realización de la historia de cambio:

- Inicio o enganche:
Se inició una conversación con la emprendedora acerca de los inicios de su emprendimiento, en esta primera fase se quería conocer el ¿por qué? De su emprendimiento, dando paso a un inicio de la historia que conecte con los que leerán.
Pregunta: ¿Cómo comenzó a interesarse en emprender o ser parte de un emprendimiento?
- Desafío:
En esta segunda fase se buscó conocer las dificultades principales que han pasado las emprendedoras, como miedo, temor de inversión, falta de oportunidades, etc.
Preguntas: ¿Qué dificultades, desafíos o pensamientos negativos se presentaron antes de comenzar el emprendimiento? ¿Qué problemas tuvo al inicio de su emprendimiento?
- Punto de inflexión:
En la tercera fase se le consultó a la emprendedora cuando fue un momento crucial en el que encontró motivación y tomo la decisión de hacer un cambio en su vida y dedicarse a emprender.

Preguntas: ¿Qué momento en su vida influyo en cambiar su decisión para ser emprendedora?

- Resolución:

En la cuarta fase la emprendedora conto como resolvió el desafío que se le presento, que logros tuvo y como esto cambio su vida.

Preguntas: ¿Cómo supero las dificultades que se le presentaron al inicio? ¿Qué logros ha tenido personalmente con el emprendimiento o siendo parte de un emprendimiento? ¿En qué siente que usted es diferente ahora?

- Reflexión y/o motivación:

La emprendedora nos compartió una reflexión propia sobre el aprendizaje que ha obtenido como mujer emprendedora.

Preguntas: ¿Qué le gustaría decirles a las mujeres que lean su historia? ¿Qué mensaje quiere darles a personas que están comenzando con un emprendimiento?

Temas que se desarrollaron en cadena de valor:

- ¿Qué es la cadena de valor?

Se explico de manera general a que se refiere el concepto cadena de valor.

- Primer elemento básico de la cadena de valor

Se explico a las emprendedoras que la cadena de valor tiene tres elementos básicos por lo cual primero se trabajó en determinar las actividades primarias (aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, producción, las de logística, comercialización y servicios postventa).

- Segundo elemento de la cadena de valor

Después de determinar las actividades primarias, se identificaron las actividades de soporte, es decir aquellas que se componen por la administración de los recursos humanos, compras, desarrollo tecnológico, infraestructura, finanzas, etc. Las actividades de soporte son aquellas por las cuales se llevan a cabo las actividades primarias.

- Tercer elemento de la cadena de valor

Se explico a las emprendedoras que el tercer elemento es el margen, lo cual es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

Cuadro 17. Presupuesto del tercer aporte.

Recurso	Monto
Alimentación	L. 1,400.00
Transporte	500.00
Internet	250.00
Total	L. 2,150.00

Cuadro 18. Cronograma de asistencia del tercer aporte.

Abril de 2025

Fechas	Tema	Nombre del emprendimiento	Criterios de selección que cumple
23 de abril	Realización de historia de cambio	1- Panadería Lizeth	• El emprendimiento está ubicado en la comunidad de Arenales, Chinacla. • Su emprendimiento tiene más de 3 años. • Ya está establecido en el mercado. • Cumple con los temas en que se basara la historia de cambio.
24 de abril	Realización de historia de cambio	2- APASOLEN	• El emprendimiento está ubicado en la comunidad de Arenales, Chinacla. • Su emprendimiento tiene más de 3 años. • Ya está establecido en el mercado. • Cumple con los temas en que se basara la historia de cambio. • Tienen una representante mujer ya que es un emprendimiento colectivo.
25 de abril	Realización de historia de cambio	3- FLORDECA	• El emprendimiento está ubicado en la comunidad de Arenales, Chinacla. • Su emprendimiento tiene más de 3 años. • Ya está establecido en el mercado. • Cumple con los temas en que se basara la historia de cambio. • De los 10 participantes del emprendimiento 9 son mujeres de la comunidad de Arenales.
28 de abril	Realización de historia de cambio	4- MUJALE	• El emprendimiento está ubicado en la comunidad de Arenales, Chinacla. • Su emprendimiento tiene más de 3 años.

			• Ya está establecido en el mercado. • Cumple con los temas en que se basara la historia de cambio. • De los 10 participantes del emprendimiento 5 son mujeres de la comunidad de Arenales.
29 de abril	Realización de historia de cambio	5- Piñatería Mayra	• Este emprendimiento se seleccionó porque se realizó una historia de cambio con el programa recientemente y se pretende mejorar la historia con los temas establecidos en la metodología, cumple con la mayoría de requisitos excepto el de tener más de 3 años en el mercado.

De acuerdo a los criterios de selección se visitaron cinco emprendedoras de la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz, cada una de las historias de las mujeres tienen ciertas diferencias, pero en su mayoría el apoyo por parte de organizaciones ha servido como impulso para sentirse respaldadas y seguir con sus emprendimientos.

Se aplicó una estrategia metodológica en la cual las mujeres se sintieron en confianza y se entabla una conversación en la cual se abarcaron los temas necesarios para que la historia sea relevante ante el lector.

La primera visita fue realizada el 23 de abril de 2025 al emprendimiento Piñatería Mayra, ya que los otros emprendimientos no podían recibir la visita en esa fecha. Este emprendimiento es individual y no está dentro de los 10 que aprobaron para recibir capital semilla, sin embargo, en su historia cuenta como a pesar de las dificultades presentadas ella no se desanima y se mantiene activa con su emprendimiento. Después de tener una breve conversación con Wendy la propietaria de Piñatería, se comenzó con una pequeña explicación sobre lo que es una historia de cambio, luego comenzó a hablar sobre sus inicios, los desafíos que tuvo al iniciar, cuál fue su motivación, como pudo superar ciertos desafíos y que la motiva a seguir adelante como mujer emprendedora.

Luego de haber conversado sobre los temas relevantes para realizar la historia de cambio, se le explico a la emprendedora que significa cadena de valor y en conjunto se realizó la cadena de valor de Piñatería Mayra.

Historia de cambio Wendy Argueta.

Soy Wendy Leticia Argueta, originaria de la comunidad de Arenales, municipio de Chinacla, en el departamento de la Paz, Honduras, propietaria del Emprendimiento “Piñatería Mayra”. Antes de ser emprendedora me preguntaba cómo podía generar un ingreso económico y cuidar de mis hijos al mismo tiempo ya que soy madre de 3 niñas y 1 niño, al ver que el empleo en la comunidad es bastante escaso y poco remunerado seguía pensando en cómo tener un empleo en mi propio hogar y pensé en tener mi propio emprendimiento dedicado a realizar piñatas.



Sin embargo, me invadían miedos al no saber cómo podía iniciar, no tenía dinero para invertir ni experiencia en hacer piñatas, también me desanimaba que la mayoría de personas compraban piñatas en el municipio de Marcala y yo no iba a poder tener clientes.

Pero a mediados del 2023 el CDM me invito a participar en un proceso de formación llamado “Cultivación de Ideas de Negocios”, fue en esa ocasión donde mi idea comenzó a tener más relevancia y me emocionó la idea de tener mi emprendimiento de piñatas ya que el CDM me capacito en procesos de inspiración, ideación, implementación y finanzas básicas, lo cual me incentivó aún más a emprender porque esto me daba una esperanza de que mi situación económica mejoraría.

Gracias al proceso de formación que se me brindo, me decidí a sacar un préstamo de L. 500 lempiras para comprar materiales y comenzar a hacer piñatas, comencé a ver tutoriales en internet de cómo hacerlas y pedí consejos de personas que ya tenían experiencia, luego publique en redes sociales que se realizaban piñatas y tuve mi primer pedido de 5, me fue bien con las ganancias las cuales invertí en comprar más materiales para poder realizar más pedidos porque las personas me mencionaban que les gustaba mi trabajo lo cual me animo a seguir en el emprendimiento.

Ahora poseo más material de trabajo, me adapto a las temporadas del mercado, realizando diversos productos como ser: flores eternas, coronas y piñatas. Mi emprendimiento ha crecido gracias al acompañamiento del CDM, institución que ha creído en mí, la que me ha enseñado mis derechos, a crear productos de manera amigable con el ambiente, a darle valor a mi trabajo, a renumerarme yo misma y a involucrar a mi pareja y mis hijas en los



quehaceres del hogar mientras yo estoy elaborando los productos, me he empoderado y gracias a eso ahora puedo costear los gastos del colegio y de la escuela de mis hijos, como familia ahora podemos decir que somos más sostenibles económicamente.

He logrado ver mi sueño hecho realidad y puedo decir con convicción que las mujeres si podemos lograr nuestros sueños y metas, podemos ser proveedoras del hogar y con esfuerzo y dedicación podemos salir adelante.

Cadena de valor Piñatería Mayra

Actividades primarias

1. Compra de materia prima (cartón, fomi normal y escarchado, papel crepe, masking tape, silicón, molde, impresiones).
2. Operaciones (transformación del diseño, pegado de masking, papelógrafo, engrudo y papel crepe).
3. Comercialización y venta (publicidad y precio).
4. Servicio postventa (después de entregar el pedido, consulta con los clientes que le pareció el producto o si hubo algún desperfecto).

Actividades de soporte

1. Compras (adquisición de materia prima).
2. Recurso humano.
3. Tecnología.



La segunda visita se realizó el 24 de abril de 2025, en esta ocasión se visitó a Ixsel Pérez, presidenta de APASOLEN, en este caso la conversación para realizar la historia de cambio se enfocó más en como el ser parte de un grupo de mujeres emprendedoras ha tenido impacto en la vida de Ixsel, se siguió la metodología propuesta y se realizó la cadena de valor de APASOLEN siendo muy relevante una actividad primaria en la cual brindan un gran servicio de post-venta a sus clientes.

Historia de cambio Ixsel Pérez López

Mi nombre es Ixsel Pérez López, originaria del municipio de Marcala, pero resido actualmente en la comunidad de Arenales, Chinacla. Soy presidenta de la Asociación de Productores Agroecológicos Solidaridad Lenca (APASOLEN) en la cual participan hombres y mujeres del municipio.



Hace 14 años una conocida que pertenecía a una organización llamada solidaridad me invito a participar a una reunión en la que hablaron de agroecología y me gusto de que se trataba, comenzó a llamarme la atención como producir de manera sostenible y cuidar a la misma vez de la salud alimentaria de mi familia, nos reuníamos en una casa para capacitarnos en el tema.

Sin embargo, antes de que se formara APASOLEN, teníamos actividades para generar ingresos con la organización solidaridad, pero se presentaron ciertas dificultades en la administración y manejo de dinero lo que nos desanimó al principio ya que era dinero que habíamos ganado con el esfuerzo de todos. Pero como mujeres lideres decidimos no rendirnos y rehacer otro emprendimiento siempre enfocado en la agroecología y fue así como nació APASOLEN.

Hace 7 años logré a través de mis habilidades y un fuerte compromiso social tomar el cargo de presidenta en APASOLEN, desde niña siempre soñé y pensé en liderar cambios en mi comunidad y fue así que en el 2018 como grupo se decidió emprender con la transformación de alimentos y yo me decidí a aprender diferentes cosas con las que podía generar ingresos económicos para tener más solvencia económica dándole valor agregado a los productos que cosechábamos.

Como grupo de mujeres nos reunimos y decidimos que las mujeres podíamos ser las que llevaran la administración de APASOLEN para evitar gastos o perdidas que se habían dado antes. Además, en el 2023 el CDM nos apoyó en un taller de realización de plan de negocio en el cual como grupo nos dimos cuenta de si estábamos ganando o perdiendo en cada actividad que realizábamos, en mi caso personal yo aprendí a como valorar el trabajo que realizo y a asignarle un precio a lo que produzco, ahora no tenemos problemas administrativos y nos reunimos 1 vez cada dos meses.

Gracias a la participación activa en la organización ahora soy una mujer sociable, antes no me gustaba platicar, a través de APASOLEN he conocido otros países y he aprendido a defender mis derechos y los de las mujeres del grupo. Ahora también tenemos soberanía alimentaria porque consumimos lo que producimos de manera agroecológica cuidando del ambiente, ahora en la familia cuidamos de nuestra alimentación. Económicamente hemos mejorado porque gracias a las capacitaciones podemos saber cuánto vale nuestro trabajo y tenemos ganancias al vender el producto con un valor agregado.

Es por eso que a las mujeres que lean mi historia quiero decirles que no caigamos en el error de quedarnos atrás o estancadas, no escuchemos a la sociedad cuando nos dice que no servimos y no podemos, porque si se puede, valemos mucho, podemos hacer mucho y podemos velar por la soberanía alimentaria y estabilidad económica de la familia sin olvidarnos de cuidar de nosotras mismas.



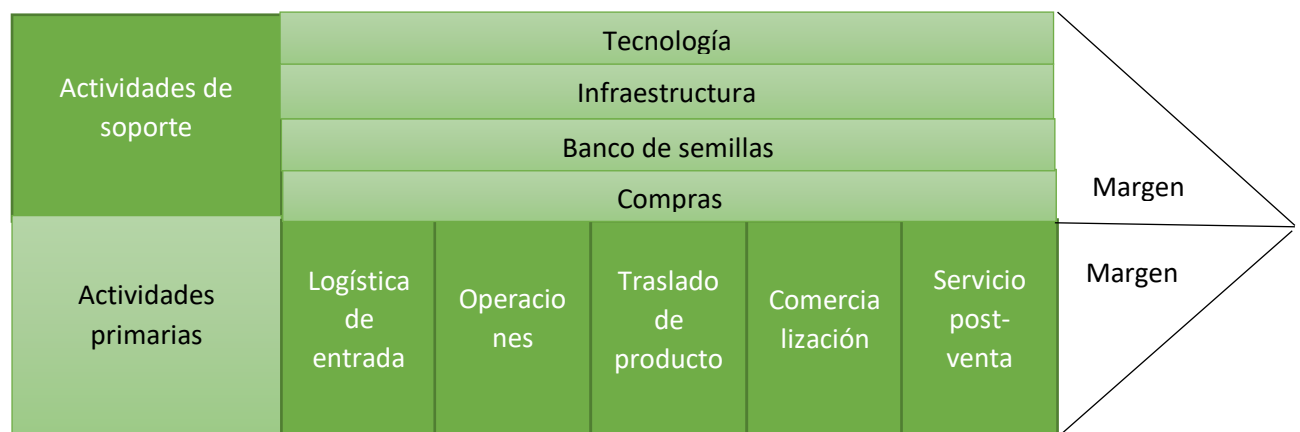
Cadena de valor de APASOLEN

Actividades primarias

1. Logística de entrada: Compra de semillas, en el caso de maíz, frijol son semillas criollas por lo cual esas no se compran.
2. Operaciones: (Limpieza del solar, preparación del suelo ((hacer camas, curva nivel)), siembra de cultivo, riego, preparar foliares naturales, cosechar)
3. Traslado de producto: después de cosechar se realiza el traslado del producto a Arenales para hacer la selección del producto y limpieza.
4. Comercialización: Publicación de productos en Facebook, llamadas a compradores mayoristas, venta de productos todos los domingos en la entrada del municipio de Chinacla.
5. Servicio post-venta: Fomentan el poco uso de las bolsas plásticas regalando al cliente un bolso en el cual puede llevar las verduras, dan una libreta al cliente en la cual el escribe que productos necesita y se la entrega a un miembro de APASOLEN y él se encarga de darle detalles de precios tamaños de los productos disponibles.

Actividades secundarias

1. Compras: compra de semillas
2. Banco de semillas: seleccionan las semillas de las parcelas, se realiza el curado natural para tener semillas que utilizaran para el siguiente periodo de siembra.
3. Infraestructura
4. Tecnología



La tercera visita se realizó el 25 de abril de 2025 al emprendimiento Panadería Lizeth, al igual que los dos emprendimientos antes visitados, se entabló una conversación de los inicios del emprendimiento en el cual resalta un dato interesante, el cual es que el apoyo de la familia es muy importante para que las mujeres se sientan respaldadas al momento de tomar una decisión de emprendimiento, después de haber tocado todos los puntos para realizar la historia de cambio se realizó la cadena de valor, cabe destacar que este emprendimiento se interesa por aprender y una cosa que resalta de su historia es que es madre soltera y con su historia quiere inspirar a otras mujeres a salir adelante.

Historia de cambio Amalia Lizeth Yanez

Mi nombre es Amalia Lizeth Yanez Urquía, soy de la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz, Honduras, y en este espacio quiero compartir mi historia con el emprendimiento Panadería Lizeth.



En Honduras hay muchas mujeres que somos madres solteras y tenemos que sacar adelante a nuestros hijos, en mi caso yo necesitaba cubrir los gastos del colegio de ellos, tenía una pulpería, pero no daba abasto para cubrir con las necesidades de la familia, yo fui una vez a ayudar a hacer pastelitos y me gustó la idea de hacerlos yo misma para generar un ingreso.

Pero no tenía mucha experiencia en panadería solo había hecho pastelitos una vez, además solo podía invertir poco, me desanimaba con frecuencia la idea de que no funcionara la venta, no sabía iba a tener clientes o si la comunidad me iba a apoyar comprando.

Entonces fue cuando mi hijo me dijo que me apoyaría en vender pastelitos en el colegio, lo cual me motivo al sentirme respaldada por mi propia familia, fue entonces donde me anime a hacer 30 pastelitos de piña y nos fue bien con la venta y seguimos haciendo para llevar a vender al colegio, después de eso en una pulpería que yo tenía también ofrecía los pastelitos a las personas de la comunidad y a los que me venían a dejar producto para la pulpería.

Poco a poco fui teniendo experiencia y me di cuenta que le hacía falta a mis recetas para que todo me quedara bien, con cada venta que realizaba volvía a invertir las ganancias para poder producir más, por lo cual, se llegó al punto de que las personas me hicieran pedidos personalizados, por ende eso me animaba a seguir en el rubro de la repostería por lo cual comencé a aprender a hacer otras variedades de pan como ser:



pan torta, cemitas de trigo, pan de chocolate, roles de canela, empanadas de canela, empanadas de pollo, donas normales, donas de apoleada, pasteles de piña y pasteles navideños. En la comunidad me apoyan bastante comprando mis productos y me hacen pedidos para llevarlos a sus familiares en el extranjero. Quiero agradecer al Centro de Derechos de la Mujer, por formarme en empoderamiento, genero, valores, modelo de negocio, finanzas básicas y por creer en mi emprendimiento, quiero decirles a las mujeres hondureñas que no se rindan, siempre habrán personas que nos desanimen pero habrán muchas más que querrán que nuestro

emprendimiento crezca y muchas organizaciones como el CDM que brindan apoyo a las mujeres en capacitaciones las cuales me han servido para ver mi sueño de panadería cada vez más cerca de la realidad, valoremos nuestro trabajo, tengamos en mente que los objetivos y propósitos si se pueden cumplir aun siendo madre soltera.

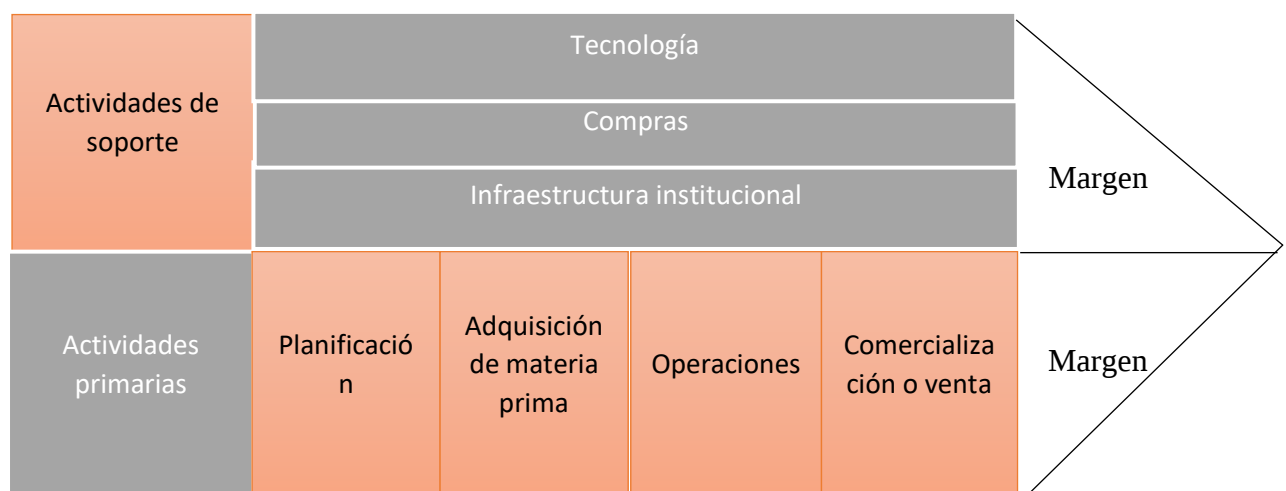
Cadena de valor

Actividades primarias

1. Planificación: De acuerdo al producto que se realizara, se hace una lista de los productos que hay en existencia y de los que se tienen que comprar.
2. Adquisición de materia prima: Compra de los productos que no se tienen en existencia.
3. Operaciones: Limpieza, preparación del pan, empackado.
4. Comercialización o venta: Publicidad en la red WhatsApp, entrega de pedidos.

Actividades de soporte

1. Infraestructura institucional
2. Compras
3. Tecnología



En la cuarta asistencia se visitó a la representante de FLORDECA Dora Pérez Aguilar, se comenzó con una conversación sutil, poco a poco fue teniendo un poco de confianza lo que hizo se abarcaran los temas para realizar la historia de cambio, ella en su historia brinda un gran mensaje a los grupos de mujeres el cual las incentiva a no rendirse y seguir adelante.

Historia de cambio Dora Adalid Pérez Aguilar (FLORDECA).

Mi nombre es Dora Adalid Pérez Aguilar, originaria de Arenales, Chinacla, La Paz, actualmente soy representante del emprendimiento Flor del Campo (FLORDECA), quiero dar a conocer como pertenecer a un grupo de mujeres emprendedoras ha tenido un gran impacto en mi vida.



Nosotras Iniciamos como un grupo de mujeres de diferentes edades, comenzamos como una caja rural de ahorro y crédito, pero algunas de las integrantes teníamos una misión diferente, soñábamos con obtener ingresos extras a través de actividades conjuntas que podíamos hacer como grupos de mujeres. Pero teníamos miedo de organizarnos de una forma diferente, porque a pesar de que pertenecíamos a una pequeña caja rural no contábamos con el apoyo de todas las participantes ni con fondos, herramientas y como queríamos dedicarnos a vender café en libra preguntamos por los precios de tostado y eran demasiado altos lo cual nos desanimaba.

Un tiempo después nos invitaron a participar en capacitaciones impartidas por Red Comal, fue en esa ocasión que nos dijeron que había una oportunidad de poderse ganar un incentivo, pero se tenía que competir con un perfil de proyecto, pero las demás mujeres tuvieron miedo de que participáramos y solo quedamos 10, pero entre las que quedamos nos animamos a participar y ganamos un premio de L.25,000.00. Después de ganarnos el premio nos incentivamos a hacer otro tipo de actividad económica, entre las 10 mujeres nos propusimos trabajar en el rubro de café y nos organizamos, nos asignamos tareas a cada una de las integrantes, fue entonces donde nació Flor del Campo (FLORDECA) y con el fondo obtenido iniciamos a comprar herramientas para poder procesar café y venderlo en libras.

Como todavía teníamos ciertas debilidades en infraestructura, nos movimos a buscar fondos por medio de solicitudes y así por medio de la FAO y el Consejo Indígena participamos en un concurso para obtener una tostadora y ganamos, esto nos trajo una solución a una de las dificultades que teníamos desde el principio lo cual era pagar los altos precios de tostado en la zona, de esa forma nos ahorrábamos ese dinero y lo podíamos invertir en otras necesidades del emprendimiento.

Cada una de las integrantes tiene una parcela de café y en cada cosecha como FLORDECA nos compramos el café dinamizando la economía local. Ahora nos damos cuenta que como grupo emprendedor y visionario logramos gestionar la tostadora, trilladora y una selladora pequeña.

Nosotras realizamos todo el proceso desde la cosecha hasta el empaclado y tenemos clientes de nuestra comunidad, diferentes ciudades de Honduras y nos hacen pequeños pedidos en el extranjero.

En lo personal, puedo decir que gracias a pertenecer a un grupo de emprendimiento tengo más oportunidades de aprender y crecer como persona, las capacitaciones del CDM me han hecho reflexionar y ayudado a ser una mujer fuerte y decidida en la sociedad y en el hogar, ahora puedo difundir mi mensaje a los demás grupos de mujeres emprendedoras del país, quiero decirles: no desmayen, sigan adelante como grupo, porque en algún momento se les presentaran oportunidades y no tienen que desaprovecharlas, aunque a veces sientan que no podrán verán como las cosas difíciles al final no lo son tanto, como mujeres seamos solidarias y siempre pongámonos retos nosotras mismas para seguir avanzando.

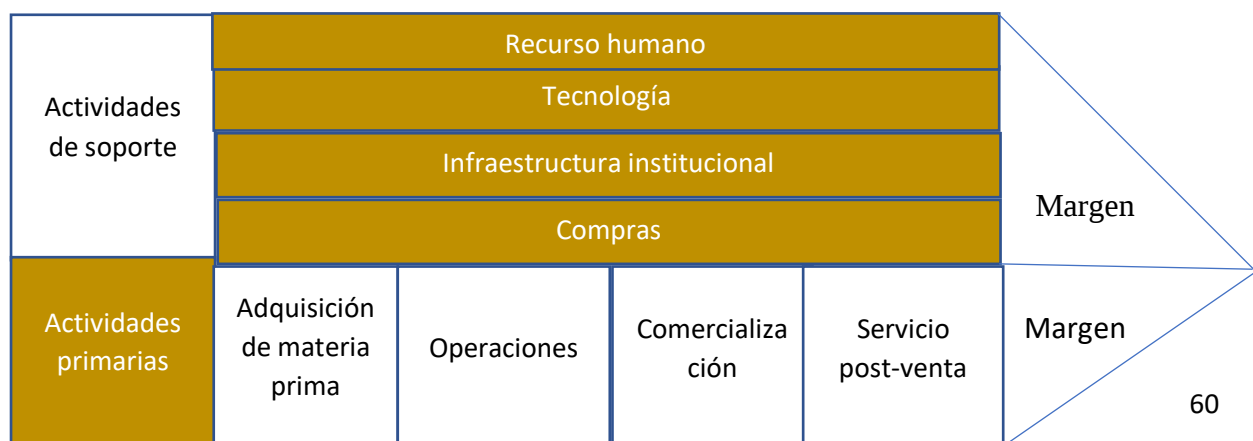
Cadena de valor FLORDECA

Actividades primarias

1. Adquisición de materia prima: Compra de café guacuco, compra de café a las integrantes de FLORDECA.
2. Operaciones: Trillado, tostado, molienda y empaclado.
3. Comercialización: Publicidad en página de Facebook y venta del producto.
4. Servicio postventa: Consultas al cliente su nivel de aceptación en el pedido entregado.

Actividades de Soporte

1. Compras: adquisición de materia prima
2. Infraestructura institucional: planificación, finanzas, administración de gastos.
3. Tecnología
4. Recurso humano



En la última asistencia realizada el 29 de abril del 2025, se visitó a Rosalina Aguilar representante de MUJALE, se entablo una conversación en la cual se tocaron todos los temas para la realización de la historia de cambio, en la historia de Rosalina Aguilar el apoyo y la motivación por parte de otras mujeres fue fundamental para ser parte de un emprendimiento y ver a los grupos de mujeres de una forma diferente.

Historia de cambio Rosalina Aguilar MUJALE

Mi nombre es Ma Rosalina Aguilar, soy de la comunidad de Arenales, Chinacla, La Paz, Honduras, soy representante del emprendimiento MUJALE el cual me abrió sus puertas para ver la vida emprendedora desde otra perspectiva.



Yo soy productora de café, a los 14 años comencé a trabajar en el rubro cafetalero y a los 18 ya generaba pequeños ingresos, MUJALE siempre ha velado por el bienestar de las mujeres, en una ocasión compañeras que pertenecen al emprendimiento me dijeron que yo necesitaba formarme en algunas áreas y que podía hacerlo siendo parte del emprendimiento.

A pesar de que las mujeres me motivaban a ser parte de MUJALE, me invadían temores porque no estaba acostumbrada a salir de mi zona de confort, sentía que no poseía habilidades, tenía miedo de que hablaran mal de mí, en resumen, yo pensaba de una forma negativa y siempre buscaba una excusa.

Pero el sentirme apoyada por las mujeres, cada palabra de aliento que me regalaron me dio motivación, también comencé a pensar que a través del grupo podía tener mejores oportunidades para llevar a cabo ciertas iniciativas, generar nuestros propios ingresos, tener compradores dentro del país, desarrollarse económica y personalmente, fue así como me decidí a ser parte de MUJALE.

Después, el grupo le dio un valor agregado al café realizando el proceso hasta venderlo en libra y con cada actividad se reparten las ganancias equitativamente, también nos dedicamos a la producción de miel, pero nuestro sueño es tener una cafetería y pronto será realidad gracias al apoyo del proyecto “Energizando el poder y la igualdad de la mujer en Centroamérica”.

Con ayuda de las compañeras yo he superado ciertos desafíos, he tenido mejores oportunidades por pertenecer al grupo, ahora he tenido un avance personal y me expreso mejor que antes, gracias a las capacitaciones recibidas ya no me importan el qué dirán, me enfoco en crecer, en

trabajar y generar mis propios ingresos. He sido capacitada en muchos temas, lo cual me ha enseñado a ser autosostenible, puedo costear la educación de mi hijo, la alimentación y los gastos del hogar trabajando duro, ahora no veo de forma negativa a los grupos de mujeres, porque en el nuestro siempre se trabaja de forma equitativa tanto en la producción del café y de la miel.

La mujeres sufrimos muchos problemas y nos encerramos, quiero decirles a las mujeres que lean mi historia que no sigan haciendo lo mismo, que busquen ayuda porque en la actualidad hay muchas personas que nos pueden ayudar, no tengan miedo de distribuir las actividades del hogar y de ser parte de un grupo de mujeres, tengan más confianza porque si confían en ustedes mismas lograran muchísimas cosas y si están en un grupo de emprendimiento al ser unidas, leales, solidarias y respetuosas verán como crecen en conjunto y personalmente.

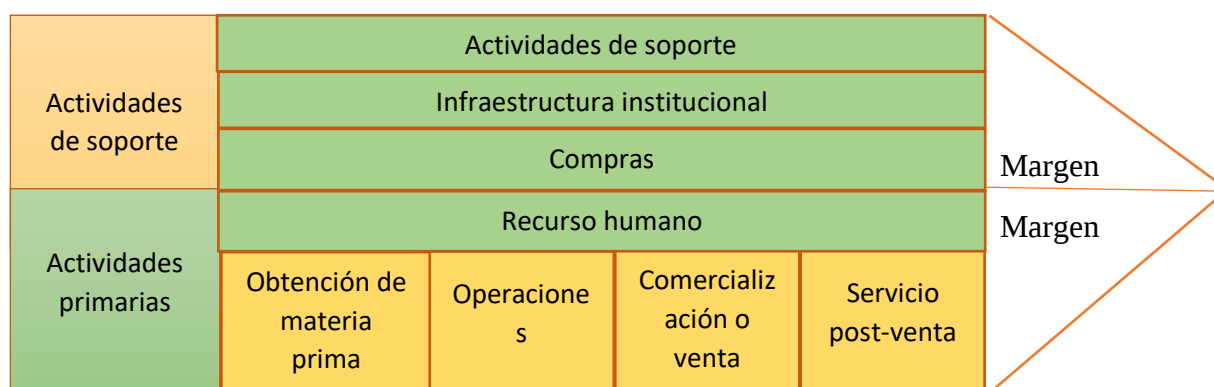
Cadena de valor MUJALE

Actividades primarias

1. Obtención de materia prima: Recolección de café, cada socia aporta café para el grupo (solo se utiliza café que producen las socias).
2. Operaciones: Secado, despulpado, despajado, tostado, empacado.
3. Comercialización o venta: Publicidad en redes sociales, toma de pedidos, venta de productos en ferias, exposiciones o intercambios.
4. Servicio postventa: Se le brinda un recorrido en la finca, secadora, despulpadora, a los compradores.

Actividades de soporte

1. Recurso humano
2. Compras
3. Infraestructura institucional
4. Tecnología



6.5.3.4 Impacto de la asistencia

Después de que las mujeres leyeron su historia de cambio lograron notar el progreso que han tenido gracias a sus emprendimientos, se sienten empoderadas, ahora ellas saben que pueden transmitir un mensaje de cambio a las demás mujeres y ser fuente de inspiración, en cada historia se refleja una reflexión y se enmarca la vida de mujeres que han luchado por diversos motivos para lograr ver su sueño que parecía incierto hecho realidad, en sus mensajes irradian las palabras que en algún momento ellas quisieron escuchar o escucharon y las motivaron.

Ahora cada emprendedora sabe que paso por diferentes etapas en su emprendimiento, lo cual fortaleció su identidad, además, aprender sobre la cadena de valor reforzó su conocimiento por lo cual ahora saben que actividades potenciar y cuales mejorar.

VII. CONCLUSIONES

En su mayoría los emprendimientos recibieron asistencia individual enfocada en el fortalecimiento de sus capacidades técnicas y administrativas, cada iniciativa económica presentaba debilidades similares, se plantearon propuestas luego de aplicar el diagnóstico inicial con el cual además de tener información fundamental del emprendimiento se conocieron áreas de mejora y necesidades que poseen, por ende se trabajó en las que se podían fortalecer con asistencia ya que hay otras que se pueden mejorar pero por medio de un fondo económico.

En el diagnóstico inicial, se encontraron áreas de mejora que no podían ser cubiertas por el CDM, entonces se buscó establecer relaciones con las organizaciones que podían cubrirlas, pero a pesar de encontrar espacios dentro de otras entidades, no se tomaron en cuenta las oportunidades gestionadas por el poco presupuesto que se posee.

Las áreas en las que más tenían debilidades eran en la parte de administración básica de negocios, realización de etiquetas, logotipos y fortalecimiento de su identidad como emprendedoras, por lo tanto, se brindó asistencia individual a los emprendimientos que estaban interesados en recibirlas realizando su logotipo, etiqueta y recibiendo un taller de administración financiera con enfoque en economía social.

En cuanto a la cartilla de historia, se seleccionaron cinco mujeres líderes de los 15 emprendimientos, se realizó la historia de cambio incluyendo la cadena de valor del emprendimiento, gracias a esto se fortaleció la identidad de las 5 mujeres, se sienten empoderadas y ahora saben por medio de su historia son fuente de inspiración.

Los emprendimientos visitados, demostraron agradecimiento por las visitas realizadas, mencionaron que ahora tienen conocimientos nuevos en áreas que eran desconocidas y se comprometieron a seguir recomendaciones dadas en las asistencias, además, ellas velan por el cuidado ambiental y social de su comunidad demostrando su compromiso por ser emprendimientos con producción sostenible.

VIII. RECOMENDACIONES

- Es necesario que el CDM brinde una charla o capacitación sobre ser autosostenible en un emprendimiento, porque algunos que están aún como ideas de negocios no han tenido una iniciativa de comenzar con poco y están esperando ser apoyados por la organización, es indispensable que las emprendedoras tengan conocimientos de cómo ser autosostenibles sin ayuda de terceros, como gestionar o invertir en su emprendimiento.
- Los emprendimientos que no pasaron a la fase de capital semilla deben de tener un seguimiento para evitar que se sientan excluidas, existe cierta inconformidad de su parte, sin embargo, no han dejado de trabajar en sus emprendimientos demostrando su interés por salir adelante.
- Realizar una jornada o feria en la cual las emprendedoras presenten sus productos y puedan hacer promoción de los mismos.
- Los emprendimientos deben de redactar una visión y misión con el objetivo de que se propongan metas a corto plazo.
- Como muchas emprendedoras aún tienen pena al hablar, se debe de fortalecer con capacitaciones de expresión ya que en algunas ocasiones son invitadas a participar en eventos.
- Para evitar conflictos o desacuerdos entre las emprendedoras, se debería de tener un buzón de recomendaciones, en el cual la emprendedora pueda escribir sus comentarios sobre cómo se sienten y que desean mejorar.
- Realizar una jornada de evaluación entre emprendedoras, en la cual ellas se evalúen entre sí, con el objetivo de mejorar la relación entre los 15 emprendimientos.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- Cleaver, F. (1999). Paradojas de la participación: cuestionando la participación Enfoques del desarrollo. *Revista de Desarrollo Internacional*, 597-612.
- Cruz, S. L., & Saiz Álvarez, J. M. (2024). EMPRENDIMIENTO FEMENINO Y DESARROLLO: UN ANÁLISIS ANOVA PARA HONDURAS. *Cuadernos de Economía y Administración*.
- Feria Avila, H., Matilla González, M., & Mantecón Licea, S. (2020). *LA ENTREVISTA Y LA ENCUESTA: ¿MÉTODOS O TÉCNICAS DE INDAGACIÓN EMPÍRICA?*
- Flórez, M. (2023). Emprendimiento femenino: una vía para la recuperación, Bogotá, Colombia. *RedAmérica*.
- Melendez, A. G. (2016). *DIAGNÓSTICO DEL SECTOR AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO*. Chinacla, La Paz.
- Ojeda, R., J. M., & Saavedra, M. (2019). No simplemente negocios. Fomentando el espíritu. *Suma de Negocios*.
- Ruback, D. (2020). No simplemente negocios. Fomentando el espíritu.
- Saavedra García, M. L., Briseño Aguirre, N. d., & Velázquez Rojas, K. G. (2022). Análisis y Evolución del Emprendimiento Femenino en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informatica*.

X. ANEXOS

Anexo 1.Aplicación de diagnóstico inicial.



Anexo 2.Mujeres siendo capacitadas en administración básica de negocios con un enfoque en economía social.



Anexo 3.Asistencia a 5 emprendedoras para la realización de historia de cambio.



Anexo 4. Creación de logotipo y etiquetas.



Anexo 5.Jornadas de trabajo de informes.



Anexo 6.Participación y apoyo en jornadas SASA.



Anexo 7.Apoyo en capacitaciones.



Anexo 8.Participación en talleres.



Anexo 9.Instrumento utilizado en el diagnóstico inicial.



Consultoría: "Estrategia para impulsar el liderazgo político de las mujeres para incentivar el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de Guatemala, Honduras y El Salvador"

FICHA N°2: Diagnóstico de Personas Beneficiarias del Proyecto

Objetivo: Revisar y adaptar, en coordinación con las socias locales del proyecto, la estrategia que busca impulsar el Liderazgo Político de las Mujeres para incentivar el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de Guatemala, Honduras y El Salvador.

APARTADO 1: INFORMACIÓN GENERAL

Fecha: _____
Comunidad: _____
Municipio: _____
Departamento: _____
Nombre de la iniciativa: _____
Nombre de la persona que provee la información: _____
Nombre de la persona representante directivo de la iniciativa _____
Cargo de la persona que provee la información: _____
Teléfono: _____ Correo: _____

APARTADO 2: ESTADO ACTUAL DE INICIATIVAS ECONÓMICA

1. Tipo de iniciativa económica: Individual () Asociativa ()
2. En caso de ser asociativa, cuantas personas la integran ()
3. Sexo de las personas participantes: Hombres: _____ Mujeres: _____
4. Rango de edad de las personas participantes:

Rango de edad (años)	Mujer	Hombre
18 - 35		
36 - 60		
mayores de 61		
Total		

5. Localización de iniciativa individual o asociativa:
6. Cuenta con plan de negocio () o modelo de negocio (). No cuenta con ninguna ()



Consultoría: “Estrategia para impulsar el liderazgo político de las mujeres para incentivar el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de Guatemala, Honduras y El Salvador”

7. Actividad económica del emprendimiento: (describe, si la propuesta es diferente a la actividad actual, en caso se encuentre en funcionamiento) _____
8. Sector económico al que pertenece _____
9. Caracterización de la iniciativa económica:
 - a. Estado de funcionamiento
 - i. No, se encuentra en funcionamiento
 - ii. Si, se encuentra en funcionamiento
 - b. Si, se encuentra funcionando ¿Está formalizado o legalizado?
 - i. Si
 - ii. No
 - c. Si, se encuentra funcionando ¿cuál es el nivel de venta?
 - i. Menos de Lps. 12,500.00 mensuales
 - ii. Más de Lps. 12,500.00 mensuales
 - iii. Más de Lps. 25,000.00 mensuales
 - iv. Más de Lps. 75,000.00 mensuales
 - v. Más de Lps. 125,000.00 mensuales
 - d. ¿Cantidad de personas trabajando en la iniciativa? _____
 - e. ¿Las personas que trabajan reciben salario?
 - i. Si
 - ii. No
 - f. ¿Cómo se distribuyen los ingresos (en caso de estar en funcionamiento) o como lo planean distribuir?
 - i. Semana
 - ii. Mes
 - iii. 4 veces por año
 - iv. 3 veces
 - v. al finalizar el año
 - g. ¿Realizan otro tipo de trabajo distinto a la iniciativa que han emprendido?
 - i. Actividades agrícolas
 - ii. Mercado local
 - iii. Trabajo informal (comedor, tienda,)
 - iv. Trabajo formal (fabrica, maquila, seguridad, restaurante), recibe salario mínimo y prestaciones sociales.
 - v. Trabajo doméstico o de cuidados no remunerado



Consultoría: “Estrategia para impulsar el liderazgo político de las mujeres para incentivar el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de Guatemala, Honduras y El Salvador”

- h. ¿A quién se le vende actualmente? _____
i. ¿Cuál es el mercado objetivo? _____

10. ¿Qué necesidades tienen las iniciativas empresariales?: funcionamiento: herramientas, maquinaria, infraestructura, luz (), compra de insumos (), publicidad (), asistencia técnica (imagen, empaques, creación de plan de negocio o modelo de negocio (), permisos de funcionamiento ()

APARTADO 3: ESTADO ORGANIZACIONAL

11. Ha recibido algún curso desde que inició en el programa (usted o alguien más del grupo) si _____ no _____
12. En qué temas ha recibido formación: liderazgo (), género (), ambiental (), otros ()
13. Cantidad de personas formadas en liderazgo y género o temas ambientales según sexo: Hombres (), Mujeres (), Total ()
14. Estaría interesada en recibir alguno de estos cursos: liderazgo (), género (), ambiental (), trabajo en equipo (), resolución de conflictos (), administración básica de negocios ()
Otros:

15. ¿Cómo evalúa la organización de su iniciativa?
Muy buena
Buena
Necesita mejorar
16. ¿Qué áreas de mejora requiere su iniciativa en términos organizativos? incidencia política (), trabajo en equipo (), resolución de conflictos (), administración básica de negocios (), otros (), los más relevantes
17. ¿Existen espacios organizativos o de articulación en las comunidades donde se encuentran las iniciativas económicas? si _____ no _____
18. De qué tipo: asociación de emprendedores (), asociación de artesanos (), grupos productores agrícolas (), iglesia (), cooperativa (), patronatos (), Juntas de Agua (), asociación de padres y madres de familia (), otros



Global Affairs
Canada



Consultoría: "Estrategia para impulsar el liderazgo político de las mujeres para incentivar el emprendimiento verde e inclusivo en comunidades rurales de Guatemala, Honduras y El Salvador"

19. Participan en estas instancias: Si ____ No ____
20. Que se requiere para participar: mejora de la organización interna, gestionar una reunión, buscar apoyo con otras iniciativas: _____
21. ¿Cuál es el nombre de estos espacios organizativos o de articulación?
22. Información de contacto de la persona referente de este o estos espacios organizativos o de articulación (teléfono y correo electrónico)
23. ¿Alguno de los beneficiarios individuales o asociados, forman parte de estos espacios organizativos o de articulación? si ____ no ____
24. ¿Qué otras organizaciones o actores aliados se encuentran en el territorio y que a usted le interesa contactar?
 - a. Alcaldía ____ Gobernación ____
 - b. Otros tipos _____
25. ¿Qué aliados potenciales existen, incluyendo empresas privadas?
Información de contacto de las organizaciones o actores aliados (nombres).
26. ¿Qué oportunidades se encuentran en el territorio, que deben ser tomadas en cuenta para seguir trabajando? espacios públicos en buenas condiciones () hay presencia de la municipalidad (), hay programas de apoyo a la mujer (), hay programas de apoyo al emprendimiento (),
27. ¿Qué riesgos identifica en su territorio que afecten el funcionamiento de sus iniciativas y organizaciones?

ANOTACIONES GENERALES

Anexo 10. Guía de preguntas utilizada en el aporte tres.

1. ¿Cómo comenzó a interesarse en emprender o ser parte de un emprendimiento?
2. ¿Qué dificultades, desafíos o pensamientos negativos se presentaron antes de comenzar el emprendimiento?
3. ¿Qué problemas tuvo al inicio de su emprendimiento?
4. ¿Qué momento en su vida influyó en cambiar su decisión para ser emprendedora?
5. ¿Cómo superó las dificultades que se le presentaron al inicio?
6. ¿Qué logros ha tenido personalmente con el emprendimiento o siendo parte de un emprendimiento?
7. ¿En qué siente que usted es diferente ahora?
8. ¿Qué le gustaría decirles a las mujeres que lean su historia?
9. ¿Qué mensaje quiere darles a personas que están comenzando con un emprendimiento?