

UNIVERSIDAD TECNÓLOGICA CENTROAMERICANA UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME PRÁCTICA PROFESIONAL
HONDURAS DIGITAL CHALLENGE

SUSTENTADA POR:

MELISSA MARIA OLIVA RIVAS

11811131

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE
EMPRENDIMIENTO

TEGUCIGALPA, M.D.C

HONDURAS, C.A.

JUNIO, 2021

Dedicatoria

Agradezco a Dios, ser maravilloso que me dio la fuerza y fe para creer en que esto sería posible, su mano fortaleciéndome, que me permitieron llegar a este momento. A mis padres: Henry Noel Oliva y Norma Nohemy Rivas por ser un ejemplo de lucha, que a lo largo del camino siempre dieron todo en la vida para que yo pudiera cumplir mis sueños, por motivarme, y por apoyarme en cada momento donde el camino parecía difícil.

Quiero agradecer a mi abuela: Ramona Benavides quien está gozando de la presencia del señor, pero fue un pilar fundamental en mi vida, quien me alentaba a no rendirme. A mi abuelo, a mis demás familiares como mis tíos (as), primos (as), y a mis amistades por siempre darle su apoyo una palabra de aliento.

A la Universidad Tecnológica de Centroamericana porque a lo largo de mi carrera me brindo todas las herramientas necesarias para culminar mis estudios, a mis catedráticos con su ejemplo y entrega en cada clase, me hicieron conocer y profundizar en este campo en especial a la Licda. Katia Lizzette Cañadas, jefa de carrera de administración industrial y de emprendimiento quien no solo facilitó realizar ciertas diligencias universitarias, si no también brindando su apoyo y aliento a lo largo de la carrera, a mis compañeros de generación Sofía Maradiaga y Oscar Pérez que siempre me apoyaron para seguir juntos hasta al final de esta meta, la cual no ha sido fácil pero al su lado se volvió una bonita experiencia.

Agradecimiento

Brindo mi más sincero agradecimiento a la Empresa Honduras digital Challenge y a todo su equipo por brindarme la oportunidad de realizar mi práctica profesional y por hacerme parte de su equipo de trabajo desde un inicio.

Agradezco a la Lic. Adda de Molina, y todo su equipo por su apoyo en el transcurso de mi práctica profesional. Por brindarme las herramientas y conocimientos para lograr cumplir con las tareas asignadas, siempre brindándome su ayuda, apoyo y comprensión.

Melissa María Oliva Rivas

Índice

| | |
|--|----|
| Índice de tablas | IV |
| Índice de ilustraciones | V |
| Tabla de Anexo | VI |
| Introducción | 1 |
| Capítulo I: Generalidades | 2 |
| 1.1. Objetivo General | 2 |
| 1.2. Objetivos Específicos | 2 |
| 1.3. Misión..... | 3 |
| 1.4. Visión..... | 3 |
| 1.5. Valores | 3 |
| 1.6 Tipo de estructura y Organigrama | 4 |
| 1.7 Producto y/o servicio | 5 |
| 1.8 FODA Estratégico..... | 6 |
| 1.9 Identificación del problema | 7 |
| Capítulo II: Actividades Realizadas | 8 |
| 2.1 Planeación y ejecución de rueda de prensa para comunicar el lanzamiento del programa y las nuevas alianzas..... | 8 |
| 2.2 Elaboración de registro de proveedores | 8 |
| 2.3 Elaboración de tabla de control de registro | 9 |
| 2.4 Apoyo en la elaboración en la elaboración de la presentación “Guía Participantes y Mentores” | 9 |

| | |
|--|-----------|
| 2.5 Participación en el evento de “Día internacional de las niñas en las TIC, Honduras 2022” | 9 |
| 2.6 Colaboración en la planeación de “Demo Day” | 10 |
| 2.7 Corrección de la base de datos de los participantes HDC | 10 |
| 2.8 Comparación de las plataformas a utilizar. | 10 |
| 2.9 Modificación del calendario de la 6ta edición del programa | 10 |
| 2.10 Seguimiento de correos de aliados | 11 |
| 2.11 Cotizaciones de regalías para el evento final denominado “Demo Day” | 11 |
| 2.12 Cotizaciones para la realización del evento final denominado “Demo Day.” . | 11 |
| Capítulo III: Identificación de propuesta e impacto deseables | 12 |
| 3.1 Análisis de la situación actual. | 12 |
| 3.2 Propuesta de mejora | 15 |
| 3.2.1 Base de Datos | 15 |
| 3.2.2 Solicitud de Compra | 15 |
| 3.2.3 HDC DAY | 16 |
| 3.2.4 Actualización del canal de YouTube para apoyar y reforzar las teorías y procesos a los nuevos emprendedores. | 17 |
| 3.3 Impacto institucional | 18 |
| 3.4 Selección de Propuesta a Desarrollar | 19 |
| 3.4.1 Solicitud de Compra | 19 |
| 3.4.2 HDC DAY | 19 |
| 3.4.3 Actualizar el Canal de YouTube | 19 |

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 3.5 | Establecimiento de Cronogramas..... | 19 |
| 3.5.1 | Cronograma de compras generales del programa | 19 |
| 3.5.3 | Cronograma de Actualización de YouTube..... | 22 |
| 3.6 | Costo de implementación de propuesta | 24 |
| 3.6.1 | Solicitud de compra | 24 |
| 3.6.2 | HDC DAY | 25 |
| 3.6.3 | Actualización de YouTube..... | 25 |
| 3.7 | Medición del impacto..... | 26 |
| 3.6.1 | Resultado de la encuesta para el HDC DAY..... | 28 |
| 3.8 | Definición de indicadores clave para el seguimiento | 42 |
| | Capítulo IV: Conclusiones y Recomendaciones..... | 43 |
| 4.1 | Conclusiones | 43 |
| 4.2 | Recomendaciones | 44 |
| | Bibliografía..... | 45 |
| | Glosario | 47 |
| | Anexos | 49 |

Índice de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Foda estratégico | 6 |
| Tabla 2: Identificación del problema..... | 7 |
| Tabla 3: Solicitud de compra | 16 |
| Tabla 4: Cronograma de Compras..... | 20 |
| Tabla 5: Cronograma de HDC DAY | 20 |
| Tabla 6: Cronograma de Visita UNICAH | 21 |
| Tabla 7: Cronograma Visitas UNAH | 21 |
| Tabla 8 Cronograma de Visitas a UNITEC | 22 |
| Tabla 9 : Actualización del Canal de YouTube | 22 |
| Tabla 10: Edición de video..... | 23 |
| Tabla 11: Temas de los videos a publicar..... | 23 |
| Tabla 12: Proyección de videos publicados..... | 24 |
| Tabla 13: Definición de indicadores clave para el seguimiento..... | 42 |

Índice de ilustraciones

| | |
|--|----|
| Ilustración 1: Organigrama General de Honduras Digital Challenge..... | 4 |
| Ilustración 2: Gráfico de género. | 28 |
| Ilustración 3: Edad..... | 28 |
| Ilustración 4: Ha escuchado hablar de Honduras Digital Challenge | 29 |
| Ilustración 5: ¿Sabe que es un programa de incubación para negocios?..... | 29 |
| Ilustración 6: ¿Le gustaría conocer un poco más de lo que es un programa de incubación como Honduras Digital Challenge? | 30 |
| Ilustración 7: ¿Considera que el país no tiene un buen desarrollo tecnológico? | 31 |
| Ilustración 8: Sí su respuesta sí, ¿Cómo se enteró? | 33 |
| Ilustración 9: ¿Tiene algún emprendimiento o alguna idea que quiera ponerla en marcha?..... | 34 |
| Ilustración 10: ¿Le gustaría ser parte de un programa de incubación de Honduras Digital Challenge? | 35 |
| Ilustración 11: ¿Le gustaría hacer crecer su idea de negocio a su emprendimiento? ... | 36 |
| Ilustración 12: ¿Cree que se necesita más apoyo en el desarrollo tecnológico?..... | 37 |
| Ilustración 13 ¿Cree usted que todos los emprendimientos necesitan fortalecer en el ámbito innovador y tecnológico? | 38 |
| Ilustración 14: ¿Que tanto conocer o ha escuchado sobre emprendimiento digital?.... | 39 |
| Ilustración 15: ¿Considera que todos debemos conocer un poco sobre los beneficios que nos puede traer un emprendimiento digital?..... | 40 |
| Ilustración 16 ¿Cree que un emprendimiento digital puede tomar ventaja en el mercado?..... | 41 |

Tabla de Anexo

| | |
|---|----|
| Anexo 1: Rueda de prensa para consumir el lanzamiento del programa y las nuevas alianzas.. | 49 |
| Anexo 2: Registro de proveedores | 50 |
| Anexo 3: Tabla de registro de proveedores..... | 50 |
| Anexo 4: Presentación de Guía de participantes y mentores..... | 51 |
| Anexo 5: Foro de "Día Internacional de las niñas en las TIC, Honduras 2022" | 52 |
| Anexo 6: Documentación de Base de Datos | 53 |
| Anexo 7 Base de Datos | 55 |

Resumen Ejecutivo

Este informe habla sobre las actividades y propuestas de mejora realizadas durante la práctica profesional en Honduras Digital Challenge, previo a la obtención del título en Licenciatura de Administración Industrial y de Emprendimiento. Este informe se realizó con el objetivo general de proponer herramientas para implementar en la empresa, con el propósito de facilitar las labores y lograr ser más productivos y eficientes. Así mismo de tres objetivos específicos siendo estos 1. Establecer un nuevo procedimiento de compras en el área administrativa que sea incorporado antes del mes de mayo 2022 con el fin disminuir el proceso de compra; 2. Incrementar la participación de la comunidad estudiantil en el HDC, por medio de charlas motivacionales del programa para el mes de junio 2022; 3. Realizar una propuesta de publicidad en las diferentes universidades de Tegucigalpa y San Pedro Sula con el propósito de aumentar la visibilidad para junio del 2022.

Iniciando con una descripción de la empresa, Honduras Digital Challenge surge como una iniciativa que desea impulsar el desarrollo de los nuevos emprendimientos de base tecnológica que pueden impulsar la economía del país. Es una es una organización diseñada para ayudar a las empresas nuevas a crecer y tener éxito al proporcionar espacio de trabajo gratuito o de bajo costo, tutoría, experiencia, acceso a inversores y, en algunos casos, capital semilla, entre otros.

Honduras Digital Challenge, es una iniciativa de parte de la empresa privada e instituciones internacionales que reúne a comunidades de emprendedores a nivel local y regional para que participen en la creación de nuevos productos/servicios basados en el uso de la tecnología, y puedan generar nuevas empresas que comercialicen estos productos/servicios a usuarios finales. Así mismo, el evento buscará apoyar a estos

nuevos emprendimientos al registrarlos en un programa que asegure la continuidad de la empresa por un proceso de incubación, hasta que dicho emprendimiento se establezca como una nueva empresa en el país.

Dentro de las actividades realizadas en la práctica profesional, en un lapso de veinte y cuatro semanas, están; Planeación y ejecución de rueda de prensa para comunicar el lanzamiento del programa y las nuevas alianzas, Elaboración de registro de proveedores,

Elaboración de tabla de control de registro, Apoyo en la elaboración en la elaboración de la presentación “Guía Participantes y Mentores, Participación en el evento de “Día internacional de las niñas en las TIC, Honduras 2022, Colaboración en la planeación de “Demo Day”, Corrección de la base de datos de los participantes HDC, Comparación de las plataformas a utilizar, Modificación del calendario de la 6ta edición del programa, Seguimiento de correos de aliados, Cotizaciones de regalías para el evento final denominado “Demo Day”, Cotizaciones para la realización del evento final denominado “Demo Day.”

Se presentan tres propuestas de mejora a la empresa:

Base de Datos Honduras Digital Challenge es un programa que beneficia a diferentes emprendedores digitales, por lo que es necesario contar con una base de datos que permita acceder de manera rápida y segura a la información que esta contiene;

Seguidamente, Solicitud de Compra, Honduras Digital Challenge cuenta con un equipo muy reducido por lo que algunos procesos simplemente se realizan empíricamente lo cual genera una cierta incertidumbre a la hora de realizar una compra. Por lo que se cree conveniente comenzar a diseñar una estructura de los procesos como lo es la solicitud de compra, conocer de qué manera se realizará y quienes son los responsables. Es necesario para un mayor control sobre las gestiones dentro de la empresa;

Un HDC DAY consiste en asistir una vez por semana a una universidad distinta ya sea de Tegucigalpa y/o San Pedro Sula en la cual pueden participar estudiantes de cualquier carrera. Consistirá en llevar uno o dos miembros del equipo de HDC y un participante del programa, para realizar charlas y actividades recreativas donde se promueva el startup del emprendedor como también en que consiste el programa, motivar a los estudiantes al desarrollo su imaginación, la manera en que pueden participar en el programa, como el programa ha ayudado al emprendedor invitado;

Y, por último, Actualización del canal de YouTube para apoyar y reforzar las teorías y procesos a los nuevos emprendedores. El fin de la actualización del canal de YouTube es para generar tráfico entre las MIPYME que ya forman parte de Honduras Digital Challenge, así como también integrar participantes de ediciones pasadas.

Para concluir se espera que Honduras Digital Challenge, mejore gradualmente en sus actividades laborales aplicando cada herramienta estratégica aquí presentadas, buscando su eficiencia y mejorando la productividad en cada departamento correspondiente.

Introducción

La práctica profesional en departamento de administración y operaciones, en las oficinas de Regus, Novacentro en la ciudad de Tegucigalpa. En el programa realizado por Banco Atlántida, Honduras Digital Challenge en el primer y segundo trimestre de 2022.

El presente informe muestra las diferentes actividades, tareas y responsabilidades que se han ejecutado a lo largo de la práctica profesional en la empresa Honduras Digital Challenge, mostrando el impacto que una empresa puede tener en un estudiante, de igual forma, brindando herramientas para el desarrollo del profesional.

El trabajo realizado se desarrolló en el área de administración y operaciones, para ayudar a cumplir con las funciones del cargo de asistente de proyecto, asimismo, colaborar en la dirección del programa para el cumplimiento de cada uno de sus objetivos y sus metas.

Dentro del mismo se encuentran documentación y análisis que permite conocer el entorno de la empresa, tales como: el organigrama para conocer la estructura que el programa tiene y de esta manera conocer al equipo, el FODA estratégico para formar las estrategias a través de las debilidades y amenazas que enfrentan, sin embargo, se toman las fortalezas y oportunidades para comprender la situación de la empresa. El registro de proveedores que es utilizado para un control sobre los diferentes colaboradores. La propuesta del esquema del puesto de trabajo facilita el desarrollo de este proceso. La solicitud de compra también ayuda a facilitar, mejorar y de una manera organizada ejecutar esta actividad. Finalmente se mostrará el impacto institucional por la implementación de las propuestas de mejora establecidas, herramientas para un mayor manejo de los procesos y un respectivo cumplimiento hacia estos. Las propuestas están dirigidas a mejorar áreas dentro de la institución

Capítulo I: Generalidades

1.1. Objetivo General

Proponer al departamento de administración general de Honduras Digital Challenge estrategias operativas para mejorar el desarrollo de las actividades dentro la empresa con el fin de aumentar el rendimiento y la satisfacción de sus colaboradores.

1.2. Objetivos Específicos

- Establecer un nuevo procedimiento de compras en el área administrativa que sea incorporado antes del mes de mayo 2022 con el fin disminuir el proceso de compra.

- Incrementar la participación de la comunidad estudiantil en el HDC, por medio de charlas motivacionales del programa para el mes de junio 2022.

- Realizar una propuesta de publicidad en las diferentes universidades de Tegucigalpa y San Pedro Sula con el propósito de aumentar la visibilidad para junio del 2022.

1.3.Misión

Impulsar el desarrollo de emprendimientos tecnológicos en Honduras (Honduras Digital Challenge, 2022a)

1.4.Visión

Facilitar que Honduras se pueda integrar a la cadena mundial de valor mediante el desarrollo de soluciones tecnológicas para satisfacer necesidades a nivel mundial. Impulsar el desarrollo de emprendimientos tecnológicos en Honduras. (Honduras Digital Challenge, 2022a)

1.5.Valores

Compartir primero, siendo este el valor en el que se basa la empresa, en el sentido de que se debe de compartir la información, conocimientos y ayuda sin esperar nada a cambio. (Honduras Digital Challenge, 2022a)

- Honestidad.
- Respeto.
- Transparencia.
- Solidaridad.
- Integridad.
- Transformación.
- Disponibilidad al cambio.

1.6 Tipo de estructura y Organigrama

El tipo de estructura que el programa Honduras Digital Challenge presenta es de tipo funcional debido a la reducida participación de los miembros como empresa. Sin embargo, se ejerce una gran labor por parte de los miembros de la empresa. “Un diseño organizacional que agrupa especialidades ocupacionales similares o relacionadas, donde se puede considerar como una departamentalización funcional aplicada a toda una organización.” (Robbins & Coulter, 2010)

A continuación, se puede apreciar el organigrama actual de la empresa:

Ilustración 1: Organigrama General de Honduras Digital Challenge



Fuente: Elaboración propia

1.7 Producto y/o servicio

Al participar en los programas de Honduras Digital Challenge formarás parte de una gran comunidad.

- Desarrollo de startups
- Mentorías
- Cursos online
- Videoconferencias
- Capital semilla

1.8 FODA Estratégico

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades** y **Amenazas**, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acrónimo es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio. (FODA, s. f.)

La siguiente tabla muestra el FODA estratégico para visualizar el entorno de la empresa, y algunas de las estrategias que se pueden utilizar como herramientas de un mayor desempeño por parte del programa.

Tabla 1: Foda estratégico

| | Oportunidades | Amenazas |
|--|--|--|
| | <p>O1: Es un programa digital que promueve el emprendimiento</p> <p>O2: Hay un aumento en el desarrollo de tecnológico dentro del país</p> <p>O3: Permite desarrollar un emprendimiento y ser premiado por su idea y esfuerzo</p> <p>O4: Apoyo a la necesidad en el área de emprendimiento</p> | <p>A1: La situación económica del país</p> <p>A2: Existe una poca colaboración por parte de la sociedad</p> <p>A3: Hay un estancamiento de mercado</p> <p>A4: Existen nuevos competidores dentro del mercado</p> |
| Fortalezas | Estrategia (FO) | Estrategia (FA) |
| <p>F1: Es un programa innovador con mucha experiencia</p> <p>F2: Existen un alto número de proveedores reconocidos y garantizados</p> <p>F3: Se encuentran varios mentores destacados dentro del programa que sirven de apoyo</p> <p>F4: Se encuentra un gran número de ganadores destacados dentro del programa</p> | <p>Mediante el apoyo de los diferentes mentores destacados dentro del programa Honduras Digital Challenge, fortalecer el ecosistema emprendedor haciendo uso del desarrollo tecnológico e innovador.</p> <p>(F3,O2)</p> | <p>Incentivar a los ganadores del programa, a colocar en marcha sus ideas o startups, para contribuir a estabilizar la situación económica del país.</p> <p>(F4, A1)</p> |
| Debilidades: | Estrategia (D, A) | Estrategia (DA) |
| <p>D1: Hay poco personal dentro del programa</p> | <p>Ampliar el tiempo de duración del programa</p> | <p>Promover campañas publicitarias donde se motive a las mujeres hondureñas a participar dentro del</p> |

| | | |
|---|---|--|
| <p>D2: Poca utilización de las distintas técnicas de marketing</p> <p>D3: La duración del tiempo de desarrollo del programa es muy poco</p> <p>D4: Existe una menor participación de mujeres</p> | <p>permitiendo el desarrollo de nuevos emprendimientos y ser premiados por su idea y esfuerzo.</p> <p>(O3, D3)</p> | <p>programa, para evitar el estancamiento del mercado ante cualquier situación que este fuera de su alcance.</p> <p>(A3,D4)</p> |
|---|---|--|

Fuente: Elaboración propia

1.9 Identificación del problema

La siguiente imagen nos muestra en el centro el problema actual de la empresa, en la parte superior las consecuencias del problema. En la parte inferior muestra la raíz de lo que está sucediendo debido a la circunstancia que se presenta en la empresa. En la siguiente tabla se puede visualizar la identificación del problema:

Tabla 2:Identificación del problema



Fuente: Elaboración propia

Capítulo II: Actividades Realizadas

A continuación, se detallan cada una de las actividades asignadas y realizadas durante la Práctica Profesional Supervisada en el tiempo ya establecido 20 semanas, las cuales se llevaron a cabo en el área administrativa de Honduras Digital Challenge, con la finalidad de apoyar y desarrollar los conocimientos a lo largo de la carrera. A continuación, se describe cada actividad:

2.1 Planeación y ejecución de rueda de prensa para comunicar el lanzamiento del programa y las nuevas alianzas ¹

Honduras Digital Challenge desarrollo una rueda de prensa para dar a conocer el lanzamiento del programa y dar por hecho nuevas alianzas que fortalecieron y dieron credibilidad a los nuevos miembros Startups Digital. Con el objetivo de utilizar los medios de comunicación como un ente publicitario, que también de esta forma benefició tanto a la empresa como a los nuevos emprendedores. La rueda de prensa se llevó a cabo en las instalaciones de Honduras Digital Challenge, contando con la presencia de todo el equipo que está a la cabeza de la empresa.

2.2 Elaboración de registro de proveedores ²

Se solicitó por parte de la gerente general un registro para obtener un control de los diferentes colaboradores de la empresa, además este documento permite obtener la información general y también obtener información sobre cuánto tiempo es el contrato, desde hace cuánto laboran juntos. Permitiendo registrar a nuevos proveedores con esta documentación, de los proveedores antiguos hasta el año 2022.

¹ Ver Anexo 1

² Ver anexo 2

2.3 Elaboración de tabla de control de registro³

La tabla de control de registro, permite visualizar tanto a la gerente general como a la gerente administrativa toda la información en conjunto de los proveedores para realizar cualquier diligencia que estos tengan. Al tener esta tabla lo que nos genera es una organización, un control, un mejor manejo de los colaboradores.

2.4 Apoyo en la elaboración en la elaboración de la presentación “Guía Participantes y Mentores”⁴

La presentación de power point presenta las indicaciones generales, información general de programa, actividades, plataformas que se utilizarán a lo largo del programa, beneficios, premios y temarios que se impartirán a lo largo de las semanas.

2.5 Participación en el evento de “Día internacional de las niñas en las TIC, Honduras 2022”⁵

La Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), celebra nuevamente el XI Aniversario del Día Internacional de las Niñas en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) Dicha actividad busca motivar a niñas y jóvenes, a considerar la posibilidad de orientar sus estudios y profesiones al campo creciente de las TIC, empoderarlas para ello, que tanto niñas y jóvenes como empresas tecnológicas aprovechen las ventajas de una mayor participación femenina en este campo, reducir la brecha digital, investirlas de poder en ese tema que representa un factor de desarrollo económico y social del país.(Herrera, s. f.).

³ Ver Anexo 3

⁴ Ver Anexo 4

⁵ Ver Anexo 5

Honduras Digital Challenge se hizo presente en el evento con la participación de directora general licda. Adda de Molina en el foro sobre la importancia de incentivar a las niñas en el desarrollo de las nuevas tecnologías, también se impartió una charla “¡NO ES NO!, Conociendo mis derechos digitales “con licda. Dess Carías, donde hizo conciencia sobre el uso de las redes sociales.

2.6 Colaboración en la planeación de “Demo Day”

Se realizará una reunión donde se presente todos los detalles del evento, se presentarán diferentes cotizaciones de todos los elementos necesarios, que sean acuerdos al presupuesto que se establecerá para dirigir el evento final de la sexta edición del programa Honduras Digital Challenge.

2.7 Corrección de la base de datos de los participantes HDC

Se hizo correcciones en la base de datos de los participantes, donde se utilizaron filtros para conseguir información específica de los seleccionados para poder tener la información necesaria para el cumplimiento de los requisitos solicitados por el programa.

2.8 Comparación de las plataformas a utilizar.

Se realizó un cuadro con las plataformas que se ha venido utilizado a lo largo de las diferentes ediciones, donde se investigaron sus ventajas y desventajas para descartar una renovación de contrato de licencia para las plataformas que no serán útiles en esta 6ta edición. De esta manera se podrá obtener una reducción de costos y una mejor optimización en el desarrollo del programa.

2.9 Modificación del calendario de la 6ta edición del programa

Se realizaron cambios en las fechas del programa para poder adecuar la segunda incubación del presente año, de esta manera poder realizar todas las actividades con tiempo que le corresponde para obtener los resultados deseados por los participantes. La

modificación del programa sirvió como guía para planificar la segunda incubación de manera casa inmediata.

2.10 Seguimiento de correos de aliados

Se realizó el seguimiento de confirmación de las diferentes alianzas que harán parte de la 6ta edición de programa Honduras Digital Challenge, se recibieron los correos que hacen constar la su participación de los aliados, para que de esta manera lograr obtener un control de la categoría que representa cada aliado.

2.11 Cotizaciones de regalías para el evento final denominado “Demo Day”

Para el evento final se realizará una entrega de regalías por lo que es necesario realizar una cotización de libretas y lápices personalizadas con el nombre del programa y el presentador oficial. Para plasmar la participación de los equipos, mentores, speaker, aliados y demás colaboradores durante esta nueva edición.

2.12 Cotizaciones para la realización del evento final denominado “Demo Day.”

El Demo Day es el evento final de Honduras Digital Challenge consiste en la presentación final de los equipos seleccionados con éxito lograron pasar las tres fases con las que cuenta el programa. El Demo Day, el cual tiene una duración de dos días, permite que los equipos realicen su presentación para que posteriormente sea premiados por su esfuerzo y dedicación a lo largo de todo el programa.

Capítulo III: Identificación de propuesta e impacto deseables

3.1 Análisis de la situación actual.

En la actualidad el emprendimiento digital se ha vuelto un soporte para comunidad con la facilidad de desarrollar un startup. Hoy en día encontramos diferentes incubadoras para lograr comenzar e impulsar a la sociedad a iniciar con sus proyectos, incluso si no se han concluido los estudios universitarios. Universidades como UNITEC permite a sus estudiantes impulsar sus ideas un lugar dentro de las instalaciones, este se ha convertido en el espacio creativo ideal para emprendedores que tienen sueños y creatividad para hacer realidad sus sueños a través de procesos de incubación y aceleración.

Este es un espacio donde mentores certificados ayudan a los estudiantes a crecer con sus proyectos para que no tengan que preocuparse y luchar por sus sueños, mientras que en ese espacio nunca dejan de aprender, desde habilidades blandas hasta los métodos más avanzados. Es un espacio abierto directamente a las comunidades universitarias Unitec y Ceutec e indirectamente a todos los jóvenes de Honduras. Como también conocemos programas como Tech4DevHN (Technologies for Development / Tecnologías para el Desarrollo) Este es el Proyecto del Banco de Desarrollo de Mezhamerikan (IDB), operado por la Universidad Centroamericana de Tecnología (UNITEC), junto con FICOHS, IDB-SS Technology y Televrotro Foundation como un socio importante para mejorar el ecosistema de Kinh System Business and Creativity, calculando el Potencial de la expansión y los impactos positivos de las industrias de atención médica, educación y seguridad. para personas profesionales, estudiantes de todas las universidades, productores y jóvenes empresarios con nuevas empresas (empresas) o proyectos I (innovación en investigación), según la investigación. Se ha utilizado para garantizar soluciones tecnológicas para satisfacer las necesidades básicas de salud, educación y educación en el campos y seguridad. Estos proyectos contarán con un sistema de

incentivos y beneficios, tales como: emprendimiento y capacitación emprendedora, capacitación técnica, acceso a laboratorios especializados de prototipado, consultoría y mentoría consulta con expertos de diversas industrias, incluyendo.

Sin embargo, también existe Honduras Digital Challenge, el cual es un programa de tres meses que permite a los equipos clasificados en la fase previa a la incubación se centran en probar sus ideas con clientes reales, desarrollar productos o servicios que se ajusten a las necesidades del mercado y desarrollar y validar modelos de negocio rentables, así como ampliar la base de clientes. Durante estos tres meses, los equipos recibirán el apoyo de mentores y participarán en clases magistrales virtuales. Este programa cuenta con 6 categorías:

- Tecnología médica: Productos tecnológicos orientados al sector de salud a nivel público o privado para centros médicos o pacientes. Algunos ejemplos de esta categoría son los siguientes: Software y/o hardware para atención remota de pacientes.
- Educación: Productos a favor de la educación en línea o educación de alto valor. Algunos ejemplos de esta categoría son los siguientes: Plataformas de educación en línea y Software para tutoría.
- Software empresarial: Productos tecnológicos para facilitar los procesos administrativos u operativos de PYMEs y corporaciones. Algunos ejemplos de esta categoría son los siguientes: Software de facturación, Software para manejo de talento humano, Software para manejo de inventario.
- Tecnología Cívica: Soluciones digitales orientadas a problemas del sector público. Algunos ejemplos de esta categoría son los siguientes: Software para comunicación ciudadana, Software para seguimiento de proyectos públicos, Herramientas colaborativas para el gobierno.

- Agrotecnologías: Productos para el cultivo, monitoreo o transporte de productos agrícolas o gestión de procesos agrícolas. Algunos ejemplos de esta categoría son los siguientes: Herramientas para el monitoreo constante de cultivos
- Comercio electrónico & Fintech: Productos de tecnologías financieras y comerciales para empresas o consumidores finales. Algunos ejemplos de esta categoría son los siguientes: Productos o servicios de compra y venta en línea, Mecanismos de pagos electrónicos entre otros
- Tecnología verde: Productos y servicios que generen un beneficio al medio ambiente de manera directa o indirecta, reduciendo o eliminando los efectos provocados por el calentamiento global.

Cabe resaltar que cuenta con cinco ediciones de las cuales se obtenido más de cien empresas pre-incubadas de las cuales se ha entregado alrededor de las diferentes ediciones, capital semilla de más de cien mil dólares, becas universitarias, pasantías y experiencias en el extranjero, premios en especies. Además, con una asistencia de más de dos mil personas en el demo day; el cual es el día del cierre del programa con la entrega de premios a los galardonados y alrededor de trescientos emprendedores capacitados a los largo de estos años. (Challenge, 2021) («Startup Challenge», s. f.)

3.2 Propuesta de mejora

3.2.1 Base de Datos

Una base de datos hace referencia al conjunto de datos o informaciones determinadas que se pueden consultar de manera ágil, y segmentando las características que se quieran destacar para concretar más la información que se pretende revisar. (Peiro, s.f.)

Honduras Digital Challenge es un programa que beneficia a diferentes emprendedores digitales, por lo que es necesario contar con una base de datos que permita acceder de manera rápida y segura a la información que esta contiene.⁶

3.2.2 Solicitud de Compra

Honduras Digital Challenge cuenta con un equipo muy reducido por lo que algunos procesos simplemente se realizan empíricamente lo cual genera una cierta incertidumbre a la hora de realizar una compra. Por lo que se cree conveniente un comenzar a diseñar una estructura de los procesos como lo es la solicitud de compra, conocer de qué manera se realizará y quienes son los responsables. s necesario para un mayor control sobre las gestiones dentro de la empresa. La siguiente tabla muestra el proceso con su respectiva actividad y el responsable de cada una:

Una solicitud de compra es una solicitud por escrito emitida internamente a un departamento de compras para solicitar partes o servicios. La creación de una solicitud de compra pone en marcha una reacción en cadena de actividades perfiladas en el proceso de compra. (Asset, 2021)

⁶ Ver Anexo 6

Datos de la solicitud de compra:

- Insumo
- Proceso de compra
- Desarrollo de la solicitud
- Estado de la solicitud
- Ingreso de solicitud
- Términos y condiciones
- Pago de la compra⁷

Tabla 3: Solicitud de compra

| Responsable | Entrada | Actividad | Salida | Pasa a: |
|----------------------------------|--|---|---|----------------------------------|
| Gerente General o Jefe de RR.HH. | Analiza las características y requisitos que se necesita la un coach dentro del programa | Realiza una oferta de trabajo mediante los diferentes medios de comunicación dirigida a los futuros postulantes | Oferta de trabajo mediante los diferentes medios de comunicación, dirigida a los futuros postulantes realizada | Postulantes |
| Postulantes | Reciben la oferta de trabajo enviada por los diferentes medios de comunicación | Envía toda la documentación solicitada en la oferta de trabajo | Documentación solicitada en la oferta de trabajo enviada | Gerente General o Jefe de RR.HH. |
| Gerente General o Jefe de RR.HH. | Revisa la documentación de cada postulante solicitada en la oferta de trabajo | Realiza una clasificación de los postulantes mas aptos para ser convocados | Clasificación de los postulantes mas aptos para ser convocados, realizada | Gerente General o Jefe de RR.HH. |
| Gerente General o Jefe de RR.HH. | Se enlista los convocados para realizara una entrevista | Realizan una entrevista para conocer mas de sus aptitudes de los postulantes clasificados | Entrevista para conocer las aptitudes de los postulantes clasificados realizado | Postulantes |
| Gerente General o Jefe de RR.HH. | Obtiene la información necesaria para elegir el candidato mas calificado | Se reúne el equipo de HDC, y se decide el elige el mejor candidato | Reunión de HDC realizada y elegido el mejor candidato | Equipo HDC |
| Equipo HDC | Da la autorización para la contratación del nuevo miembro | Realiza el contrato para el nuevo miembro | Realización del contrato para el nuevo miembro | Gerente General o Jefe de RR.HH. |
| Gerente General o Jefe de RR.HH. | Recibe la autorización y la realización del contrato del nuevo miembro | Realiza una convocatoria para una reunión con el nuevo miembro para las instrucciones generales y firma del contrato | Convocatoria de una reunión con el nuevo miembro para instrucciones generales y firma del contrato realizada | Postulantes |
| Postulantes | Recibe la convocatoria de la reunión | Firma el contrato y recibe las instrucciones generales, específicas y demas instrumentos necesarios para la realización del puesto de trabajo | Contrato firmado y las instrucciones generales, específicas y demas instrumentos necesarios para la realización del puesto de trabajo recibidas | |

Fuente: Elaboración propia

3.2.3 HDC DAY

HCD DAY consiste en asistir una vez por semana a una universidad distinta ya sea de Tegucigalpa y/o San Pedro Sula en la cual pueden participar estudiantes de

⁷ Ver Anexo 7

cualquier carrera. Consistirá en llevar uno o dos miembros del equipo de HDC y un participante del programa, para realizar charlas y actividades recreativas donde se promueva el startup del emprendedor como también en que consiste el programa, motivar a los estudiantes al desarrollo su imaginación, la manera en que pueden participar en el programa, como el programa ha ayudado al emprendedor invitado. En esta visita los estudiantes tendrán información sobre HDC para comunicarse con ellos y poder participar si así los desean. Dentro de la misma cada emprendedor puede promocionar, sus negocios ya sea productos o servicios.

3.2.4 Actualización del canal de YouTube para apoyar y reforzar las teorías y procesos a los nuevos emprendedores.

El fin de la actualización del canal de YouTube es para generar tráfico entre las MIPYME que ya forman parte de Honduras Digital Challenge, así como también integrar participantes de ediciones pasadas. Ya que siguen un proceso en el cual se les va indicando la ruta a seguir para lograr establecer de manera exitosa su startups digitales. Se sabe que los participantes tienen información mediante webinar, charlas y demás, pero no tiene un material de apoyo que esté disponible cada vez que ellos quieran buscar reforzar sus conocimientos. De esta manera se quiere que los participantes tengan un soporte que respalde y fortalezcan sus debilidades. El contenido del canal de YouTube tendrá diferentes temas para abordar lo que los participantes crean que les es de mayor importancia.

3.3 Impacto institucional

Se pretende lograr un impacto para Honduras Digital Challenge cumpliendo los objetivos planteados, realizando estrategias diseñadas para poder aplicar con cada uno de ellos. Teniendo la visión de correlacionar las actividades entre sí, y de esa manera ser eficientes a la hora de abordarlas.

Buscando un posicionamiento en el ecosistema emprendedor de Honduras para ayudar a mejorar el desarrollo tecnológico de las Startups, impulsando a la población a participar y reconocer el programa mediante las herramientas necesarias y ayudando de esta manera al programa a la ejecución de procesos técnicos y financieros

Con la solicitud de compra, se pretende mantener un orden y de la misma manera justificar cada una de ellas, ya que las compras se obtienen mediante la colaboración de las empresas patrocinadoras, así como por parte de Honduras Digital Challenge.

De igual forma, HDC DAY es planteado para captar más participantes en el programa, estableciendo actividades a realizar en diferentes campus universitarios tanto en Tegucigalpa como en San Pedro Sula.

Seguidamente con la actualización del canal de YouTube se pretende tener un enfoque informativo y retroalimentativo para la comunidad de Honduras Digital Challenge, esperando tener nuevos visitantes y así fortalecer el tráfico digital.

Se espera que al implementar estas propuestas el programa pueda impulsarse y lograr un nuevo desafío y ser una aceleradora de Startups con enfoques tecnológicos y así de esta manera competir y lograr ser un nuevo competidor entre los programas o empresas que apuestan por nuevos emprendedores. Honduras Digital Challenge tiene la posibilidad de evolucionar en el mundo emprendedor siendo una incubadora y aceleradora; es decir que cuando los participantes culminen su incubación prosigan a crecer una faceta con la

aceleradora que el programa HDC pueda generar. Siguiendo las mismas formas de aprendizaje que el programa ya le haya brindado.

3.4 Selección de Propuesta a Desarrollar

3.4.1 Solicitud de Compra

Honduras Digital Challenge es un programa que brinda capital semilla a los emprendedores que forman parte de él; por lo que, a la hora de hacer las compras busca beneficios económicos a la fundación y pide la colaboración a las diferentes empresas para desarrollar el programa de una manera gratuita a los participantes.

3.4.2 HDC DAY

Se eligió HDC DAY porque con el crecimiento del programa se ve obligado a realizar una segunda edición en un mismo año por lo que de esta manera generará un tráfico en las Startup digitales en el cual el HDC DAY generará la participación de nuevos miembros que serán formado por estudiantes y personas con ideas de negocios con futuro tecnológico.

3.4.3 Actualizar el Canal de YouTube

Busca la interacción y compartir información sobre algunos temas que se abordan en el programa que pueden incentivar a las personas para desarrollar sus ideas y proyectos siendo esta una herramienta de comunicación y formación también se busca atraer a nuevos miembros que participen y sean beneficiados con el capital semilla, así como también fortalecer el ecosistema digital.

3.5 Establecimiento de Cronogramas

3.5.1 Cronograma de compras generales del programa

A lo largo del programa se realizan diferentes actividades donde se involucra la compra y renta de algunos insumos en la siguiente tabla se detalla los eventos que se realizan:

Tabla 4: Cronograma de Compras

| Fecha | Actividad | Tiempo de ejecución | Compra/ Renta |
|---------------|------------------------------|---------------------|--|
| 18/03/2022 | Rueda de prensa | 5 horas | Bocadillos |
| 1/04/2022 | Coctel con aliados y prensa | 1 día | Renta de hotel, renta de equipo, bocadillos. |
| 22-23/07/2022 | Cierre del programa Demo Day | 2 días | Bocadillos, renta de hotel, renta de equipo audiovisual, compra de regalías, alimentación para los participantes |

Fuente: Elaboración propia

3.5.2 Cronograma de HDC DAY

La siguiente tabla presenta las fechas de las actividades que se realizarán en las diferentes universidades para generar la participación de dichos estudiantes.

Tabla 5: Cronograma de HDC DAY

| Tegucigalpa y San Pedro Sula | | |
|------------------------------|--|-------------|
| Fecha | Actividad | Universidad |
| 22 de febrero | Un HDC Alumno o participantes de ediciones pasadas visitarán la universidad acompañado de un miembro del programa HDC (mentor, gerente o miembro del staff), colaborando con una pequeña exposición sobre como su startup, los conocimientos adquiridos dentro del programa, su experiencia y de qué manera el programa mejoro su emprendimiento, además de un pequeño espacio de preguntas, para motivar e incentivar el ADN startup tecnológico dentro de los jóvenes. | UNICAH |
| 24 de febrero | | UNITEC |
| 26 de febrero | | UNAH |

Se entregarán trifolios a los estudiantes con la información necesaria sobre el programa

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6: Cronograma de Visita UNICAH

UNICAH
Tegucigalpa y San Pedro Sula
22 de febrero

| Hora | Actividad | Responsable |
|-------------------|--|---|
| 11:30-12:30 am | Charla sobre Branding, definición sobre qué significa branding, los tipos de branding. | HDC Alumni |
| 12:30-1:00 pm | Receso | |
| 1:00-2:00 pm | Segunda charla sobre los pasos para crear una estrategia de branding | HDC Alumni |
| 2:10-2.30 | Espacio abierto para preguntas, dudas y entrega de trifolios sobre la información del programa HDC | HDC Alumni y Miembro del programa |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7: Cronograma Visitas UNAH

UNAH
Tegucigalpa y San Pedro Sula
24 de febrero

| Hora | Actividad | Responsable |
|-------------------|--|---|
| 11:30-12:30 am | Charla sobre que es un Producto mínimo viable. | HDC Alumni |
| 12:30-1:00 pm | Receso | |
| 1:00-2:00 pm | Segunda charla sobre los pasos para crear una MVP, herramientas. | HDC Alumni |
| 2:10-2.30 | Espacio abierto para preguntas, dudas y entrega de trifolios sobre la información del programa HDC | HDC Alumni y Miembro del programa |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8 Cronograma de Visitas a UNITEC

UNITEC
Tegucigalpa y San Pedro Sula
26 de febrero

| Hora | Actividad | Responsable |
|-------------------|--|---|
| 11:30-12:30 am | Charla sobre que es un Landing pages, el uso y creación de ellas. | HDC Alumni |
| 12:30-1:00 pm | Receso | |
| 1:00-2:00 pm | Segunda charla sobre los beneficios y el manejo de las landing pages. | HDC Alumni |
| 2:10-2.30 | Espacio abierto para preguntas, dudas y entrega de trifolios sobre la información del programa HDC | HDC Alumni y Miembro del programa |

Fuente: Elaboración propia

3.5.3 Cronograma de Actualización de YouTube

La siguiente tabla determina las publicaciones de conceptos y actividades generados en el programa.

Tabla 9 : Actualización del Canal de YouTube

| Contenido | Concepto | Tiempo |
|------------------|--|--|
| 3 videos cortos. | Información básica de lo que es un Startup, sus metas y como comenzar una. | Primeras dos semanas del inicio del programa. (Primera fase del programa) |
| 2 videos. | Datos de como adaptar sus soluciones a las peticiones y necesidades de sus clientes. | Primeras dos semanas de: (Segunda fase del programa) |
| 1 video | Referencias de los primeros pasos hacia un crecimiento exponencial del futuro de sus empresas. | 2 semanas antes de la finalización del programa. (Tercera fase del programa.) |

Fuente: Elaboración propia

El equipo que se utilizara es por parte del personal de HDC. Las fechas se irán estableciendo a lo largo de programa ya que puede estar sujetas a cambios.

Tabla 10: Edición de video

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11: Temas de los videos a publicar

| Tema | Fecha |
|---|--|
| Video 1: Que es una Startup, sus elementos y componentes. | Miércoles de la primera semana del inicio de programa |
| Video 2: Que es un Lean Canva, su función y la creación de uno | Lunes de la segunda semana del programa |
| Video 3: Redes Sociales y lo derechos digitales | Viernes de la segunda semana del programa |
| Video 4: Procesos de ventas y estrategias de precios | Jueves de la primera semana de la segunda fase del programa |
| Video 5: Comercio electrónico y mecanismos de pago | Jueves de la segunda semana de la segunda fase de programa |
| Video 6: Consejos legales para Startup | Viernes de la penúltima semana de la tercera fase del programa |

Fuente: Elaboración propia

Se espera la publicación de 6 videos por cada edición del programa, en el caso de este año que se realizaran dos ediciones en cual se publicarían un total de 12 videos para el año 2022. Se confía que los participantes de cada edición de este año y de futuras ediciones sean los posibles nuevos suscriptores donde puedan retroalimentar sus

| Mes | Enero-Junio |
|---------------------------------|---|
| Equipo a utilizar para el video | Celular (mentor que impartirá el tema) y computadora de HDC |
| Lugar | Oficinas de Regus, Novacentro. |
| Horas de trabajo | 5 horas |
| Horas de grabación | 2 horas |
| Horas de edición | 3 horas |
| Duración del video | 15 minutos |

conocimientos, para este año se proyectarían una cantidad de 70 nuevos posibles suscriptores.

Tabla 12: Proyección de videos publicados

| | Proyección | Rango |
|-------------------|---|--|
| Videos Publicados | 12 videos para este año 2022 | 1-15 videos para este año 2022 |
| Suscriptores | 70 nuevos posibles suscriptores de la primera y segunda edición | 40-80 suscriptores entre ambas ediciones |
| Likes | 10-40 likes por video | 10-70 likes por video |

Fuente: Elaboración propia

3.6 Costo de implementación de propuesta

3.6.1 Solicitud de compra

Es de forma gratuita ya que este formato permite agilizar el proceso, como es de nuestro conocimiento anteriormente tomaba más tiempo en poder realizar las compras (un mes) actualmente el proceso es mas rápido y simple gracias al formato ahora implementado, beneficiando al departamento de finanzas teniendo un control de los gastos del programa.

Horas laborales = 8

Días hábiles a la semana= 5

Semanas de trabajo al mes = 4

$8 \text{ hrs} \times 5 \text{ días} \times 4 \text{ semanas} = \mathbf{160 \text{ hrs}}$

$8 \text{ hrs} \times 5 \text{ días} = \mathbf{40 \text{ hrs}}$

Nota: el proceso se tardaba 160 hrs antes de implementar el formato y actualmente se reduce a 40 hrs siguiendo el proceso de la solicitud de compra, además la solicitud de compra permite hacer las compras con los precios que se hacen en la cotización ya que

lleva menos tiempo para su aprobación y no se corre el riesgo de haya cambios de precios y se encuentren la disponibilidad de los productos.

3.6.2 HDC DAY

Esta propuesta lleva un costo mínimo de viáticos debido a la movilización del representante y el participante o ex participante del programa. Establecido una cantidad de L.800.00 para el combustible del vehículo que estará a disposición por parte de miembros. El desembolso se hará por cada visita a las universidades dependiendo de la universidad y de la ciudad que se visitará; el costo puede variar debido cambio constante que actualmente existe en el precio del combustible. (Los miembros establecieron esta cantidad tomando en cuenta que es una fundación, sin embargo, estarán sujetos a cambios debido a la situación actual del combustible).

1 laboral = 8 horas

6 universidades = 6 visitas

800 x 6 visitas = 4,800.00

Nota: Las visitas serán realizadas simultáneamente en las universidades tanto de Tegucigalpa y de San Pedro Sula. Se estima que en cada universidad los estudiantes son un mínimo de 30 por sección.

30 estudiantes x universidad

3 universidades

2 ciudades

Total de beneficiados $30 \times 3 \times 2 =$ **180 posibles estudiantes.**

3.6.3 Actualización de YouTube

En esta propuesta el costo dependerá del especialista que el programa desee contratar y el pago que este proporcionará.

1 día = 8 horas laborales

Horas de trabajo = 5 horas

Horas de grabación = 2 horas

Horas de edición = 3 horas

Creación del video $5 + 2 + 3 = 10$ hrs

Nota: Se requiere de un día laboral y 2 horas laborales para la creación del video final, actualmente beneficiara a 171 suscriptores del canal oficial, sin embargo, puede beneficiar a nuevos suscriptores y demás visitantes no suscritos al canal.

3.7 Medición del impacto

Los encuestados comprenden edades de 18-25 años con carácter responsable y sobre personas sinceras que colaboraron respondiendo a las diferentes interrogantes.

Se utilizo la calculadora estadística NetQuest ingresando los datos necesarios para saber el tamaño de la muestra.

La fórmula usada fue:
$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{E^2(N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

n= 37 encuestados

Z= 1.96

P=50%

Q=50%

N=160

E= 5%

N: Es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

n: Es el tamaño de la muestra (número de encuestas que se deben realizar)

Z: Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos.

E: Es el error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella.

P: Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$ que es la opción más segura.

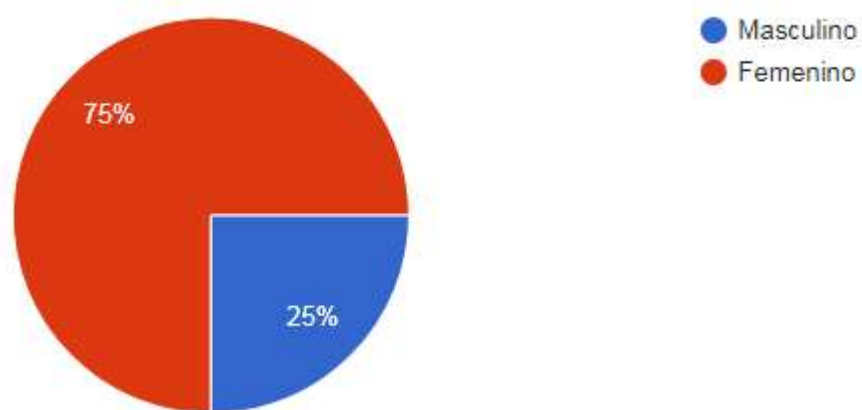
Q: Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es $1-p$.

3.6.1 Resultado de la encuesta para el HDC DAY

La siguiente información son los resultados obtenidos para observar que el impacto HDC DAY puede tener.

Género

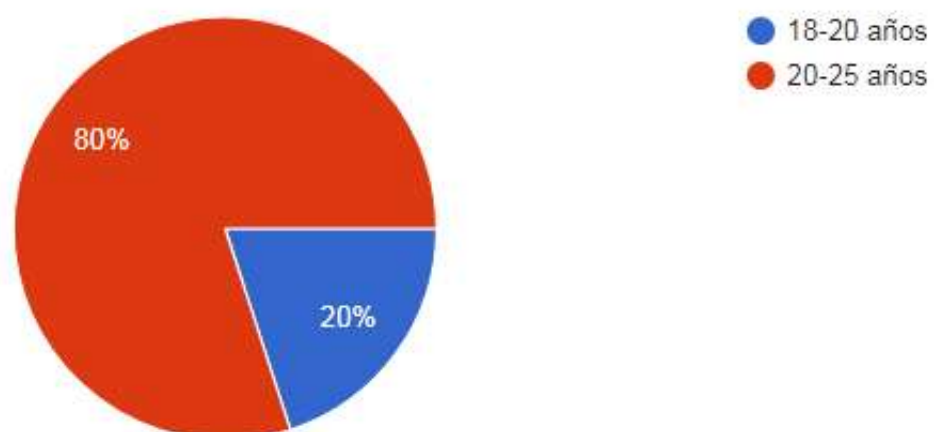
Ilustración 2: Gráfico de género.



Análisis: El 75% de la población encuestada son mujeres, y el otro 25% son del género masculino.

Edad

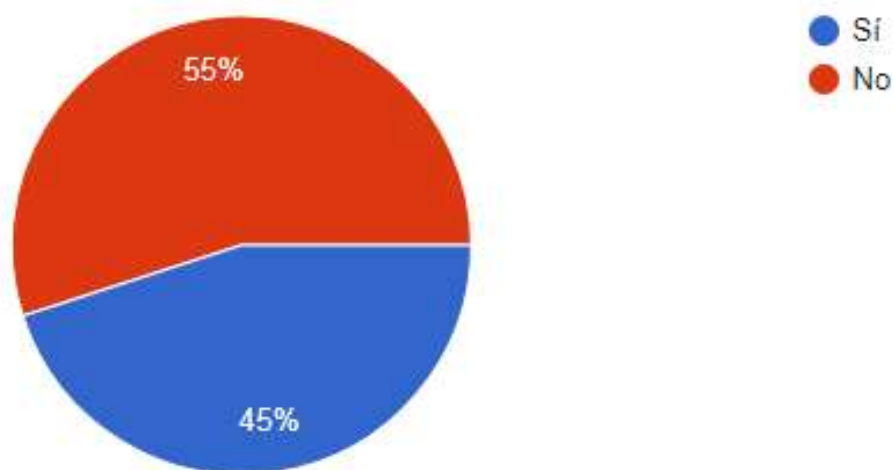
Ilustración 3: Edad



Análisis: Los resultados mostraron que el 20% de la población que contestó la encuesta tienen entre 18 y 25 años, y un 80% están entre 20 y 25 años de edad.

¿Ha escuchado hablar sobre El Honduras Digital Challenge?

Ilustración 4: Ha escuchado hablar de Honduras Digital Challenge

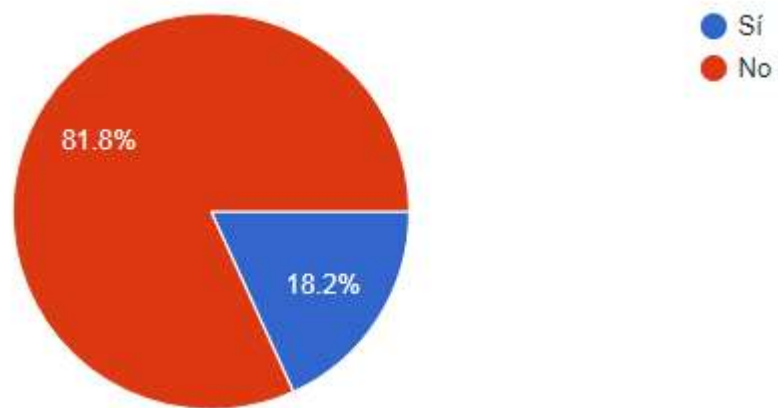


Análisis: Siendo el 55% de la población manifiesta que desconoce el programa de Honduras Digital Challenge, mientras que el 45% tiene algún conocimiento sobre el programa.

Si los encuestados respondieron que no automáticamente se dirigía a las siguientes interrogantes.

¿Sabe que es un programa de incubación para negocios?

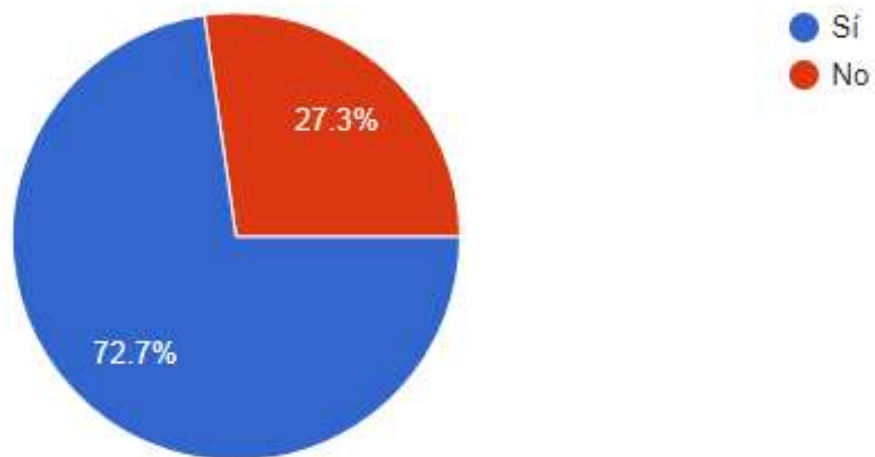
Ilustración 5: ¿Sabe que es un programa de incubación para negocios?



Análisis: Un 81.8% manifestaron que no saben que es una incubación para negocios, sin embargo, el 18.2% restante dijeron que sí conocen el concepto.

¿Le gustaría conocer un poco más de lo que es un programa de incubación como Honduras Digital Challenge?

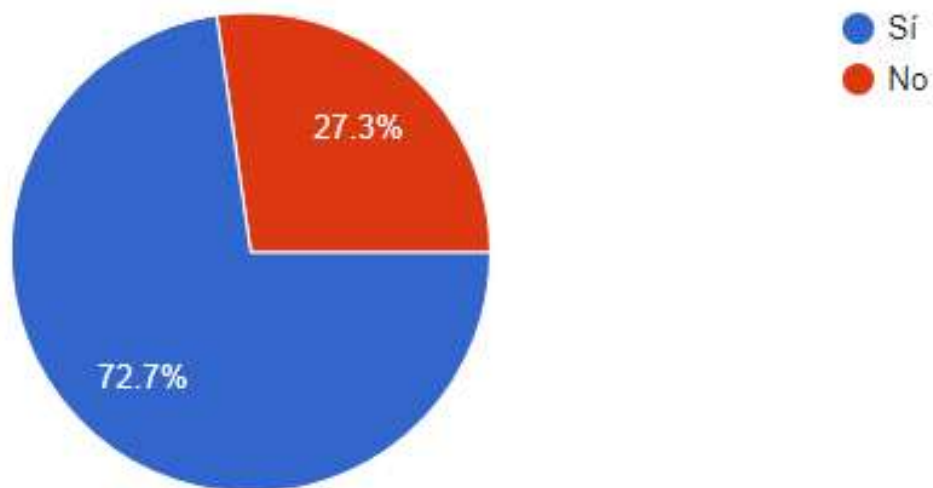
Ilustración 6: ¿Le gustaría conocer un poco más de lo que es un programa de incubación como Honduras Digital Challenge?



Análisis: Un 72.7% dice que sí le gustaría conocer un poco más sobre el programa de incubación, mientras que al 27.3% no le interesa conocer sobre el programa.

¿Considera que el país no tiene un buen desarrollo tecnológico?

Ilustración 7: ¿Considera que el país no tiene un buen desarrollo tecnológico?



Análisis: En esta interrogante la población encuestada manifestó en un 72.7% sí tiene un buen desarrollo tecnológico, mientras que 27.3% asegura que no tiene un desarrollo tecnológico.

Si los encuestados respondieron que sí, automáticamente se dirigía a las siguientes interrogantes.

Sí su respuesta es sí, ¿Cómo se enteró?

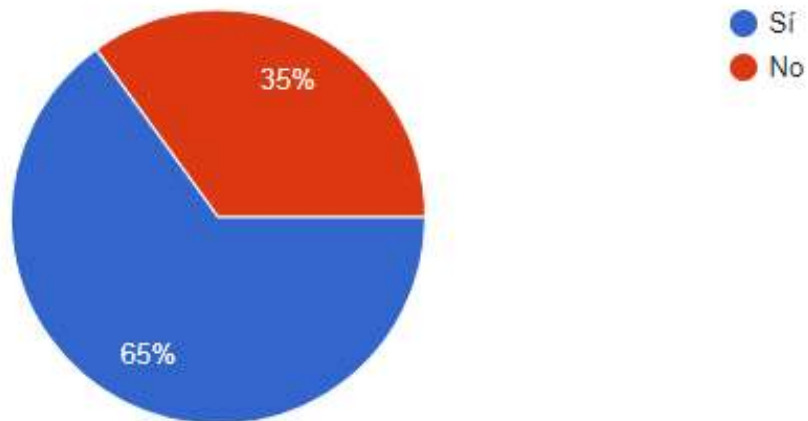
Ilustración 8: Sí su respuesta sí, ¿Cómo se enteró?



Análisis: Se presentaron 4 opciones a las cuales la población manifestó lo siguiente; 40% dijo que, por medio de las redes sociales, un 45% un amigo se lo dijo, 10% por medio de un post de televisión, 5% dijo que por información secundaria.

¿Tiene algún emprendimiento o alguna idea que quiera ponerla en marcha?

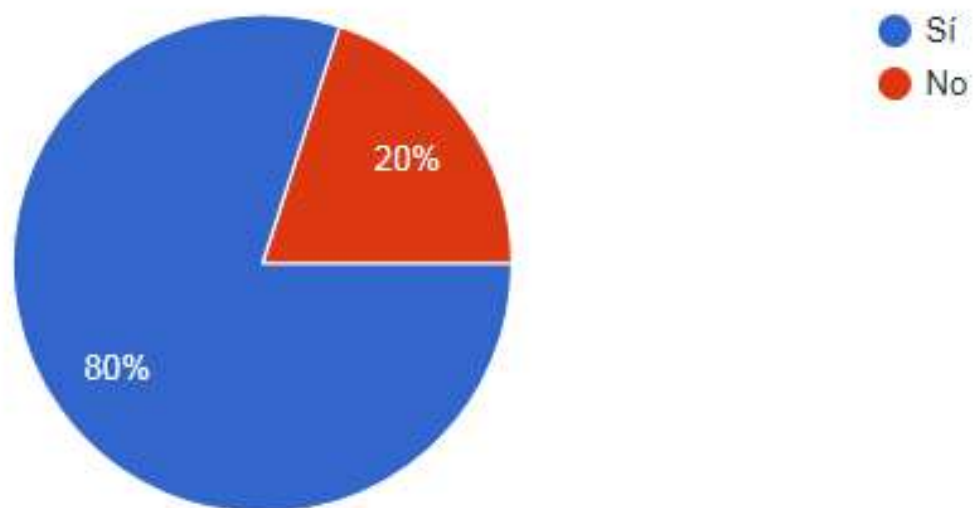
Ilustración 9: ¿Tiene algún emprendimiento o alguna idea que quiera ponerla en marcha?



Análisis: El 65% dice que sí tiene algún emprendimiento o idea para poner en marcha, y un 35% manifestó que no.

¿Le gustaría ser parte de un programa de incubación como Honduras Digital Challenge?

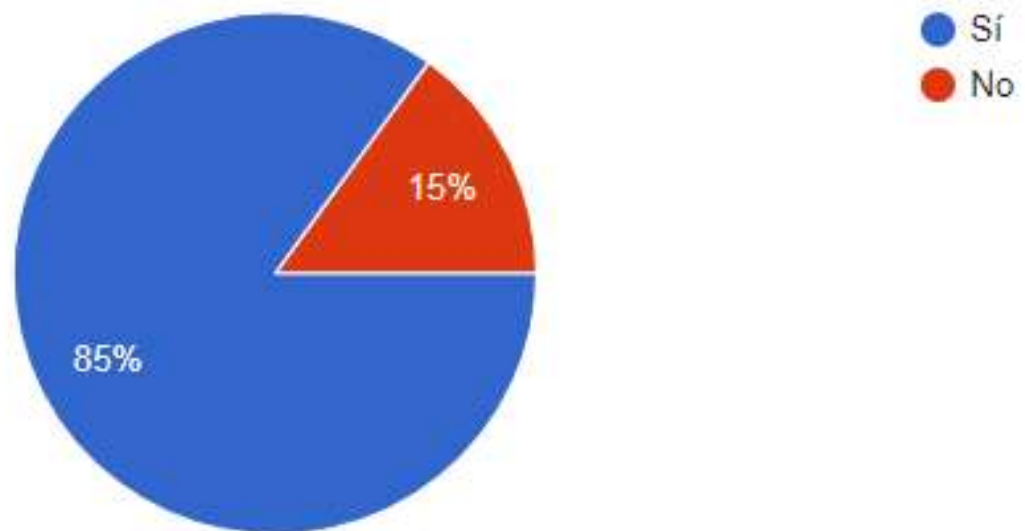
Ilustración 10: ¿Le gustaría ser parte de un programa de incubación de Honduras Digital Challenge?



Análisis: El 80% manifiesta que sí le gustaría y en cambio a un 20% no le interesa formar parte de una incubación.

¿Le gustaría hacer crecer a su idea de negocio o su emprendimiento?

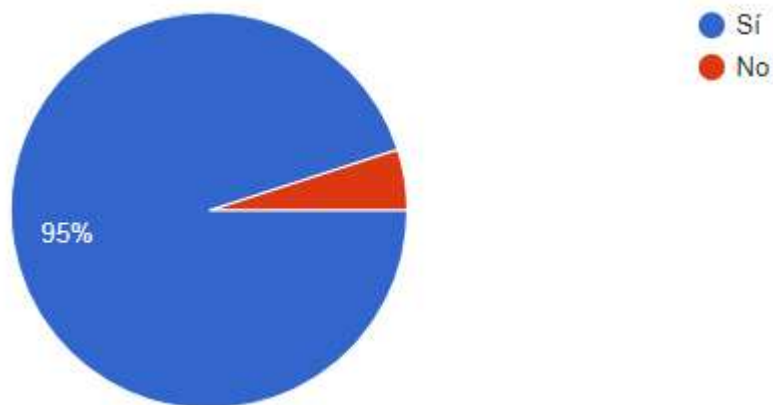
Ilustración 11: ¿Le gustaría hacer crecer su idea de negocio a su emprendimiento?



Análisis: El 85% de la población está interesado en hacer crecer su negocio, sin embargo, el 15% dice que no le gustaría hacer crecer su negocio.

¿Cree que se necesita más apoyo en el desarrollo tecnológico?

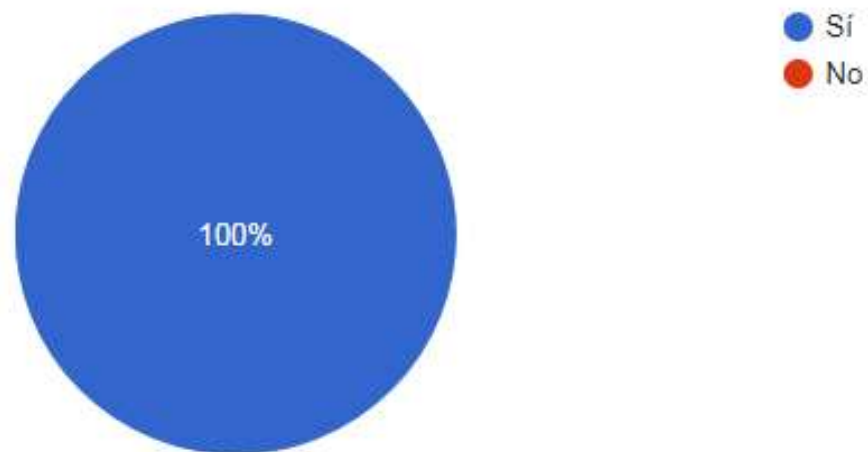
Ilustración 12: ¿Cree que se necesita más apoyo en el desarrollo tecnológico?



Análisis: El 95% de la población que sí se necesita más apoyo en el desarrollo tecnológico.

¿Cree usted que todos los emprendimientos necesitan fortalecer en el ámbito innovador y tecnológico?

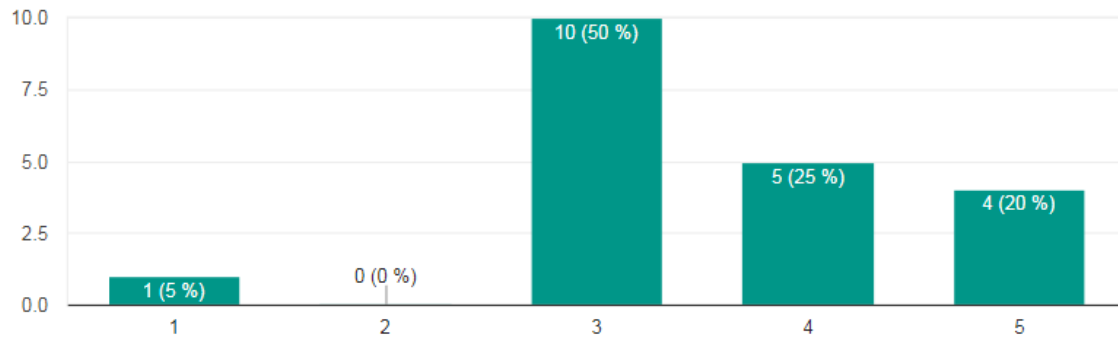
Ilustración 13 ¿Cree usted que todos los emprendimientos necesitan fortalecer en el ámbito innovador y tecnológico?



Análisis: El 100% de la población manifestó que sí necesitan fortalecer en el ámbito innovador y tecnológico.

Del 1 al 5 ¿Qué tanto conoce o ha escuchado sobre emprendimientos digital? Siendo 1 el menor y el 5 el mayor.

Ilustración 14: ¿Que tanto conocer o ha escuchado sobre emprendimiento digital?



Análisis: Siendo la calificación más baja 1 y 5 la más alta, la población manifestó que:

1: (5%)

2: (0%)

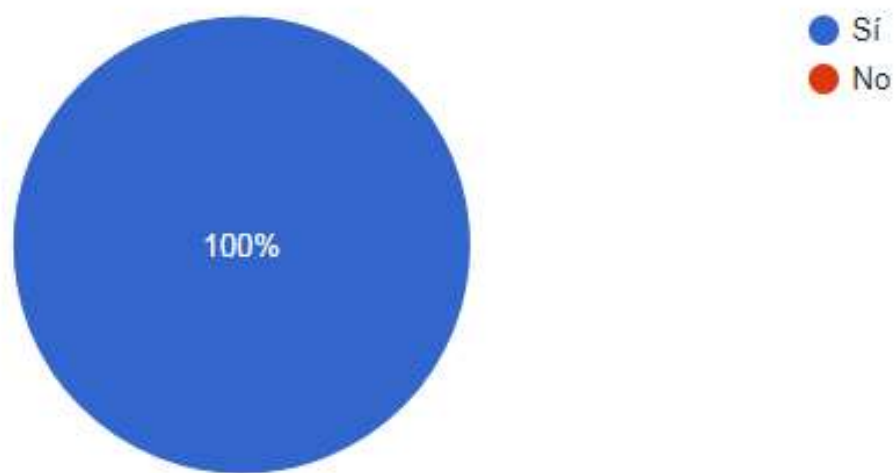
3: (50%)

4: (25%)

5: (20%)

¿Considera que todos debemos conocer un poco sobre los beneficios que nos puede traer un emprendimiento digital?

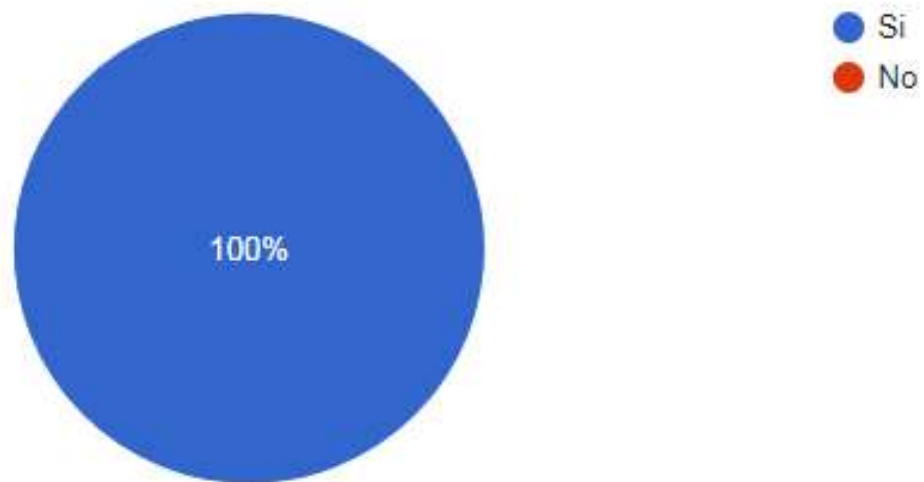
Ilustración 15: ¿Considera que todos debemos conocer un poco sobre los beneficios que nos puede traer un emprendimiento digital?



Análisis: El 100% manifiesta que todos debemos conocer un poco sobre los beneficios que nos puede traer un emprendimiento digital.

¿Cree que un emprendimiento digital puede tomar ventaja en el mercado?

Ilustración 16 ¿Cree que un emprendimiento digital puede tomar ventaja en el mercado?



Análisis: La población expresó que sí puede tomar ventaja un mercado digital.

3.8 Definición de indicadores clave para el seguimiento

Tabla 13: Definición de indicadores clave para el seguimiento.

| Nombre clave para el seguimiento | Definición |
|--|--|
| Solicitud de Compra | Documento o formato en el cual se detalla los insumos necesarios que se necesitan para la realización de cualquier evento o actividad dentro del programa. |
| HDC DAY | Dia de visita a las diferentes universidades mencionadas, en el cual se exponga la información del programa Honduras Digital Challenge, con la colaboración de un participante de alguna edición del programa, en el cual compartirá su testimonio sobre su experiencia en el programa y su Startup. |
| Actualización de canal de YouTube | Crear nuevo contenido multimedia, en cual se comparta información necesaria a los participantes y posibles nuevos participantes de Honduras Digital Challenge. |

Capítulo IV: Conclusiones y Recomendaciones

Este capítulo tiene como fin dar a conocer algunas recomendaciones y conclusiones directamente relacionados al cumplimiento con los objetivos planteados y orientados al programa Honduras Digital Challenge.

4.1 Conclusiones

- Con el objetivo de mejorar y acelerar las actividades dentro del programa Honduras Digital Challenge en el departamento de administración general se propone: utilizar un nuevo procedimiento denominado “Solicitud de Compras”, aplicar charlas motivacionales del programa un “HDC DAY” a la comunidad estudiantil, y emplear la visibilidad mediante actualizaciones de canal de YouTube
- Se realizó una propuesta de un procedimiento estructurado de compras para que sirva de guía tanto al personal actual del programa como a futuros miembros, para que de esta manera también genere un mejor control dentro de la empresa en cuanto al área administrativa y general.
- Se decidió realizar una propuesta de publicidad para generar una mayor participación en la comunidad estudiantil, por lo que se consideró brindar información general y charlas motivacionales del programa, promover la iniciativa de los jóvenes generando interés sobre el programa y motivándolos a querer formar parte del mismo.
- Por medio de los canales de comunicación como las redes sociales se propuso actualizar el canal de YouTube con el cual el programa cuenta para promover el deseo de aprendizaje sobre las personas y promoviendo publicidad del programa con las startups con la creatividad, innovación y tecnología.

4.2 Recomendaciones

- Dar el seguimiento adecuado a las propuestas realizadas para generar cambios dentro del programa que puede manifestar un mejor desarrollo y trabajo efectivo para la comunidad. Permitir los cambios que beneficien el manejo de actividades y que generen un impacto positivo.
- Dar registro por escrito de las compras realizadas durante el programa y utilizando la documentación de solicitud de compras para tener constancias de estas actividades generando seguridad para los proveedores y control del inventario o insumos que se necesitan por parte de programa, notificando los gastos realizados.
- Al frecuentar las comunidades estudiantiles mencionadas en la propuesta es necesario brindar a nuevas comunidades la oportunidad de integrarse a nuevas experiencias que el programa puede ofrecer por medio de conocimientos, charlas y demás.
- Mantener una constante revisión sobre la actividad del canal de YouTube para generar el tráfico necesario para que las herramientas que se brinden por este medio manifiesten aspiración de conocimiento en el público en general.

Bibliografía

- Cámara de comercio de España*. (13 de Febrero de 2022). Obtenido de Cámara de comercio de España: <https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-es-una-startup#:~:text=Una%20startup%20es%20una%20empresa,entre%20pyme%20convencional%20y%20startup.>
- Google*. (13 de Febrero de 2022). Obtenido de Google Drive: <https://drive.google.com/drive/u/1/my-drive>
- Honduras Digital Challenge*. (13 de Febrero de 2022). Obtenido de Honduras Digital Challenge: <https://hondurasdigitalchallenge.com/>
- Caurin, J. (2017, julio 18). Capital semilla | ¿Qué es el capital semilla? | Financiación de empresas. *Emprende Pyme*. <https://www.emprendepyme.net/capital-semilla.html>
- Estancamiento—Definición—WordReference.com*. (s. f.). Recuperado 6 de marzo de 2022, de <https://www.wordreference.com/definicion/estancamiento>
- FODA: Matriz o Análisis FODA - Una herramienta fundamental*. (s. f.). Análisis FODA. Recuperado 22 de mayo de 2022, de <https://www.analisisfoda.com/>
- Herrera, V. (s. f.). *CONATEL conmemora el XI aniversario del Día Internacional de las Niñas en las TIC para incentivar a las niñas y jóvenes que incursionen en las carreras tecnológicas – Conatel*. Recuperado 22 de mayo de 2022, de <https://www.conatel.gob.hn/2022/04/28/conatel-conmemora-el-xi-aniversario-del-dia-internacional-de-las-ninas-en-las-tic-para-incentivar-a-las-ninas-y-jovenes-que-incursionen-en-las-carreras-tecnologicas/>
- Kondinero, R. (s. f.). *Características de una persona emprendedora*. Recuperado 7 de marzo de 2022, de <https://www.kondinero.com/blog/emprendimiento/caracteristicas-de-una-persona-emprendedora>

¿Qué son las TIC y para qué sirven? | Universidad Latina de Costa Rica. (s. f.). Recuperado 26 de mayo de 2022, de <https://www.ulatina.ac.cr/articulos/que-son-las-tic-y-para-que-sirven>

Glosario

- Capital semilla: La financiación de la empresa es uno de los puntos más importantes a la hora de iniciar un nuevo negocio. Cuando tenemos una idea de negocio potente y un proyecto desarrollado a través de un plan de negocio, solo nos queda conseguir el dinero necesario para iniciar nuestra actividad.(Caurin, 2017)

- Demo Day: es el evento final donde los participantes clasificados muestran el apoyo de las herramientas que HDC les proporciono a lo largo de todo el programa, de igual forma a los participantes que fueron seleccionados como ganadores se le entregan sus respectivos premios.

- Emprendedor (a): Un emprendedor o emprendedora es aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha. (Kondinero, s. f.)

- Estancamiento: Suspensión o detención de una acción o del desarrollo de un proceso.(*estancamiento - Definición - WordReference.com*, s. f.)

- FODA: es un análisis que nos sirve como herramienta para conocer de forma interna y externa la empresa, programa o proyecto, de qué manera se puede optimizar los recursos.

- HDC: Honduras Digital Challenge

- **Pista de aterrizaje:** en esta orientación los participantes dispuestos a ganar ya que en esta pista competirán equipos que ya tengan un prototipo o producto mínimo viable, con menos de dos años de vida y/o que estén facturando menos de USD 5,000 al mes.

- **Pista de idea:** es una de las orientaciones en que los participantes pueden ganar ya que está diseñada para startups que les gustaría desarrollar una idea de negocios en la que no se ha comenzado a trabajar, la cual inicia con Talleres nivelatorios.

- **STARTUP:** es una empresa de nueva creación o edad temprana que presenta grandes posibilidades de crecimiento y comercializa productos y servicios a través del uso de las tecnologías de la información y la comunicación.

- **TIC:** Tecnologías de la Información y la Comunicación son los recursos y herramientas que se utilizan para el proceso, administración y distribución de la información a través de elementos tecnológicos, como: ordenadores, teléfonos, televisores, etc. (*¿Qué son las TIC y para qué sirven?*, s. f.)

Anexos

Anexo 1: Rueda de prensa para consumir el lanzamiento del programa y las nuevas alianzas



Fuente: Elaboración propia

Anexo 2: Registro de proveedores

W

REGISTRO DE PROVEEDORES_HD C.docx

×

Detalles
Actividad

REGISTRO DE PROVEEDORES

Fecha: / /

| | |
|--------------------------|---------------------|
| Nombre de la empresa: | |
| Dirección: | Número de contacto: |
| Rubro de la empresa: | |
| Descripción de servicio: | |
| Formas de pago: | |
| Condiciones de pago: | |
| Correo electrónico: | |

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3: Tabla de registro de proveedores

X

Tablas_HDC_2022.xl SX

×

Detalles
Actividad

| Código | Descripción | Categoría | Detalle | Estado |
|--------|--|-----------|--|--------|
| 001 | Servicio de consultoría en gestión de recursos humanos | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de recursos humanos, incluyendo la elaboración de políticas y procedimientos, la selección de personal, la capacitación y el desarrollo de los recursos humanos. | Activo |
| 002 | Servicio de consultoría en gestión de finanzas | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de finanzas, incluyendo la elaboración de presupuestos, el análisis de costos y la optimización de los recursos financieros. | Activo |
| 003 | Servicio de consultoría en gestión de operaciones | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de operaciones, incluyendo la optimización de los procesos, la gestión de la cadena de suministro y la mejora de la eficiencia operativa. | Activo |
| 004 | Servicio de consultoría en gestión de marketing | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de marketing, incluyendo la elaboración de estrategias de marketing, la gestión de campañas publicitarias y la optimización de los canales de distribución. | Activo |
| 005 | Servicio de consultoría en gestión de tecnología | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de tecnología, incluyendo la selección de software, la implementación de sistemas de información y la optimización de los recursos tecnológicos. | Activo |
| 006 | Servicio de consultoría en gestión de legal | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de legal, incluyendo la elaboración de contratos, la gestión de litigios y la optimización de los recursos legales. | Activo |
| 007 | Servicio de consultoría en gestión de seguridad | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de seguridad, incluyendo la elaboración de planes de contingencia, la gestión de incidentes de seguridad y la optimización de los recursos de seguridad. | Activo |
| 008 | Servicio de consultoría en gestión de sostenibilidad | Servicios | Este servicio consiste en la asesoría y orientación a la empresa en materia de sostenibilidad, incluyendo la elaboración de estrategias de sostenibilidad, la gestión de riesgos ambientales y la optimización de los recursos sostenibles. | Activo |

Fuente: Elaboración propia

Anexo 4: Presentación de Guía de participantes y mentores.

Fuente: Elaboración propia

Anexo 5: Foro de "Día Internacional de las niñas en las TIC, Honduras 2022"



Fuente: Elaboración propia

Anexo 6: Documentación de Base de Datos

Base de datos de participantes de ediciones pasadas.

Introducción

Mediante esta base de datos se permitió visualizar y obtener la información básica de los participantes como; nombre del participante, nombre del equipo, correo, número telefónico, categoría en la que participo. Teniendo la visión de dar un seguimiento a los participantes para tener un control de los mismos, ya que hay participantes que tiene otra oportunidad de crecimiento y apoyo financiero que beneficia su proyecto.

Objetivos

Objetivo General

Honduras Digital Challenge necesita conocer y dar seguimiento a los participantes, pues es necesario tener la seguridad de que cada participante exista en esta base de datos para futuros proyectos o procedimientos.

Objetivos Específicos

- Tomar los datos de los participantes al momento de la inscripción para desarrollar los proyectos.
- Conocer el tiempo en el que se desarrolló el proyecto al cual perteneció cada participante.
- Asegurar el registro de los proyectos que participaron cada año.

Esquema de la base de datos

Nombre: Buscador de datos

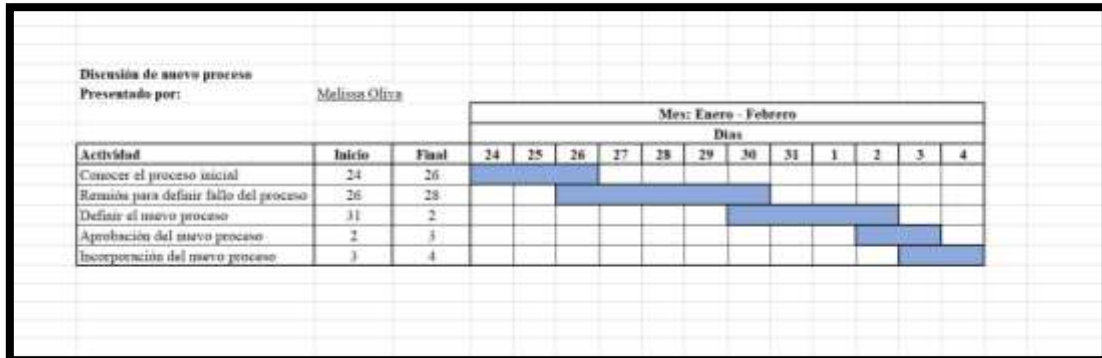
| <i>Nombre de integrantes:</i> | <i>Nombre del equipo</i> | <i>Año</i> | <i>Pista</i> | <i>Ciudad</i> |
|-------------------------------|--------------------------|------------|--------------|---------------|
| Felix Maldonado | Smartifice/AtheneAI | 2020 | Idea | TGU |

Nombre: Base de datos generales

| <i>Nombre del equipo</i> | <i>Categoría del equipo</i> | <i>Nombre de integrantes</i> | <i>Correo electrónico</i> | <i>Teléfono</i> |
|--------------------------|--|----------------------------------|---------------------------------|-----------------|
| Frijoles Limpios | Tecnología a Favor de la Transparencia | Elvis Miguel Pavon Palau | miguel.pavon@gmail.com | 32360052 |
| | | Ana Julieta Nuñez Hernández | julieta.munez@idgerencial.com | 94804628 |
| | | Kevin Javier Matamoros Diaz | kevin.matamoros@idgerencial.com | 89859093 |
| | | Henry Javier Pinto Flores | henryjavierpinto@gmail.com | 95108858 |
| Auxi | Otra | Bryan Javier Morales Godoy | jgodoy94@gmail.com | 95210967 |
| | | Jose Arturo Ochoa Javier | josearturo1995@gmail.com | 33308160 |
| | | Glenda Lizeth Godoy Solano | glendagodoy72@gmail.com | 97873951 |
| Smartifice/AtheneAI | Software Empresarial | Hector Edgardo Avilez Soto | hectorsoto07@gmail.com | 96498346 |
| | | Nestor Ramon Escoto Padilla | nestor.escoto15@gmail.com | 95073832 |
| | | John Alexander Miller Figueroa | 02501jm@gmail.com | 31727858 |
| | | | felixmaldonado1749@live.com | |
| | | | fablescode@gmail.com | |
| DFiado | Software Empresarial | Darwin Enrique Barahona Najera | darwinbarahona2001@gmail.com | 98797002 |
| | | Miguel Alfredo Avilez Zelaya | miguelavilezz@gmail.com | 96564002 |
| | | Jenner Noe Sandoval Coello | darkness5125@gmail.com | 99134033 |
| | | Juan Ramón Ramos Alvarenga | juanra2013@gmail.com | 33409128 |
| | | Gerardo Alberto Dominguez | ermacgerardo@yahoo.com | 96467155 |
| MyTax | Fintech | Marlon Alexander Murillo Medina | alexander.murillo.hu@gmail.com | 98413444 |
| | | Jose Orlando Escobar Osorio | jescobarhu@gmail.com | 99027257 |
| | | Rony Efraín Mejía Sánchez | ronysanz19862@gmail.com | 98877400 |
| | | Mario Olivero Portillo Rodriguez | marioportillor6@gmail.com | 31724498 |
| | | Nestor Josué Flores Perez | | |
| Hugo's | Software Empresarial | Maria Fernanda Zuniga Arteaga | fernanda_zunigaa@yahoo.com | 96531739 |
| | | Hugo Ramon Zuniga Canales | hugo74zuniga@gmail.com | 98150540 |
| | | Jordi Said Carcamo Torres | jordi01carcamo@gmail.com | 98326140 |
| AGROTHINX | Agrotecnología | Luis Henriquez Valle Yanes | lyanes39@gmail.com | 31973837 |
| | | Dennis Evelio Zúñiga Nieto | dzuniga.dzn@gmail.com | 97061242 |

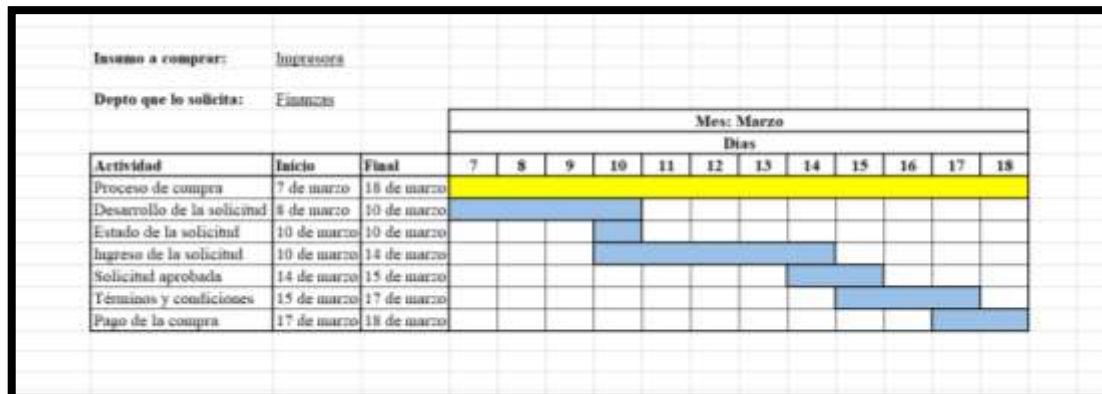
Anexo 7 Base de Datos

Discusión del nuevo proceso



Fuente: Elaboración propia

Proceso de solicitud de compra



Fuente: Elaboración propia

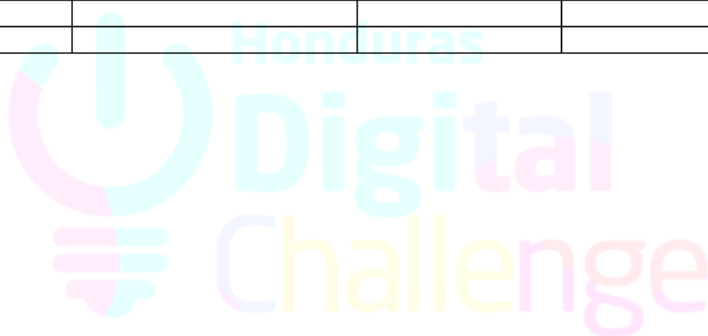


SOLICITUD DE COMPRA

Nombre de la empresa: _____

Fecha: ____/____/____

| Cantidad | Insumo | Precio | Total |
|----------|--------|--------|-------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Fuente: Elaboración propia