

UNIVERSIDAD TÉCNOLOGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
SOCIALES**

**PRIMER AVANCE DE INFORME DE
PRÁCTICA PROFESIONAL**

TECH4DEVHN

SUSTENTADO POR:

SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

11841051

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:
ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y EMPRENDIMIENTO**

TEGUCIGALPA, M.D.C.

C.A

HONDURAS,

JUNIO DEL 2022

DEDICATORIA

Dedico este logro a Dios quien nunca me ha soltado la mano y quien me ha ayudado a superar cada reto u obstáculo a largo de mi vida. A mi familia quienes son mi mayor inspiración y motivación para cumplir cada una de mis metas y sueños. Especialmente, a mi mamá y a mi hermana ya que son mis ejemplos a seguir. A mi tío, que desde el cielo me cuida y me guía, gracias por estar siempre orgulloso de mí, por confiar en mi potencial y que puedo llegar a hacer cosas grandes. A mi papá porque gracias a él estoy cumpliendo una meta más. Así mismo, dedico este esfuerzo a la ingeniera Denia David, desde que la conocí puso su confianza en mí y compartió sus conocimientos conmigo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco sinceramente a Tech4DevHn por la oportunidad de fortalecer mis habilidades y destrezas laborales. En donde le brindaron dirección a mi camino profesional. Especialmente, al ingeniero Kevin Martínez por dedicar tiempo para explicarme todo desde cero, por compartir sus conocimientos y por el apoyo que me brindó a lo largo de mi práctica profesional. Así mismo, a la ingeniera Gabriela Torres, César Rull y la arquitecta Paola Paz, quienes gracias a su experiencia lograron aconsejarme y contribuyeron en mi crecimiento más allá de lo profesional. Gracias a todo el equipo, ya que por medio de asignaciones me permitieron solidificar todos los conocimientos obtenidos durante mi estancia académica universitaria.

Al mismo tiempo, Tech4DevHn será el programa que me impulsó a mejorar mi capacidad profesional y emocional.

Éxito en lo que resta del programa y actividades que quedan, Bendiciones.

Sofia Lizeth Maradiaga Centeno

Índice

<i>DEDICATORIA</i>	<i>VI</i>
<i>AGRADECIMIENTO</i>	<i>VII</i>
<i>Índice</i>	<i>VIII</i>
<i>Índice de tablas</i>	<i>XIII</i>
<i>Índice de Ilustraciones</i>	<i>XIV</i>
<i>RESUMEN EJECUTIVO:</i>	<i>XVI</i>
<i>INTRODUCCIÓN:</i>	<i>XIX</i>
<i>CAPITULO I: GENERALIDADES</i>	<i>1</i>
1.1 Objetivo general.....	1
1.2 Objetivo Específicos:	1
1.3 Misión	1
1.4 Visión.....	2
1.5 Valores	2
1.5.1 Integridad ética:	2
1.5.2 Compromiso social:	2
1.5.3 Excelencia:	2
1.5.4 Creatividad e innovación:	2
1.5.5 Espíritu emprendedor:.....	2

1.6	Tipo de estructura y Organigrama	3
1.7	Productos y servicios	5
1.7.1	Espacio Maker:	5
1.7.2	PIT - Premio a la Innovación Tecnológica:	5
1.7.3	Programa de aceleración:	5
1.8	FODA estratégico	6
1.9	Identificación del problema	7
<i>CAPITULO II: ACTIVIDADES REALIZADAS</i>		<i>8</i>
2.1	Reunión con Connect Cowork para la planificación del evento “Connect and Create”:	8
2.2	Revisión del programa Skedda:	10
2.3	Revisión del Minute By Minute del Demo Day	11
2.3.1	Concepción:	11
2.3.2	Nacimiento:	11
2.3.3	Persistencia:	11
2.4	Propuesta de estrategias para alcanzar los objetivos de Tech4Dev	14
2.5	Demo Day: segunda edición	15
2.6	Plan de acción de propuesta de podcast:	18
2.7	Café emprendedor (Primera Edición):	23
2.8	Día de Pitches de Evento “Connect & Create”:	27
2.9	Minute by minute de “Connect & Create” día de Pitches:	29

2.10	Café emprendedor segunda edición:	30
2.11	Lanzamiento de primer episodio del podcast:	34
2.12	Seguimiento de cumplimiento de objetivos:	38
2.13	Plan de calendarización de actividades de vinculación:	39
2.14	Presentación de Pitches a autoridades de PNUD:	42
2.15	Hackathon con Zamorano:	46
2.16	Visita a Zamorano:	50
2.17	Propuesta de primer Congreso Emprendedor de Tech4DevHN:	54
2.18	Propuesta de de registro de visitas de café emprendedor:	56
2.19	Visita Académica:	58

CAPÍTULO III: IDENTIFICACIÓN DE PROPUESTAS DE MEJORA Y SU IMPACTO

<i>INSTITUCIONAL</i>	59
3.1 Situación Actual.....	59
3.1.1 Componente 1	59
3.1.2 Componente 2	59
3.1.3 Componente 3	59
3.2 Propuestas	61
3.2.1 Solución componente 1 (Objetivo 1):	61
3.2.1.1 Estrategias para cumplimiento de Objetivo 1:	62
3.2.1.1.1 Calendario:	62
3.2.1.1.2 Plan de acción:	63

3.2.2	Solución componente 1 (Objetivo 2)	65
3.2.2.1	Estrategias para cumplimiento de Objetivo 2:	66
3.2.2.1.1	Calendario:	66
3.2.2.1.2	Plan de acción:	67
3.2.3	Componente 2 (Objetivo 3):	69
3.2.3.1.1	Calendario:	70
3.2.3.1.2	Plan de acción:	71
3.2.4	Componente 3 (Objetivo 4):	72
3.2.4.1	Estrategias para cumplimiento de Objetivo 4:	73
3.2.4.1.1	Calendario:	73
3.3	Impacto institucional:.....	74
3.4	Selección de propuesta de desarrollar:.....	75
3.4.1	Creación del podcast:	75
3.4.1.1	Cronograma:	76
3.4.1.2	Costo de implementación:.....	76
3.4.1.3	Definición de indicadores clave:.....	78
	Tasa de crecimiento de la audiencia en spotify:	78
	Alcance:	79
3.4.2	Café emprendedor:.....	80
3.4.2.1	Cronograma:	80
3.4.2.2	Costo de implementación:.....	81
3.4.2.3	Porcentaje de visitas al laboratorio de innovación:.....	84
3.4.3	Congreso para emprendedores:.....	85

3.4.4	Visitas académicas al laboratorio:	85
3.4.4.1	Costo de implementación:.....	86
<i>CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</i>		<i>87</i>
4.1	Conclusiones:	87
4.2	Recomendaciones:	88
<i>Bibliografía:.....</i>		<i>89</i>
<i>GLOSARIO:</i>		<i>91</i>
<i>ANEXOS:</i>		<i>94</i>

Índice de tablas

Tabla 1: FODA estratégico	6
Tabla 2: lista de asistencia (Café emprendedor primera edición):	23
Tabla 3: Agenda (Café emprendedor primer edición)	24
Tabla 4: Ganadores de "Connect&Create"	28
Tabla 5: Lista de asistencia (Café emprendedor segunda edición).....	30
Tabla 6: Agenda (Café emprendedor segunda edición).....	31
Tabla 7: Soluciones objetivo 1	61
Tabla 8: Calendario 1	62
Tabla 9: Plan de acción 1	63
Tabla 10: soluciones objetivo 2	65
Tabla 11: Calendario 2.....	66
Tabla 12: Plan de acción 2	67
Tabla 13: Soluciones objetivo 3.....	69
Tabla 14: Calendario 3.....	70
Tabla 15: Plan de acción 3	71
Tabla 16: Soluciones objetivo 4.....	72
Tabla 17: Calendario 4.....	73
Tabla 18: cronograma de fechas de café emprendedor.....	80
Tabla 19: duración y horas de trabajo.....	81
Tabla 20: duración y horas de trabajo.....	82

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Organigrama	4
Ilustración 2: Identificación del problema	7
Ilustración 3: Organización de evento "Connect and Create"	9
Ilustración 4: Programa Skedda	10
Ilustración 5: Minute by minute (Demo day)	12
Ilustración 6: Minute by minute (Demo day)	13
Ilustración 7: Minute by minute (Demo day)	13
Ilustración 8: Estrategias	15
Ilustración 9: Guion Demo Day	16
Ilustración 10: Guion Demo Day	17
Ilustración 11: Propuesta de plan de acción de podcast 1	18
Ilustración 12: Propuesta de plan de acción de podcast 2	19
Ilustración 13: Propuesta de plan de acción de podcast 3	19
Ilustración 14: Propuesta de plan de acción de podcast 4	20
Ilustración 15: Propuesta de plan de acción de podcast 5	20
Ilustración 16: Propuesta de plan de acción de podcast 6	21
Ilustración 17: Propuesta de plan de acción de podcast 7	21
Ilustración 18: Propuesta de plan de acción de podcast 8	22
Ilustración 19: Propuesta de plan de acción de podcast 9	22
Ilustración 20: Minute by Minute (Connect&Create)	29
Ilustración 21: portada de podcast	34
Ilustración 22: Crónograma de fechas	35
Ilustración 23: guion episodio 1	36

Ilustración 24: guion episodio 1 parte 2.....	37
Ilustración 25: calendarización	40
Ilustración 26: calendarización	40
Ilustración 27: calendarización	41
<i>Ilustración 28: calendarización</i>	<i>41</i>
Ilustración 29: calendarización	41
Ilustración 30: presentación con PNUD	43
Ilustración 31: presentación con PNUD	44
Ilustración 32: presentación con PNUD	44
Ilustración 33: presentación con PNUD	45
Ilustración 34: agenda	48
Ilustración 35: agenda	49
Ilustración 36: agenda	49
Ilustración 37: agenda	50
Ilustración 38: check-list.....	51
Ilustración 39: check-list.....	52
Ilustración 40: check-list.....	53
Ilustración 41: registro	56
Ilustración 42: registro	57
Ilustración 43: Cronograma de Podcast	76
Ilustración 44: Audiencia en Spotify	78
Ilustración 45: número de visitas	79
Ilustración 46: cotización	82

Ilustración 47: visitas	84
-------------------------------	----

RESUMEN EJECUTIVO:

Este informe habla sobre las diferentes actividades y propuesta de mejora realizada durante la práctica profesional. La cuál, fue desarrollada en el departamento del programa de aceleración, Red de innovación, premio a la innovación tecnológica, laboratorio de innovación del proyecto Tech4DevHn, en el primer y segundo trimestre de 2022. Este informe ha sido elaborado con el proposito de crear planes de acción, para optimizar el funcionamiento del Laboratorio de Innovación de Tech4DevHn, a través de la implementación de estrategias para atraer emprendedores, que más personas en Honduras conozcan sobre el proyecto y contribuir en el desarrollo económico del país.

Tech4DevHn busca dinamizar el ecosistema de emprendimiento para promover y testear soluciones con potencial de escalar e impactar positivamente con un mayor nivel de innovación en los sectores de educación, salud y seguridad. Para alcanzar este resultado, las actividades del proyecto están dirigidas a robustecer el ecosistema emprendedor de base tecnológica en el país y a estimular el desarrollo, aceleración y consolidación de emprendimientos que ofrezcan soluciones con impacto significativo en los tres sectores descritos.

Dentro de las actividades realizadas se encuentran diferentes reuniones para llevar a cabo actividades o eventos, propuestas de estrategias para contribuir en el cumplimiento de objetivos del proyecto, grabación del demo day segunda edición, creación de un plan de acción para la implementación de un podcast, el inicio del evento de networking llamado “Café emprendedor, presencia de bootcamps tales como Connect&Create. Participación en la logistica del

Hackathon AgroInnovación en conjunto con EAP Zamorano, lanzamiento de los episodios del podcast. Seguimiento a StartUps para saber sobre el proceso del cumplimiento de objetivos y calendarización para actividades de vinculación.

Para conocer en que areas se puede implementar la propuesta de mejora, se hizo un analisis FODA, para identificar cuales son las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades del proyecto. De esta manera, se podra tomar en consideración en que cosas necesitan más apoyo y cuales necesitan reforzarse. Tomando en consideración dicho analisis, se realizó propuestas que impacten en 3 de 6 componentes con los que cuenta Tech4DevHn.

En primer lugar, el componente 1 tiene como objetivo fortalecer aspectos fundamentales del ecosistema emprendedor en Honduras a fin de mejorar la capacidad de identificar, promover, apoyar, y contribuir al escalamiento de proyectos de emprendimiento tecnológico, principalmente en los sectores sociales. El componente 2 se basa en identificar y estimular, de forma continua, el diseño de proyectos de emprendimiento tecnológico con productos o servicios de calidad que beneficien a los sectores de educación, salud y seguridad. Mientras que el componente 3, busca impulsar la aceleración, crecimiento y consolidación de los proyectos de emprendimiento más promisorios y viables que hayan sido identificados a través de los mecanismos estipulados en el Componente 3, y que tengan productos y/o servicios con impacto social.

Del mismo modo, se brindó 3 soluciones por cada componente, calendarios y planes de acción para poder cooperar en un lapso de 6 meses al mejoramiento de las cifras de dichos objetivos.

Entre las 9 propuestas brindadas 4 fueron seleccionadas para poder implementarlas. Entre ellas resaltan: Crear un Podcast dando consejos para emprendedores por lo menos una vez al mes. Al final, mencionar que pueden seguir a Tech4DevHn en sus redes sociales para obtener mayor

información para atraer un mayor número de visitas a la página web del proyecto. Organizar Charlas y visitas con estudiantes de unitec de carreras de Administración Industrial. Cada mes organizar un café con emprendedores para hacer sesiones de Networking. Organizar congresos para emprendedores en donde se incrementa el número de visitas y se dinamiza el laboratorio de innovación. El objetivo de este evento es brindar todos los conocimientos necesarios para triunfar en cada etapa del proceso de emprendimiento. Además, a cada emprendedor se le dará un diploma por su participación, que se espera pueda contribuir al objetivo de 20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente al igual que el podcast y las visitas académicas al laboratorio, para que los estudiantes de unitec conozcan sobre Tech4DevHn. De igual forma, se estableció cronograma, costos de implementación y horas de trabajo a utilizar para implementar dichas estrategias.

INTRODUCCIÓN:

El presente informe refleja las actividades realizadas a lo largo de la Práctica profesional. En donde se demostrarán, diferentes responsabilidades, problemas y generalidades enfocadas en el proyecto Tech4DevHn. El documento está dividido en 3 capítulos. El capítulo 1, es el que incluye las generalidades, tales como, el objetivo general, específico, la misión, visión. Así mismo, los valores, el tipo de estructura y organigrama, los productos y servicios. Finalmente, un FODA estratégico y la identificación del problema. En cuanto el FODA estratégico se puede observar un análisis tanto interno como externo que afecta al proyecto, por el cual se brinda una serie de estrategias que pueden implementarse para contrarrestar estos factores. Al mismo tiempo, en la identificación del problema se puede apreciar el problema principal que Tech4DevHn enfrenta, así como cuales son las causas de dicho problema y a que consecuencias se puede llegar si no se resuelve. Por otro lado, el capítulo 2 incluye las actividades realizadas. Tales como: reuniones, presentaciones de propuestas, seguimiento de guiones, creación de guion, propuesta para implementación de Podcasts. Ahora bien, en el capítulo 3 se enfoca en la identificación de propuestas e impacto deseable. En donde se pretende ofrecer a la empresa, una solución a problemas internos que se presenten dentro del programa. En este caso, los objetivos establecidos por parte de las autoridades y socios aportantes no se han cumplido. Por lo cual, se pretende poder alcanzar la meta mediante la implementación de diferentes actividades, que provienen de propuestas brindadas. Finalmente encontraremos la bibliografía, glosario y anexos.

CAPITULO I: GENERALIDADES

1.1 Objetivo general

Crear planes de acción, para optimizar el funcionamiento del Laboratorio de Innovación de Tech4DevHn, a través de la implementación de estrategias para atraer emprendedores, que más personas en Honduras conozcan sobre el proyecto y contribuir en el desarrollo económico del país.

1.2 Objetivo Específicos:

- 1.2.1 Aumentar en un 50% el número de visitas en el Laboratorio de Innovación a través del funcionamiento de actividades, tales como: visitas académicas, Coffee breaks y after-hours durante un estimado de 4 meses.
- 1.2.2 Incrementar en un 10% las visitas en la página web para junio de 2022 mediante compañías publicitarias en redes sociales y en google con el fin de promover el proyecto.
- 1.2.3 Implementar un sistema de registro electrónico a Tech4DevHn el cual contribuya con la organización de la empresa antes del 20 de junio de 2022.

1.3 Misión

Puesto a que Tech4Dev es un proyecto creado por Unitec, ellos no tienen su propia misión, es por eso que ellos utilizan las de Unitec como referencia.

Formar profesionales líderes, con visión global y compromiso social, mediante un modelo educativo basado en competencias, valores, emprendimiento, innovación académica y tecnológica, internacionalidad, investigación y vinculación con la sociedad. (UNITEC Honduras, n.d.)

1.4 Visión

Ser una universidad referente a nivel internacional en la formación de profesionales íntegros, competentes y emprendedores, que contribuyan al desarrollo y transformación de la sociedad. (UNITEC Honduras, n.d.)

1.5 Valores

- 1.5.1 ***Integridad ética:*** las autoridades, docentes, colaboradores y estudiantes de UNITEC enmarcamos nuestra conducta dentro de la honestidad, respeto, responsabilidad, y todas las normas que hacen posible la convivencia social armónica y el desarrollo individual y colectivo. (UNITEC Honduras, n.d.)
- 1.5.2 ***Compromiso social:*** en UNITEC estamos conscientes de la complejidad de la realidad social, que requiere del compromiso y solidaridad de todos; por lo anterior nuestra labor está íntimamente vinculada con las necesidades de las personas y procura responder a ellas. (UNITEC Honduras, n.d.)
- 1.5.3 ***Excelencia:*** en UNITEC nos esforzamos por hacer bien las cosas y trabajamos con base en estándares internacionales, académicos y de servicios, del más alto nivel. (UNITEC Honduras, n.d.)
- 1.5.4 ***Creatividad e innovación:*** en UNITEC creamos los espacios para generar ideas de vanguardia y encontrar soluciones de impacto local y global para problemas concretos. (UNITEC Honduras, n.d.)
- 1.5.5 ***Espíritu emprendedor:*** en UNITEC estamos comprometidos con la creación de un ecosistema que facilite la generación de proyectos y emprendimientos que produzcan beneficio particular y colectivo. (UNITEC Honduras, n.d.)

1.6 Tipo de estructura y Organigrama

1.6.1 Estructura:

De acuerdo con Robbins Coulter (2000), define que “la estructura organizacional es el marco formal mediante el cual las tareas se dividen, agrupan y coordinan”

Según Robbins Coulter (2010) “la estructura simple, se basa en un diseño organizacional con una departamentalización baja, amplios tramos de control, autoridad centralizada en una sola persona y poca formalización.”

En cuanto a Tech4DevHn es un proyecto que cuenta con una estructura simple, pues todas las decisiones se toman con la aprobación de la project manager del proyecto. Así mismo, todos los colaboradores responden a ella, pues es quién efectúa en forma directa la supervisión de cada trabajo efectuado.

1.6.2 Organigrama

Se realizó el organigrama acorde a la función y jerarquía encontrada en el proyecto, tal como podemos observar en la ilustración 1:

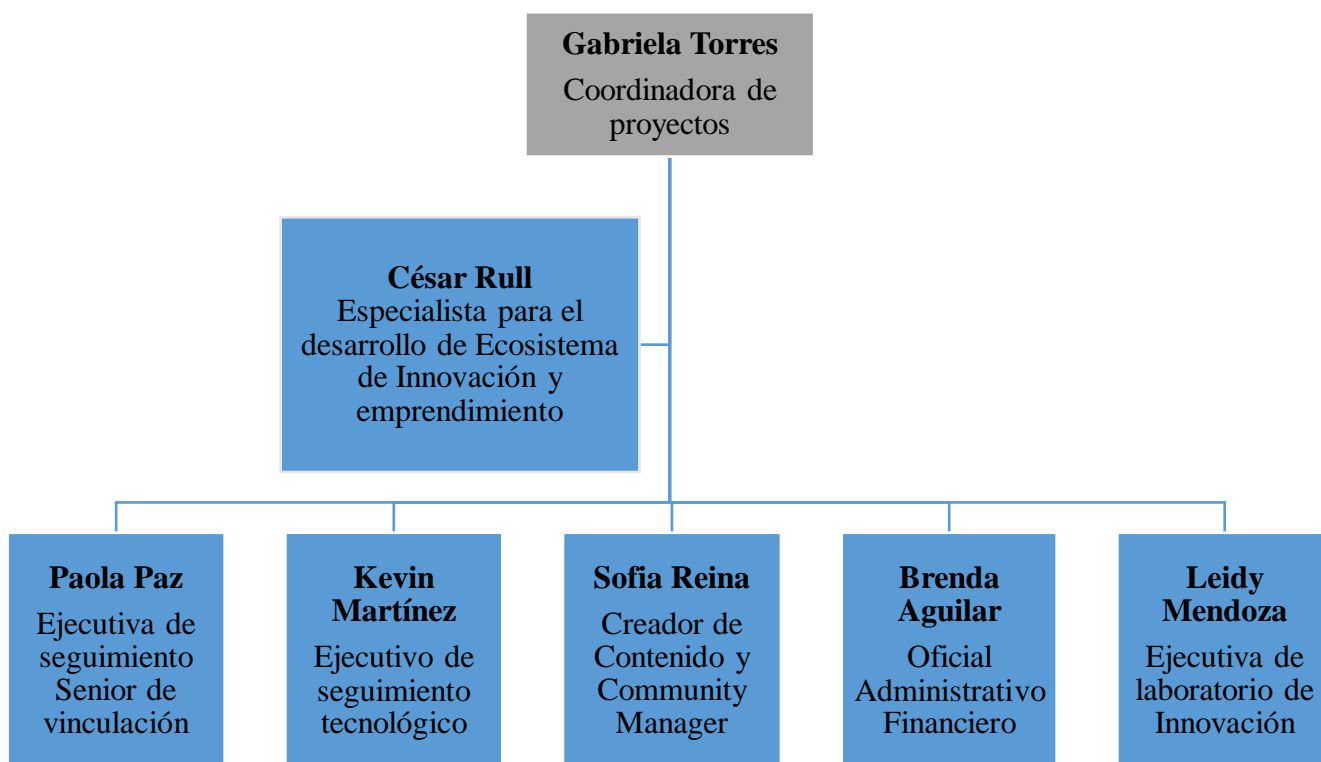


Ilustración 1: Organigrama

Fuente: Elaboración propia

1.7 Productos y servicios

1.7.1 Espacio Maker:

El objetivo de la plataforma es convertirse en un espacio virtual de desarrollo comunitario, donde se pueda visibilizar el trabajo desarrollado por el ecosistema maker, compartir conocimiento, crear alianzas y vínculos entre todos los actores involucrados.

(Tech4DevHn, n.d.)

1.7.2 PIT - Premio a la Innovación Tecnológica:

El Premio a la Innovación Tecnológica (PIT) es un concurso que busca descubrir y apoyar a jóvenes con proyectos innovadores que utilicen cualquier tipo de tecnología para generar impacto social y empresarial. (Tech4DevHn, n.d.)

1.7.3 Programa de aceleración:

Es un programa de formación y asesoramiento avanzados para la consolidación de modelos de negocio y productos tecnológicos. Dentro del Programa de Aceleración de Tech4DevHN se contempla la ejecución de un Plan de Formación como parte fundamental del desarrollo, acompañado y guiado de Startups de base tecnológica a través de diferentes metodologías de acompañamiento.

1.8 FODA estratégico

Se realizó un FODA estratégico tal como se aprecia en la tabla 1:

Tabla 1: FODA estratégico

	Oportunidades	Amenazas
	<p>O1: Se encuentran en una era tecnológica.</p> <p>O2: Necesidad de apoyo en capacitaciones en el área de emprendimiento.</p> <p>O3: Creación de nuevos productos.</p> <p>O4: Posible mercado internacional (Centroamérica).</p> <p>O5: Familiarización con técnicas de aprendizaje innovadoras.</p> <p>O6: Buena imagen de marca</p>	<p>A1: Inestabilidad económica del país.</p> <p>A2: Nuevos competidores en el mercado.</p> <p>A3: Cambios de algoritmo de google.</p> <p>A4: Huelgas cerca de Casa Quinchon.</p> <p>A5: Aumento en el costo de las plataformas que Tech4DevHn utiliza.</p> <p>A6: Los emprendedores no cumplen con lo establecido.</p>
Fortalezas	Estrategia (FO)	Estrategia (FA)
<p>F1: Personal comprometido.</p> <p>F2: Talleristas capacitados.</p> <p>F3: Buen ambiente laboral.</p> <p>F4: Grandes recursos financieros.</p> <p>F5: Alianzas estratégicas.</p> <p>F6: Tech4DevHn cuenta con el apoyo y respaldo de 4 grandes empresas.</p>	<p>Incentivar a los emprendedores hondureños a que se capaciten en diferentes áreas, con el apoyo de los talleristas y del personal de Tech4DevHn. (O2, F1, F2)</p>	<p>Con ayuda de Bid Lab, Unitec, Fundación Televisión y Banco Ficohsa, hacer de Tech4DevHn el mejor proyecto dedicado al fortalecimiento del ecosistema emprendedor del país. (F6, A2)</p>
Debilidades	Estrategia (DO)	Estrategia (DA)
<p>D1: Es un proyecto nuevo.</p> <p>D2: Mala ubicación del laboratorio de innovación.</p> <p>D3: No tiene visión ni visión propia.</p> <p>D4: No aprovechan las alianzas estratégicas con los socios.</p> <p>D5: La población hondureña no conoce del proyecto.</p> <p>D6: Se toma su tiempo en la toma de decisiones.</p>	<p>Creación de campañas publicitarias en redes sociales y medios de comunicación para que Tech4DevHn pueda darse a conocer en toda Centroamérica. (D1, O4)</p>	<p>Implementación de actividades para beneficiar a emprendedores de todo el país y promocionar dichas actividades para incentivar a los hondureños a ser parte del programa. (D5, A1)</p>

Fuente: Elaboración propia

1.9 Identificación del problema

Se realizó un diagrama tal como se aprecia en la ilustración 2:

Ilustración 2: Identificación del problema



Fuente: Elaboración propia

CAPITULO II: ACTIVIDADES REALIZADAS

La práctica tiene una duración de 20 semanas, en el laboratorio de innovación de Tech4Dev.

A la que se asistió de manera presencial de lunes a viernes al laboratorio ubicada en Casa Quinchon, el Centro de 8:00 a.m. – 5:00 p.m.

2.1 Reunión con Connect Cowork para la planificación del evento “Connect and Create”:

Connect Cowork es la empresa vecina de Tech4DevHn, entre ambas organizaciones se cuenta con una alianza estratégica. Por lo cual, Tech4DevHn participa en diferentes actividades de Connect, que en este evento se busca que Tech4DevHn sea el patrocinador número 1 del evento.

Dicho evento tendrá una duración de 2 días de 8:00 a.m. a 7:00 p.m., en donde se impartirá una serie de charlas, por el cual en la reunión se habló de los posibles temas y talleristas. Como se podrá observar en el anexo de abajo, se clasificó las charlas o eventos por hora y se seleccionó a las personas encargadas de dirigir las charlas. Dicho evento se llevará acabo el 26 y 27 de marzo, sin embargo, se organiza desde días antes para poder contactar a los talleristas, hacer su respectiva campaña publicitaria, etc. Al mismo tiempo, se estableció el lugar a donde se llevará a cabo dicho evento, el cual será en el laboratorio de Innovación, ubicado en casa Quinchon.

Se realizó un documento de excel tal como se aprecia en la ilustración 3 que se muestra a continuación:

Ilustración 3: Organización de evento "Connect and Create"

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Hora inicio	Hora final	Evento	Speaker	Empresa	Contacto de	Encargado	Estado
2	12 de Marzo							
3	8:00	9:00	Registro / Dinámica de Grupo				Oscar/Sofia (T4D)	
4	9:00	9:45	Estructura Legal para Emprendimientos	Bryam Reyes	BMALAW HONDURAS	Connect Cowork		Confirmado
5	9:45	10:00	1era actividad de networking (rally)					
6	10:00	11:00	Producto Mínimo Viable	Paulette Talavera	Connect Cowork	Connect Cowork		Confirmado
7	11:00	11:45	Mentalidad emprendedora	Sebas Ochoa	Unaku Lab	Connect Cowork		Confirmado
8	11:45	12:00	Rally 3					
9	12:00	13:30	Almuerzo					
10	1:30	2:00	Dinámica de grupo					
11	2:00	3:00	Design Thinking	Denia David	Burkits	Tech4DevHN		Tentativo
12	3:00	4:00	Estrategia Comercial	Luis Sevilla	Pop Agencia	Connect Cowork		Confirmado
13	4:00	5:00	Marketing Digital	Leonardo Borjas	Antimateria	Connect Cowork		Tentativo
14	5:00	7:00	Noche de Juegos					
15	7:00		Campamento					
16	13 de Marzo							
17	7:00	8:00	Desayuno					
18	8:00	9:00						
19	9:00	9:45	Comercio electrónico	Ricardo Irias	SUBE! LATAM	Connect Cowork		Tentativo
20	9:45	10:00						
21	10:00	11:00	Contabilidad para Start Ups	Valeria Rubio	WeTec	Tech4DevHN		Tentativo
22	11:00	11:45	Finanzas	Ali Kafie	Ali Kafie	Connect Cowork		Tentativo
23	11:45	12:00	Rally					
24	12:00	13:30	Almuerzo					
25	1:30	2:00	Dinámica de grupo					
26	2:00	3:00	Pitch de ventas	Erick Marín	BettyApp	Tech4DevHN		Tentativo
27	3:00	4:00						
28	4:00	5:00						
29	5:00	7:00						
30	7:00							

2.2 Revisión del programa Skedda:

El programa Skedda es una herramienta que Tech4DevHn utiliza para que los emprendedores puedan hacer reservar los espacios del laboratorio de innovación.

Esta herramienta se tiene que revisar diariamente, para poder saber que emprendedores nos visitaran. El propósito de esta revisión es porque en el laboratorio de innovación se realizan diferentes eventos, ya sean charlas, evento de comunidad y demás. También los emprendedores reservan para poder trabajar en el laboratorio, por lo cual se tiene que revisar diariamente las reservas para preparar el material, ver que nadie reserve algún espacio que ya está apartado.

En la ilustración 4 podemos observar la visualización del programa Skedda:

Ilustración 4: Programa Skedda



2.3 Revisión del Minute By Minute del Demo Day

El demo day es un evento que se organiza cada vez que una cohorte o una edición del programa de aceleración finaliza. El programa de aceleración se enfoca en la formación y asesoramiento avanzada para la consolidación de modelos de negocio y productos tecnológicos.

Dicho programa se basa en 3 etapas concepción, nacimiento y persistencia.

2.3.1 **Concepción:** se basa en la formación para la creación temprana de modelos de negocios.

(Tech4DevHn, n.d.)

2.3.2 **Nacimiento:** es la aceleración de emprendimientos en fase temprana con un modelo de negocio con base en una solución tecnológica. (Tech4DevHn, n.d.)

2.3.3 **Persistencia:** aceleración de emprendimientos en fase de consolidación de modelos de negocio con base a una solución tecnológica. (Tech4DevHn, n.d.)

Ahora bien, en el minute by minute se establece la duración de cada actividad que se lleva a cabo en el Demo Day. Es decir, se calcula cuántos minutos exactos se tarda cada segmento, quién dirigirá ese segmento y como todo es pre-grabado, se debe colocar el link del video de cada segmento. Entonces para esta actividad, se tuvo que revisar que los minutos estipulados en cada segmento se cumplieran. Y proponer que cosas se debían de cambiar para el siguiente Demo Day.

Se realizó un documento de word, como se muestra en la siguiente ilustración:

Ilustración 5: Minute by minute (Demo day)

Minute by minute Demo Day día 1:

→ **Similitudes:**

1. Se cumple el orden de las actividades y todo lo descrito sobre ellas
2. Se cumple con el orden de los responsables
3. Se cumple con las Acciones de comunicación/ MKT

→ **Diferencias:**

El tiempo que se establece no se cumple, ya que en algunos casos algunas personas se tardan menos de lo establecido, mientras que otros tardan más.

Por ejemplo:

1. Se dispuso, que las palabras de Bienvenida sobre la apertura del evento tuvieran una duración de 2 minutos y que la presentación de Bid/Lab tuviera una duración de 1 minutos, es decir 3 minutos en total. Mientras que la maestra de ceremonia se tardó 1 minuto y 50 segundos en realizar ambas actividades.
2. Asimismo, todas las presentaciones de los representantes duraron entre 10 - 15 segundos, cuando se estimó que tuvieran una duración de 1 minuto cada presentación.
3. Ahora bien, en cuanto a los representantes de Bid Lab, Unitec, Ficohsa y TVC, tenían un límite de 3 minutos. En donde, el representante de Bid lab tardó 3 minutos con 2 segundos, el representante de Unitec 2 minutos y 36 segundos. Asimismo, el representante de Ficohsa 3 minutos y 13 segundos y el representante de TVC 3 minutos con 25 segundos.
4. En cuanto a las StartUps participantes, algunos participantes cumplieron con el tiempo límite, sin embargo, algunos se excedieron por algunos segundos. Pero a la hora de la

Se realizó un documento de excel tal como se muestra en las siguientes ilustraciones:

Ilustración 6: Minute by minute (Demo day)

5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
4:50 p. m.	5:00 p. m.	Preparativos	Prueba de video y conexión	Diego Garibol	En vivo	Habilitar conexión y transmisión																					
5:00 p. m.	5:03 p. m.	Apertura del Evento	Palabras de Bienvenida	Maestra de ceremonia	En vivo	Dar entrada a MC / Mostra arte T4D																					
5:03 p. m.	5:04 p. m.	Palabras de Bienvenida	Presentar a Bid/Lab	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:04 p. m.	5:07 p. m.	Palabras de Bienvenida	Palabras de Bid/Lab	Representante de BID Lab	Pre-grabadas	Mostrar video BID Lab en las pantallas																					
5:07 p. m.	5:08 p. m.	Palabras de Bienvenida	Presentar a UNITEC	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:08 p. m.	5:12 p. m.	Palabras de Bienvenida	Palabras de UNITEC	Representante de UNITEC	Pre-grabadas	Mostrar video UNITEC en las pantallas																					
5:12 p. m.	5:13 p. m.	Palabras de Bienvenida	Presentar a Ficohsa	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:13 p. m.	5:17 p. m.	Palabras de Bienvenida	Palabras de Ficohsa	Representante de Ficohsa	Pre-grabadas	Mostrar video Ficohsa en las pantallas																					
5:17 p. m.	5:18 p. m.	Palabras de Bienvenida	Presentar a Fundación TVC	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:18 p. m.	5:22 p. m.	Palabras de Bienvenida	Palabras de Fundación TVC	Representante de Fundación TVC	Pre-grabadas	Mostrar video Fundación TVC en las pantallas																					
5:22 p. m.	5:23 p. m.	Palabras de Bienvenida	Presentar a Gabriela Torres	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:23 p. m.	5:28 p. m.	Palabras de Bienvenida	Explicación de T4D por parte de Gabriela Torres	Gabriela Torres	Pre-grabadas	Mostrar video Gabriela Torres																					
5:28 p. m.	5:29 p. m.	Palabras de Bienvenida	Presentar a César Rull	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:29 p. m.	5:35 p. m.	Palabras de Bienvenida	Impacto de T4D en Ecosistema por parte de César Rull	César Rull	Pre-grabadas	Mostrar video César Rull																					
5:35 p. m.	5:37 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Explicar mecánica para los pitches de Concepción	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva T4D																					
5:37 p. m.	5:38 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar miembros del Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva Info Jurado																					
5:38 p. m.	5:39 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 1	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup																					
5:39 p. m.	5:42 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 1	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup																					
5:42 p. m.	5:43 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:43 p. m.	5:44 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup																					
5:44 p. m.	5:45 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 2	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup																					
5:45 p. m.	5:48 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 2	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup																					
5:48 p. m.	5:49 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo																						
5:49 p. m.	5:50 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup																					
5:50 p. m.	5:51 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 3	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup																					
5:51 p. m.	5:54 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 3	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup																					
5:54 p. m.	5:55 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo																						

Ilustración 7: Minute by minute (Demo day)

5:56 p. m.	5:57 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 4	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
5:57 p. m.	6:00 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 4	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:00 p. m.	6:01 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:01 p. m.	6:02 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:02 p. m.	6:03 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 5	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
6:03 p. m.	6:06 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 5	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:06 p. m.	6:07 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:07 p. m.	6:08 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:08 p. m.	6:09 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 6	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
6:09 p. m.	6:12 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 6	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:12 p. m.	6:13 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:13 p. m.	6:14 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:14 p. m.	6:15 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 7	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
6:15 p. m.	6:18 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 7	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:18 p. m.	6:19 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:19 p. m.	6:20 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:20 p. m.	6:21 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 8	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
6:21 p. m.	6:24 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 8	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:24 p. m.	6:25 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:25 p. m.	6:26 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:26 p. m.	6:27 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 9	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
6:27 p. m.	6:30 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 9	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:30 p. m.	6:31 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:31 p. m.	6:32 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:32 p. m.	6:33 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Presentar a Startup 10	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar diapositiva con logo de Startup
6:33 p. m.	6:36 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pitch de Startup 10	Representante Startup	Pre-grabado	Mostrar videopitch de Startup
6:36 p. m.	6:37 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Pregunta de Jurado	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:37 p. m.	6:38 p. m.	Ronda de Presentación Finalistas	Respuesta de equipo en 1 minuto	Representante de Startup	Pre-grabado	Mostrar video de respuesta Startup
6:38 p. m.	6:43 p. m.	"Deliberación" de Jurados	Presentar video sobre Tech4DevHN	Maestra de ceremonia	En vivo	Mostrar video sobre Tech4DevHN
6:43 p. m.	6:44 p. m.	Premiación	Introducir la premiación	Maestra de ceremonia	En vivo	
6:44 p. m.	6:55 p. m.	Premiación		Arturo Machado	En vivo	Mostrar logos de Startups ganadoras
6:55 p. m.	7:00 p. m.	Cierre del Evento	Explicar dinámica de seguimiento y evento del sábado	Arturo Machado	En vivo	
7:00 p. m.	7:00 p. m.	Fin de transmisión				

2.4 Propuesta de estrategias para alcanzar los objetivos de Tech4Dev

Uno de los problemas principales de Tech4Dev es que no reciben muchas visitas al laboratorio de innovación. Por lo tanto, se tuvo que proponer estrategias para hacer que las visitas a este aumenten. Al mismo tiempo, también dentro de los objetivos podemos encontrar que se esperan 180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores. 150 empresas beneficiadas de talleres de vinculación con emprendedores y hackathons corporativos y 20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento. Por lo cual para los 4 objetivos se propuso 1 metodología diferente a utilizar y 3 posibles soluciones.

Por ejemplo, en las 180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores se debe aumentar el tráfico web ya que esto nos permite conseguir más visibilidad del proyecto. Como soluciones, está en primer lugar el trabajar en mejorar el blog, contar experiencias de los emprendedores que forman parte de Tech4Dev. También crear campañas de Google Adwords y de Facebook Ads, para ganar visibilidad de forma rápida. De igual forma, encontrar palabras claves que representen nuestro nicho de mercado y vincular la página oficial de Tech4Dev con Google Search Console. Al mismo tiempo, mejorar la estrategia de SEO (Optimización en Motores de Búsqueda).

Y finalmente, crear un Podcast dando consejos para emprendedores por lo menos una vez al mes. Al final, mencionar que pueden seguir a Tech4DevHn en las diferentes redes sociales y visitar la página web para obtener mayor información.

Dichas estrategias están diseñadas para comenzar a implementarse en marzo de 2022.

Se realizó un documento de excel tal como se aprecia esta ilustración 8:

Ilustración 8: Estrategias

A	B	C	D
Objetivo	Métodología a utilizar	Descripción	Ejemplos de soluciones
180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores	Aumentar el Tráfico web	Nos permite conseguir más visibilidad del proyecto,	<p>Trabajar en mejorar el blog, contar experiencias de los emprendedores que forman parte de Tech4Dev. Crear campañas de Google Adwords y de Facebook Ads, para ganar visibilidad de forma rápida.</p> <p>Encontrar palabras claves que representen nuestro nicho de mercado y vincular la página oficial de Tech4Dev con Google Search Console. Al mismo tiempo, mejorar la estrategia de SEO. (Optimización en Motores de Búsqueda)</p> <p>Crear un Podcast dando consejos para emprendedores por lo menos una vez al mes. Al final, mencionar que nos pueden seguir en nuestras redes sociales y visitar nuestra página web para obtener mayor información.</p>
1 Hub de innovación en funcionamiento	Metodología ágil	Esta metodología ayuda a los equipos a encontrar y resolver problemas más rápido y libera capacidad, lo que permite la rápida implementación de una solución determinada.	<p>Observar en Connect que día de la semana, llegan más personas. A partir de eso, seleccionar un día a la semana en donde se hagan tardes de café o un café con emprendedores, en donde se les capacitaran de temas diferentes y se le dará un diploma por su participación. (1 vez a la semana, todos los lunes)</p> <p>Cada 2 meses organizar congresos para emprendedores de 2 día como mínimo con una duración de al menos 4 horas. El objetivo de este evento es brindar todos los conocimientos necesarios para triunfar en cada etapa del proceso de emprendimiento.</p> <p>Organizar ruedas de prensa o pedir un espacio en las mañanas de 5, con el objetivo de dar a conocer los resultados y los objetivos de Tech4Dev e invitar a la población hondureña a que nos visiten en el Innovation Lab o que ingresen a nuestra página web y redes sociales.</p>
150 empresas beneficiadas de talleres de vinculación con emprendedores y hackathons corporativos	Metodología ágil		<p>Realizar un día de la salud en donde emprendimientos relacionados con la salud puedan promocionarse e invitar doctores para que sean testigos de estos grandes proyectos y así podamos vincularlos.</p> <p>Organizar un After-Hours, que es un evento de networking, solo que es un poco menos informal, en donde se brinda la oportunidad de compartir con socios o clientes potenciales en un escenario más relajado.</p> <p>Realizar hackathons con al menos 5 startups al mismo tiempo, para atraer clientes potenciales.</p>
20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento	Design thinking	Se enfoca en observar los retos, detectar necesidades y, finalmente, solucionarlas.	<p>Empatizar con al menos 5 jóvenes para observar que problemas han tenido con sus emprendimiento y así poder conocer en que temas se pueden capacitar para ayudar a crecer sus negocios.</p> <p>Definir cual es el problema en común que presentan los jóvenes para realizar un brainstorming y así obtener posibles soluciones</p> <p>Organizar Charlas y visitas con estudiantes de unitec de clases tales como: generación de empresas 1 y 2, design thinking, comercio electrónico, desarrollo de clientes. O alumnos de carreras de Administración Industrial.</p>

Fuente: Elaboración propia

2.5 Demo Day: segunda edición

Actualmente en Tech4DevHn el proceso de aceleración ha tenido 2 cohortes o ediciones. En donde, al final de los talleres y capacitaciones las StartUps presentan sus pitches para compartir con el resto su propuesta de valor. En el caso de las StartUps que se encuentran en la etapa de concepción, tienen la oportunidad de competir entre ellas para obtener un premio de \$2,000 para el primer lugar y \$1,000 para el segundo lugar. Sin embargo, debido a la pandemia del COVID-19, este evento se realiza en vivo por Facebook y la página web de Tech4Dev. Pero todo se organiza desde días antes, en donde la maestra de ceremonia, los emprendedores, los jueces y socios que hacen el proyecto posible, envían videos de sus participaciones. En este caso, tuve que realiza el guión de la participación de la maestra de ceremonia, quien en esta ocasión fue Gabriela Torres.

Se realizó un documento de word tal como se muestra en las siguientes ilustraciones:

Ilustración 9: Guion Demo Day

→ ¡Buenas tardes, sean todos bienvenidos al Demo Day!

Le saluda Gabriela Torres, Project manager de Tech4DevHn y estoy desde el innovation lab del proyecto, ubicado en casa Quinchon en connect cowork.

Tech4DevHN es un proyecto que busca fortalecer el ecosistema emprendedor en el país, principalmente para brindar soluciones tecnológicas a los sectores de salud, educación, y seguridad. Sectores clave para el desarrollo de Honduras.

→ Es un honor traer a ustedes una generación más del programa de aceleración de Tech4DevHn.

→ El programa de aceleración, parte del diseño de un Plan de Formación, para categorizar en tres etapas de madurez (Concepción, Nacimiento y Persistencia)

- esto permite distribuir recursos para la consolidación y validación de modelos de negocios y soluciones tecnológicas.

→ La matriz de selección y clasificación de los emprendimientos se dividió en 10 categorías, que permite analizarlas según la capacidad del equipo, su alcance,

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 10: Guion Demo Day

capacidad para vincular, escalabilidad, viabilidad tecnológica, consolidación y financiación, permitiendo así identificar las necesidades para las áreas clave de cualquier emprendimiento por ejemplo, mercadeo, ventas, equipo, productos, finanzas, legal, tecnología y clientes.

→ En unos instantes, presenciaremos los pitches para la evaluación de la fase de concepción, quienes serán calificados por un panel de jueces y conoceremos al final de la jornada los ganadores del primer y segundo lugar de esta segunda generación de concepciones.

Se agradece, a BID LAB, Unitec, fundación Televisión y Banco Ficohsa, ya que con su apoyo, este evento es posible.

→ A continuación, cada representante de estas instituciones brindará algunas palabras, alusivas al evento.

→ Escucharemos las palabras de la representante de Bid Lab.

(Se reproduce el video de las palabras de Estrella Peinado)

Fuente: Elaboración propia

2.6 Plan de acción de propuesta de podcast:

Como anteriormente se menciona una de las propuestas para aumentar la visibilidad de Tech4DevHn y poder cumplir los objetivos es la creación de un podcast. Con el propósito de ayudar a la población hondureña y a los jóvenes a que puedan estar informados y lleguen a aplicar esos consejos a sus negocios. Uno de los enfoques principales del podcast es que todo se base en la experiencia. Ya que muchas personas pueden sentirse identificados con ellos por el cual se creará un vínculo de confianza, permitiendo que haya una fidelización de parte de la audiencia, aumentando así el número de oyentes y con ello las visitas a la página web.

Se realizó una presentación tal como se aprecia en las ilustraciones de la 11-19:


Ilustración 11: Propuesta de plan de acción de podcast 1



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 12: Propuesta de plan de acción de podcast 2

Propuesta de nombres




1. Innovando Conversando
2. En la Mejora
3. Empieza Aquí
4. **900 Segundos de Innovación** (90 segundos de innovación)
5. **Emprendiendo y Aprendiendo**
6. En las ruedas del Emprendimiento
7. **Mi Primer Millón**
8. **El Efecto del Emprendedor (El Efecto Emprendedor)**

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 13: Propuesta de plan de acción de podcast 3

Definición de objetivos

Objetivo General




Conocer las principales dudas o inquietudes de emprendedores para crear un podcast, transformándolo en un medio educativo, informativo y divertido en donde expertos y novatos puedan compartir sus experiencias con la comunidad emprendedora.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 14: Propuesta de plan de acción de podcast 4

Definición de objetivos



Objetivos Especificos

- Aumentar el número de visitas a nuestra página web en un 30%, mediante la vinculación del podcast y anuncios que se hagan al final de cada episodio en los proximos 6 meses.
- Obtener un 10% de audiencia que sean jovenes para brindarles apoyo ya sea directa o indirectamente, mediante información brindada en nuestro podscast durante los primeros 2 trimestres del año.
- Aumentar el número de seguidores en las redes sociales en un 10 %, en un plazo de 2 meses, mediante la implementación de diferentes actividades, incluyendo el podcast.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 15: Propuesta de plan de acción de podcast 5

CALENDARIO



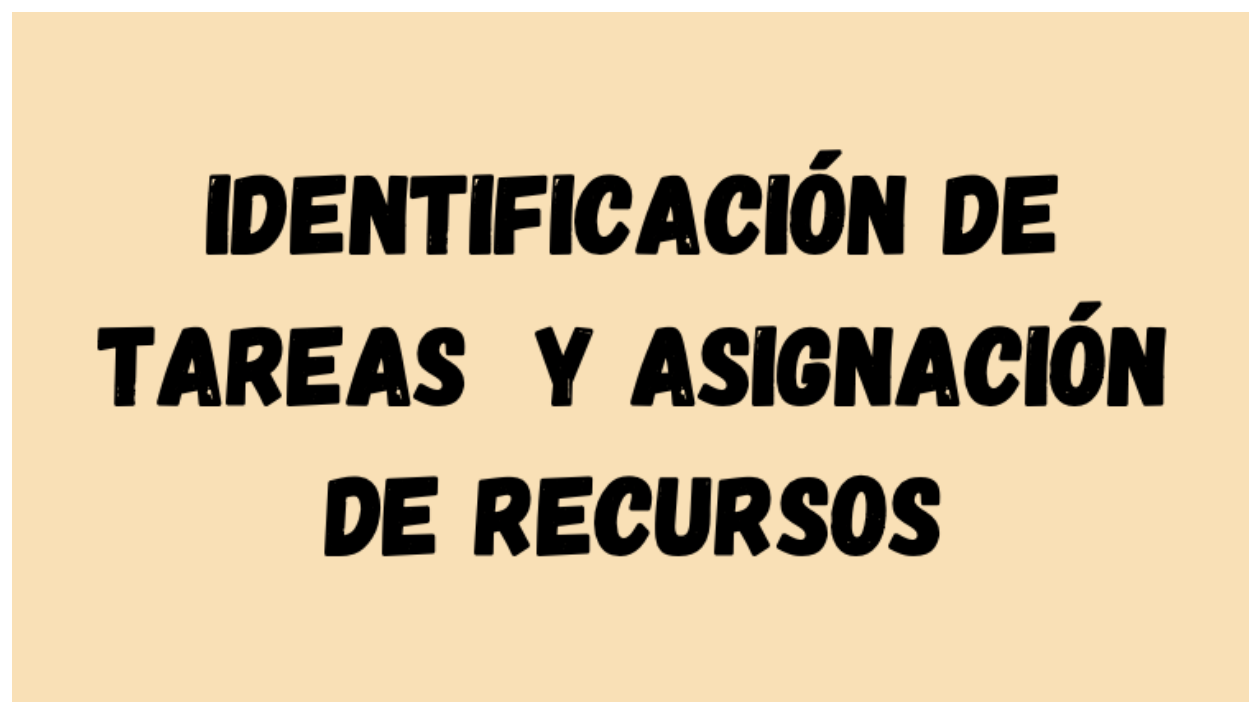

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 16: Propuesta de plan de acción de podcast 6

Mes	Duración:	Día de grabación	Día final de feedback	Día de lanzamiento	Tema	Persona encargada	Invitados
Marzo	15 minutos	15/03/22	21/03/22	22/03/22	MBP (Tecnológicos)	Kevin Martínez	Sofía Maradiaga
	15 minutos	22/03/22	28/03/22	29/03/22		Cesar Rull	
Abril	20 minutos	29/03/22	04/04/22	05/04/22	Incubación y aceleración La importancia de la comunidad emprendedora	Tech4Dev	Hub de Unitec
	20 minutos	19/04/22	25/04/22	26/04/22		Tech4Dev	Connect
Mayo	20 minutos	03/05/22	09/05/22	10/05/22	Estrategia de ventas		
	20 minutos	17/05/22	23/05/22	24/05/22	Comunicación eficaz	Dorian Pérez	
	20 minutos	24/05/22	30/05/22	31/05/22	Buyer persona	Denia David	
Junio	20 minutos	31/05/22	06/06/22	07/06/22			
	20 minutos	07/06/22	13/06/22	14/06/22			
	20 minutos	21/06/22	27/06/22	28/06/22			
Julio	20 minutos	05/07/22	11/06/22	12/07/22			
	20 minutos	12/07/22	18/07/22	19/07/22			
	20 minutos	19/07/22	25/07/22	26/07/22			
Agosto	20 minutos	02/08/22	08/08/22	09/08/22			
	20 minutos	09/08/22	15/08/22	16/08/22			
	20 minutos	23/08/22	29/08/22	30/08/22			
Septiembre	20 minutos	30/08/22	05/09/22	06/09/22			
	20 minutos	06/09/22	12/09/22	13/09/22			
	20 minutos	13/09/22	19/09/22	20/09/22			
Octubre	20 minutos	04/10/22	10/10/22	11/10/22			
	20 minutos	11/10/22	17/10/22	18/10/22			
	20 minutos	18/10/22	24/10/22	25/10/22			
Noviembre	20 minutos	01/11/22	07/11/22	08/11/22			
	20 minutos	08/11/22	15/11/22	16/11/22			
	20 minutos	22/11/22	28/11/22	29/11/22			
Diciembre	20 minutos	06/12/22	13.12/22	13/12/22			

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 17: Propuesta de plan de acción de podcast 7



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 18: Propuesta de plan de acción de podcast 8

<h1>Plan de acción</h1>			
Acción	¿Qué se necesita hacer?	Fecha	Gestiones
Objetivo: Comenzar a grabar podcast			
Aprobación de plan de acción	<ul style="list-style-type: none"> → Aprobación del plan de acción por parte de Gabriela Torres y Cesar Rull. → Mejorar cambios en el plan de acción 	7/03/22 -11/03/22	→ Reunión para aprobación de cambios
Creación de guion	<ul style="list-style-type: none"> → Revisión y aprobación del guion → Aprobación de tema → Aplicación de cambios 	7/03/22 -11/03/22	→ Reunión con Kevin y Paola para aprobación del guion
Antes de iniciar la grabación	<ul style="list-style-type: none"> → Estimación de presupuesto → Reservación de espacio de grabación → Aprobación de presupuesto → Extender una invitación al emprendedor que participará en el episodio. 	7/03/22 -11/03/22	→ Reunión con persona encargada de la parte financiera y con Gabriela Torres para aprobación de presupuesto
Inicio de la grabación	<ul style="list-style-type: none"> → Revisión de guion → Confirmación del invitado → Inicio de campaña publicitaria para el primer episodio del podcast. → Enviar artes al emprendedor o invitado para que lo publique en redes sociales. 	7/03/22 -11/03/22	→ Reunión con Sofia Reina y Adriana para creación de artes.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 19: Propuesta de plan de acción de podcast 9

<h1>Plan de acción</h1>				
Acción	¿Qué se necesita hacer?	Fecha	Gestiones	Encargado
Objetivo: Inicio de la grabación del podcast				
Edición del audio	<ul style="list-style-type: none"> → Kevin enseñara a Sofia Maradiaga a editar y cortar audio. → Editar el audio → Feedback 	15/03/22 - 21/03/22	<ul style="list-style-type: none"> → Reunión con Kevin Martínez → Escuchar recomendaciones de parte del equipo de Tech4devHn para modificaciones en la edición del audio. 	Sofia Maradiaga
Lanzamiento del episodio	<ul style="list-style-type: none"> → Implementar espacio dentro de la página web para que las personas tengan acceso a escuchar los episodios del podcast → Subir a Spotify el episodio de la semana → Publicidad en redes sociales sobre el tema del episodio de la semana 	21/03/22 - 25/03/22	<ul style="list-style-type: none"> → Notificar a Kevin Martínez sobre la página web → Aprender a usar la plataforma spotify para aprender sobre las métricas y programación de lanzamiento. → Creación de artes por parte de Adriana y Sofia Reina. 	Kevin Martínez Sofia Maradiaga Sofia Reina
Medición de métricas y aceptación de feedback	<ul style="list-style-type: none"> → Revisión de métricas, para observar la edad de nuestra audiencia. → Anotar en que cosas se puede mejorar, que dice la audiencia y que recomendación nos brindan. 	21/03/22 - 25/03/22	→ Reunión con Sofia Reina, Kevin Martínez y Paola Paz para observar la aceptación de la audiencia.	Sofia Reina Kevin Martínez Paola Paz Sofia Maradiaga
Aplicación de cambios	<ul style="list-style-type: none"> → Aplicar correcciones ya sea en la estructura, cambio de tema o en lo que sea necesario. 	21/03/22 - 25/03/22	→ Reunión con Sofia Reina y Adriana para creación de artes.	

Fuente: Elaboración propia

2.7 Café emprendedor (Primera Edición):

El café emprendedor, es una propuesta que se basa en realizar una tarde de café en donde se pueda conocer a la comunidad emprendedora, con el fin de atraer a un mayor número de personas al laboratorio de Innovación.

Esta actividad se realiza 1 vez al mes, en donde se invita a emprendedores de diferentes lugares, para poder degustar una taza de café con pan y poder contar sobre sus experiencias.

Lista de Asistencia

Se realizó una tabla de asistencia tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2: lista de asistencia (Café emprendedor primera edición):

Nombre	Email
1. Juan Carlos Ortiz Kafati	ortizkafati@gmail.com
2. Erick Alexander Varela Bonilla	alex93.varela@gmail.com
3. Reyna Durón	Reyna.duron@unitec.edu.hn
4. Wendy Mabel Durón Baquedano	wendymduron26@gmail.com
5. María José Amaya Madrid	mjamaya@outlook.es
6. Lexy Echeverría Allen	lexylxl@yahoo.com
7. Juan Mayen	Juanmayenjm@gmail.com
8. Paulette Talavera	Paulette.talavera@gmail.com
9. Isaura Natalia Deras Ponce	isauraderas@gmail.com
10. Jessica Mercedes Donaire Guerrero	gdmj2020@gmail.com
11. Fernando Vásquez	fernandovasquez334@gmail.com
12. Dorian Pérez	dperez@stratek.com

Agenda:

Se realizó una agenda tal como se muestra en la tabla 3:

Tabla 3: Agenda (Café emprendedor primer edición)

#	Contenido	Tiempo	Responsable
1	Saludo y agradecimiento por su visita	2 minuto	Sofía Maradiaga
2	Objetivo de la reunión	1 minuto	Sofía Maradiaga
3	El ecosistema emprendedor de Honduras en cifras	3 minutos	Sofía Maradiaga
4	¿Qué es Tech4DevHn?	3 minutos	Gabriela Torres
5	Preguntar a cada invitado: ¿Cuál es su nombre? ¿Tiene alguna StartUp?	5 minutos	Sofía Maradiaga
6	Realizar un Kahoot de 10 preguntas sobre curiosidades del emprendimiento	10 minutos	Sofía Maradiaga
7	Networking		

Fuente: Elaboración propia

Desarrollo:

Para la primera edición del café emprendedor, se invitó a los inquilinos de Casa Quinchon con el propósito de conocer a los emprendedores del edificio. Se contó con la participación de 12 invitados y 3 personas del equipo de Tech4DevHn. En donde Gabriela Torres fue la encargada de dirigir todo el evento.

Talking Points:

- El Programa de Aceleración de Tech4DevHN, parte del diseño de un Plan de Formación, para categorizar en tres etapas de madurez (Concepción, Nacimiento y Persistencia) a los startups participantes, esto permite distribuir recursos para la consolidación y validación de modelos de negocios y soluciones tecnológicas.
- La matriz de selección y clasificación de los emprendimientos se dividió en 10 categorías, que permite analizarlas según la capacidad del equipo, su alcance, capacidad para vincular, escalabilidad y viabilidad tecnológica, consolidación y financiación, permitiendo así identificar las necesidades para las áreas clave de cualquier emprendimiento como ser, mercadeo y ventas, equipo, proyecto y productos, estado financiero, legal y fiscal, modelos de negocio, tecnología y clientes.
- El programa de aceleración se categoriza en tres etapas de madurez (Concepción, Nacimiento y Persistencia)
- En Concepción: se aceptan emprendimientos en etapa temprana que, al culminar el proceso, consolidan sus modelos de negocio, hacen las primeras interacciones con su mercado y desarrollan su prototipo o prueba de concepto de la solución tecnológica. No se brinda financiamiento, los equipo que finalizan el Plan de Formación tienen la oportunidad de participar en el concurso Demo Day para ganar un capital semilla de \$2,000.00 para el primer lugar y \$1,000.00 para el segundo lugar. En esta etapa la formación consiste en 20 talleres con 10 entregables, que aseguran la evolución de las StartUps
- En Nacimiento: son emprendimientos que están generando primeras ventas con su solución tecnológica, al culminar los procesos que consolidan su empresa, sistematizan el modelo de

negocio, crean mayor tracción y posicionamiento en el mercado y desarrollan un mínimo producto viable (MVPs) o un prototipo casi comercial para demostración, y así alcanzar su punto de equilibrio en ventas o en usuarios usando la tecnología. En el proceso de aceleración se realiza al menos un testeo con una institución en el sector y se brinda financiamiento a cada emprendimiento.

- En nacimiento, la formación consiste en 10 talleres con 2 entregables y reportes de cumplimientos de objetivos.
- Finalmente, en Persistencia: empresas tecnológicas consolidadas en el mercado, al finalizar el proceso alcanzan un crecimiento o escalan su solución tecnológica a través de otras líneas de negocio o ubicación, por ejemplo: en otras ciudades de Honduras o ingresando del extranjero al mercado hondureño. Se realiza al menos un testeo con una institución en el sector, se brinda financiamiento a cada emprendimiento y se colabora en vincular al emprendimiento con una organización para impulsar una relación comercial. En esta etapa la formación consiste en 5 talleres con 2 entregables, brindando reportes de cumplimientos de objetivos.
- Ahora bien, El proceso de formación se enfoca a cultivar el espíritu emprendedor y la generación de empresas basado en ritmo de trabajo en cumplimiento de logros concretos, que aporten valor para el crecimiento y sostenibilidad de su startup, y así mismo brinda las herramientas y conocimiento que les permita expandir sus negocios y estar preparados para recibir inversión en Tech4DevHN.

2.8 Día de Pitches de Evento “Connect & Create”:

Como anteriormente se mencionaba, Connect & Create es el campamento anual de emprendimiento de Connect Cowork. En donde Tech4DevHn fue el patrocinador oficial del evento para brindar a los ganadores diferentes premios, entre ellos capital semilla.

El evento tuvo la participación 10 charlas y actividades de networking durante los días sábado 26 y domingo 27 de marzo,

La asistencia del evento estuvo constituida por 7 grupos, con un total de 19 personas. El día sábado 23 de marzo los grupos recibieron 6 charlas, en las cuales se impartieron conocimientos sobre la estructura legal de emprendimientos, producto mínimo viable, mentalidad emprendedora, design thinking, estrategia comercial y marketing digital. El domingo 24 de abril se impartieron charlas sobre comercio electrónico, contabilidad para startups, finanzas y pitch de ventas.

De igual forma, se le brindó mentirías a los diferentes participantes para poder prepararse para el día de Pitches. En donde los participantes tenían que vender su idea de negocio en 3 minutos y en 2 minutos responder a la ronda de preguntas.

El día 24 de abril se llevó a cabo el día de pitches 3 equipos pudieron culminar el campamento y recibir sus respectivos diplomas. Se contó con la participación de 3 jueces: César Rull del equipo de Tech4DevHn, Zohar Rodriguez del equipo de PIXDEA una de las startups dentro del programa de Aceleración y Emerson Valladares docente de Unitec.

Ganadores

Los proyectos beneficiados con los premios fueron:

Se realizó tabla de ganadores tal como se muestra a continuación, en la tabla 4:

Tabla 4: Ganadores de "Connect&Create"

Primer Lugar: LOCUS	Segundo Lugar: Grupo JDM	Tercer Lugar: (InnoTech)
Sistema de Seguridad para Automóviles.	Suplemento nutritivo a base de Frijol Rojo	Incubadora de Huevos
<p>Premios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 8 horas de asesoría personalizada en plan de negocios. 2. 3 horas de asesoría en estrategia de marketing de contenidos. 3. 6 meses de membresía en Connect Cowork. 4. Capital semilla de L 12,000 	<p>Premios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 8 horas de asesoría personalizada en plan de negocios. 2. 3 meses de membresía en Connect Cowork. 3. Capital semilla de L 12,000 	<p>Premios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2 meses de membresía en Connect Cowork 2. Capital semilla de L 12,000

Fuente: Elaboración propia

2.9 Minute by minute de “Connect & Create” día de Pitches:

El minute by minute para el evento “Connect & Create” se realizó con la finalidad de poder tener un control y orden de lo que se hará en el trayecto del evento. Como se puede observar en la ilustración 20 se establece la hora de inicio y la hora de cierre del día de Pitches, en donde también se detalla cada actividad y quién es la persona encargada de realizarla.

Se realizó un documento de excel tal como se muestra en la siguiente ilustración:

Ilustración 20: Minute by Minute (Connect&Create)

MbM - Connect&Create (Día de pitches 23 de abril)					
	Hora de Inicio	Hora de Fin	Actividad	Descripción de la actividad	Responsable
2					
3	10:00	10:15	Preparativos	Revisión de material y de herramientas	Tech4DevHn
4	10:15	10:18	Apertura del Evento	Palabras de Bienvenida	Leidy
5	10:18	10:19	Palabras de inicio	Presentar al representante de Tech4DevHN	Leidy
6	10:19	10:22	Palabras de inicio	Palabras por parte de Tech4DevHN	César Rull
7	10:22	10:23	Palabras de inicio	Presentar al representante de Connect Cowork	Leidy
8	10:23	10:26	Palabras de inicio	Palabras por parte de Connect Cowork	Luis Sevilla
9	10:26	10:28	Ronda de presentación	Explicar mecánica para los pitches	Leidy
10	10:28	10:29	Ronda de presentación	Presentar miembros del jurado	Kevin Martinez
11	10:29	10:30	Ronda de presentación	Presentar al equipo 1	Leidy
12	10:30	10:33	Ronda de presentación	Pitch del equipo 1	
13	10:33	10:34	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
14	10:34	10:35	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
15	10:35	10:36	Ronda de presentación	Presentar al equipo 2	
16	10:36	10:39	Ronda de presentación	Pitch del equipo 2	
17	10:39	10:40	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
18	10:40	10:41	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
19	10:41	10:42	Ronda de presentación	Presentar al equipo 3	
20	10:42	10:45	Ronda de presentación	Pitch del equipo 3	
21	10:45	10:46	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
22	10:46	10:47	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
23	10:47	10:48	Ronda de presentación	Presentar al equipo 4	
24	10:48	10:51	Ronda de presentación	Pitch del equipo 4	
25	10:51	10:52	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
26	10:52	10:53	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
27	10:53	10:54	Ronda de presentación	Presentar al equipo 5	
28	10:54	10:57	Ronda de presentación	Pitch del equipo 5	
29	10:57	10:58	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
30	10:58	10:59	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
31	10:59	11:00	Ronda de presentación	Presentar al equipo 6	
32	11:00	11:03	Ronda de presentación	Pitch del equipo 6	
33	11:03	11:04	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
34	11:04	11:05	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
35	11:05	11:06	Ronda de presentación	Presentar al equipo 7	
36	11:06	11:09	Ronda de presentación	Pitch del equipo 7	
37	11:09	11:10	Ronda de presentación	Pregunta del Jurado	
38	11:10	11:11	Ronda de presentación	Respuesta de equipo en 1 minuto	
39	11:11	11:21	"Deliberación" del Jurado	Hablar sobre Tech4DevHN	Kevin Martinez
40	11:21	11:22	Premiación	Introducir la premiación	Leidy
41	11:22	11:27	Premiación	Premiación	Kevin Martinez / Leidy
42	11:27	11:30	Cierre del Evento	Palabras de despedida	Kevin Martinez
43					

Fuente: Elaboración propia

2.10 Café emprendedor segunda edición:

Tipo de Reunión: Evento informal. Los invitados degustaron una taza de café, y compartieron sus experiencias como emprendedores y empresarios.

Organizador de la reunión: Leidy Mendoza, Sofia Maradiaga y Kevin Martínez

Lista de Asistencia

Se realizó una tabla de asistencia tal como se observa en la tabla 5:

Tabla 5: Lista de asistencia (Café emprendedor segunda edición)

Nombre	Télefono	Email
1. Adin Jesuha Castro	9579-8520	adinjesuha@gmail.com acastro@get-ignited.com
2. Daniel Townsend		daniel@get-ignited.com
3. Daniel Chinchilla	9467-5735	daniel@danelchinchillaux.com
4. Benjamin Quiroz	9990-5131	gbenjaq@gmail.com
5. Enrique Medrano	9931-3106	honduras.medrano@gmail.com
6. Jonathan Fonseca	9535-2221	fonsecajonathan100@gmail.com
7. Miliceth Martínez	3342-9395	milicethm@gmail.com
8. Celeste Sevilla	9599-3654	celeste.sevilla@gmail.com
9. Dorian Pérez	9832-3401	dperez@stratek.com
10. Isabela Galeano	9668-5670	isamgaleano@gmail.com
11. Rafael Morales	8872-0091	rafaemiliofigue@gmail.com

12.	Luis Sevilla	9930-1076	luis@luissevilla.me
13.	Génesis Chavarría	3339-6333	Bufete@bnalaw.com
14.	Antonio Cárdenas	9579-6620	antonioalx66@gmail.com
15.	Bertha Molina	3310-9626	molina.bertha@gmail.com

Fuente: Elaboración propia

Agenda:

Se realizó agenda tal como se demuestra en la siguiente tabla 6:

Tabla 6: Agenda (Café emprendedor segunda edición)

#	Contenido	Tiempo	Responsable
1	Saludo y agradecimiento por su visita	2 minuto	Leidy Mendoza
2	Objetivo de la reunión	1 minuto	Sofia Maradiaga
3	El apoyo al emprendedor	5 minutos	Sofia Maradiaga
4	¿Qué es Tech4DevHn?	5 minutos	Leidy Mendoza
5	Networking Preguntar a cada invitado: ¿Cuál es su nombre? ¿Tiene alguna StartUp? Descripción de su StartUp:	30 minutos	Sofia Maradiaga Leidy Mendoza Kevin Martinez

	Cómo inicio: En una frase cómo podría describir su emprendimiento		
6	Realizar un Kahoot de 10 preguntas sobre curiosidades del emprendimiento	10 minutos	Sofia Maradiaga

Fuente: Elaboración propia

Desarrollo

Para el café emprendedor se tuvo la participación de 15 personas y 4 personas del equipo de Tech4DevHn. Siendo Leidy Mendoza la encargada de la bienvenida y Networking. Mientras que Sofia Maradiaga fue la encargada de mencionar el objetivo del evento y de hablar sobre el tema principal que fue apoyo al emprendedor y las instituciones hondureñas que apoyan el emprendimiento en el país (Tech4DevHN, Honduras digital Challenge, IHCIETI (SENACIT), Thinkers and Makers)

Sobre Tech4DevHN, se habló de los productos y servicios que ofrecen, a quién va dirigido el programa, y los requisitos para formar parte de la comunidad.

Posteriormente se abrió un espacio para que los invitados pudieran disfrutar una taza de café.

La mecánica de networking consistió en dar un espacio libre a cada invitado. Así mismo, brindaron su nombre, el nombre de su emprendimiento en caso de que contaran con alguno. También, cuales han sido algunas dificultades que han enfrentado a la hora de emprender. Y en caso de no tener algún emprendimiento, cual es la razón que los limita para que comiencen a emprender.

Observaciones

La mayoría de los participantes pertenecen a empresas dedicadas a emprender. Todos mostraron interés en el tema de emprendimiento, sin embargo, las limitaciones de comenzar un proyecto están ligado al fracaso probabilístico. En el sentido que, no necesariamente una idea puede predominar a considerarse buena a largo plazo. Al menos esa fué la perspectiva que se mostró.

No obstante, hubo un promedio positivo de los participantes que mostraron entusiasmo en los proyectos que están desarrollando, se podría decir que el espíritu emprendedor estuvo presente. El tiempo se extendió a lo esperado, lo que mostró que la dinámica, cautivó a los emprendedores.

Resultados

Uno de los participantes de la II Edición del Café Emprendedor, Rafael Figueroa, mostró interés en inscribirse en el Programa de Aceleración. Se procedió a agendar una reunión con Paola Paz de Vinculación para el martes 03 de mayo, para dar seguimiento a esta posible startup enfocada en Seguridad Financiera.

Se agendó una reunión con José Manuel Nolasco de la Secretaría de Finanzas para platicar de posible colaboración a nivel de organismo y personal. La misma está agendada para el día martes 03 de mayo.

Ignite (Agencia de Marketing) solicitó una reunión con Tech4DevHD, para hablar y proponer posibles colaboraciones de inversión.

2.11 Lanzamiento de primer episodio del podcast:

Si se observa en las actividades antes mencionadas, se realizó una propuesta para la implementación de un podcast. En este caso, la propuesta fue aprobada y se prosiguió a trabajar en toda la logística y planificación.

El podcast recibió el nombre de 90 segundos de innovación, puesto que en 90 segundos es decir 1 minuto y 30 segundos se espera poder captar la atención de la audiencia. El podcast, está diseñado para emprendedores y empresarios que utilizan herramientas novedosas para crear, consolidar y hacer crecer sus modelos de negocio.

Se trabajó en la propuesta del logotipo para la portada y en el nombre.

Se creó logotipo para la portada de podcast de Tech4DevHn, tal como se muestra en la ilustración 21:

Ilustración 21: portada de podcast



Al mismo tiempo, se realizó cronograma de actividades, en donde se puede ver reflejado diferentes propuestas de fechas para grabación y lanzamiento de episodios.

A continuación, podemos observar el cronograma de fechas de grabación, tal como se muestra en la ilustración 22.

Ilustración 22: Crónograma de fechas


1	Mes	Duración:	Día de grabación	Día final de feedback	Día de lanzamiento	Tema	Persona encargada	Invitados
2	Marzo	15 minutos	29/3/2022	31/3/2022	1/4/2022	MVP (Tecnológicos) Prueba	Gabriela Torres	
3	Abril	20 minutos	6/4/2022	18/4/2022	19/4/2022	Design thinking	Gabriela Torres	Marco Calderón
4		21 minutos	20/4/2022	25/4/2022	26/4/2022	Empatizar	Gabriela Torres	
5	Mayo	20 minutos	3/5/2022	9/5/2022	10/5/2022	Definir	Gabriela Torres	
6		20 minutos	17/5/2022	23/5/2022	24/5/2022	Idear	Gabriela Torres	
7		20 minutos	24/5/2022	30/5/2022	31/5/2022	Prototipar	Gabriela Torres	
8	Junio	20 minutos	31/5/2022	6/6/2022	7/6/2022	Evaluar o Testear	Gabriela Torres	
9		20 minutos	7/6/2022	13/6/2022	14/6/2022		Gabriela Torres	
10		20 minutos	21/6/2022	27/6/2022	28/6/2022		Gabriela Torres	
11	Julio	20 minutos	5/7/2022	11/6/2022	12/7/2022		Gabriela Torres	
12		20 minutos	12/7/2022	18/7/2022	19/7/2022		Gabriela Torres	
13		20 minutos	19/7/2022	25/7/2022	26/7/2022		Gabriela Torres	
14	Agosto	20 minutos	2/8/2022	8/8/2022	9/8/2022		Gabriela Torres	
15		20 minutos	9/8/2022	15/8/2022	16/8/2022		Gabriela Torres	
16		20 minutos	23/8/2022	29/8/2022	30/8/2022		Gabriela Torres	
17	Septiembre	20 minutos	30/8/2022	5/9/2022	6/9/2022		Gabriela Torres	
18		20 minutos	6/9/2022	12/9/2022	13/9/2022		Gabriela Torres	
19		20 minutos	13/9/2022	19/9/2022	20/9/2022		Gabriela Torres	
20	Octubre	20 minutos	4/10/2022	10/10/2022	11/10/2022		Gabriela Torres	
21		20 minutos	11/10/2022	17/10/2022	18/10/2022		Gabriela Torres	
22		20 minutos	18/10/2022	24/10/2022	25/10/2022		Gabriela Torres	
23	Noviembre	20 minutos	1/11/2022	7/11/2022	8/11/2022		Gabriela Torres	
24		20 minutos	8/11/2022	15/11/2022	16/11/2022		Gabriela Torres	
25		20 minutos	22/11/2022	28/11/2022	29/11/2022		Gabriela Torres	
26	Diciembre	20 minutos	6/12/2022	13/12/2022	13/12/2022		Gabriela Torres	
27							Gabriela Torres	

Fuente: Elaboración propia

De igual forma, se realizó el guion con diferentes preguntas de las cuales se trataría el episodio 1. En el caso del primer episodio se comenzó con el tema design thinking, en donde primero se comenzará con las generalidades del tema. Y seguido en los siguientes episodios se hablará sobre las 5 fases del design thinking.

Se realizó un guion para episodio 1 del podcast 90 segundo de innovación, se puede apreciar en la ilustración 23 y 24:

Ilustración 23: guion episodio 1

PAUTA DE PODCAST 


PROGRAMA: [TechDev](#) EPISODIO: 1 TEMA: Design Thinking

CONDUCE: Gabriela Torres INVITADO: Marco Calderón

Tiempo	Actividad
30 segundos	PRESENTACIÓN Hola mi nombre es Gabriela Torres y esto es 90 segundos de Innovación. Donde estaremos hablando sobre la obra maestra que es el ecosistema emprendedor y en donde descubriremos el arte de la innovación para poner en práctica en nuestras pequeñas o grandes empresas. Porque TechDev promueve soluciones innovadoras y apoya al fortalecimiento del ecosistema emprendedor.
1 minuto y 30 segundos	90 SEGUNDOS DE INNOVACIÓN:
2 minutos	SEGMENTO 1 Bienvenidos todos al primer episodio de 90 Segundos de Innovación. Soy Gabriela Torres y hoy estoy junto a Marco Calderón. Muchas gracias por acompañarnos hoy. Dar espacio al invitado de hablar y presentarse
2 minutos y 30 segundos	SEGMENTO 2 <i>¿Qué es pensamiento de diseño?</i>
2 minutos y 30 segundos	SEGMENTO 3 <i>¿Cuáles son los pasos para poner en práctica la estrategia de Design Thinking?</i>
2 minutos y 30 segundos	SEGMENTO 4

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 24: guion episodio 1 parte 2

PAUTA DE PODCAST 	
2 minutos y 30 segundos	<p><i>¿Por qué las empresas y StartUps deberían aplicar el design thinking?</i></p> <p>SEGMENTO 5</p> <p><i>¿En que momento, es recomendable aplicar el pensamiento de diseño o design thinking?</i></p> <p>Preguntas extras:</p> <p><i>Mencione 3 tips prácticos que pueda brindarles a emprendedores</i></p> <p>Avandareñas:</p> <p><i>¿Qué herramientas utilizar para comenzar a aplicar el design thinking?: En una frase como podría resumir el pensamiento de diseño.</i></p>
1 minuto	<p>Despedida:</p> <p>Y ahora toca despedirse. Muchas gracias por escucharnos. Agradecemos a Marco por participar en este episodio. Si te ha gustado, no dejes de suscribirte a nuestro canal para estar al tanto de las novedades y seguir los próximos capítulos. También te recordamos que puedes seguirnos en nuestras redes sociales como @Tech4DevHn_ en Instagram y @Tech4DevHn en twitter, Facebook y Tik Tok. Y en nuestra página web como Tech4Dev.Hn. Si estás interesado en escuchar nuestro siguiente episodio, espéranos el martes 26 de abril.</p>

Fuente: Elaboración propia

2.12 Seguimiento de cumplimiento de objetivos:¹

Dentro de Tech4DevHn se maneja el cumplimiento de objetivos para tener un mayor control de los resultados de las StartUps. Cuando las StartUps entran al programa cada una debe de crear un plan de objetivos, que es con lo que se trabajará para observar avances y resultados. Una vez que la empresa tenga su plan de objetivos, se tiene que enviar a la persona encargada del seguimiento de vinculación, quien es Paola Paz.

Paola revisa dicho plan y una vez aprobado el plan de objetivos del emprendimiento, pueden comenzar a implementarlo. Las actividades incluyen desarrollo de testeos, vinculación con otras empresas, compras de materiales, etc. En donde Tech4DevHn brinda desembolso para que todas estas actividades sean posibles, esto se da cuando la empresa se encuentra en la etapa de nacimiento o persistencia. Nacimiento es la etapa de aceleración de emprendimientos en fase temprana con un modelo de negocio con base en una solución tecnológica. Mientras que, persistencia es la etapa de aceleración de emprendimientos en fase de consolidación de modelos de negocio con base en una solución tecnológica.

Para saber los avances que las StartUps han logrado se tiene que contactar vía correo electrónico, de esta forma cada una indica que tal ha sido su desempeño, sus logros o incluso si han tenido problemas con algo.

Se redactaron correos a emprendimiento del cohorte 1 y del cohorte 2 para conocer sobre su avance. A Realidad virtual, a TodoLegal y Te Conecto se contactó debido a que estos emprendimientos están realizando testeos, por lo tanto, en Tech4DevHn se necesitaba saber las fechas en que estos testeos se llevarán a cabo. Al mismo tiempo, se contactó a Salonista y Betty App debido a que ellos están organizando vinculaciones con otras empresas. En el caso de

¹ Ver anexos 18-37

Salonista están realizando una vinculación con Washington Academy, mientras que Betty App su vinculación la están realizando con Ficohsa y Tengo, entonces, se necesitaba saber el estado en que se encuentran estas vinculaciones, Luego, Honduras conecta, Cotiza Seguros, Cloik y WETEC a quienes se les formuló un correo para saber sobre su avance en cuanto al cumplimiento de objetivos.

2.13 Plan de calendarización de actividades de vinculación:

Se creó un plan de calendarización de actividades, en donde se demuestra las StartUps que se deben contactar debido a que algunas realizan vinculaciones y otras deben de cumplir con el plan de cumplimiento de objetivos. Dicho plan, incluye la clasificación de StartUps, calendario de mayo y junio, las actividades que se realizarán y el seguimiento.

En cuanto a las actividades, se basan en que se tiene que hacer con cada emprendimiento, es decir, si se necesita saber la fecha del testeo, si se necesita enviar el documento de métricas, etc, Así mismo, en el calendario de mayo y junio se puede observar las fechas en las que se mando o se mandarían dichos correos.

Se realizó un plan de calendarización de actividades de vinculación, tal como se puede observar en las ilustraciones 25-29:

Ilustración 25: calendarización

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1												
2	Nombre de la StartUp	Cohorte	Prioridad	Observación	Contacto							
3	BettyApp	1			erick.marin@appbetty.com							
4	Bitmec				dbarac@bitmec.com							
5	Burkits				burkits.la@gmail.com denia.david@unitec.edu.hn holman.sanchez@burkits.com							
6	Doctor7				josesalgado@doctor7.app							
7	Dokto				arodriguez@doktoapp.com							
8	Doná un libro				cesar.gallardo@donauilibro.org							
9	Gurús				admin@gurushonduras.com							
10	Honduras Conecta				hondurasconecta@gmail.com							
11	LiSalud				manariba@lisalud.com							
12	LoTengoApp				HOLA@LOTENGOAPP.COM							
13	PIXIDEA				kavier@pixidea.com							
14	SaFin				rubenclara@hotmail.com							
15	Secure Plus				americatela@secureplus.com							
16	Spark				acardon@sparkhonduras.com							
17	Sube				hablemos@sube.la							
18	Vive Salud				proyector@comsaludhn.org							
19	Cotiza Seguros				info@cotizaseguros.online							
20	Ibrante			1 solo correo								
21	Realidad virtual			1 solo correo	Contacto@realidadvirtualhonduras.net							
22	Te Conecto			ventas@teconectoapp.com								
23	D'Fiado	2										
24	Cloik				ctabora@cloik.com							
25	Profes Ninja				somos@profesninja.com							
26	WE TEC				info@wtec.io							
27	Todo Legal				mail@todolegal.app							
28	Salonista			1 solo correo	alxtinoco@salonista.app							
29												
30												
31												

Colometría

C Descripción

Cohorte 1

Cohorte 2

Vinculación

Cumplimiento de objetivos

Hacer hoy

último en la cola

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 26: calendarización

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
2									
3									
4	Mayo								
5	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado		
6					19	20	21		
7						Enviar correos a: Realidad Virtual Te conecto			
8	22	23	24	25	26	27	28		
9		Enviar correo a: Todo legal, salonista y Betty App	Enviar correos a: Honduras conecta, Bitmec, Secure plus, Burkits(nota ver en actividades)	Enviar correos sobre cumplimiento de objetivos a las siguientes StartUps: Honduras conecta, Bitmec, Secure plus, Burkits, Profes ninja, Cloik, D'Fiado, Cotiza Seguros					
10	29	30	31						
11									
12									
13									

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 27: calendarización

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2								
3								
4								
5								
6	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	4
7								
8		5	6	7	8	9	10	11
9								
10		12	13	14	15	16	17	18
11								
12		19	20	21	22	23	24	25
13								
14								
15								
16								
17								
18								

Enviar correos a participantes del cohorte 1 para cumplimiento de objetivo

Enviar correos a participantes del cohorte 2 para cumplimiento de objetivos

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 28: calendarización

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1											
2											
3	Identif	Colabor	¿Ser necesario hacer?	Fecha	Estado	Responsable	Observaciones	Nota			
4			Programar fecha del taller								
5	Realidad virtual	Segundo	Trabajo de realidad virtual con vida virtual en 3D	20 de mayo	Finalizado		Se envió invitación a los correos				
6											
7	Infralegal	Segundo	Programar cuando se hará el taller con invitación y actividades	23 de Mayo	Finalizado		Se envió documento de taller				
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14	Copa creativa		Programar y hacer el taller con invitación y actividades		No se programó ni se hizo documento de taller	Karen Madrid					
15											
16	El Comercio	Segundo	Ya se entregaron todos los casos. Ahora quedan, se ya está lista la plataforma, cuando se va a estar lista para hacer pruebas	20 de mayo	Finalizado		Se envió a todos para que estén al tanto de todo				
17											
18	Brexit	Segundo	Desarrollar el taller de reuniones brexit el 20 de Mayo	Desarrollado el 20 de mayo							
19											
20											
21	Industria	Segundo	Enviar correo programando el taller con invitación y actividades	23 de Mayo	Finalizado						
22											
23	Bety App	Primer	Programar por el documento de cierre de visualización con fichas y mapas	23 de Mayo	Finalizado		Se envió documento de taller				

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 29: calendarización

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
21								
22	Bety App	Primer	Programar por el documento de cierre de visualización con fichas y mapas	23 de Mayo	Finalizado	¿Se envió el documento de taller?	Se envió documento de taller	
23								
24	Industria creativa	Primer	Documento de cumplimiento de objetivos	23 de Mayo	Finalizado			
25								
26	Almuerzo	Primer	Documento de cumplimiento de objetivos		Almuerzo			
27								
28	Securo plus	Primer	Documento de cumplimiento de objetivos	23 de Mayo	No respondido los correos			
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								
61								
62								
63								
64								
65								
66								
67								
68								
69								
70								
71								
72								
73								
74								
75								
76								
77								
78								
79								
80								
81								
82								
83								
84								
85								
86								
87								
88								
89								
90								
91								
92								
93								
94								
95								
96								
97								
98								
99								
100								

Fuente: Elaboración propia

2.14 Presentación de Pitches a autoridades de PNUD:

Las StartUps que están dentro del programa de aceleración de Tech4DevHn tuvieron la oportunidad de hacer un pitch de 7 minutos en donde debían indicar todo lo de su empresa a las autoridades del PNUD. Esto lo hicieron para que dichos emprendimientos puedan postularse a participar en el Digital X, que es un programa de asociaciones a escala, desarrollado por la Oficina Digital Principal del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD. El objetivo principal es encontrar, combinar y escalar soluciones digitales probadas e innovadoras en todo el mundo. Si alguno de los proyectos que forman parte de Tech4DevHn tiene la oportunidad de quedar dentro de los proyectos seleccionados en el Catálogo de Soluciones Digital X tendrán la oportunidad de trabajar con el PNUD y los gobiernos en los 170 países donde opera el PNUD. También, tiene la posibilidad de impactar cientos de miles o incluso millones de vidas, de igual forma, tendrán mayor credibilidad para hablar con los gobiernos, las oficinas de país del PNUD y los inversores de impacto. Así mismo, contarán con exposición global con socios del PNUD y tendrán apoyo en la adaptación del producto para convertirse en código abierto, un bien público digital o un producto digital de marca blanca del PNUD, que puede crear nuevos modelos de ingresos o nuevos caminos para escalar.

En este caso Tech4DevHn sirvió como intermediario entre las StartUps y el PNUD, ya que fueron personas del PNUD, quienes se pusieron en contacto con Tech4DevHn para organizar dicho día de pitches.

En las siguientes ilustraciones, se puede observar la presentación de pitches por parte de StartUps dentro del programa de aceleración de Tech4DevHn:

Ilustración 30: presentación con PNUD

The image shows a Zoom meeting interface with a presentation slide titled "Linea Tracción". The slide features a horizontal timeline with five nodes representing key milestones from 2018 to 2021. The milestones are:

- 2018:** Bitmec es incorporado
- 2019:** Desarrollo y Testing Plataforma Telemedicina. Logos for GOBIERNO DE GUATEMALA and MINISTERIO DE SALUD PUBLICA ASISTENCIA SOCIAL.
- 2020:** Desarrollo y Testing Signos Vitales. Logos for Hospital Herrera Llerandi, HSE, and Muni Guste.
- 2021:** Desarrollo Cabina Telemedicina
- Rollout Comercial en multiples paises**

The "bitmec" logo is visible in the bottom right corner of the slide. The Zoom interface includes a toolbar at the bottom with options like Unmute, Start Video, Security, Participants, Chat, Share Screen, Pause/Stop Recording, Breakout Rooms, Reactions, Apps, Whiteboards, and a Leave button. A participant list on the right shows several attendees, including Paola Paz, Sofia Maradiaga, César Rull, Hector Mejia, Edith Martinez, Kevin Martinez, and davidbarac. A notification at the top states "You are muted now. Press Shift+Command+A to unmute your microphone, or press and hold the SPACE key to temporarily unmute."

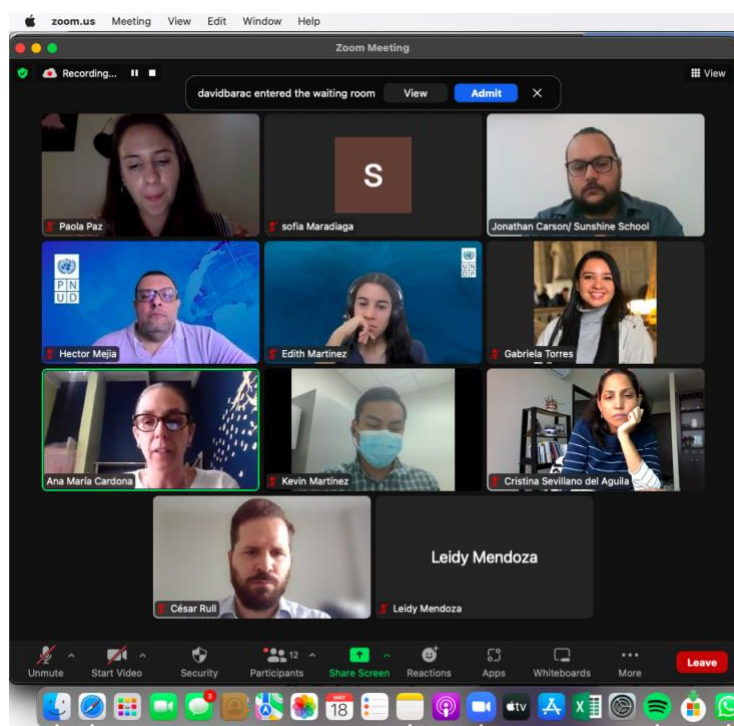
Ilustración 31: presentación con PNUD*Ilustración 32: presentación con PNUD*

Ilustración 33: presentación con PNUD

Recording... You are viewing Jonathan Carson/... 's screen View Options

Para poder garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos debemos debemos preparar a los niños y niñas para carreras que todavía no existen.

spark
STEAM IN A BOX

Participants: Paola Paz, sofa Maradiaga, Jonathan Carson/ Su..., Hector Mejia, Edith Martinez, Gabriela Torres, César Rull

Unmute Start Video Security Participants Chat Share Screen Pause/Stop Recording Breakout Rooms Reactions Apps Whiteboards Leave

2.15 Hackathon con Zamorano:

Objetivo del Hackathon

Impulsar la creatividad de los jóvenes en negocios del sector agrícola con propuestas innovadoras. Generando soluciones del ámbito tecnológico a problemas latentes en el sector agrícola, creando un ambiente emprendedor.

Quien lo realiza y dónde

El Hackathon será realizado por parte de las siguientes instituciones:

- Escuela Agrícola Panamericana Zamorano
- BID LAB
- Tech4Dev
- Unitec
- Oracle

Este evento se estará realizando en las instalaciones del campus de Zamorano, más específicamente en el espacio del CEDA.

Participantes

- Podrán participar cualquier estudiante del Zamorano y de UNITEC de clases establecidas.

- Se formarán equipos de un mínimo de tres personas con un máximo de cinco. Estos equipos serán conformados de manera aleatoria. El número del grupo del participante será establecido por una aplicación o programa, el cual establecerá el número de grupo al que pertenecerá el participante., manteniendo siempre la dinámica de 2 y 3.
- Si bien la organización proveerá de mesas, sillas, tomas de corriente, conexión WiFi a Internet, cada participante deberá llevar sus equipos de cómputo y todo el material que considere necesario para poder trabajar en su proyecto.

La entrada da derecho a ser considerado como participante en el Hackathon, formar un equipo, participar el proceso de filtro y evaluación, y a concursar por el premio, además tendrán acceso a Talleres impartidos por expertos, mentorías y como audiencia al evento de premiación. La cantidad máxima de participantes vendrá dada por el espacio disponible pudiendo la organización no aceptar más inscripciones, cuando se complete el aforo.

Agenda del Evento

Jueves 02 de junio

Comienza el Hackathon en las instalaciones de Zamorano a partir de las 09:00 a.m. con el registro de los participantes y ubicación de los equipos de trabajo, luego de la inauguración comenzamos con los primeros tres talleres que se impartirán este día, se dará el respectivo almuerzo y el oportuno espacio de trabajo para empezar la elaboración de sus proyectos.

Viernes 03 de junio

Este día los talleres de capacitación serán vía zoom, empezando la jornada laboral desde las 08:00 a.m, este día tendremos dos talleres y se dará un amplio espacio para que los participantes puedan trabajar en sus proyectos.

Sábado 04 de junio

Nuevamente, nos encontramos en el campus de Zamorano iniciando la jornada final del Hackathon a horas 08:30 a.m. recibiendo la última capacitación y dando el tiempo pertinente a los participantes para que puedan ultimar detalles de sus proyectos y puedan prepararse para dar el pitch que definirá a los ganadores.

Se realizó agenda del evento tal y como se muestra en las ilustraciones 34, 35, 36 y 37:

Ilustración 34: agenda

Presencial			Virtual				Presencial		
Horas		Jueves 02 de Junio	Horas		Viernes 03 de Junio	Horas		Sábado 04 de Junio	
9:00	9:45	Registro de participantes y ubicación de Equipos de trabajo	8:00	8:15	Conexión de los Participantes en la Sala de Zoom	8:30	9:00	Ubicación de lugar de Trabajo	
9:45	10:00	Inauguración y Palabras de Bienvenida	8:15	9:00	Retroalimentación del día 1	9:00	10:05	6to Taller (ORACLE)	
10:00	10:30	Formación de equipos y discusión de ideas	9:00	10:05	4to Taller (ORACLE)	10:05	10:15	Receso	
10:30	11:05	1er Taller	10:05	10:15	Receso	10:15	12:30	Hora de trabajo (Retroalimentación)	
11:05	11:15	Receso	10:15	10:50	5to Taller	12:30	13:30	Almuerzo	
11:15	11:50	2do Taller	10:50	12:35	Hora de Trabajo (Retroalimentación)	13:30	14:30	Preparación del Pitch	
11:50	12:00	Receso	12:35	13:30	Almuerzo	14:30	15:30	Presentación de los Proyectos	
12:00	12:35	3er Taller	13:30	16:50	Hora de Trabajo (Retroalimentación)	15:30	16:00	Receso y selección de ganadores	
12:35	13:30	Almuerzo	16:50	17:00	Despedida y Anuncios	16:00	16:20	Premiación	
13:30	16:30	Hora de Trabajo (Retroalimentación)				16:20	16:30	Palabras de Despedida	
16:30	17:00	Cena (Para llevar) y Despedida				16:30	17:00	Cena (Para llevar)	

Se realizó agenda del evento tal y como se muestra en las ilustraciones 30, 31 y 32

Ilustración 35: agenda

Semana 1	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sadabado	Domingo
	2-Mayo	3-Mayo	4-Mayo	5-Mayo	6-Mayo	7-Mayo	8-Mayo
Solicitar Permiso de Ingreso a Zamorano						REVISIÓN SEMANAL	LIBRE
Confirmación del Lugar del Hackathon							
Confirmación de Mentores							
Confirmación de Comida							
Publicidad de Inscripciones Hackathon							
				Creación de Fan Page			
Semana 2	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sadabado	Domingo
	9-Mayo	10-Mayo	11-Mayo	12-Mayo	13-Mayo	15-Mayo	15-Mayo
Publicidad Recordatoria						REVISIÓN SEMANAL	LIBRE
Inscripciones Hackathon							
Solicitar Equipo Mobiliario y Audiovisual							
Crear Base de Datos							

Ilustración 36: agenda

Semana 3	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	16-Mayo	17-Mayo	18-Mayo	19-Mayo	20-Mayo	21-Mayo	22-Mayo
Publicidad Recordatoria						REVISIÓN SEMANAL	LIBRE
Creación de Credenciales de Concursantes							
Enviar Correos de Confirmación de Grupo							
Solicitud de equipo de Bioseguridad							
				Crear Grupo WhatsApp General			
Semana 4	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	23-Mayo	24-Mayo	25-Mayo	26-Mayo	27-Mayo	28-Mayo	29-Mayo
Publicidad Recordatoria						REVISIÓN SEMANAL	LIBRE
Cuenta Regresiva				Creación de Grupos de WhatsApp (Código QR)			

Ilustración 37: agenda

Semana 5	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	30-Mayo	31-Mayo	01-Junio	02-Junio	03-Junio	04-Junio	05-Junio
	Publicidad Recordatoria			HACKATHON 2022			LIBRE
	Cuenta Regresiva						
	Decoración del Lugar y revisión de equipo de audiovisual						

2.16 Visita a Zamorano:

Se realizó visita a Zamorano, para poder observar todo el espacio disponible para el evento.

Se pudo observar en donde trabajarán los estudiantes, en donde estará el staff, cual será la entrada y todos los espacios de las instalaciones.

En dicha visita se pudo observar: si el espacio es apto para que los estudiantes trabajen, cuanto tiempo se tarda en llegar a Zamorano desde untec, donde estará cada rotulo de cada cosa. Al mismo tiempo, se hablo de donde estarán cada televisor, donde estarán los roll-ups, en donde se ubicaría la mesa de registro, etc.

También se organizó las próximas reuniones en donde se haría las revisiones de los últimos detalles.

Para dicha visita se hizo una check-list para tener un mayor manejo de lo que se necesitará el día del evento, en las ilustraciones 33- 35 podemos observar dicha lista. ²

² Ver anexos 38-40

Ilustración 38: check-list

Listado de cosas que se necesitan hacer en el hackathon:

Comunicación:

- Cotizaciones para los banners y roll-ups
- La lista de registro para que se tengan listos los gafetes
- Diseño de diplomas para alumnos
- Imprimir la agenda
- Diploma para los talleristas
- Hacer una presentación para antes y después de los talleres. (Con imágenes de los patrocinadores)

Nota: se necesita definir los jueces del Hackathon: (1 juez de unitec, 1 juez de Tech4DevHn y 1 juez de Zamorano)

Logística: (instrucciones, comida, lugar, equipo de voluntario, espacios)

Necesitamos:

1. Equipo o comité: (Quiénes son los encargados de cada área)

Equipo de logística:

- tener listo el mobiliario
- Tener señalizado donde están los baños, la cafetería, o solicitar que protocolo se

Logística: (instrucciones, comida, lugar, equipo de voluntario, espacios)

Necesitamos:

1. Equipo o comité: (Quiénes son los encargados de cada área)

Equipo de logística:

- tener listo el mobiliario
- Tener señalizado donde están los baños, la cafetería, o solicitar que protocolo se seguirá
- Botiquín
- Lista en excel de las personas registradas

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 39: check-list

→ El equipo de logística debe ver que se cumpla la agenda.

→ Consultar sobre el wifi

2. Venue:

Una mesa de registro

→ Donde se encontrarán: las camisetas, los gafetes, el registro, la lista de talleristas, los kit de

→ Se debe de identificar el lugar en donde se ubicará la mesa de registro y los 3 roll ups.
(Rotular la mesa de registro)

Bienvenida.

→ Preguntar a zamorano si ellos podrán algún tipo de promoción

→ Ver el tema del estacionamiento, ver donde se va a estacionar el bus, los carros de los invitados.

→ Rótulos con flecha para indicar donde va a ser el hackathon

→ Ver las instalaciones y conocer los espacios

→ Plano de donde va a estar ubicado cada cosa

En cada lugar de trabajo se necesita:

→ Marcadores

→ post it

→ Lápices

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 40: check-list

3. Comida:

- Comida
- Saber en donde se va a comer, ¿se destinará un espacio para esto?
- Las bebidas
- Si se va a tener la mesa con snack o donde se ubicará la comida
- **Nota: Preguntar si se necesita mantel**

4. Mentores

- Entregar a los mentores o talleristas sus gafetes
- Tener la presentación de cada tallerista a tiempo.
- Solicitar la presentación a cada tallerista

En el espacio de los talleres:

- Necesitamos un data show
- Sonido de audio
- Un puntero
- Tener agua o algo de tomar para el tallerista

A los talleristas se les debe brindar:

- 1 lápiz y una camiseta

Para el evento virtual:

Tener creadas las sesiones de zoom con los respectivos breakup rooms (Kevin, Fabel y alguien del equipo de zamorano)

Fuente: Elaboración propia

2.17 Propuesta de primer Congreso Emprendedor de Tech4DevHN:

Innovación y Emprendimiento como Aprendizaje Multidisciplinario

Descripción

Este evento está dirigido a estudiantes, nuevos emprendedores, capacitadores, docentes, asesores en emprendimiento, universidades públicas o privadas que realicen acciones sobre esta temática y personas interesadas en potenciar ecosistemas emprendedores a nivel local, regional, nacional e internacional.

Propósito

Este evento está dirigido a estudiantes, nuevos emprendedores, capacitadores, docentes, asesores en emprendimiento, universidades públicas o privadas que realicen acciones sobre esta temática y personas interesadas en potenciar ecosistemas emprendedores a nivel local, regional, nacional e internacional.

Audiencia:

Jóvenes emprendedores, y estudiantes universitarios (Unitec, Ceutec, UNAH, UNICAH, UTH)

Objetivo:

Promover el conocimiento y el fortalecimiento de la educación multidisciplinaria para construir una sociedad emprendedora a través del análisis de nuevas tendencias y prácticas en innovación.

Posibles Temas:

1. Inversión y financiamiento
2. Desarrollo de soluciones tecnológicas
3. Liderazgo de equipos
4. Validación y prototipos
5. Marketing y estrategia
6. Programas para emprendedores
7. Multidisciplinariedad
8. Innovación y desarrollo tecnológico en pequeñas y medianas empresas
9. Introducción a Design Thinking
10. Competencias y habilidades requeridas en el futuro.
11. Impacto de nuevas tecnologías en educación continua.

Entradas / Incentivo

Membresías:

- 3 meses (2 visitas por mes + promoción)
- 6 meses (4 visitas por mes + promoción)
- premium (2-3 visitas por mes + promoción) muchos trabajan

Estrategia de Convocatoria

- Pases de aula (Unitec, Ceutec, UNAH)
- Canales de Marketing (Tech4DevHN)
- Vinculación con maestros de Unitec.

2.18 Propuesta de de registro de visitas de café emprendedor:

Se implementó la propuesta de registro de visitas de café emprendedor o de visitantes nuevos que llegan a Tech4DevHn con el propósito de un mejor manejo de información y poder tener evidencia de los visitantes por mes que llegan al laboratorio de innovación. Dicha propuesta se implementó para la actividad del café emprendedor en donde se colocó un código Qr para que las personas lo escaneen y puedan llenar sus datos de su visita. Al mismo tiempo, esto ahorra tiempo, ya que si se hace de la forma tradicional se tiende a tardarse más y se corre el riesgo de que las páginas en donde se escriben se pierdan o no se entienda a la letra. Dichos registros se pueden observar en las ilustraciones 41 y 42.

Ilustración 41: registro



The image shows a registration form for Tech4DevHN. The header features the Tech4DevHN logo and the text 'Café para emprendedores'. Below the header, there is a message: 'El equipo de Tech4DevHn le solicita lo siguiente, agradeciendo de antemano su colaboración. Por favor tome un minuto para completar la siguiente encuesta. El objetivo de la misma, es poder confirmar su asistencia al evento "Café Emprendedor" el día Lunes 23 de mayo, a las 4:00 PM en el Innovation Lab, casa Quinchon.' The form contains the following fields: 'Nombre: requerido' with a text input field; 'Correo: requerido' with a text input field; 'Startup / Institución:' with a text input field; and '¿Tiene algún emprendimiento?' with a radio button and the label 'Si'. At the bottom, there is a blue button labeled 'Enviar'.

Ilustración 42: registro

Registro de visitas Innovation Lab

Interesados

Nombre:

Correo:

Teléfono:

Startup / Institución:

Observaciones

Satisfacción

Satisfacción

Muy bueno

Bueno

Malo

Enviar

2.19 Visita Académica:

Se llevó visita académica con ayuda de la asociación de la carrera Administración Industrial, en donde se invitó a estudiantes de la clase control de la gestión total. En dicha visita se les brindó información a los jóvenes sobre qué es el proyecto Tech4DevHn, que es en lo que se enfocan, como se puede formar parte del programa de aceleración y se les brindó un tour por el laboratorio de innovación. Así mismo, se les brindó un tour por todo el edificio de Casa Quinchon para que pudieran conocer las instalaciones y las diferentes empresas son inquilinos en el edificio. En dicha visita también se invitó a los estudiantes a las diferentes actividades que Tech4DevHn organizó, como ser el café emprendedor, se les notificó que próximamente hará el primer congreso estudiantil. Al mismo tiempo, se les brindó una taza de café y al final se tuvo una sesión de Networking, en donde los estudiantes hablaron con la persona encargada del tour del edificio y con Leidy Mendoza, la ejecutiva de seguimiento del laboratorio de innovación.³

³ Ver anexos del 13-17

CAPÍTULO III: IDENTIFICACIÓN DE PROPUESTAS DE MEJORA Y SU IMPACTO INSTITUCIONAL

El capítulo III tiene como propósito principal, el dar a conocer propuestas en las cuales Tech4DevHn puede mejorar, en especial en cuanto al laboratorio de innovación en funcionamiento.

Aquí se puede encontrar la situación actual de Tech4DevHn, en donde se brindará una serie de propuestas para lograr cumplir ciertos objetivos. Por cada objetivo se brinda una 3 diferentes soluciones las cuales se esperan implementar antes de junio de 2022.

3.1 Situación Actual

Actualmente, Tech4DevHn tiene 3 componentes en los cuales se espera trabajar para poder llegar a cumplir los objetivos. Estos componentes son los siguiente:

3.1.1 *Componente 1*

Su objetivo es: “Fortalecer aspectos fundamentales del ecosistema emprendedor en Honduras a fin de mejorar la capacidad de identificar, promover, apoyar, y contribuir al escalamiento de proyectos de emprendimiento tecnológico, principalmente en los sectores sociales”.

3.1.2 *Componente 2*

Su objetivo es: “Identificar y estimular, de forma continua, el diseño de proyectos de emprendimiento tecnológico con productos o servicios de calidad que beneficien a los sectores de educación, salud y seguridad.

3.1.3 *Componente 3*

Su objetivo es: “Impulsar la aceleración, crecimiento y consolidación de los proyectos de emprendimiento más promisorios y viables que hayan sido

identificados a través de los mecanismos estipulados en el Componente 2, y que tengan productos y/o servicios con impacto social”.

Dentro del componente 1 se puede encontrar los siguientes objetivos:

- 180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores
- 20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento.

En donde ambos objetivos se encuentran en rojo, lo que significa que no se está ni a la mitad de poder cumplir con dicho objetivo. Por lo tanto, se tiene una meta que, para final del año 2022, se pueda lograr ambos objetivos.

Por otro lado, dentro del componente 2 se encuentra:

- 1 Hub de innovación en funcionamiento

Dicho objetivo se encuentra en amarillo pues el laboratorio de innovación ya está en funcionamiento, sin embargo, aun no se logran las visitas esperadas.

De igual forma, dentro del componente 3 está el siguiente objetivo:

- 150 empresas beneficiadas de talleres de vinculación con emprendedores y hackathons corporativos

Al igual, que en el componente 1, este objetivo aún se encuentra en rojo, dado que no se ha alcanzado que 150 empresas sean beneficiadas hasta el momento.

3.2 Propuestas

3.2.1 Solución componente 1 (Objetivo 1):

Se crearon soluciones para el cumplimiento del objetivo 1 tal como se aprecia en la tabla 7:

Tabla 7: Soluciones objetivo 1

Objetivo	Metodología a utilizar	Descripción	Soluciones
180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores	Aumentar el Tráfico web	Nos permite conseguir más visibilidad del proyecto,	Trabajar en mejorar el blog, contar experiencias de los emprendedores que forman parte de Tech4Dev. Crear campañas de Google Adwords y de Facebook Ads, para ganar visibilidad de forma rápida.
			Encontrar palabras claves que representen nuestro nicho de mercado y vincular la página oficial de Tech4Dev con Google Search Console. Al mismo tiempo, mejorar la estrategia de SEO. (Optimización en Motores de Búsqueda)
			Crear un Podcast dando consejos para emprendedores por lo menos una vez al mes. Al final, mencionar que pueden seguir a Tech4DevHn en sus redes sociales para obtener mayor información.

Fuente: Elaboración propia

3.2.1.1 Estrategias para cumplimiento de Objetivo 1:

3.2.1.1.1 Calendario:

Se realizó un calendario para el cumplimiento de acciones tal como se aprecia en la tabla 8 que se muestran a continuación:

Tabla 8: Calendario 1

Calendario			
Acción	Responsable	Fecha de inicio	Periodicidad
Objetivo: 180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores.			
Trabajar en mejorar el blog: colocar experiencias de los emprendedores que forman parte de Tech4DevHn	Kevin Martínez	21 febrero 2022	Cada 4 meses
Crear campañas de Google Adwords para ganar visibilidad de forma rápida.	Kevin Martínez Sofía Maradiaga	10 de enero de 2022	2 veces al año
Crear campañas de Facebook Ads para ganar visibilidad de forma rápida.	Kevin Martínez Sofía Reina Sofía Maradiaga	10 de enero de 2022	2 veces al año
Encontrar palabras claves que representen el nicho de mercado de Tech4DevHn	Kevin Martínez Sofía Maradiaga	6 de junio de 2022	Cada 4 meses
Vincular las palabras claves con la página oficial de Tech4DevHn con Google Search Console	Kevin Martínez	6 de junio de 2022	Cada 4 meses
Mejoramiento de la estrategia de SEO. (Optimización en Motores de Búsqueda)	Kevin Martínez Sofía Maradiaga	6 de junio de 2022	cada 2 meses
Creación de Podcast	Sofía Maradiaga	15 de marzo 2022	Mensual

Fuente: Elaboración propia

3.2.1.1.2 Plan de acción:

Se realizó un plan de acción para saber que se necesita hacer, los materiales y gestiones para lograr cumplir las actividades, como se presenta en la tabla 9:

Tabla 9: Plan de acción 1

Plan de acción: Objetivo 1			
Acción	¿Qué se necesita hacer?	Materiales	Gestiones
Objetivo: 180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores.			
Trabajar en mejorar el blog: colocar experiencias de los emprendedores que forman parte de Tech4Dev	<ul style="list-style-type: none"> → Comunicarse con los emprendedores. → Subir a la página web el feedback de los emprendedores. → Crear el segmento del podcast dentro de la página web. 	<ul style="list-style-type: none"> → Internet → Computadora → Programas 	<ul style="list-style-type: none"> → Tener amplia comunicación con Sofia Reina → Creación de Artes para promocionar el blog. → Promocionar mensualmente el blog dentro de la página web.
Crear campañas de Google Adwords para ganar visibilidad de forma rápida.	<ul style="list-style-type: none"> → Análisis de visitas de redes sociales y página web → Pagar por la publicidad dentro de Facebook y google. → Mantener control de los costos de la campaña → Realizar presupuesto de cuanto se invertirá en cada campaña. 	<ul style="list-style-type: none"> → Presupuesto → Investigación sobre las campañas. 	<ul style="list-style-type: none"> → Hacer solicitud para obtener desembolso que se utilizará para dichas campañas. → Reunión con Gabriela Torres y encargada de finanzas para estimar presupuesto. → Tener comunicación con encargada de finanzas.
Crear campañas de Facebook Ads para ganar visibilidad de forma rápida.			
Encontrar palabras claves que representen el nicho de mercado de Tech4DevHn	<ul style="list-style-type: none"> → Análisis de las palabras que mejor representan a Tech4devHn → Comparación de palabras en Google Trends 	<ul style="list-style-type: none"> → Google Trends 	

Vincular las palabras claves con la página oficial de Tech4DevHn con Google Search Console	<ul style="list-style-type: none"> → Tener finalizado la acción anterior → Configurar lo de Google Search Console 		
Mejoramiento de la estrategia de SEO. (Optimización en Motores de Búsqueda)	<ul style="list-style-type: none"> → Tener listas las palabras claves → Verificar que el rendimiento de la página web es el adecuado → Detectar posibles problemas que estén afectando a la página web de Tech4DevHn 		
Creación de Podcast	<ul style="list-style-type: none"> → Contactar invitados → Establecer temas → Seleccionar el nombre → Grabar los episodios → Editar los episodios → Crear un espacio dentro de la página web que sea destinado para el podcast. → Crear presupuesto para Podcast 	<ul style="list-style-type: none"> → Espacio de grabación 	<ul style="list-style-type: none"> → Promocionar en redes sociales el podcast → Gestionar con Connect Cowork el espacio de grabación. → Kevin debe de enseñar a Sofía a editar el audio de los episodios. → Hacer solicitud para cambiar las horas de salas de conferencia por horas en el espacio de grabación.

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Solución componente 1 (Objetivo 2)

Se realizó soluciones para el cumplimiento del objetivo 2 tal como se aprecia en la tabla 10 que se muestran a continuación:

Tabla 10: soluciones objetivo 2

Objetivo	Metodología a utilizar	Descripción	Ejemplos de soluciones
20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento	Design thinking	Se enfoca en observar los retos, detectar necesidades y, finalmente, solucionarlas.	Empatizar con al menos 5 jóvenes para observar que problemas han tenido con sus emprendimientos y así poder conocer en que temas se pueden capacitar para ayudar a crecer sus negocios.
			Definir cuál es el problema en común que presentan los jóvenes para realizar un brainstorming y así obtener posibles soluciones
			Organizar Charlas y visitas con estudiantes de unitec de carreras de Administración Industrial.

Fuente: Elaboración propia

3.2.2.1 Estrategias para cumplimiento de Objetivo 2:

3.2.2.1.1 Calendario:

Se realizó un calendario para el cumplimiento de acciones tal como se puede notar en la siguiente tabla:

Tabla 11: Calendario 2

Calendario			
Acción	Responsable	Fecha de inicio	Periodicidad
Objetivo: 20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento			
Charlas para estudiantes.	Kevin Martínez	27 de marzo de 2022	cada 2 meses
Empatizar con jóvenes emprendedores	Kevin Martínez Sofia Maradiaga	15 de marzo	En cada café emprendedor (mensual)
Visitas al laboratorio de Innovación por parte de alumnos de Unitec	Leidy Mendoza Sofia Maradiaga	27 de mayo de 2022	cada 2 meses
Visitas al laboratorio de Innovación por parte de estudiantes de otras universidades.	Leidy Mendoza Gabriela Torres	Junio	cada 4 meses

Fuente: Elaboración propia

3.2.2.1.2 Plan de acción:

En la tabla 12, se estableció un plan de acción para saber que se necesita hacer, los materiales y gestiones para lograr cumplir

las actividades:

Tabla 12: Plan de acción 2

Plan de acción: Objetivo 2			
Acción	¿Qué se necesita hacer?	Materiales	Gestiones
Objetivo: 20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento			
Empatizar con jóvenes emprendedores.	<ul style="list-style-type: none"> → Empatizar con al menos 5 jóvenes para observar que problemas han tenido con sus emprendimientos → Obtener información sobre temas de interés para jóvenes. 	<ul style="list-style-type: none"> → Internet → Computadora 	<ul style="list-style-type: none"> → Durante el evento “café emprendedor”
Charlas para estudiantes	<ul style="list-style-type: none"> → Seleccionar las personas del equipo de Tech4Dev quien dirigirá esta actividad. → Seleccionar el tema. → Preparar presentación. → Imprimir códigos QR para que los estudiantes se registren. → Seleccionar un espacio y organizarlo de manera en que funcione para tomar fotos o como photobooth. → Imprimir tarjeta de agradecimiento por la visita 	<ul style="list-style-type: none"> → Proyector → Pantalla → Logo de Tech4Dev 	<ul style="list-style-type: none"> → Contactar a la persona encargada de dirigir la charla. → Imprimir logo de Tech4Dev para photobooth → Imprimir tarjetas de agradecimiento

<p>Visitas al laboratorio de Innovación por parte de alumnos de Unitec</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Seleccionar la persona del equipo de Tech4Dev quien dirigirá la visita. → Gestionar lo del parqueo. → Escoger temas claves de los que se hablará. → Preparar presentación → Imprimir códigos QR para que los visitantes se registren. → Seleccionar un espacio y organizarlo de manera en que funcione para tomar fotos o como photobooth. → Imprimir tarjeta de agradecimiento por la visita 	<ul style="list-style-type: none"> → Proyector → Snacks 	<ul style="list-style-type: none"> → Comunicarse con las personas de seguridad para gestionar parqueos en caso que sea necesario → Imprimir logo de Tech4Dev para photobooth → Imprimir tarjetas de agradecimiento
<p>Visitas al Laboratorio de Innovación por parte de estudiantes de otras universidades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Seleccionar la persona del equipo de Tech4Dev quien dirigirá la visita. → Gestionar el parqueo. → Escoger temas claves de los que se hablará. → Preparar presentación → Imprimir códigos QR para que los visitantes se registren. → Seleccionar un espacio y organizarlo de manera en que funcione para tomar fotos o como photobooth. → Imprimir tarjeta de agradecimiento por la visita 	<ul style="list-style-type: none"> → Proyector → Snacks 	<ul style="list-style-type: none"> → Comunicarse con las personas de seguridad para gestionar parqueos en caso que sea necesario → Imprimir logo de Tech4Dev para photobooth → Imprimir tarjetas de agradecimiento

Fuente: Elaboración propia

3.2.3 Componente 2 (Objetivo 3):

Se crearon soluciones para el cumplimiento del objetivo 3 tal como se aprecia en la tabla 13:

Tabla 13: Soluciones objetivo 3

Objetivo	Metodología a utilizar	Descripción	Ejemplos de soluciones
1 Hub de innovación en funcionamiento	Metodología ágil	Esta metodología ayuda a los equipos a encontrar y resolver problemas más rápido y libera capacidad, lo que permite la rápida implementación de una solución determinada.	Cada mes organizar un café con emprendedores para hacer sesiones de Networking.
			Organizar congresos para emprendedores. El objetivo de este evento es brindar todos los conocimientos necesarios para triunfar en cada etapa del proceso de emprendimiento. Además, a cada emprendedor se le dará un diploma por su participación
			Organizar ruedas de prensa o pedir un espacio en las mañanas de 5, con el objetivo de dar a conocer los resultados y los objetivos de Tech4Dev e invitar a la población hondureña a que nos visiten en el laboratorio de Innovación o que ingresen a la página web y redes sociales.

Fuente: Elaboración propia

3.2.3.1 Estrategias para cumplimiento de Objetivo 3:

3.2.3.1.1 *Calendario:*

Se realizó un calendario para el cumplimiento de acciones tal como podemos observar en la siguiente tabla:

Tabla 14: Calendario 3

Calendario			
Acción	Responsable	Fecha de inicio	Periodicidad
Objetivo: 1 Hub de innovación en funcionamiento			
Café emprendedor	Kevin Martínez Leidy Mendoza Sofia Maradiaga	15 de marzo de 2022	Mensual
Congreso para emprendedores	Leidy Mendoza Sofia Maradiaga	1 de julio de 2022	Dependiendo el alcance del primer congreso
Espacio en las mañanas del 5 para promocionar el proyecto	Gabriela Torres Sofía Reina	10 de julio de 2022	Cada 4 meses

Fuente: Elaboración propia

3.2.3.1.2 Plan de acción:

Se realizó un plan de acción para saber que se necesita hacer, los materiales y gestiones para lograr cumplir las actividades, tal como se aprecia en la tabla 15:

Tabla 15: Plan de acción 3

Plan de acción: Objetivo 3			
Acción	¿Qué se necesita hacer?	Materiales	Gestiones
1 Hub de innovación en funcionamiento			
Tardes de Café	<ul style="list-style-type: none"> → Realizar actividad de 5 minutos para romper el hielo. → Enviar correos a los emprendedores invitándolos al laboratorio de Innovación para que puedan asistir al evento. → Comprar semitas, pan o galletas para servir con el café. → Organizar presentación o seleccionar un tema de que hablar → Establecer el horario. → Tarjeta de agradecimiento por la visita 	<ul style="list-style-type: none"> → Artes → Semitas → Café 	<ul style="list-style-type: none"> → Tener amplia comunicación con Sofia Reina → Creación de Artes → Gestionar la orden de compra para el café. → Imprimir tarjetas de agradecimiento
Congreso para emprendedores	<ul style="list-style-type: none"> → Definir la audiencia. → Materiales, guion o temas claves de los que se hablara. → Seleccionar las personas del equipo de Tech4Dev que dirigirán esta actividad. → Creación de gafetes. → Seleccionar los talleristas o invitados → Hacer página de pre-inscripción → Cronograma de actividades → Imprimir tarjeta de agradecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> → Artes → Snacks → Proyector → Pantalla → Micrófono 	<ul style="list-style-type: none"> → Solicitar proyector → Comprar Snack o bebidas → Creación de Artes → Realizar campañas publicitarias en redes sociales. → Imprimir tarjetas de agradecimiento

Fuente: Elaboración propia

3.2.4 Componente 3 (Objetivo 4):

Se realizó soluciones para el cumplimiento del objetivo 4 tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 16: Soluciones objetivo 4

Objetivo	Metodología a utilizar	Descripción	Ejemplos de soluciones
<p>150 empresas beneficiadas de talleres de vinculación con emprendedores y hackathons corporativos</p>	<p>Metodología ágil</p>	<p>Esta metodología ayuda a los equipos a encontrar y resolver problemas más rápido y libera capacidad, lo que permite la rápida implementación de una solución determinada.</p>	<p>Realizar un día de la salud en donde emprendimientos relacionados con la salud puedan promocionarse e invitar doctores para que sean testigos de estos grandes proyectos y así podamos vincularlos.</p>
			<p>Organizar un After-Hours, que es un evento de networking, solo que es un poco menos informal, en donde se brinda la oportunidad de compartir con socios o clientes potenciales en un escenario más relajado.</p>
			<p>Realizar hackathons con universidades</p>

Fuente: Elaboración propia

3.2.4.1 Estrategias para cumplimiento de Objetivo 4:

3.2.4.1.1 Calendario:

Se realizó un calendario para el cumplimiento de acciones tal como se aprecia en la tabla 17:

Tabla 17: Calendario 4

Calendario			
Acción	Responsable	Fecha de inicio	Periodicidad
150 empresas beneficiadas de talleres de vinculación con emprendedores y hackathons corporativos			
Organización de After-hours	Leidy Mendoza	17 de marzo	cada 3 meses
Día de la salud	Gabriela Torres	Julio 2022	1 vez al año
	Kevin Martínez		
	Paola Paz		
	Sofía Maradiaga		
Hackathons	Gabriela Torres	3 de junio de 2022	2 veces al año
	Kevin Martínez		
	Paola Paz		
	Sofía Maradiaga		

Fuente: Elaboración propia

3.3 Impacto institucional:

El impacto que se pretende lograr es poder cumplir los objetivos, pues todas estas estrategias están diseñadas para que puedan ser aplicadas según el objetivo que se pretende abordar. Al mismo tiempo, los objetivos pueden relacionarse entre sí, por lo que, brinda la posibilidad de cumplir aún más rápido estos objetivos, ya que ciertas actividades y acciones pueden fusionarse para cumplirlo.

Al mismo tiempo se espera, el crecimiento de clientes, pues a través de la implementación de las diferentes actividades se espera que más persona conozcan acerca del programa. Por lo tanto, se motiva a la población hondureña a formar parte del programa y así se tendría como resultado un mayor número de StartUps y emprendedores que pertenezcan a la red de Tech4DevHn.

De igual forma, dentro de los beneficios esperados una vez sean implementadas dichas estrategias es la visibilidad en línea. Esto puede ser aumento de tráfico dentro de la página web, incremento de visibilidad en redes sociales y tener un número alto de audiencia en nuevos canales. En donde, el resultado de estas 3 cosas hará que sumen el número de visitas dentro de la página web y de esta forma, ayudar a cumplir con los objetivos establecidos.

3.4 Selección de propuesta de desarrollar:

De las propuestas antes mencionadas, en los últimos 2 meses se comenzaron a establecer 2 de ellas y otras 2 están en proceso para poder ejecutarse. En primer lugar, la creación de un podcast, seguido de la implementación del café emprendedor, luego el congreso para emprendedores y visitas al laboratorio de innovación.

3.4.1 Creación del podcast:

El podcast recibe el nombre de 90 segundos de innovación, ya que se basa en temas de innovación y emprendimiento y en 90 segundos se pretende atraer la atención del público. Así mismo, su objetivo principal es conocer cuáles son algunas dudas o inquietudes que tengan los emprendedores para poder resolverlas en cada episodio de dicho podcast. Para así, contar con un medio educativo, informativo y divertido, en donde no solo se brindará una guía para poder emprender si no que se aprenderá de la experiencia de otros emprendedores. Puesto que, muchas veces la experiencia de otras personas nos enseña nuevas maneras de hacer las cosas, que en algunos casos no se nos hubiera ocurrido a nosotros.

Con la ayuda del podcast se esperan contribuir con el cumplimiento de dos de los objetivos con los cuales Tech4devHn está en proceso a cumplir los cuales son: 20,000 jóvenes beneficiados directa e indirectamente como resultado de las actividades de apoyo al emprendimiento y 180,000 visitas a la plataforma de recursos para emprendedores.

3.4.1.1 Cronograma:

Se realizó un calendario de fechas para las grabaciones y lanzamientos de episodios del podcast, como se aprecia en la ilustración 43:

Ilustración 43: Cronograma de Podcast

	B	C	D	E	F	G	H
1	Duración:	Día de grabación	Día final de feedback	Día de lanzamiento	Tema	Persona encargada	Invitados
2	15 minutos	29/3/2022	31/3/2022	1/4/2022	MVP (Tecnológicos) Prueba	Gabriela Torres	
3	20 minutos	6/4/2022	18/4/2022	24/4/2022	Design thinking	Gabriela Torres	Marco Calderón
4	21 minutos	10/5/2022	16/5/2022	17/5/2022	Empatizar	Gabriela Torres	Denia David
5	20 minutos	13/5/2022	31/5/2022	31/5/2022	Definir	Gabriela Torres	Holman Sanchez
6	20 minutos	17/5/2022	6/6/2022	7/6/2022	Idear	Gabriela Torres	Tentativo
7	20 minutos	24/5/2022	20/6/2022	21/7/2022	Prototipar	Gabriela Torres	Tentativo
8	20 minutos	7/6/2022	7/6/2022	7/6/2022	Evaluar o Testear	Gabriela Torres	Tentativo
9	20 minutos	Ya se grabo	21/6/2022	14/6/2022	Episodio de Juan Salina	Gabriela Torres	Juan Salinas
10	20 minutos	21/6/2022	27/6/2022	28/6/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
11	20 minutos	5/7/2022	11/6/2022	12/7/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
12	20 minutos	12/7/2022	18/7/2022	19/7/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
13	20 minutos	19/7/2022	25/7/2022	26/7/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
14	20 minutos	2/8/2022	8/8/2022	9/8/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
15	20 minutos	9/8/2022	15/8/2022	16/8/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
16	20 minutos	23/8/2022	29/8/2022	30/8/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
17	20 minutos	30/8/2022	5/9/2022	6/9/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
18	20 minutos	6/9/2022	12/9/2022	13/9/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
19	20 minutos	13/9/2022	19/9/2022	20/9/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
20	20 minutos	4/10/2022	10/10/2022	11/10/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
21	20 minutos	11/10/2022	17/10/2022	18/10/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
22	20 minutos	18/10/2022	24/10/2022	25/10/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
23	20 minutos	1/11/2022	7/11/2022	8/11/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
24	20 minutos	8/11/2022	15/11/2022	16/11/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
25	20 minutos	22/11/2022	28/11/2022	29/11/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
26	20 minutos	6/12/2022	13/12/2022	13/12/2022	Tentativo	Gabriela Torres	Tentativo
27						Gabriela Torres	

Fuente: Elaboración propia

3.4.1.2 Costo de implementación:

La grabación de cada episodio es totalmente gratis, ya que se graba en el espacio que tiene el edificio Casa Quinchon, quien pertenece a la empresa Raíz capital.

Tech4DevHn dentro del contrato con la empresa Raíz Capital tiene acceso a 6 horas de sala de juntas a la semana para un estimado de 10 personas máximo. Sin embargo, Tech4DevHn cuenta con su propia sala de juntas, por lo tanto, no se hacen uso de estas horas en sala de juntas.

Por lo cual, se llevo a un acuerdo con Raíz Capital y Connect Cowork para hacer uso de la sala de podcast a cambio de las horas de sala de juntas.

Haciendo un total de 6 horas a la semana * 4 semanas al mes = 24 horas al mes.

Duración y horas de trabajo:

La implementación del podcast y sus respectivas horas de trabajo para llevarlo a cabo se pueden ver reflejadas en la tabla 20.

Tabla 18: duración y horas de trabajo

Mes	Duración	Horas de trabajo
Abril	21 minutos	4 horas
Mayo	26 minutos	4 horas

Fuente: Elaboración propia

Abril:

$$4 \text{ horas} / 8 \text{ horas} = 0.5$$

En abril se utilizó el 50% del día laboral de 2 personas del equipo de Tech4DevHn para producir el primer episodio de 21 minutos del podcast.

Invitado y host:

$$1 \text{ horas} / 8 \text{ horas} = 0.125$$

En abril se utilizó el 12% del día laboral de la host Gabriela Torres y del invitado para producir el primer episodio.

Obteniendo así, 138 visitas en la página web y un total de 60 beneficiados.

Mayo:

$$4 \text{ horas} / 8 \text{ horas} = 0.5$$

En mayo se utilizó el 50% del día laboral de 2 personas del equipo de Tech4DevHn para producir el segundo episodio de 21 minutos del podcast.

Invitado y host:

$$1 \text{ horas} / 8 \text{ horas} = 0.125$$

Obteniendo así, 150 visitas en la página web y un total de 80 beneficiados.

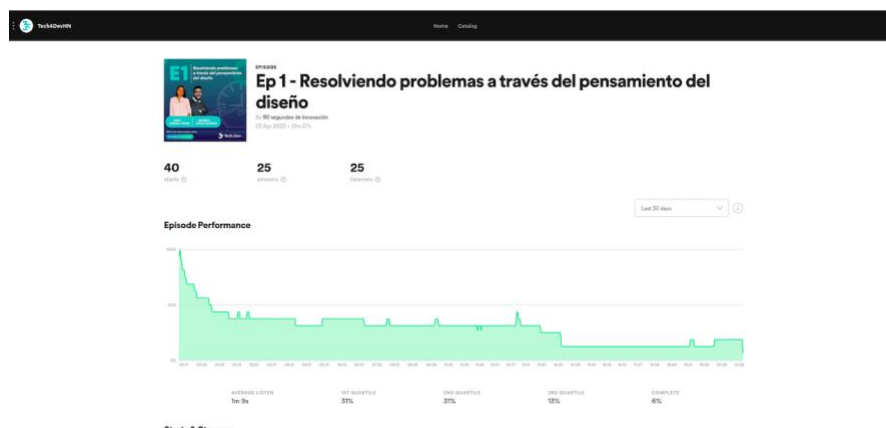
Haciendo un total de más de 140 beneficiados en menos de 2 meses.

3.4.1.3 Definición de indicadores clave:

Tasa de crecimiento de la audiencia en spotify:

Número de audiencia dentro de spotify que se mira reflejado en la ilustración 46:

Ilustración 44: Audiencia en Spotify



Dentro de Spotify se puede observar que el episodio 1 del podcast 90 segundos de Innovación, tuvo 40 reproducciones, sin embargo, solo 25 personas terminaron hasta el final. Por lo tanto, sólo el 62.5% de la audiencia que reprodujo el primer episodio tuvieron interés en terminar el podcast. Con dicho KPI, brinda la posibilidad de cambiar ya sea el enfoque del Podcast, la temática o la estrategia de marketing. Pero el porcentaje de la audiencia que mostró interés fue alto, ya que representa más del 50% de audiencia.

Alcance:

Mediante el KPI de alcance, queremos saber a cuantas estamos llegando. Esta tasa de alcance se puede apreciar dentro de la página web, puesto que en la página principal dentro del sitio web se encuentra la opción de podcast. Por lo cual, luego ese link los lleva a las diferentes plataformas que son: Soundcloud y Spotify. De esta forma, podemos observar cuantas personas de las que visitaron la página web están interesadas en saber sobre el podcast.

En la ilustración 47 podemos observar el número de visitas que recibe el podcast.

Ilustración 45: número de visitas

¿QUÉ PÁGINAS Y PANTALLAS OBTIENEN MÁS VISUALIZACIONES?

Visitas por Título de página y clase de pantalla

TÍTULO DE PÁGINA Y CLASE DE...	VISITAS
Tech4Dev HN For...tema emprendedor	274
Tech4DevHN Podcast	138
Invitación Think Digital Tech4DevHN	46
Tech4Dev HN Portafolio de Startups	35
BLOG TECH4DEV HN	28
TECH4DEV HN Socios	26
Tech4DevHN Prog...a de Aceleración	26

[Ver páginas y pantallas →](#)

Como se puede observar de 274 visitas que recibió en el mes de marzo la página principal de la página web de Tech4DevHn, 138 se dirigieron al espacio destinado al podcast. Lo que hace que la página del podcast sea la segunda página más cliqueada dentro de todo el sitio web.

3.4.2 *Café emprendedor:*

El café emprendedor es una actividad que tiene como objetivo conocer a la comunidad emprendedora. En donde ellos puedan hacer Networking, conocer sobre sus experiencias y que nuevas personas conozcan el Laboratorio de Innovación. Un lugar diseñado para la comunidad emprendedora que forma parte de Tech4DevHn. Así mismo, mediante este tipo de actividades se busca incentivar a los hondureños a que sean parte de Tech4DevHn.

Dicha actividad recibe el nombre de Café emprendedor, puesto que los invitados son emprendedores de diferentes rubros, pueden ser desde emprendedores tecnológicos hasta personas que emprenden en el área de moda. Este tipo de eventos se realizan en el laboratorio de innovación de Tech4DevHn en Casa Quinchon, 1 vez al mes. Hasta el momento se han implementado cinco Café emprendedor siendo la primera edición el 15 de marzo, mientras que la segunda edición se dio el 25 de abril.⁴ De igual forma, la tercera edición el 23 de mayo, la cuarta edición el 30 de mayo y la sexta edición el 20 de junio.

3.4.2.1 *Cronograma:*

Se realizó un calendario de fechas para el café emprendedor, a continuación, lo podemos ver plasmado en la tabla 18:

Tabla 19: cronograma de fechas de café emprendedor

<i>Día</i>	<i>Actividad</i>	<i>Encargado</i>
15/3/22	Café emprendedor primer edición	Gabriela Torres y Sofia Maradiaga
25/4/22	Café emprendedor: Segunda Edición	Leidy Mendoza y Sofia Maradiaga
23/5/22	Café emprendedor: Tercera Edición	Leidy Mendoza y Sofia Maradiaga
30/5/22	Café emprendedor: Cuarta Edición	Leidy Mendoza y Sofia Maradiaga
20/6/22	Café emprendedor: Quinta Edición	Leidy Mendoza y Sofia Maradiaga

Fuente: Elaboración propia

⁴ Ver anexos 6-12

El impacto de la propuesta de mejora se midió en términos de tiempo de duración de cada estratégica, en horas de trabajo y costos de implementación. Al mismo tiempo, también se espera medir en cantidad de personas beneficiadas.

3.4.2.2 Costo de implementación:

El costo de implementación de una estación del café en un café emprendedor es

$\$24.47 * 24.64$ (precio del dólar) = 602.94 lempiras

El cuál incluye:

- Cafetera
- Razas de café
- Azúcar
- Cremora
- removedores de café
- servilletas
- pan en bandeja

Todo para 20-25 personas.

A continuación, podemos observar cotización que se solicitó a Connect Cowork en la siguiente ilustración:

Ilustración 46: cotización



RAÍZ CAPITAL
Casa Quinchon

Avenida Miguel Cervantes
Tegucigalpa, Honduras
Raíz Capital S. De R.L.
RTN: 0801-9016-820838

Nombre: TECH4DEV

Fecha: 3-5-2022

Descripción	Precio 4 UND USD	Precio 4 UND HNL (24.5151)
<p>Montaje de una Estación de café privado por evento - Connect Cowork.</p> <p>Precio unitario: \$ 24.47 Precio 4 und: \$ 97.90</p> <p>Incluye: -Cafetera -Tazas para café -Azucar -Cremora -Removedores de café -Servilletas -Pan en una bandeja Todo para 20 - 25 personas.</p> <p>Horario de atención: Lunes a Viernes de 8.00 am - 5.00 pm y sábados de 8.00 am a 1.00 pm. *Reservas fuera de horario regular tiene un costo adicional del 20%**</p>	\$97.90	L 2,400.03
Sub - Total	\$ 97.90	L 2,400.03
+ 15% N/A	\$ 14.69	L 360.01
GRAN TOTAL	\$ 112.59	L2,760.04

- La tasa de cambio a utilizar será la que esté en vigencia en el día en que se realice el pago.
- El estacionamiento es gratuito y está sujeto a la disponibilidad del día.
- Cotización vigente por 15 días.

Duración y horas de trabajo:

La implementación del café emprendedor, se estimó a que se organizó de manera mensual, sin embargo, en mayo se realizaron 2 café emprendedores.

Al mismo tiempo las horas de trabajo y duración de dicho café emprendedor se puede observar en la tabla 19.

Tabla 20: duración y horas de trabajo

Mes	Duración	Horas de trabajo
Marzo	2 horas	3 horas
Abril	1 hora y media	2 horas y media
Mayo	3 horas	5 horas

Fuente: Elaboración propia

Marzo: $3 \text{ horas} / 8 \text{ horas} = 0.375$

En marzo se utilizaron 38% del día laboral del personal de Tech4DevHn para llevar a cabo un evento de Networking en el cual fueron beneficiados más de 20 personas.

Abril: $2.5 \text{ horas} / 8 \text{ horas} = 0.312$

En abril se utilizaron 31% del día laboral del personal de Tech4DevHn para llevar a cabo un evento de Networking en el cual fueron beneficiados más de 18 personas.

Mayo: $5 \text{ horas} / 16 \text{ horas} = 0.312$

En mayo se utilizaron 32% del día laboral del personal de Tech4DevHn durante 2 ocasiones para llevar a cabo un evento de Networking en el cual fueron beneficiados más de 40 personas.

3.4.2.3 Porcentaje de visitas al laboratorio de innovación:

Durante los meses de marzo, abril y mayo, implementando la estrategia del café emprendedor y visitas académicas utilizando un estimado de 38% del día laboral de 3 personas del personal de Tech4DevHn se beneficiaron más de 90 personas. El número de personas que anteriormente visitaba el innovation lab era de 10 personas mensualmente. Sin embargo, actualmente con la implementación de tik tok, los videos que se publican en las redes sociales y la recomendación que hacen las personas del café emprendedor y demás actividades, se maneja un rango de 40- 68 visitas mensuales. Observar ilustración 45.

Rango mínimo de visitantes: $10 = 50(1-x)$

$$X = 0.75$$

Rango máximo de visitantes: $10 = 68(1-x)$

$$X = 0.85$$

Cuando se maneja un rango mínimo de visitantes, las visitas al laboratorio de innovación han aumentando en un 75%, mientras que cuando se rango máximo de visitantes, las visitas al laboratorio de innovación han aumentando en un 85%, en comparación a los meses anteriores. O

Ilustración 47: visitas

1	Fecha	Actividad	Nombre del visitante	Institución	Numero de visitantes
2	20/5/22	Reservación	Rodil Rivera	Todo Legal	1
3	23/5/22	Café emprendedor		Invitados	20
4	26/5/22	Reservación	Integrantes de PIXDEA	PIXDEA	15
5	27/5/22	Visita academica estudiantes de Unitec		Unitec	12
6	30/5/22	Café emprendedor		Invitados	20
7				Total	68
8					
9					

Fuente: Elaboración propia

3.4.3 Congreso para emprendedores:

El congreso para emprendedores es una actividad en la que aún se está trabajando para implementar, con la intención de poder aumentar el número de visitas del laboratorio de innovación. De la misma forma, a través de la implementación de dicha actividad se espera que más personas tengan conocimiento de la existencia de dicho laboratorio y que puedan comprender que dicho espacio está a la disposición de la comunidad emprendedora.

Actualmente se sigue trabajando en la planificación de dicho evento, sin embargo, se espera que la temática sea “Innovación y Emprendimiento cómo Aprendizaje Multidisciplinario”. El cual tiene cómo propósito desarrollar e impulsar el aprendizaje multidisciplinario, que se considera clave para crear empresarios, a través de la formación de nuevas técnicas y brindando información necesaria para desarrollar una sociedad emprendedora. Como objetivo principal se espera promover el conocimiento y el fortalecimiento de la educación multidisciplinaria para construir una sociedad emprendedora a través del análisis de nuevas tendencias y prácticas en innovación. En cuanto a la audiencia se tiene en mente que sean Jóvenes emprendedores, emprendedores y estudiantes universitarios (Unitec, Ceutec, UNAH, UNICAH, UTH).

3.4.4 Visitas académicas al laboratorio:

Las visitas académicas es algo en lo que también está en proceso la planeación para poder llevarse a cabo. Dentro de las visitas académicas también, se incluye visitas a diferentes universidades y pases de aulas dentro de Unitec para informar a los estudiantes sobre el programa innovador que es Tech4DevHn. Al igual que el congreso para emprendedores y el café emprendedor las visitas académicas tiene como prioridad poder aumentar la visibilidad del programa para poder contribuir con el cumplimiento de los objetivos. La primera visita académica que está en proceso es con los estudiantes de la carrera de Administración industrial y

emprendimiento, lo cual se llevará a cabo con el apoyo de la asociación estudiantil de Administración industrial.⁵

3.4.4.1 Costo de implementación:

La visita académica que se llevo a cabo en el laboratorio de innovación no tiene ningún costo, puesto a que no se gasto en recursos ni en nada para llevarla a cabo. A los estudiantes se les brindó café, el cuál fue totalmente gratis, puesto que Tech4DevHn cuenta con café durante todo el día, como parte del contrato.

Duración y horas de trabajo:

2 hora de trabajo / 8 horas de trabajo = 0.25%

Se utilizó el 25% del día laboral de 3 personas del equipo de Tech4DevHn para llevar a cabo una visita académica, teniendo un total de 12 beneficiados.

⁵ Ver anexos 13-17

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones que tienen relación directa con los objetivos específicos que se plantean al inicio del informe

4.1 Conclusiones:

- 4.1.1 Se logró el objetivo planteado que buscaba el incremento de visitantes al laboratorio de innovación, en un 50%, a través de visitas académicas, eventos de networking como lo es el café emprendedor en alianza con universidades y asociaciones estudiantiles. Con un costo totalmente gratis para la comunidad emprendedora y teniendo 90 personas beneficiadas.
- 4.1.2 Tech4DevHn logró el incremento de un 45% en las visitas en la página web mediante campañas publicitarias en redes sociales y la implementación del podcast en un estimado de 6 meses.
- 4.1.1 Por medio de la propuesta “sistema de registro electrónico” se logra reducción de tiempos en más de 50% y se obtiene feedback de parte de los visitantes al laboratorio de innovación.

4.2 Recomendaciones:

- 4.2.1 Se recomienda a Tech4DevHn seguir implementando dichas estrategias, en especial el café emprendedor que al día de hoy ha sido un evento de Networking que ha dado frutos, se ha logrado establecer conexiones y vinculaciones con empresas que han acudido a dicho evento. Al mismo tiempo, las personas que visitan el laboratorio de innovación suben a sus redes sociales en donde están por lo cual, brinda mayor visibilidad al proyecto y de esta forma puede atraer a un mayor número de personas interesadas en formar parte de la red del programa de aceleración.
- 4.2.2 Tech4DevHn puede lograr aún puede lograr aumentar el número de views a la página web si se mantiene más actualizada, es decir, si brindan noticias sobre emprendedores hondureños, si se mantiene al día con eventos que sucede dentro del laboratorio de innovación. De igual forma, poder integrar a la página web noticias de éxito de emprendedores del país, testimonios de StartUps que forman parte del programa de aceleración, información sobre los hackathons, bootcamps y eventos en los que tech4devHn ha sido patrocinador. Esto, hará que los hondureños muestren mayor interés por Tech4DevHn y que así se motiven a formar parte de TechDevHn.
- 4.2.3 Al hacer uso del registro electrónico, se brinda la opción de que los visitantes que lleguen al laboratorio de Innovación, pueden comentar a cerca de como fue su experiencia en la visita, lo cual sirve de feedback para el equipo de Tech4DevHn. Por lo tanto, obtener feedback de cómo fueron atendidos los emprendedores en sus visitas brinda la oportunidad de que Tech4DevHn pueda optimizar el servicio al cliente brindado o incluso mejorar la manera en que se brinda dicha información sobre el programa a los visitantes.

Bibliografía:

Acerca de Search Console - Ayuda de Search Console. (2022). Google.com.

<https://support.google.com/webmasters/answer/9128668?hl=es>

André Mousinho. (2020, June 3). *Qué es SEO: La guía completa para que alcances la cima de*

Google. Rock Content - ES. <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-seo/>

BELLO, C. (2020). *¿Qué es un hackathon?* Lead-Innovation.com. [https://www.lead-](https://www.lead-innovation.com/es/blog/que-es-un-hackathon)

[innovation.com/es/blog/que-es-un-hackathon](https://www.lead-innovation.com/es/blog/que-es-un-hackathon)

Robbins/Coulter. (2010). *Administración.* México: Pearson educación.

Flores, J. (2017, February 20). *Qué es AdWords, la pregunta que debes dejar de hacerte YA.*

SEOptimizer; SEOptimizer. <https://www.seoptimizer.com/es/blog/que-es-adwords/>

Muriel, A. (2022, March 4). *¿Qué es un podcast y cómo hacer uno de calidad en 5 pasos?* Blog

de Inbound Marketing Y Ventas | RD Station. [https://www.rdstation.com/es/blog/que-es-](https://www.rdstation.com/es/blog/que-es-un-podcast/)

[un-podcast/](https://www.rdstation.com/es/blog/que-es-un-podcast/)

¿Qué es una startup? (2020). Camara.es. [https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-](https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-es-una-startup)

[es-una-startup](https://www.camara.es/blog/creacion-de-empresas/que-es-una-startup)

¿Qué es un código QR? (2020). Unitag. <https://www.unitag.io/es/qrcode/what-is-a-qr-code>

en, T. (2022). *Design Thinking en Español.* Designthinking.es.

<https://www.designthinking.es/inicio/index.php>

¿Qué es un Photobooth? - Todo Para Tus Fiestas. (2022). BabyCenter.

<https://espanol.babycenter.com/thread/2322043/qu%C3%A9-es-un-photobooth>

Skedda. (2013). *Skedda*. Skedda.com; Skedda. <https://www.skedda.com/>

Significados. (2014, February 3). *Significado de Snack*. Significados; Significados.

<https://www.significados.com/snack/>

TALKING POINT - Definición y sinónimos de talking point en el diccionario inglés. (2022).

Educalingo.com. <https://educalingo.com/es/dic-en/talking-point>

Tech4Dev HN. (2020). *Tech4Dev HN | Fortalecimiento del ecosistema emprendedor*.

Tech4dev.hn. <https://tech4dev.hn/index.html#popup1>

UNITEC Honduras. (2022). *Misión y Visión | UNITEC*. Unitec.edu. <https://www.unitec.edu/la-universidad/mision-y-vision/>

Tech4Dev HN. (2020). *Tech4Dev HN | Fortalecimiento del ecosistema emprendedor*.

Tech4dev.hn. <https://tech4dev.hn/index.html#popup1>

Velasco, M. M. (22 de Enero de 2019). *Cuáles son los mejores tipos de eventos de Networking*.

Obtenido de áurea: <https://aurea.com.mx/1162-2>

(13 de Febrero de 2020). *Obtenido de QUÉ ES UN COFFEE BREAK Y CÓMO*

ORGANIZARLO: <https://cafesabora.com/es/qué-es-un-coffee-break-y-cómo-organizarlo>

GLOSARIO:

Adwords: Google AdWords es un servicio y un programa de la empresa Google que se utiliza para ofrecer publicidad patrocinada a potenciales anunciantes.

After-hours: un after-hours events son eventos que mezclan el networking con bebidas informales y finger food. Este tipo de eventos se caracterizan por conseguir una atmósfera más relajada y acercarse a extraños suele ser más fácil.

Análisis FODA estratégico: consiste en resumir en una tabla resumen, la evaluación de los puntos fuertes y débiles internos del Centro (competencia o capacidad para generar y sostener sus ventajas competitivas) con las amenazas y oportunidades externas, pues la Estrategia debe lograr el encaje entre sus capacidades internas y su posición competitiva externa.

Código Qr: es un código de barras bidimensional cuadrada que puede almacenar los datos codificados. La mayoría del tiempo los datos son un enlace a un sitio web (URL).

Coffee breaks: es un término que se emplea para designar ese delicioso momento de pausa en el trabajo, en mitad de un congreso o entre ponencia y ponencia, para disfrutar de un buen café, tomar fuerzas y continuar con nuestros quehaceres.

Concepción: etapa de formación para la creación temprana de modelos de negocio

Design thinking: es un método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios. Proviene de la forma en la que trabajan los diseñadores de producto.

Empatizar: el proceso de Design Thinking comienza con una profunda comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando, y también de su entorno. Personas en general, clientes, empleados, debemos ser capaces de ponernos en la piel de dichas personas para ser capaces de generar soluciones consecuentes con sus realidades.

Escalabilidad: es un concepto que hace referencia a la capacidad de una empresa, un proyecto, o incluso un sistema informático, de alcanzar un crecimiento exponencial.

Feedback: cuando hablamos de feedback empresarial, nos estamos refiriendo a la respuesta que los colaboradores y los clientes pueden dar a lo que se les ofrece.

Google Search Console: es un servicio gratuito de Google que te ayuda a supervisar, mantener y solucionar los problemas de aparición de tu sitio web en los resultados de la Búsqueda de Google.

Hackathons: La palabra hackathon es una combinación de las palabras "hack" y "marathon" donde hack significa solución experimental y creativa de problemas con un enfoque lúdico y marathon significa la duración del evento.

Nacimiento: etapa de aceleración de emprendimientos en fase temprana con un modelo de negocio con base en una solución tecnológica.

Networking: es una práctica que se basa en establecer una red de contactos profesionales, en las que se pretende generar oportunidades laborales o de negocio, para esto se realizan encuentros, charlas, conferencias o cualquier tipo de reunión en la que tanto empresarios como personas naturales que hagan parte de diferentes profesiones y sectores del mercado.

Persistencia: etapa de aceleración de emprendimientos en fase de consolidación de modelos de negocio con base en una solución tecnológica.

Photobooth: es un espacio diseñado que funciona como escenario, donde los invitados pueden hacerse fotografías durante un evento.

Podcast: es un contenido en audio, disponible a través de un archivo o streaming.

SEO: significa Search Engine Optimization (Optimización para motores de búsqueda). Se trata del conjunto de estrategias y técnicas de optimización que se hacen en una página web para que aparezca orgánicamente en buscadores de Internet como Google, Yahoo o Youtube.

Skedda: es un sistema gratuito y elegante de reservas y programación en línea para escritorios, salas, canchas, estudios y espacios en su sede.

Snacks: es el nombre genérico de los alimentos ligeros que se consumen entre comidas o que acompañan las fiestas y otras ocasiones de entretenimiento.

StartUp: Un 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.

Talking points: son puntos de debate en el debate, discurso o en evento, son declaraciones diseñadas para apoyar de manera persuasiva un lado tomado en un tema.

Tech4DevHn: proyecto enfocado en el Fortalecimiento del Ecosistema Emprendedor para mejorar las soluciones tecnológicas en los sectores de salud, educación y seguridad.

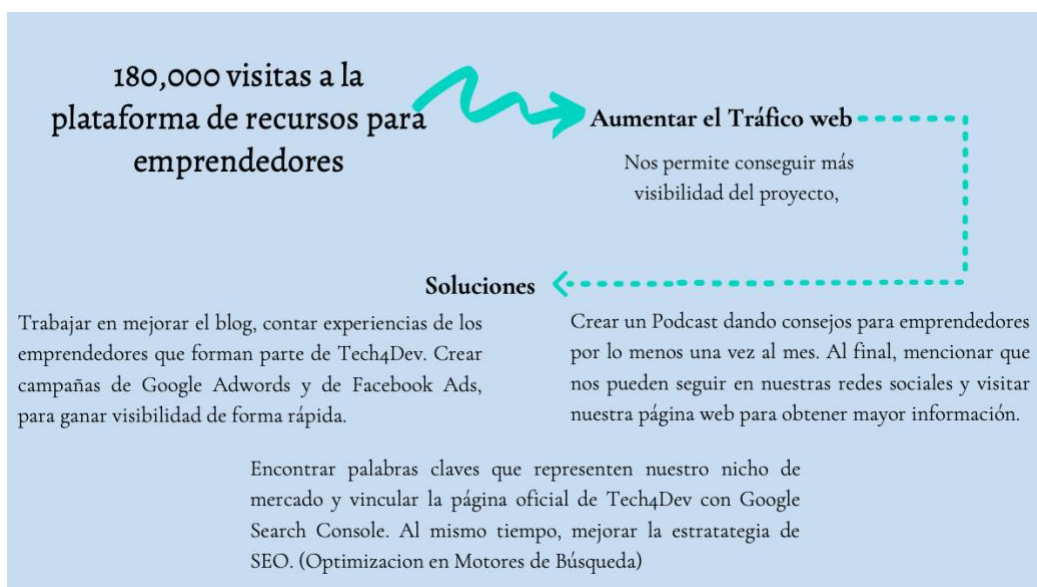
ANEXOS:

Se realizó una presentación tal como se aprecia en los siguientes anexos:

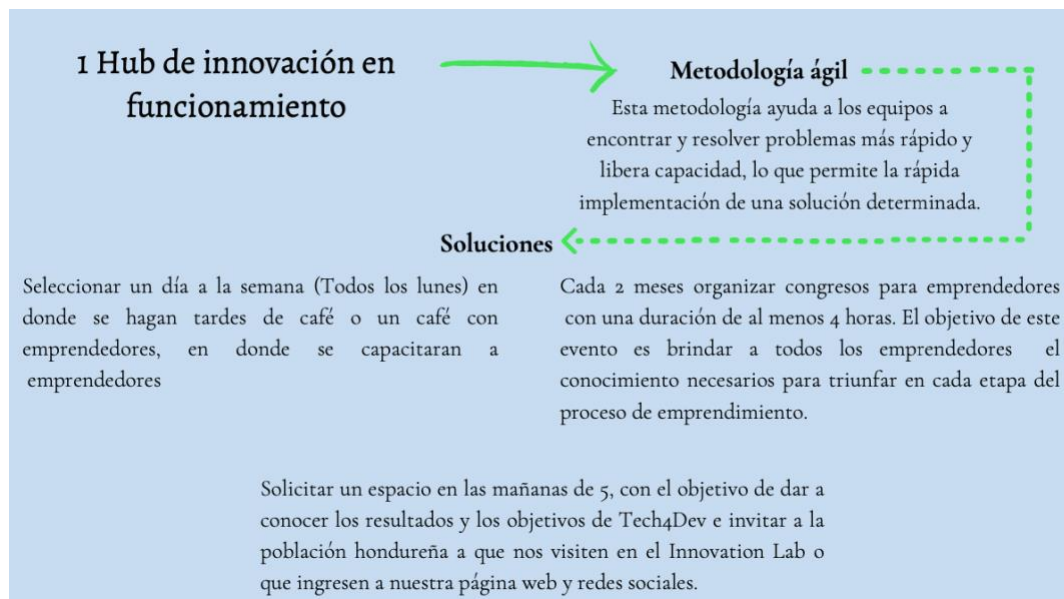
Anexo 1: Cumplimiento de objetivos 1



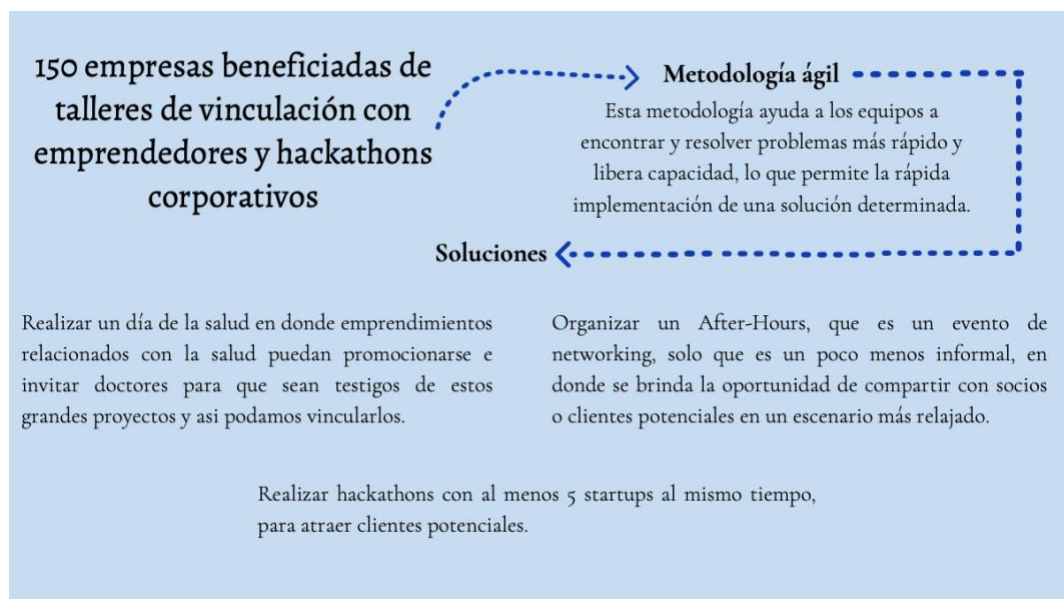
Anexo 2: Cumplimiento de objetivos 2



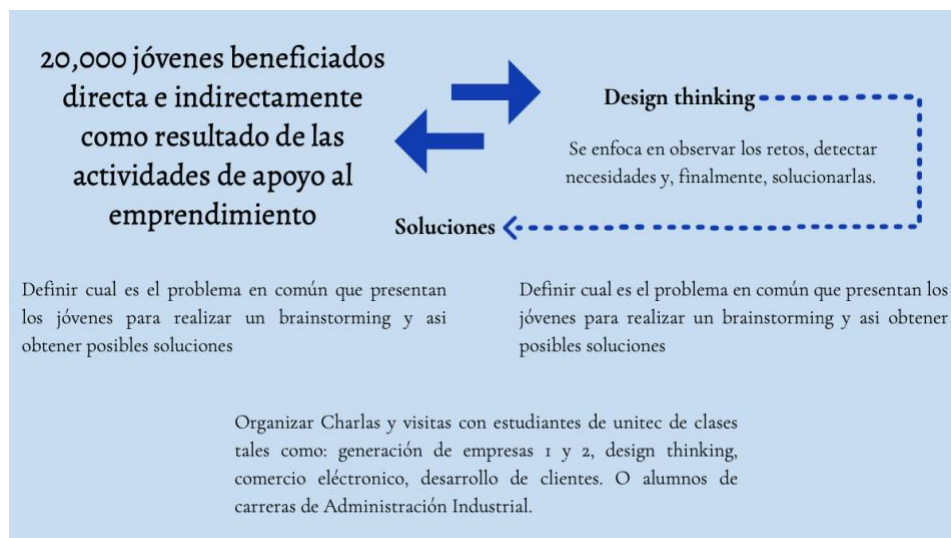
Anexo 3: Cumplimiento de objetivos 3



Anexo 4: Cumplimiento de objetivos 4



Anexo 5: Cumplimiento de objetivos



Se realizó el evento café emprendedor, primer, segunda y tercera edición tal como se aprecia en los anexos 6-12:

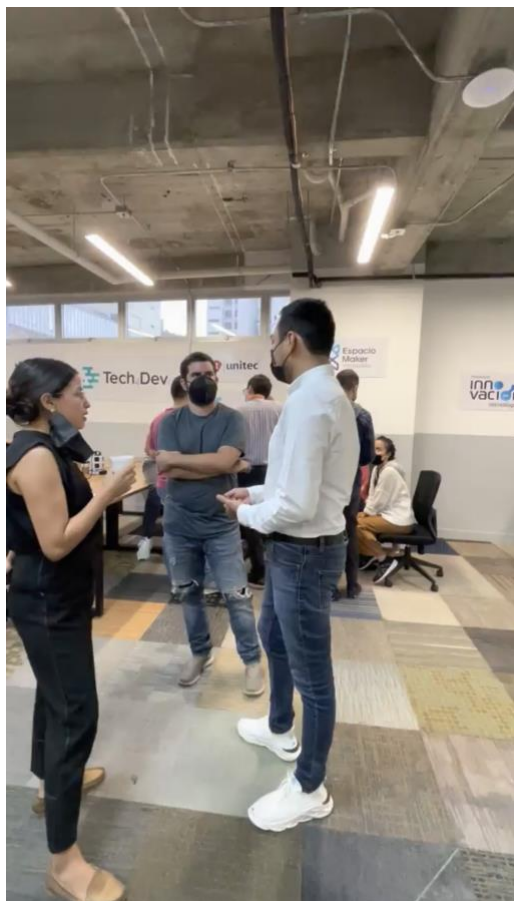
Anexo 6: café emprendedor (primera edición)



Anexo 7: café emprendedor (primera edición)



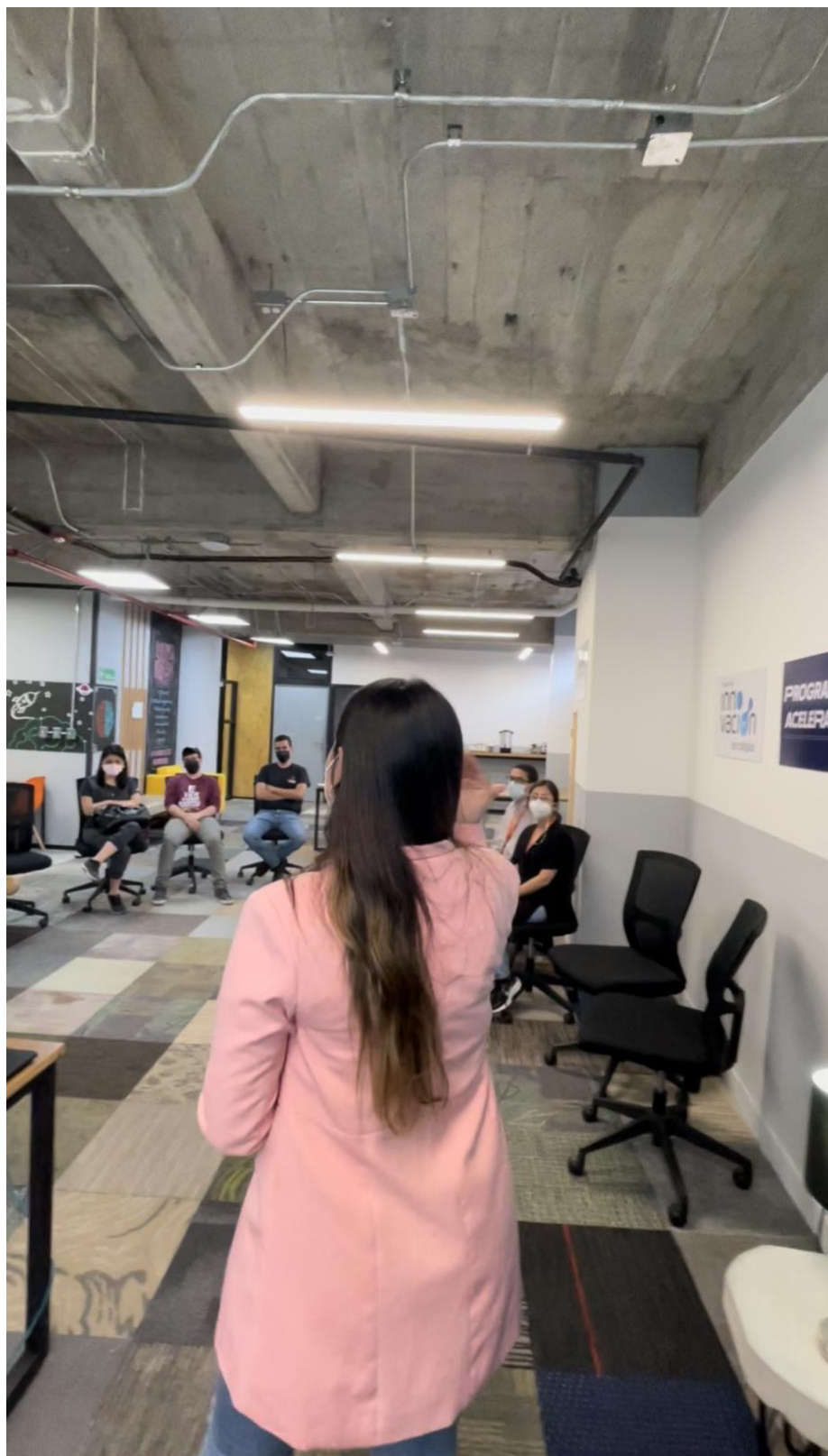
Anexo 8: café emprendedor (segunda edición)



Anexo 9: café emprendedor (segunda edición)



Anexo 10: café emprendedor (tercera edición)



Anexo 11: café emprendedor (tercera edición)



Anexo 12: café emprendedor (tercera edición)



Se organizó visita académica con ayuda de la asociación de administración industrial al laboratorio de innovación, tal como se aprecia en los anexos:

Anexo 13: visita académica



Anexo 14: visita académica

Anexo 15: visita académica



Anexo 16: visita académica



Anexo 17: visita académica



Se enviaron correos a las StartUps para brindarles seguimiento sobre el cumplimiento de objetivos y vinculaciones, así como se puede apreciar en los siguientes anexos:

Anexo 18: seguimiento de testeo



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO



Para: rodil@todolegal.app

Lun 23/5/2022 11:35

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; LEIDY YARITZA MENDOZA PADILLA

¡Buen día equipo Todo Legal!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al demo que se está realizando con la facultad de Ciencias Administrativas de Unitec.

Nos gustaría saber: ¿Ya se tiene programada la demostración con docentes? y

¿Cuándo se hará el testeo de los estudiantes?

También, quisiéramos saber, ¿Cómo van con el proceso del cumplimiento de objetivos?

Déjennos saber si hay algo en el cual podamos apoyarles.

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 19: seguimiento de testeo



Rodil Rivera <rodil@todolegal.app>



Para: SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Mar 24/5/2022 11:35

Hola Sofía.


Ya el testeo está corriendo con los estudiantes hace 4 semanas. Ya se hizo la reunión con los docentes y lo demás que corresponde.



Rodil Rivera
Gerente de Productos
email: rodil@todolegal.app
teléfono: +504 9965-3188
SPS, Honduras
in 

Anexo 20: seguimiento de testeo

S SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO 👍 ↶ ↷ → ...
 Para: Rodil Rivera <rodil@todolegal.app> Mié 25/5/2022 18:15
 CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA

 Información_Carta_Entendimi...
5 MB

¡Buenas tardes Rodil!
 Un gusto saludarle nuevamente,
 Muchas gracias por mantenernos informados. A continuación, adjunto el documento que deben llenar a la hora de realizar un testeo.

Agradecemos su colaboración
 Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 21: seguimiento de vinculación

S SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO 👍 ↶ ↷ → ...
 Para: alextinoco@salonista.app Lun 23/5/2022 11:59
 CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; LEIDY YARITZA MENDOZA PADILLA

¡Buen día equipo Salonista!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento a la vinculación con Washington Academy.

Nos gustaría saber ¿En que finalizó la vinculación con Washinton Academy? ¿Se está haciendo gestión con otra academia de belleza?


Déjenos saber si hay algo en que podamos colaborar.






Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

↶ Responder ↶ Responder a todos ↷ Reenviar

Anexo 22: seguimiento de vinculación

 **SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO**
 Para: erick.marin@appbetty.com
 CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA

    
 Lun 23/5/2022 11:30

¡Buen día equipo Betty App!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al cierre de la vinculación con Ficohsa y Tengo.

Les solicitamos informarnos si ya está listo el documento de cierre de la vinculación con Ficohsa y Tengo, de ser así, favor enviarlo.


Déjenos saber si hay algo en que podamos colaborar.






Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 23: seguimiento de vinculación


 **Erick Vladimir Reyes Marín <erick.marin@appbetty.com>**
 Para: SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO
 CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA

    
 Mar 24/5/2022 14:00

Hola Sofía, buen día

Para el documento de cierre de vinculación ¿hay algún formato o nosotros lo elaboramos?
 En la carpeta de drive de evidencias de validación, nosotros subimos el contrato con Tengo, ¿Había que subir algo más?, me puse a ver los otros y subieron los informes de los hitos, esos los enviamos por correo pero los subiré también por cualquier cosa.
 De igual manera iré trabajando un documento relacionado a la vinculación con Tengo.

Le quedo pendiente, le aviso al tenerlo,
 Saludos.



Anexo 24: seguimiento de vinculación



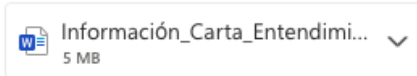
SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: Erick Vladimir Reyes Marín <erick.marin@appbetty.com>

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA



Mié 25/5/2022 18:18



¡Buenas tardes Erick!

Un gusto saludarle nuevamente,

Con respecto a su duda, sí, contamos con un documento de cierre de vinculación, que a continuación, se lo estaré adjuntando. De igual forma, muchas gracias por mantenernos informados.

Agradecemos su colaboración

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

Equipo de Tech4DevHN.

Responder

Responder a todos

Reenviar

Anexo 25: seguimiento de testeo



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: contacto@realidadvirtualhonduras.net

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA



Vie 20/5/2022 14:13

¡Buenas tardes equipo Realidad Virtual!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al testeo del vending machine que se está realizando con Unitec.

Nos gustaría saber cuáles son las fechas que se tienen estipuladas para iniciar el testeo del vending machine en las instalaciones de Unitec Tegucigalpa.

Déjenos saber si hay algo que podamos hacer de nuestra parte para colaborar con la ejecución de este testeo.

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 26: seguimiento de testeo



contacto@realidadvirtualhonduras.net

Para: SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA



Mié 25/5/2022 07:43

Buenos días Sofia,

Si me lo permite, le podría confirmar este viernes, ya que el proveedor que contratamos para que nos construyera el cajón nos quedo mal y nos toco buscar otro, el cual este ultimo, sí esta enviando avances y prometió entregarlo ya brandeado.

Si nos entregan el cajón este viernes, ya podríamos llevar la vending machine a UNITEC el primer lunes de junio. Esto porque queremos hacer pruebas y depurar cualquier facho antes de comenzar con el test.

Muchas gracias por el seguimiento.

Anexo 27: seguimiento de testeo



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: contacto@realidadvirtualhonduras.net

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA









Mié 25/5/2022 18:22

¡Buenas tardes equipo realidad virtual!
Un gusto saludarle nuevamente,
Agradecemos su colaboración, por favor mantenernos informados sobre el proceso de la vending machine. Nos confirman si ocurre algún otro cambio.
Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

Equipo de Tech4DevHN.

[← Responder](#)[↶ Responder a todos](#)[→ Reenviar](#)

Anexo 28: seguimiento de cumplimiento de objetivos

 **SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO**     

Para: hondurasconecta@gmail.com Mié 25/5/2022 18:37
 CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA

¡Buenas noches equipo Honduras Conecta!







Un gusto saludarles,
 Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al cumplimiento de objetivos.

Déjennos saber si hay algo en que podamos colaborar.
 Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!
 ¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

← Responder
↶ Responder a todos
↷ Reenviar

Anexo 29: seguimiento de cumplimiento de objetivos

 **SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO**     

Para: denia.david@unitec.edu.hn; Holman Sanchez <holman.sanchez@burkits.com> Mié 25/5/2022 19:18
 CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA

¡Buenas noches equipo Burkits!

Un gusto saludarles,
 Me pongo en contacto con ustedes para solicitarles el documento de cumplimiento de objetivos, en el cual deberán identificar de qué manera fue invertido el segundo desembolso, así como cada uno de los objetivos y actividades que desarrollaron con dicho desembolso. Si todavía no se ha completado todo el reporte, favor enviar un reporte con los avances realizados hasta el momento.
 De igual forma, queremos que nos hagan llegar el documento del testeo con Voces Vitales y Arsa.

Déjennos saber si hay algo en que podamos colaborar.
 Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!
 ¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 30: seguimiento de cumplimiento de objetivos



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: info@cotizaseguros.online

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA



Mié 25/5/2022 19:20

¡Buenas noches equipo Cotiza Seguros!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al cumplimiento de objetivos.

Déjenos saber si hay algo en que podamos colaborar.

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 31: seguimiento de cumplimiento de objetivos



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: ctabora@cloik.com

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA



Mié 25/5/2022 19:39

¡Buenas noches equipo Cloik!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al cumplimiento de objetivos.

Déjenos saber si hay algo en que podamos colaborar.

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Responder

Responder a todos

Reenviar

Anexo 32: seguimiento de testeo



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: ventas@teconectoapp.com

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; LEIDY YARITZA MENDOZA PADILLA



Vie 20/5/2022 14:43

¡Buenas tardes equipo Te Conecto!

Un gusto saludarles,

Me pongo en contacto con ustedes para dar seguimiento al testeo con Ceutec.

Nos gustaría saber si ya está lista la plataforma para llevar a cabo una revisión tecnológica con el ingeniero Kevin Martínez ejecutivo de seguimiento tecnológico.

También, quisiéramos saber la fecha de cuándo estará listo todo para arrancar con el testeo.

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

¡Muchas gracias de antemano!

Equipo de Tech4DevHN.

Anexo 33: seguimiento de testeo



Alex Quan Petit <ventas@teconectoapp.com>

Para: SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; LEIDY YARITZA MENDOZA PADILLA



Mar 24/5/2022 21:34

Hola Sofia un gusto saludarla,

El jueves en la noche estaríamos listos para entregarles un beta del app para empezar el testeo con Kevin con gusto podríamos coordinar la revisión la próxima semana. Cualquier otra consulta a la orden.

Saludos.

Obtener [Outlook para Android](#)



Anexo 34: seguimiento de testeo



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: Alex Quan Petit <ventas@teconectoapp.com>

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; KEVIN FABRICIO MARTINEZ CRUZ



Mié 25/5/2022 18:21

¡Buenas tardes Alex!

Un gusto saludarle nuevamente,

Agradecemos su colaboración, por favor mantenernos informados sobre todo el proceso.

De igual forma, en el destinatario encontrará el correo del ingeniero Kevin Martínez para que esté al tanto de todo. También él, tiene tiempo libre la próxima semana, el día martes tanto por la mañana como por la tarde y el día jueves por la tarde, para así poder coordinar la revisión.

Déjennos saber si hay algo más en que podamos colaborar.

Cualquier duda o incertidumbre, ¡estoy a la orden!

Equipo de Tech4DevHN.

...

Anexo 35: seguimiento de testeo



Alex Quan Petit <ventas@teconectoapp.com>

Para: SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; KEVIN FABRICIO MARTINEZ CRUZ



Mié 25/5/2022 19:27

Muchas gracias Sofia hay alguna manera que pueda ser después de las 6pm la revisión con el ING. Kevin?

Obtener [Outlook para Android](#)

...

Anexo 36: seguimiento de testeo



SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO

Para: Alex Quan Petit <ventas@teconectoapp.com>

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; KEVIN FABRICIO MARTINEZ CRUZ




Mié 25/5/2022 20:12

Buenas noches nuevamente Alex, ¿estaría bien el día martes 31, a las 7:30 P.M?

Equipo de Tech4DevHN.

...

Anexo 37: seguimiento de testeo

 Alex Quan Petit <ventas@teconectoapp.com> 👍 ↶ ↷ → ...

Para: SOFIA LIZETH MARADIAGA CENTENO Tue 26/5/2022 14:21

CC: RIVERA ERA JESSIE PAOLA; KEVIN FABRICIO MARTINEZ CRUZ

Hola Sofia,

Martes a las 7.30pm esta bien.

Saludos.

...

[Confirmado.](#) [Nos vemos.](#) [De acuerdo.](#)

🗨️ ¿Las sugerencias anteriores son útiles? [Sí](#) [No](#)

[↶ Responder](#) [↶ Responder a todos](#) [↷ Reenviar](#)

Se realizó visita a la Universidad Zamorano, tal como se puede observar en los siguientes anexos:

Anexo 38: visita a Zamorano

Anexo 39: visita a Zamorano



Anexo 40: visita a Zamorano



Anexo 41: visita a Zamorano

