

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
BANCO ATLÁNTIDA S.A.**

SUSTENTADO POR:

**JENNY MELISSA TRINIDAD JIMÉNEZ
11311092**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE: LICENCIATURA EN
RELACIONES INTERNACIONALES**

TEGUCIGALPA, M.D.C

HONDURAS, C.A

ABRIL, 2020

Índice

AUTORIZACIÓN	II
RESUMEN EJECUTIVO	V
GLOSARIO	1
CAPITULO I: GENERALIDADES	2
1.1 Datos generales de la institución	2
1.1.2 Naturaleza	3
1.1.3 Visión	3
1.1.4 Misión	3
1.1.5 Valores	3
1.1.6 Organigrama	4
CAPITULO II ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN	6
2.1 Objetivos de la práctica Profesional:	6
2.1.1 Objetivo General	6
2.1.2 Objetivos Específicos	6
2.2 Descripción del Cargo y Funciones	6
2.3 Actividades realizadas en la empresa	7
CAPITULO III ACTIVIDADES DE MEJORA	8
3.1 ¿Qué es PDIA?	9
3.2 Proceso de identificación del problema	10
3.3 Problema seleccionado	10
3.4 Proceso de identificación de la solución	10
3.5 Solución de la propuesta	11
3.6 Espacio de Cambio y Selección de Solución	13
3.7 Posibilidades de espacio de las soluciones	14
3.8 Selección de la Solución	16
3.9 ¿Qué es específicamente lo que se propone hacer?	16
3.10 ¿Qué pasos debe seguir la propuesta para ser implementada?	17
CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	19
4.1 Conclusiones	19
4.2 Recomendaciones	19
4.2.1 Recomendaciones para la empresa	19
4.2.2 Recomendaciones para la Universidad	20
Bibliografía	21

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe tiene como finalidad presentar el trabajo realizado durante el desarrollo de la práctica profesional en el departamento de Centro de Operaciones del Banco Atlántida en el primer periodo del 2020.

La práctica profesional fue realizada en el área de Comercio Exterior y Administración de Divisas del Banco Atlántida, lugar donde se lograron realizar todas las actividades asignadas de manera exitosa y eficaz durante el periodo de la práctica profesional. El área de Comercio Exterior y Administración de Divisas es una de las áreas de mayor importancia en el banco ya que sobre esta recae la responsabilidad de hacer las negociaciones/contratos de clientes tanto a nivel nacional como internacional, la creación de cartas de crédito y la revisión de todos los documentos de los mismos.

El informe consta de una descripción breve de la institución, estructura y la organización del Banco Atlántida, y las funciones realizadas semanalmente. Asimismo, se integra la propuesta de mejora acerca de los acuerdos/negociaciones que no se llevan a cabo debido al incumplimiento del tiempo establecido de comunicación por parte del cliente o por atrasos del banco.

GLOSARIO

- 1. E-IBS (Sistema Bancario Integrado):** Realiza las operaciones diarias una institución financiera.
- 2. Swift (Society for Worldwide Interbank financial):** Es un sistema de comunicaciones interbancarias y financieras a nivel internacional.
- 3. Carta de Crédito:** Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (Banco emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante).
- 4. Garantía Bancaria:** Documento independiente emitido por un banco para responder ante terceros del cumplimiento de una obligación contraída por un cliente suyo.
- 5. Factoraje Internacional:** Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa exportadora radica en Honduras, vende con recursos a sus cuentas por cobrar a un tercero.
- 6. Discrepancias:** Es lo que no está especificado en los documentos.
- 7. Certificado de Origen:** Certifica la mercadería del país exportador. Donde realiza la compra de la mercadería.
- 8. Factura comercial:** Es el documento que refleja toda la información de una compraventa.
- 9. Letra de Cambio:** Es el documento que sirve de garantía al banco donde el cliente firma y acepta que al vencimiento de la letra va a realizar el pago.
- 10. Lista de empaque:** El detalle de toda la mercadería que importa.
- 11. Garantía de cumplimiento:** Es garantizar el posible incumplimiento de las obligaciones según el contrato establecido hasta la fecha/s previstas para el
- 12. Garantía de Calidad:** Es la garantía comprende todas aquellas actividades de una empresa u organismos para obtener y demostrar la calidad de bienes y servicios.

CAPITULO I: GENERALIDADES

1.1 Datos generales de la institución

Banco Atlántida, institución bancaria con una sólida trayectoria regional, fundada en Honduras el 10 de febrero de 1913 en la ciudad de La Ceiba y en el mismo año, acreditada como la primera institución autorizada para la emisión oficial de billetes en Honduras por 37 años. (Banco Atlántida, s.f.)

A finales de 1914, se inicia con el proceso de expansión en todo el territorio hondureño con la apertura de sucursales en las principales ciudades del país. En 1950, Banco Atlántida se transforma y comienza una nueva era, encaminada en la innovación y diversificación de servicios. Es entonces cuando se propone el objetivo de crear la mayor red bancaria de Honduras y ser la institución pionera en tecnología financiera y servicios fiduciarios. Actualmente, el Banco Atlántida posee cobertura en todo el territorio nacional, con centros de servicios y oficinas en los 18 departamentos del país. (Banco Atlántida, s.f.)

Como lo establece la institución, se reconoce como una organización dinámica conformada por empresas líderes en Honduras, las cuales brindan soluciones integrales a sus clientes en los rubros de banca, seguros, pensiones y cesantías, leasing, almacenamiento general, casa de bolsa y procesamiento de tarjetas de crédito. (Banco Atlántida, s.f.)

Banco Atlántida es sinónimo de confianza y cercanía. Se atiende a consumidores individuales, pymes y grandes corporaciones a través de una variedad de productos y servicios financieros y una plataforma robusta de banca electrónica multicanal, construyendo además una sólida relación con una extensa y prestigiosa red de bancos corresponsales a nivel internacional asegurando así las transacciones de nuestros clientes en el mundo entero. (Banco Atlántida, s.f.)

1.1.2 Naturaleza

El Grupo Financiero Atlántida está conformado por empresas líderes en Honduras, las cuales brindan soluciones integrales a sus clientes en los rubros de banca, seguros, pensiones y cesantías, leasing, almacenamiento general, casa de bolsa y procesamiento de tarjetas de crédito.

1.1.3 Visión

Ser el mejor Grupo Financiero en la región que responda a la confianza depositada por sus clientes con eficiencia, agilidad e innovación de sus servicios, con personal profesional experto y comprometido.

1.1.4 Misión

Ser un Grupo Financiero que genere confianza, ofreciendo un portafolio de servicios completo con calidad e integridad a los diversos segmentos en el país y la región.

1.1.5 Valores

Integridad

Actuar en forma congruente y transparente con los valores personales y los del banco, manteniendo y promoviendo normas sociales y éticas que generen un ambiente laboral sano, productivo y confiable.

Compromiso

Hacer propia la misión, visión y filosofía del Banco, creer e involucrarse en el alcance de sus objetivos y metas, mostrando orgullo y sentido de pertenencia.

Excelencia

Hacer las cosas bien, sin ninguna excusa, con el espíritu de ser mejor cada día, aceptando los retos como oportunidades de demostrar y desarrollar el potencial.

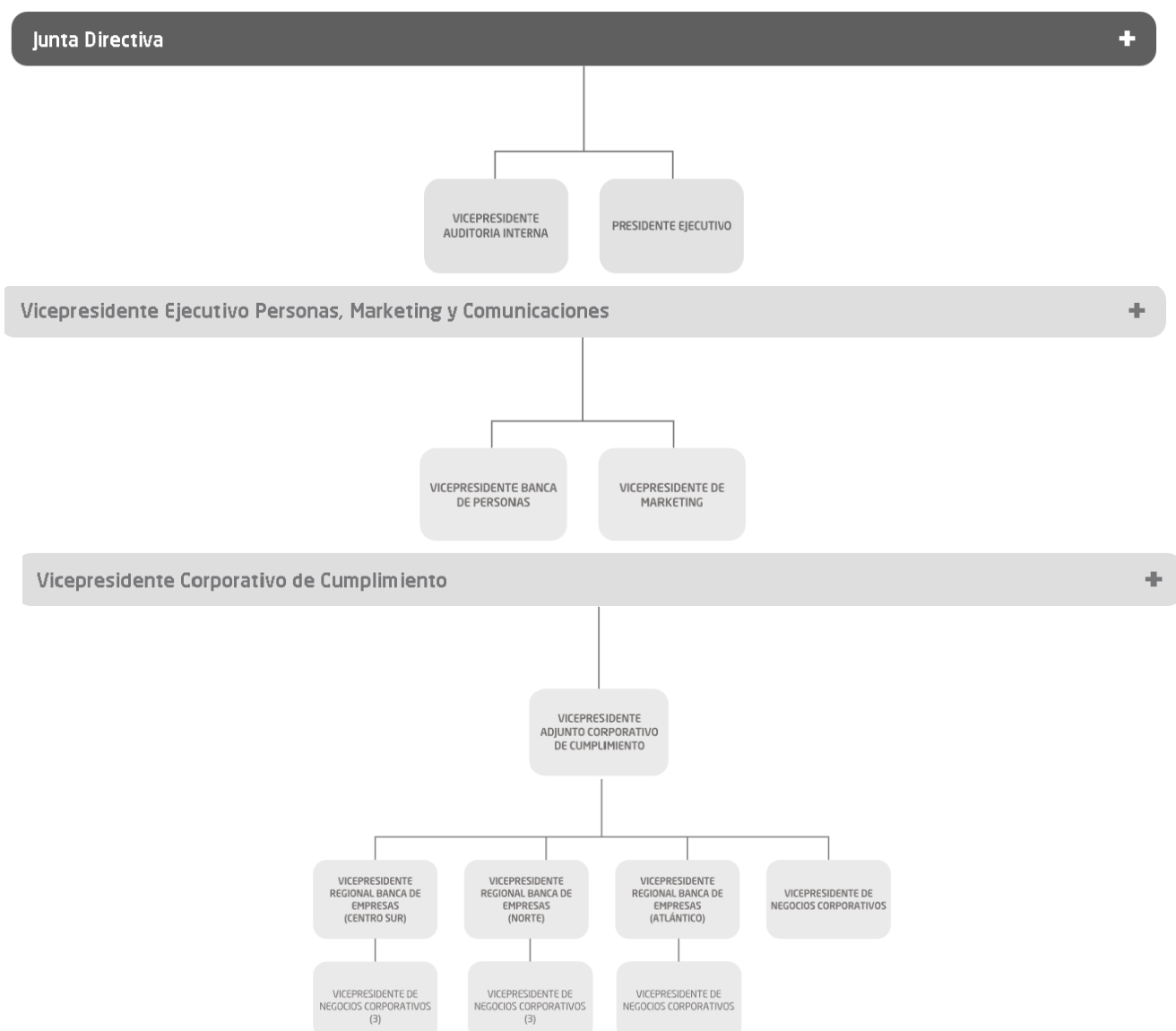
Profesionalismo

Evidenciar con el comportamiento diario el apego a las normas de cortesía, discreción, decoro, prudencia, respeto y urbanidad que se espera en todo colaborador del banco.

Solidaridad

Reconocer la importancia del respeto a la dignidad humana de toda persona en relación directa o indirecta con el banco, demostrando empatía y apoyo a las prácticas individuales y colectivas de responsabilidad social y las orientadas a la búsqueda del bien común.

1.1.6 Organigrama



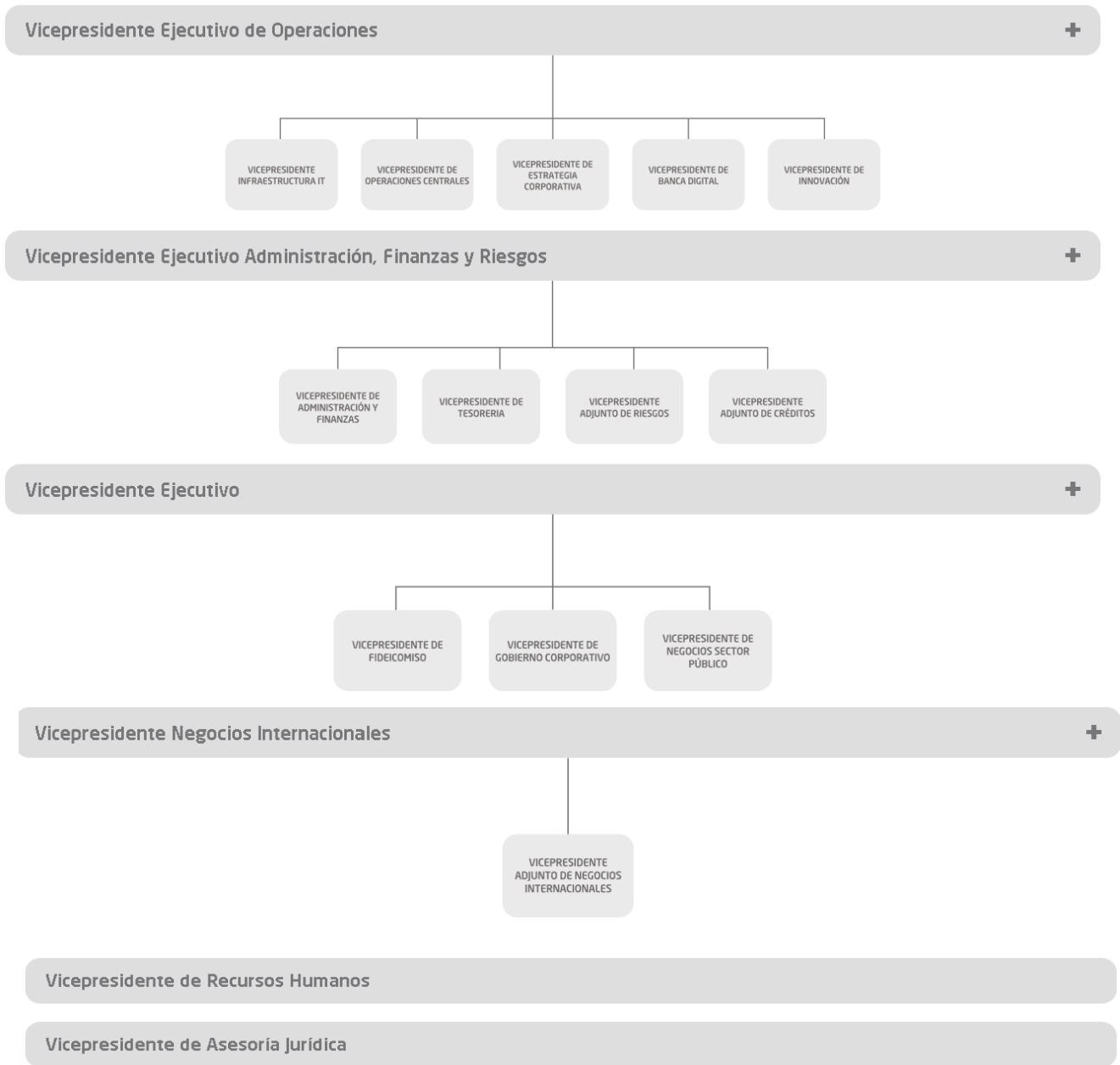


Ilustración 1 Estructura Organizacional Banco Atlántida

Fuente: Enlace Virtual Banco Atlántida

CAPITULO II ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN

2.1 Objetivos de la práctica Profesional:

2.1.1 Objetivo General

Poner en práctica las habilidades, destrezas y competencias aprendidas a lo largo de la carrera universitaria, con el fin de fortalecer las competencias en el área de comercio exterior, así mismo mejorar la preparación laboral adquiriendo experiencia y nuevos conocimientos para la vida.

2.1.2 Objetivos Específicos

- ✚ Conocer más ampliamente sobre las actividades que se realizan en la banca de empresa.
- ✚ Fortalecer el conocimiento en el aspecto financiero específicamente en el área de la banca internacional.
- ✚ Elaborar una propuesta de mejora.

2.2 Descripción del Cargo y Funciones

En el área de Administración de divisas y Comercio exterior, el Banco Atlántida ofrece al exportador e importador una gran variedad de productos financieros para que se puedan llevar a cabo las distintas transacciones tanto nacionales como internacionales de una manera segura, ágil y oportuna con una reconocida experiencia en el campo. Dentro de las funciones comprenden las siguientes:

- ✓ Recibir solicitud autorizada e ingresar la información en el e-IBS para la creación de carta de crédito.

- ✓ Elaborar documentos de enmienda para cartas de crédito.
- ✓ Elaborar cuadros de gastos, comisiones por costos de mensaje Swift, comisiones cambiarias y los valores de documentos a solicitud del cliente.
- ✓ Ejecutar procesos contables por la cancelación de las garantías bancarias moneda nacional y extranjera.
- ✓ Solicitar la obtención de divisas a través de subasta.

2.3 Actividades realizadas en la empresa

Elaboración de bases de datos para nuevas cartas de crédito de exportación e importación: documentos emitidos por un banco emisor a requerimiento del cliente que realizará la importación, por el cual autoriza al beneficiario (exportador) a librar una letra de cambio contra dicho banco u otra entidad bancaria designada, comprometiéndose al pago de la misma siempre y cuando se cumplan las condiciones de la carta de crédito y acompañada de los documentos requeridos.

Emisión de cartas de crédito standby: las cartas standby funcionan como una garantía presentada por el banco del importador que avala al exportador del posible impago de las mercancías objeto de compraventa.

Elaboración de débitos: Respaldo documental mediante el cual el banco notifica al cliente (persona natural o jurídica) la transacción realizada en la línea del crédito otorgada.

Actividad de líneas de crédito: ver cuánta cantidad de dinero se ha utilizado en los diferentes bancos del mundo.

Redacción de cartas con discrepancias: La persona natural o jurídica que solicite al banco una línea de crédito para exportar o importar productos y/o servicios y no complete la documentación requerida o venga con errores para el otorgamiento de dicha línea de crédito será penalizada por el banco hasta el cumplimiento de los mismos.

Elaboración de mensajes Swift (The Society Worldwide Interbank Financial Telecommunications): es un sistema de mensajes entre las diferentes entidades financieras del mundo, mediante el cual se intercambian transacciones interbancarias como ser las ordenes de banco, remesas, créditos documentarios, mensajes en formato libre, etcétera.

Revisión de documentos: En esta revisión se trata de verificar que todos los documentos recibidos se hayan registrado en el sistema Swift con toda la información adecuada en donde se van archivando todas las operaciones bancarias que se realizan en el exterior, con el fin de tener la historia de las operaciones realizadas del cliente. Esta revisión incluye:

- a. Factura Comercial
- b. Lista de empaque
- c. Conocimiento de embarque
- d. Conocimiento fitosanitario
- e. Póliza de seguro

Registro de Operaciones en libro electrónico: Se enlistan todas las transacciones ejecutadas por los clientes durante el mes con el objetivo de elaborar el balance general que permita comparar el deber con el haber.

Para la elaboración de este capítulo se utilizó la metodología PDIA.

3.1 ¿Qué es PDIA?

La metodología PDIA expresa un enfoque crítico al modelo tradicional de planificación para el desarrollo y busca construir capacidad organizacional. El concepto de “capabilidad” se diferencia de lo que normalmente se refiere a capacidad institucional. La diferencia recae en que capacidad se refiere a la habilidad que tiene una organización de inducir a sus agentes a tomar acciones que avancen los objetivos de la organización. Capacidad, por otro lado, se refiere a capacidades individuales que tienen los agentes para realizar acciones. Las capacidades individuales, por tanto, no son los mejores indicadores para entender la resiliencia de una organización. (PDIA, 2018)

Según el documento encontrado en (PDIA, 2018) el PDIA propone una serie de metodologías que permite desglosar los problemas hasta sus elementos causales, identificar puntos de acceso, buscar posibles soluciones, tomar acción y reflexionar de lo aprendido hasta alcanzar una solución en ciclos de retroalimentación inmediatos.

El enfoque PDIA se basa en cuatro principios fundamentales:

1. Soluciones locales para problemas locales: se sustituye la búsqueda de la solución “ideal” o la “mejor práctica” para dar paso a la participación local en el proceso de toma de propuestas, articulación y priorización de soluciones locales.
2. Impulsar la desviación positiva basada en problemas: crear y proteger ambientes dentro y entre organizaciones que animan la experimentación y la desviación positiva de prácticas.
3. Probar, aprender, iterar, adaptar: promover el aprendizaje activo por medio de la experimentación y el uso de evidencia en la retroalimentación como una actividad regular de la gerencia permitiendo la adaptación en tiempo real.

4. Escalar por medio de la difusión: atraer a múltiples agentes en diferentes sectores y organizaciones para asegurarse que las reformas buscadas sean viables, legítimas y relevantes.

Más que una herramienta de planificación es un abordaje integral para todas las intervenciones de la organización que busca la construcción de capacidad para la solución de problemas.

3.2 Proceso de identificación del problema

Para el Banco Atlántida, los clientes son de vital importancia. Es por eso que busca en lo mayor posible satisfacer las necesidades de los mismos. Sin embargo, existe cierta insatisfacción de los consumidores financieros ya que día a día sus necesidades, intereses y diferentes formas de comunicarse van evolucionando, por lo tanto buscan servicios de mayor agilidad, rapidez de respuesta y mayor comodidad. Es aquí donde se identifican ciertos problemas y circunstancias en la cual surge la necesidad de resolverlos.

3.3 Problema seleccionado

Durante el tiempo de la práctica profesional se detectó que existen ciertos acuerdos/negociaciones que no se llevan a cabo debido al incumplimiento del tiempo establecido de comunicación por parte del cliente o por atraso del banco, por documentos incompletos que generan inconvenientes, por cambios en los acuerdos a último momento o por no poseer fondos suficientes en las cuentas establecidas por el cliente.

3.4 Proceso de identificación de la solución

Para Banco Atlántida poder satisfacer de manera exitosa las expectativas de sus clientes depende en gran medida del compromiso tanto de sus empleados como

de sus clientes y la eficiencia con la que ambos dan cumplimiento a las necesidades de cada uno.

3.5 Solución de la propuesta

En las siguientes tablas, se presentará posibles soluciones para Banco Atlántida, clasificadas según el tipo de práctica.

Solución Existente	
Realizar una completa y adecuada aplicación de la información	Al momento que el cliente haga entrega de los documentos requeridos por el banco, este los revise y vea que estén completos. Si no están completos que no se inicie con el proceso de negociación ya que con el tiempo los trámites se van a retrasar y esto lo único que hace es generarle problemas y recargos adicionales al exportador o importador.
Creación de un tiempo limite	Establecer un tiempo determinado para aceptar la negociación, para un mayor orden en las respuestas del exterior.
Manejo de la información del cliente en un mismo departamento	Para evitar retrasos o pérdidas de información en el archivo del cliente y que esto luego llegue a generarle inconvenientes con el proceso.
	Si mantener la información del cliente en un mismo departamento no es posible, habilitar un sistema en el que toda la información que

Cambio en la infraestructura tecnológica	se encuentre en el archivo original presente esté dentro del sistema de todas las áreas e sea necesario para el banco para así evitar la pérdida en físico de los mismos y evitar el vergonzoso momento de volver a pedirle al cliente que envíe de nuevo la información.
Capacitación al ejecutivo	Mantener capacitado al ejecutivo en el conocimiento tanto del producto a importar/exportar como del acuerdo realizado.
Práctica Latente	
Elaboración de expedientes para productos	Estos serán de gran ayuda para el orden de los diferentes productos con los que se trabajan.
Creación de un calendario para determinar la fecha exacta de pago	Método en donde se especifique el día exacto a pagar para cada cliente según el acuerdo de negociación.
Diseño de un nuevo plan para la coordinación de entregas de los productos	Establecer los días y lugares exactos de la entrega futura.
Estructura del factor del acuerdo	Implementar un nuevo método al manejo de todo tipo de transacción.

Desviación Positiva

Creación de mejores acuerdos en el exterior	Si se establecen mejores negociaciones en la banca internacional, los negocios en nacionales se beneficiarían.
Aplicación de fondos de los clientes nacionales e internacionales	Manera más accesible para acceder a las cuentas de los clientes y verificar si se obtienen suficientes fondos para negociar y así evitar la cancelación de la negociación.
Apertura de expedientes a nivel internacional	Establecer expedientes de los bancos del exterior para realizar nuevas negociaciones a nivel nacional.
Mejor Práctica Externa	
Establecer sacrificio por la institución	Mejores habilidades para tener más crecimiento tanto en el ámbito nacional como en el internacional.
Creación de nuevas relaciones en el exterior	Establecer más acuerdos internacionales para tener más opciones a exportar e importar.

3.6 Espacio de Cambio y Selección de Solución

El espacio de cambio está determinado por tres factores según nos dice (Salimah Samji, 2018):

- ✓ **Autorización:** Se refiere al apoyo necesario para la reforma política o de programa y construcción de capacidades.
- ✓ **Aceptación:** Representa hasta qué punto aquellos que son afectados por la reforma aceptarán la necesidad y las implicaciones del cambio.
- ✓ **Habilidad:** Se enfoca en el lado práctico de la reforma o el cambio de política y las necesidades del tiempo, dinero y habilidades necesarias para iniciar la intervención.

3.7 Posibilidades de espacio de las soluciones

La siguiente tabla se enumera del 1 al 3 con las posibilidad de espacio de cambio por diferente problema teniendo en cuenta el 1 la menor posibilidad y el 3 mayor posibilidad.

N.	Solución	Autorización (del 1 al 3)	Aceptación (del 1 al 3)	Habilidad (del 1 al 3)	Total (de 3 al 9)
Prácticas Latentes					
1.	Elaboración de expedientes para productos	3	3	1	6
2.	Creación de un calendario para determinar la fecha exacta de pago	3	2	1	6
3.	Diseño de un nuevo plan para la coordinación de entregas de los productos	3	3	1	5

4.	Estructura del factor del acuerdo	3	3	2	8
Desviaciones Positivas					
5.	Creación de mejores acuerdos en el exterior	3	3	3	9
6.	Aplicación de fondos de los clientes nacionales e internacionales	2	2	2	6
7.	Apertura de expedientes a nivel internacional	3	3	2	8
Mejores Prácticas Externas					
8.	Establecer sacrificio por la institución	3	3	2	8
9.	Creación de nuevas relaciones en el exterior	3	3	3	9

3.8 Selección de la Solución

Implementación de un nuevo método al manejo de las transacciones (práctica latente).

Se eligió esta opción ya que la Institución actualmente tiene las intenciones de enfocarse en el área de negociación, este resultado comprenderá específicamente el interés y rapidez en la autorización por parte de los ejecutivos. Debido a la satisfacción generará mayores negociaciones en diferentes productos, responsabilidad en organizar los documentos y un desarrollo capacitado, si la propuesta se socializara con los empleados, posiblemente argumentará de forma afirmativa, y se generará aceptación. La capacidad más complicada para adelantar será la habilidad, porque la Institución debe de cambiar algunas de sus políticas, las cuales conllevan tiempo y esfuerzo. Banco Atlántida efectivamente anhela un cambio, debe de llevar sus propias capacidades al margen de conseguir un propósito difícil, pero de una impresión efectiva. La amplitud de esta solución, si se implementa realmente, puede incluir otras prácticas latentes, y mejores prácticas. El cambio de esta solución es amplio con formalidad hábil para observarla adecuada para el problema anterior. Al momento de realizar este manual para los acuerdos, es importante que tanto el ejecutivo y el cliente conozcan el producto que será importado o exportado, así mismo realizar la revisión de los documentos adecuados, para la apertura del expediente del cliente, así el ejecutivo le dará seguimiento a esta negociación en el exterior con la transacción completa.

3.9 ¿Qué es específicamente lo que se propone hacer?

Se pretende una nueva estructura de las áreas del diseño de los acuerdos internacionales en diferentes etapas y distintas herramientas.

3.10 ¿Qué pasos debe seguir la propuesta para ser implementada?

- a. Un análisis de la situación actual, con el propósito de comprender como está reaccionando el área actualmente. Establecer el trabajo que se está ejecutando correctamente y las oportunidades de mejora a las que se puede elegir. Se puede desarrollar por medio de conferencias o reuniones con todos los empleados del área de comercio exterior.
- b. Planificación, etapa más considerable del desarrollo porque será el pilar de todo el elemento. Se debe recordar que no se pueden autorizar los resultados sin antes prevenir. Por eso toda actividad que se ejecuta en el área será a una previa reflexión. Se sugiere realizar la creación de:
 - Plan estratégico: Los miembros del plan estructure la base de las negociaciones dentro de la idea fundamental general de la institución.
 - Plazos: Presentar las ofertas con el fin de dar tiempo hábil para plantear las propuestas. Los Documentos en desarrollo deben plantearse con el cronograma con los plazos hábil para realizar la negociación.
- c. Definición de subáreas específicas dentro de las negociaciones, un problema repetido en el ambiente de trabajo, especialmente donde se realiza las negociaciones internacionales, hay labores muy diferentes, pero la mala asignación de actividades puede llevar al exceso de trabajo para algunos empleados, trayendo resultados, problemas en desarrollar negociaciones.

d. Implementación de negociaciones, en esta fase se puede considerar fundamental para la eliminación del problema principal porque sería el método fuerte para ejecutarlo. Debido a que es indispensable la colaboración de diferentes ramas para desarrollar esta etapa, la participación se propone a continuación será solamente el área de “Comercio Exterior”. Se sugiere entonces:

- ❖ Creación de expedientes para mantener una base actualizada con todos los bancos del exterior a las cuales Banco Atlántida pueda aplicar para la realización de las negociaciones. El expediente incluye: fechas: apertura y cierre, vencimiento, tipo de banco (emisor o corresponsal) y cantidad de montos aproximado o máximo.
- ❖ Propuesta de negociaciones que tipo de producto quiera negociar el cliente en el exterior.

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- ✓ Realizar la práctica profesional en una empresa regional y tecnológica como ser Banco Atlántida es una experiencia muy gratificante y una excelente oportunidad para adquirir nuevas experiencias y habilidades en el ámbito laboral, el jefe inmediato y cada coordinador fueron parte fundamental en el desarrollo y crecimiento profesional para la practicante instruyéndole conocimiento y nuevas habilidades.
- ✓ En el periodo de práctica profesional la practicante logró recopilar experiencia y conocimientos que no se obtienen en un aula de clases. Se deleitó de un aprendizaje de gran calidad, con fuertes exigencias y estándares debido al área de gran importancia para el Banco Atlántida, creando una propuesta que tendrá cierto impacto en el rendimiento de las operaciones de negociación y comercio exterior.
- ✓ El Banco Atlántida tiene una gran trayectoria, se maneja bajo una adecuada administración por lo cual no le será difícil alcanzar las propuestas planteadas, cabe mencionar que la entidad bancaria se encuentra bien posicionada en el mercado en comparación a sus competidores; todo esto gracias a las acciones y servicios de alta calidad brindados a sus clientes.

4.2 Recomendaciones

4.2.1 Recomendaciones para la empresa

- ✓ Se recomienda dar seguimiento y posterior a la implementación de las propuestas de mejora y actividades de mejora implementada.
- ✓ Capacitar a todo el personal sobre todo tipo de negociaciones internacionales como nacionales para tener éxito en la ejecución de estos convenios y tendrá un mejor resultado.

- ✓ Mejorar el departamento de comercio exterior, así mismo se recomienda específicamente actualizar más los diferentes productos del exterior y nacional para realizar mejores convenios y tener en cuenta la importancia de estos acuerdos antes toda la estructura que pueda surgir.

4.2.2 Recomendaciones para la Universidad

- ✓ Proporcionar al estudiante el estudio de casos de empresas con datos reales para el desarrollo y comprensión de análisis y estrategias durante el proceso de aprendizaje universitario.
- ✓ Programar una visita semanal entre el practicante-supervisor para evacuar dudas sobre el desarrollo la propuesta de mejora y temas referentes a la práctica profesional ya que por medio de correo electrónico no se logra tratar todos los tema y la comunicación se pierde así como las visitas que se programan dentro de la Universidad el supervisor de práctica asignado para que pueda llevar un mejor seguimiento y comprensión de los proyectos de los practicantes y llevar a cabo una retroalimentación más efectiva.

4.2.3 Recomendaciones para futuros practicantes

- ✓ Para los futuros practicantes es muy importante ir con una buena actitud, aprovechar de cada enseñanza ya que por muy sencilla que sea es necesario tener conocimiento de ello, ser agradecidos ya que los compañeros de trabajo están transmitiendo sus conocimientos y consejos al practicante, procurar tener una buena comunicación con los empleados y el jefe ya que de esa manera dará acceso a un excelente ambiente de trabajo, ser proactivo, y aprovechar toda oportunidad de aprender de otros departamentos, ser acucioso y tomar apuntes de cada enseñanza ya que eso se toma en cuenta en el practicante a ofrecerle una oportunidad de trabajo o una recomendación a otra empresa.

Bibliografía

Banco Atlántida. (s.f.). *Banco Atlántida*. Obtenido de <https://www.bancatlan.hn/nuestro-banco/quienes-somos.php>

Harvard. (Octubre de 2018). *Caja de Herramientas PDIA*. Obtenido de <https://bsc.cid.harvard.edu/files/bsc/files/20190311-pdiatoolkit-spanish-final.pdf>

PDIA, C. d. (2020). *Unitec*. Obtenido de portal.unitec.edu