



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES**

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL**

**CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS DE CORTÉS**

**ASESOR DE PRÁCTICA: CLAUDETTE CUBERO**

**SUSTENTADO POR:**

**ALEJANDRA PAOLA PADILLA VELÁSQUEZ 21741177**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE**

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**SAN PEDRO SULA, CORTÉS**

**HONDURAS, C. A.**

**FECHA: JULIO, 2021**

## Contenido

Introducción .....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos.....	iv
Resumen ejecutivo .....	v
<b>1. Capítulo I.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Objetivos de práctica profesional .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.1. Objetivo general.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.2. Objetivos específicos.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Datos generales de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2.1. Reseña histórica.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2.2. Misión.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2.3. Visión.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2.4. Valores. ....</b>	<b>3</b>
<b>1.2.5. Organigrama. ....</b>	<b>4</b>
<b>2. Capítulo II: .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1. Actividades realizadas en la empresa.....</b>	<b>6</b>
<b>2.1.1. Establecimiento de agenda de negocios para empresas afiliadas a la CCIC. ....</b>	<b>6</b>
<b>2.1.2. Búsqueda de partidas arancelarias de los productos de la empresa Finos Textiles de Centroamérica.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1.3. Búsqueda de información para realización de estudio de potencial de exportación e importación de Honduras-Indonesia.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1.4. Cubrir las actividades realizadas por la unidad de Capacitaciones.....</b>	<b>8</b>
<b>2.1.5. Traducción de documentos de los proyectos TFO Canadá y Empleando Futuros.....</b>	<b>9</b>
<b>2.1.6. Búsqueda de información para actualización del sitio web de la CCIC. ....</b>	<b>9</b>
<b>2.1.7. Realización de llamadas.....</b>	<b>10</b>
<b>2.1.8. Recepción de llamadas y correos del Centro de información empresarial (CIE). ....</b>	<b>10</b>
<b>2.1.9. Apoyo como edecán en eventos de la CCIC.....</b>	<b>10</b>
<b>3. Capítulo III.....</b>	<b>11</b>
<b>3.1. Propuestas de mejoras implementadas .....</b>	<b>11</b>
<b>3.1.1. Propuesta 1: Agregar información relativa al Departamento de Desarrollo Empresarial en el sitio web de la CCIC.....</b>	<b>11</b>

3.1.2.	Propuesta 2: Usar la base de datos del Observatorio de Complejidad Económica para agregar información al estudio de Finotex .....	12
3.2.	Propuestas de mejora.....	13
3.2.1.	Propuesta 1: Establecer convenio con UNITEC San Pedro Sula para la realización de investigaciones de mercado por parte de estudiantes de Relaciones internacionales y/o Mercadeo a cambio de horas de vinculación .....	13
3.2.2.	Propuesta 2: Aplicar la metodología IMESUN en el programa de capacitaciones.....	14
4.	Capítulo IV .....	16
4.1.	Conclusiones .....	16
4.2.	Recomendaciones .....	17
4.2.1.	Recomendaciones para la empresa.....	17
4.2.2.	Recomendaciones para la institución .....	17
4.2.3.	Recomendaciones para los estudiantes.....	17
	Bibliografía .....	18

## **Introducción**

Este documento presenta los objetivos del informe de práctica profesional, datos generales de la institución en dónde se realizó la misma, las actividades realizadas en la institución y las propuestas de mejora. Asimismo, evidencia la importancia de realizar una práctica profesional como última etapa previa a la obtención del título universitario debido a la necesidad de aplicar aquellos conocimientos adquiridos durante la carrera de Relaciones Internacionales y desarrollarlos en el ámbito laboral. Dicha experiencia adquirida durante ese periodo de práctica profesional permite estar más preparado porque las empresas e instituciones tomarán en cuenta la formación académica, así como la manera de desarrollar dichas competencias.

Ante eso, realizar la práctica profesional en la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés (seguidamente CCIC) en el departamento de Desarrollo Empresarial permitió que pudiera aplicar aquellos conocimientos adquiridos durante la universidad y también fue una manera de entender cómo funciona la metodología de aprender-haciendo al ir conociendo con más profundidad los temas estudiados durante la carrera y obtener nuevas habilidades en ese ámbito.

Por ello, la estructura de este informe está clasificado en diferentes capítulos en donde se irá presentando lo que se fue conociendo y realizando durante la práctica profesional. El Capítulo I presenta los objetivos del informe de práctica profesional, así como datos generales de la CCIC, estos siendo una reseña histórica, misión, visión, valores y un organigrama de la institución. Dentro del Capítulo II se presentan y describen las actividades realizadas durante el periodo de práctica profesional, estas llevándose a cabo desde el 12 de abril hasta el 25 de junio del presente año. El Capítulo III presenta las propuestas de mejoras para la CCIC y el Capítulo IV plantea las conclusiones del informe, así como recomendaciones.

## **Dedicatoria**

Dedico este logro tanto personal como profesional a:

Primeramente, a Dios por nunca dejarme desamparada y siempre llevarme de la mano en este camino al darme fortaleza, así como espíritu para vencer las dificultades.

También a Kendy, mi madre, quien siempre ha buscado la manera de darme lo mejor y me ha dado su apoyo en cada momento de mi vida, nunca dejaré de estar agradecida con ella. Cada meta que cumplo es un logro para ambas.

## **Agradecimientos**

Agradezco inicialmente a la Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC por haberme brindado la oportunidad de estudiar becada en la carrera de mis sueños.

A cada uno de mis profesores y a la licenciada Vanessa Rodríguez por sus enseñanzas, así como consejos para el ámbito laboral y para la vida.

Finalmente, a mis amigos, que durante estos cuatro años de carrera me brindaron su apoyo e incondicional amistad.

## Resumen ejecutivo

Las prácticas profesionales son una manera para poner en práctica los conocimientos y aquellas habilidades que se adquirieron en la universidad, aunque no es un periodo en el que uno deja de aprender, de hecho, va profundizando en algunos temas que conoció durante los años de carrera y va adquiriendo nuevos conocimientos. El departamento de Desarrollo Empresarial es un espacio en donde todos los días hay algo diferente. Este departamento se divide en diferentes unidades, estas siendo: Misiones comerciales, Ruedas de negocios, Proyectos, Capacitaciones para los colaboradores de las empresas afiliadas, la Unidad de apoyo a la MIPYME y el Centro de información empresarial.

Al ser un departamento con tantas unidades, hay muchas actividades por realizar y eso permitió que pudiera conocer un poco de cada una de esas unidades y asistir en sus actividades. Los primeros días de la práctica fueron para instruirme en las diferentes bases de datos de la Organización Mundial del Comercio para luego realizar las investigaciones de mercado, con ello fue necesario conocer sobre las partidas arancelarias y así empezar a buscar potenciales mercados para la empresa afiliada a la CCIC que tenía la intención de exportar, logrando agendar citas de negocios con empresas importadoras de sus productos.

También, se dio la oportunidad de estar presente en estas reuniones y saber cómo eran estas negociaciones, asimismo profundizar aquellos conocimientos adquiridos en la universidad en cuanto a los Tratados de Libre Comercio al escuchar a los empresarios hablar sobre las tarifas arancelarias que tenían nuestros países por ser parte del Tratado. Tales conocimientos aplicados y habilidades desarrolladas con la experiencia de trabajar en estas citas de negocios fue una parte de conocer cómo funciona la unidad de Misiones comerciales.

En el caso de la unidad de Proyectos se fue conociendo de manera práctica cómo funcionan estos y cómo se desarrollan cuando se trabaja con la cooperación internacional al desarrollo. En este sentido, se asistió durante la planificación y ejecución del Proyecto Empleando Futuros por parte de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), un proyecto cuyo fin es capacitar alrededor de 50 MIPYMES del Valle de Sula que fueron afectadas por la situación del COVID-19 y las tormentas tropicales Eta e Iota para que estas puedan incrementar sus ventas y generar más fuentes de empleo. Otro proyecto de cooperación internacional al desarrollo que está

en ejecución en el departamento es con el Gobierno de Canadá a través de TFO Canadá llamado "Mujeres en el comercio para un crecimiento inclusivo y sostenible" en donde fue una oportunidad para profundizar más los conocimientos en cuanto a derechos humanos y la situación que viven muchas mujeres a lo interno del país dedicadas al sector agrícola.

Mediante la práctica profesional se fueron aplicando aquellos conocimientos adquiridos en la carrera como lo son los Tratados de Libre Comercio, relaciones comerciales internacionales, negociaciones, derechos humanos y proyectos de cooperación internacional al desarrollo. A través de estos temas vistos en la carrera, en la CCIC se ha logrado profundizar en los mismos y aplicarlos de forma práctica.

## **1. Capítulo I**

### **1.1. Objetivos de práctica profesional**

A continuación, se presentarán los objetivos del informe de práctica profesional, estos consisten en determinar cuáles son los elementos por estructurar en la práctica profesional.

#### **1.1.1. Objetivo general.**

- Cumplir con excelente rendimiento las funciones de apoyo mediante los conocimientos adquiridos durante los cuatro años de Licenciatura de la carrera de Relaciones Internacionales en el departamento de Desarrollo Empresarial en la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés.

#### **1.1.2. Objetivos específicos.**

- Poner en práctica los conocimientos adquiridos a través de la realización de actividades en el departamento de Desarrollo Empresarial.
- Identificar oportunidades de mejora en el departamento de Desarrollo Empresarial.
- Proponer oportunidades de mejora en el departamento de Desarrollo Empresarial e identificar el impacto de las mismas.

## **1.2. Datos generales de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés**

### **1.2.1. Reseña histórica.**

La Cámara de Comercio e Industrias de Cortés es una entidad de Derecho Público, reconocida por el Estado, con personalidad jurídica propia, fundada en 1931 y con sede en San Pedro Sula, Cortés, que asocia de forma voluntaria, a personas naturales y jurídicas dedicadas al comercio, la industria y la prestación de servicios, con el fin de promover mediante el desarrollo empresarial, el progreso social de Honduras.

No siempre se llamó como tal, ya que su primer nombre fue Cámara de Comercio de Cortés. Luego de un tiempo, cambió su nombre inicial por el actual tras ser reorganizada de conformidad con el Decreto Legislativo Número (No.) 16 del 24 de enero de 1946. Su reglamento interno fue aprobado según Acuerdo No. 002-90, para regular su funcionamiento. La CCIC cuenta con una estructura orgánica comprendida por una Asamblea General de socios, una Junta Directiva y demás órganos por estos creados. Asimismo, la CCIC ha tenido una trayectoria destacada al incentivar la inversión, la capacitación del recurso humano y la competitividad del empresariado.

La CCIC continúa teniendo una activa participación en el acontecer nacional al estar abierta al diálogo con los distintos sectores de la comunidad y representar al empresariado que consciente de su responsabilidad social da su aporte decisivo al desarrollo del país. Los clientes directos son los miembros afiliados, las organizaciones públicas y privadas a quienes ofrecen servicios de registro de comerciantes, afiliación de membresías; conciliación y arbitraje, capacitaciones, desarrollo empresarial, información económica, comercial y legal nacional e internacional, así como la infraestructura para el desarrollo de ferias locales, nacionales e internacionales, eventos y convenciones.

### **1.2.2. Misión.**

Promover con responsabilidad social el fortalecimiento de la libre empresa en el marco de un Estado de Derecho donde impere la ley y la justicia.

### **1.2.3. Visión.**

Ser una Cámara reconocida como una institución beligerante y pro-positiva que brinda a sus agremiados y usuarios servicios de excelencia, siendo defensora de los principios de la libre empresa, el desarrollo sostenible y la sana competencia cumpliendo la ley.

### **1.2.4. Valores.**

La Cámara de Comercio e Industrias de Cortés se rige por una serie de valores que fueron aprobados en Acta. No 696 el 28 de febrero de 1990 mediante Asamblea General Ordinaria de Asociados. Los valores con los que se rige la Cámara son los siguientes:

- 1) Libertad: la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés es el baluarte regional de la empresa privada, supeditada únicamente a las leyes y a los intereses de Honduras. Su objetivo es contribuir al desarrollo del país en base a la capacidad y el esfuerzo de sus miembros, teniendo como marco el sistema de libre empresa.
- 2) Legalidad: la Cámara como institución legalmente constituida exige a sus autoridades, órganos y miembros la estricta observancia de la ley y vela porque la actividad empresarial, en función de su legitimidad, se enmarque en tales principios jurídicos.
- 3) Ética: la observancia de los cánones éticos en las actividades, proyecciones y alcances de la Cámara es indeclinable y además exigible a cada uno de sus miembros; pues la moralidad de la empresa privada tiene que ser incuestionable.
- 4) Unidad: desarrollar conciencia gremial y unificar criterios son objetivos primordiales de la libre empresa. La Cámara los fomenta entre sus miembros evitando acciones ilegítimas para provecho de intereses particulares.

- 5) Eficiencia: la Cámara rinde culto a la eficiencia como elemento excluyente del conformismo, la mediocridad y el oportunismo. Consecuentemente, formará sus directivas con personalidades relevantes de indiscutible moralidad y reconocido éxito empresarial; y procurará que este principio se aplique en los demás entes nacionales representativos de la empresa privada.
- 6) Probidad: la Cámara condena todo acto deshonesto. Consecuentemente, reclama que la actuación mercantil y profesional de sus miembros observe el respeto al derecho ajeno, la honestidad y la buena fe.
- 7) Servicio: la Cámara es, fundamentalmente, una institución de servicio para sus miembros, la región y el país en general. Trabaja permanentemente para proporcionarles colaboración, orientación, capacitación y demás ayuda a que deviene obligada por su naturaleza, objetivos y leyes.
- 8) Responsabilidad social: consciente de que las riquezas de las naciones es fruto de la cooperación entre empresario y trabajador, la Cámara propicia la solidaridad, armonía e integración de ambos factores de la producción y fomenta estrategias constructivas orientadas a mejorar la calidad de vida de los trabajadores y el pueblo hondureño en general, como factor justicia, paz interna y desarrollo social.
- 9) Patriotismo: la Cámara reconoce la preeminencia de los sagrados intereses de Honduras sobre cualesquiera intereses particulares o de grupo.
- 10) Apoliticidad: sin perjuicio del derecho que sus miembros tienen en lo particular, la Cámara no toma parte activa en las actividades proselitistas de los partidos políticos más dicho principio no la inhibe de expresar institucional y objetivamente sus criterios acerca del arte o ciencia de gobernar el país, cuando el bien común así lo requiera.

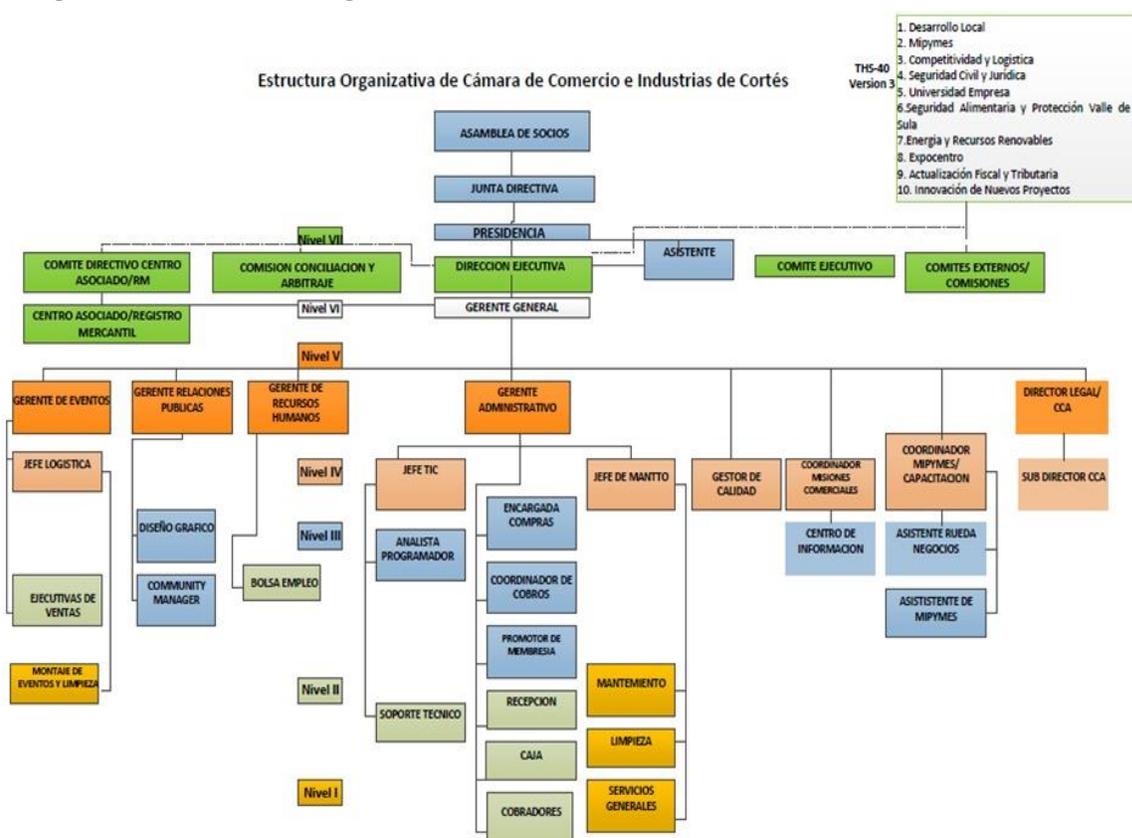
### **1.2.5. Organigrama.**

La estructura de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés se encuentra organizada en niveles, siendo estos compuestos por los siguientes departamentos y unidades:

- 1) Nivel VII: compuesto por la Dirección Ejecutiva, el Comité Directivo Centro Asociado y Registro Mercantil, la Comisión de Conciliación y Arbitraje, el Comité Ejecutivo y los Comités Externos y Comisiones.
- 2) Nivel VI: compuesto por la Gerencia General.

- 3) Nivel V: compuesto por las gerencias de Eventos, Relaciones Públicas, Recursos Humanos y Administración.
- 4) Nivel IV: compuesto por la Jefatura de Logística, Jefatura de Tecnología e Informática, Jefatura de Mantenimiento, Gestión de Calidad, Coordinación de Misiones Comerciales y la Coordinación de MIPYMES/Capacitaciones.
- 5) Nivel III: compuesto por las unidades de Diseño Gráfico y Community Manager, Compras, Cobros y Promotores de Membresía.
- 6) Nivel II: compuesto por el departamento de Soporte técnico y sus diferentes unidades, entre ellas: Ventas, Bolsa de empleo, Recepción, Caja y Cobradores.
- 7) Nivel I: compuesto por el departamento de Mantenimiento, teniendo las unidades de Servicios generales, Montaje de eventos y Limpieza.

**Figura 1. Estructura organizativa de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés**



Fuente: Obtenido del Perfil Institucional de la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés.

## **2. Capítulo II:**

En este capítulo se brindará información respecto al funcionamiento general de Desarrollo Empresarial, las principales actividades designadas durante el periodo de práctica profesional y las relaciones con otros departamentos de la CCIC.

### **2.1. Actividades realizadas en la empresa**

El área de trabajo designado fue Desarrollo Empresarial, este aglutina diferentes unidades de servicios para los afiliados tales como: Misiones comerciales, Ruedas de negocios multisectoriales, Proyectos, Capacitaciones, Unidad de apoyo a la MIPYME y el Centro de información empresarial.

Debido a las diferentes actividades y proyectos que maneja el departamento en la actualidad, fue necesario trabajar en conjunto con otros departamentos de la CCIC para cumplir con los objetivos de las tareas, por ejemplo, se trabajó en conjunto con Recursos Humanos para el proceso de contratación de personal necesario para el proyecto Empleando Futuros y también, se trabajó con Relaciones Públicas para llevar a cabo el plan de comunicaciones para este proyecto.

A continuación, se detallan las actividades realizadas.

#### **2.1.1. Establecimiento de agenda de negocios para empresas afiliadas a la CCIC.**

Uno de los servicios brindados por la CCIC es realizar agendas de negocios a sus empresas afiliadas que tengan el interés de realizar conexiones comerciales con empresas nacionales o internacionales. En ese sentido, se brindó este servicio a dos empresas: AGROINCO y Safety One. Para poder establecer la agenda de negocios para la empresa AGROINCO, se habló con sus representantes, quienes tenían el interés de exportar sus productos a los países vecinos de Honduras y se les solicitó las partidas arancelarias para realizar las respectivas investigaciones de mercado.

Con las partidas arancelarias de los productos de AGROINCO, que son productos agroindustriales, se comenzó a realizar la investigación de mercado para conocer potenciales mercados en el extranjero y hacer conexiones con ellos. Esta investigación se hizo haciendo uso de las herramientas de la Organización Mundial del Comercio. A partir de la información recopilada y del análisis de la misma, se encontraron a empresas importadoras de los productos de AGROINCO y se les contactó, solicitándoles una cita de negocios para que estos pudieran conocer de los productos y establecieran acuerdos.

En el caso de Safety One, una empresa que brinda el servicio de consultorías en el tema de seguridad ocupacional, solicitó citas de negocios, pero con empresas nacionales. Por lo que se generó una lista de empresas hondureñas que pudieran estar interesadas o necesitar del servicio de Safety One, se les contactó y se agendaron las respectivas citas de negocios.

### **2.1.2. Búsqueda de partidas arancelarias de los productos de la empresa Finos Textiles de Centroamérica.**

La empresa Finos Textiles de Centroamérica (seguidamente Finotex) busca hacer una diversificación de sus productos, por lo que le solicitó a la CCIC que les realizarán una investigación de mercado a nivel nacional para conocer las necesidades de las empresas hondureñas. Finotex se dedica a la fabricación y distribución de etiquetas utilizadas en el sector textil. Por ello, busca diversificar su línea de productos para el sector alimentario y farmacéutico con el fin de brindarles etiquetas y empaques. Para la realización de esta investigación se llevaron a cabo entrevistas con el sector alimentario y farmacéutico para poder conocer qué productos podrían ocupar y así, Finotex brindarles una propuesta de acuerdo a sus necesidades.

En base a esas entrevistas, se conocieron los productos que las empresas necesitan y se identificaron datos claves para el informe de la investigación que se presenta a Finotex. Por ello, para realizar el informe de la investigación, fue necesario encontrar las partidas arancelarias de dichos productos para presentar de manera más clara cuál es el panorama del mercado nacional con esos productos y así,

Finotex pueda tener consciencia de ello y diversificar su línea de productos con el fin de brindarles estos a las empresas entrevistadas en un futuro cercano.

### **2.1.3. Búsqueda de información para realización de estudio de potencial de exportación e importación de Honduras-Indonesia**

La Embajada de Indonesia en Ciudad de Panamá tuvo una reunión con la encargada del Departamento en donde tuve la oportunidad de presenciar la reunión y conocer las intenciones de la Embajada. La embajadora le propuso a la CCIC realizar un evento virtual en donde se reunieran empresarios de ambos países para conocer la oferta exportable de ambos y así mejorar las relaciones comerciales que hay en nuestros países.

Ante esto, se realizó una investigación de los productos potenciales de exportación que tiene Honduras hacia Indonesia haciendo uso de las bases de datos de la OMC como Export Potential Map. Además, de la identificación de estos productos, se hizo una investigación de las empresas hondureñas que exportan y de las empresas indonesias que importan ese tipo de producto.

En base a la información recopilada se realizaron tablas y gráficas para representarlas mejor visualmente con el fin de presentar esta información a la Embajada de Indonesia.

### **2.1.4. Cubrir las actividades realizadas por la unidad de Capacitaciones**

La persona encargada de Capacitaciones tuvo un mes de incapacidad por razones de salud, por lo cual se me designó para moderar las capacitaciones programas, sacar el listado de los participantes y enviarlo a Diseño gráfico para la elaboración de los diplomas de participación. Una vez recibido los diplomas, se les envían a los participantes por correo electrónico en conjunto con el enlace de la grabación de la capacitación. También, se llevó control de la correspondencia de la Capacitaciones

### **2.1.5. Traducción de documentos de los proyectos TFO Canadá y Empleando Futuros.**

A lo largo del desarrollo de los proyectos de TFO Canadá como el de Empleando Futuros de USAID, se necesitó la traducción de documentos enviados por las entidades que patrocinan los proyectos ya que estos son enviados en inglés y necesitan ser traducidas al español para poder ser compartidas con los miembros de la CCIC que están participando en los proyectos.

En el caso de TFO Canadá, se tradujeron documentos como el Informe de investigación social para Honduras en el sector de agro alimentos (café y verduras), en donde se presenta el panorama de este sector con enfoque en las mujeres, que es por lo que Canadá está interesado en apoyar. Mediante este informe, la CCIC empezó a trabajar en el plan de acción de dicho proyecto al conocer el panorama del sector. También se tradujeron documentos del proyecto Empleando Futuros como Guías de comunicaciones y diferentes anexos que forman parte del convenio entre USAID y CCIC para que estos pudieran ser compartidos con los miembros de la CCIC que participan en el proyecto.

### **2.1.6. Búsqueda de información para actualización del sitio web de la CCIC.**

Actualmente, la CCIC está en proceso de actualizar su sitio web, por lo que el departamento de Diseño Gráfico solicitó a Desarrollo Empresarial que brindara la información que necesita para que los usuarios puedan visualizar los datos relevantes del departamento al entrar a la página. Para ello, se solicitó que en la pestaña de Desarrollo Empresarial se desplegaran cada una de las unidades que comprende el departamento.

Se realizó un documento con información de cada unidad del departamento y también se plantearon ideas y mostraron ejemplos de los que otras cámaras de comercio a nivel regional están implementando en sus sitios web para que la persona encargada de diseñar el sitio pueda tener una idea de lo que se quiere plasmar.

### **2.1.7. Realización de llamadas.**

Se apoyó en la realización de llamadas para contactar y brindar información a los inscritos en las capacitaciones pagadas para que recordarán cómo se hacen las transferencias y así continuar con el proceso de inscripción. Asimismo, se les estuvo dando seguimiento a estas personas mediante correos electrónicos y devoluciones de llamadas. También, se estuvo llamando a cooperativas, asociaciones y productores del rubro del café, frutas y vegetales orientales para que pudieran participar en el Proyecto: "Mujeres en el comercio para un crecimiento inclusivo y sostenible", financiado por la Oficina de Promoción del Comercio de Canadá (TFO Canadá) y la CCIC.

### **2.1.8. Recepción de llamadas y correos del Centro de información empresarial (CIE).**

Cuando la persona a cargo del Departamento se encontraba en una reunión o ausente en la oficina, se atendían las llamadas de ella y se les dejaba el mensaje que la persona le quería comunicar. Luego, se le notificaba a ella.

Respecto a los correos, desde el inicio de la práctica profesional se me asignado el correo del CIE. Ante esto, tocó estar pendiente de los correos y darle seguimiento a la solicitud de información que los asociados y no asociados a la CCIC envían a ese correo. Para responderles a ellos siempre se le consultaba a la encargada del Departamento y se procedía a investigar lo solicitado.

### **2.1.9. Apoyo como edecán en eventos de la CCIC.**

Se apoyó como edecán en el evento de "Develación de fotografía del ex presidente de la CCIC Jorge Faraj". Este evento consiste en develar la fotografía que será incorporada en la galería institucional de presidentes de la organización. Como edecán, se estuvo dando la bienvenida a los invitados y motivarlos a tomarse fotografías en la alfombra roja del evento para que quedara como memoria del mismo en la CCIC. Asimismo, se les asistió a los invitados para que se dirigiesen a la sala del evento.

### **3. Capítulo III**

El presente capítulo describe las propuestas que se plantearon e implementaron durante el periodo de la práctica profesional.

#### **3.1. Propuestas de mejoras implementadas**

El presente apartado describe los antecedentes, descripción e impacto de las propuestas planteadas durante el periodo de la práctica profesional.

##### **3.1.1. Propuesta 1: Agregar información relativa al Departamento de Desarrollo Empresarial en el sitio web de la CCIC.**

###### ***3.1.1.1. Antecedentes***

Actualmente, el sitio web de la CCIC, en su pestaña de Desarrollo Empresarial no presenta cuáles son las unidades que lo integran. Por lo tanto, el sitio web no visibiliza estas unidades y quienes entren a él, no pueden informarse sobre ellas ni conocer a lo que se dedican.

###### ***3.1.1.2. Descripción de la propuesta***

Ante la situación presentada en el inciso anterior se estuvo investigando sitios webs de otras Cámaras a nivel regional para conocer cómo están desarrollando sus departamentos de Desarrollo Empresarial y presentando los servicios que ofrecen a sus asociados a través de su sitio web. A través de esa investigación, se tomaron ejemplos y se fue desarrollando un esquema para que el Departamento de Diseño Gráfico empezara a actualizar el sitio web.

###### ***3.1.1.3. Impacto de la propuesta***

Se espera que añadiendo las unidades que integra el Departamento de Desarrollo Empresarial, quienes entren al sitio web y a esta pestaña, puedan informarse sobre

cada unidad y lo que estas ofrecen a sus asociados. Con eso, se espera que tengan más visibilidad estos servicios y los asociados puedan beneficiarse de ellos.

### **3.1.2. Propuesta 2: Usar la base de datos del Observatorio de Complejidad Económica para agregar información al estudio de Finotex**

#### **3.1.2.1. Antecedentes**

Para la elaboración del estudio de mercado de Finotex, se estuvieron utilizando diferentes herramientas y bases de datos de la OMC en donde se encontraba la información necesaria de cada partida arancelaria de los productos de la empresa, sin embargo, las herramientas no proporcionan un panorama general del producto en Honduras, como conocer cuánto importa y exporta de ese producto, la balanza comercial, principales países de los que importamos y a dónde exportamos de una manera gráfica.

#### **3.1.2.2. Descripción de la propuesta**

Ante la necesidad de establecer en el estudio de mercado datos sobre las exportaciones e importaciones de Honduras respecto a las partidas arancelarias de los productos de Finotex de forma gráfica, se propuso utilizar la base de datos del Observatorio de Complejidad Económica para encontrar estos datos y obtener gráficas que presentaran esta información de forma más visual sin necesidad de realizarlas uno mismo.

#### **3.1.2.3. Impacto de la propuesta**

Al utilizar esta base de datos se pudo tener información sobre los orígenes de las importaciones de Honduras, así como los países a los que Honduras está exportando, incluyendo cifras y gráficas. Estas cifras y gráficas se colocaron en la investigación de mercado para Finotex y permitió tener un panorama general de las importaciones y exportaciones sobre los productos en los que está interesado la empresa. Con esta información se generó un análisis de acuerdo a lo que Finotex quería conocer sobre el mercado.

## **3.2. Propuestas de mejora**

### **3.2.1. Propuesta 1: Establecer convenio con UNITEC San Pedro Sula para la realización de investigaciones de mercado por parte de estudiantes de Relaciones internacionales y/o Mercadeo a cambio de horas de vinculación**

#### ***3.2.1.1. Antecedentes***

Actualmente, en el departamento de Desarrollo Empresarial se encuentran laborando dos personas. Una de ellas está encargada de las capacitaciones y otra está encargada de las misiones comerciales, las ruedas de negocios, proyectos, MIPYMES y del Centro de información empresarial. Ante esta situación, en ocasiones el departamento no se da abasto para cumplir con las investigaciones de mercado que tiene pendiente o se hacen las entregas de forma tardía a los clientes.

#### ***3.2.1.2. Descripción de la propuesta***

Se propone que la CCIC establezca una alianza con UNITEC San Pedro Sula y el HUB para que los estudiantes de carreras como Relaciones Internacionales y/o Mercadeo puedan ayudar a realizar estas investigaciones de mercado como parte de un proyecto de clase o como su proyecto de investigación. Los estudiantes estarían recibiendo horas de vinculación por la realización de estos estudios de mercado.

La CCIC se encargaría de brindarle a los estudiantes las partidas arancelarias de los productos en los que estarían basando su investigación de mercado para que puedan llevarla a cabo. Como sería un proyecto de clase, los estudiantes estarían recibiendo la asesoría y orientación de sus profesores, siguiendo con los parámetros para realizar una investigación de mercado. También, la CCIC establecería el tiempo máximo para las entregas de estas investigaciones, no siendo más de 10 semanas para realizarlas.

#### ***3.2.1.3. Impacto de la propuesta***

Este convenio no representaría costo para la CCIC y sería una manera de establecer una relación directa con el HUB y con UNITEC. Asimismo, el departamento puede

cumplir con la meta de entregar las investigaciones de mercado en el plazo que se acordó con el asociado, abarcar más investigaciones de mercado que en la actualidad, ampliar su objeto de estudio (no sólo realizar investigaciones enfocadas en productos, sino en servicios) y puede ir tomando en cuenta a estudiantes que tengan la oportunidad de realizar su práctica profesional en la CCIC por su desempeño realizando la investigación.

### **3.2.2. Propuesta 2: Aplicar la metodología IMESUN en el programa de capacitaciones**

#### **3.2.2.1. Antecedentes**

Actualmente, el Bazar del sábado es la incubadora más grande del país y este aglomera a una diversidad de MIPYMES. Los requisitos para tener una mesa en el Bazar no son muchos. Estos son llevar un producto que sea hecho por el emprendedor y luego llenar una ficha de registro en la CCIC, a la espera que haya un espacio disponible para el siguiente sábado. Con eso, la CCIC le brinda ese espacio físico al emprendedor para que pueda exhibir y vender sus productos.

Aunque es cierto que ese es una de las características de las incubadoras, hay más de ello, también se encuentra el brindar asesoría, así como capacitaciones, orientación en mercadeo, finanzas, temas legales, etc. (Solano, 2018) Sin embargo, aunque se encuentran disponibles los departamentos de Desarrollo Empresarial y Asesoría Legal que dan este tipo de asesoría los días de semana en la CCIC y que se dan las capacitaciones continuamente en base a las necesidades de las MIPYMES, no hay una metodología aplicada en el programa de capacitaciones, lo que daría un buen inicio al objetivo del departamento de crear una escuela de negocios.

#### **3.2.2.2. Descripción de la propuesta**

Se propone establecer un programa con la metodología IMESUN de la Organización Internacional del Trabajo (Inicie y mejore se negocio) (OIT, 2015) e incluirlo al programa de capacitaciones con el fin de ayudar a los emprendedores a generar una idea de negocio factible, ayudarlos a iniciar y a mejorar sus negocios a quienes ya han empezado a emprender.

La propuesta es buscar a capacitadores expertos en las diferentes temáticas que toma la metodología IMESUN, así como a asesores empresariales (personas que tengan experiencia trabajando con MIPYMES y profesores de universidades que impartan clases en áreas de generación de empresas con quienes se podría acceder a ellos mediante convenios con universidades). Todo esto con el objetivo que la incubadora más grande del país no sólo se encargue de brindar ese espacio físico y servicios básicos a los emprendedores, sino que también amplíe su servicio de asesoría a las MIPYMES y se establezca metas para graduar a los emprendedores en las temáticas que son útiles para desarrollar y mejorar sus ideas de negocios en base a una metodología de éxito.

La CCIC ya tiene su base de capacitadores y siempre está en la busca de nuevos capacitadores que manejen temas novedosos y que les interesan a los emprendedores, por lo cual sería de ordenar a estos capacitadores y/o reclutar nuevos con los temas que dan e ir agendándolos en base a la metodología IMESUN para ir impartiendo las capacitaciones de esa forma.

### ***3.2.2.3. Impacto de la propuesta***

La implementación de esta propuesta al programa de capacitaciones le permitirá a la CCIC seguir formando a emprendedores en base a una metodología de la OIT y darle un seguimiento a sus emprendedores formados. Esto ampliará la cartera de servicios de la CCIC y luego de estar aplicando esta metodología y asesoramiento podría empezar a cobrar para cubrir el pago de capacitadores y asesores empresariales.

## **4. Capítulo IV**

### **4.1. Conclusiones**

En el transcurso de la práctica profesional se logró aplicar muchos de los conocimientos adquiridos durante los cuatro años de carrera de Relaciones Internacionales. En especial, aquellos que se adquirieron en las clases de diplomacia, economía y relaciones públicas que fueron necesarios para cumplir con las asignaciones establecidas en el departamento donde se realizó la práctica profesional.

Asimismo, durante la práctica profesional en la CCIC se lograron identificar oportunidades de mejora para el departamento de Desarrollo Empresarial, estas orientadas a ampliar su cartera de servicios con sus asociados y aprovechar al máximo sus capacidades. En el transcurso, no sólo se identificaron oportunidades de mejora, sino que se brindaron propuestas y se identificó el impacto de las mismas.

En conclusión, haber realizado la práctica profesional en una organización como la CCIC permitió que pudiera aplicar y profundizar en los conocimientos adquiridos en la universidad, la oportunidad de conocer a profesionales excelentes en el campo y encontrar nuevas áreas de mi carrera que no había explorado y ahora existe la intención de seguir explorando esas áreas.

## **4.2. Recomendaciones**

### **4.2.1. Recomendaciones para la empresa**

Se recomienda a la institución implementar las propuestas de mejoras planteadas en el informe con el fin de ampliar su cartera de servicios y atender las necesidades de sus asociados, así como atraer a posibles nuevos asociados. También, estar pendiente del mantenimiento del equipo de computación para evitar fallas técnicas en momentos inoportunos, así como reservar una sala en caso de recibir una visita por tema de consulta por parte de un miembro asociado a la CCIC.

### **4.2.2. Recomendaciones para la institución**

Se recomienda a la Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC, en especial al departamento del HUB entablar una relación directa con el departamento de Desarrollo Empresarial. Esto con el fin de enlazar a sus profesores académicos para que brinden asesorías empresariales, capacitaciones y/o creen en conjunto proyectos en materia de emprendimiento.

### **4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes**

Se recomienda a los estudiantes que realicen su práctica profesional en la CCIC aprender a ser multidinámicos, encontrar formas novedosas para realizar cada tarea que se asigne y tener un espíritu de compromiso con la institución, con sus objetivos, así como la pasión e interés por nunca dejar de aprender. De esta forma, el practicante creará lazos profesionales con la institución y apoyará al desarrollo no sólo de la CCIC, sino de Honduras.

### **Bibliografía**

- CCIC. (2021). *Cámara de Comercio e Industrias de Cortés*. Obtenido de <https://www.ccichonduras.org/website/quienes-somos/>
- OIT. (2015). *Inicie y mejore su negocio (IMESUN)*. Obtenido de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_544105.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_544105.pdf)
- Solano, G. (13 de julio de 2018). *INCAE*. Obtenido de <https://www.incae.edu/es/blog/2018/07/13/el-papel-de-las-incubadoras-y-aceleradoras-en-el-emprendimiento.html>