

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
HONDURAS DIGITAL CHALLENGE**

SUSTENTADO POR:

CLAUDIA DANIELA MEJIA COELLO

21641094

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE NEGOCIOS**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C. A.

FECHA: ABRIL, 2021

Índice de Contenido

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	III
ÍNDICE DE ANEXOS	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTOS.....	V
RESUMEN EJECUTIVO	VI
INTRODUCCIÓN.....	VIII
1. CAPÍTULO I	1
1. 1 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL	1
1.1.1. <i>Objetivo general</i>	1
1.1.2. <i>Objetivos específicos</i>	1
1.2.1. <i>Reseña histórica</i>	1
1.2.2. <i>Misión</i>	2
1.2.3. <i>Visión</i>	2
1.2.4. <i>Valores</i>	3
1.2.5. <i>Actividades clave</i>	3
1.2.6. <i>Organigrama</i>	5
2. CAPÍTULO II.....	6
2.1 ACTIVIDADES REALIZADAS	6
2.1.1 <i>Configuración de Espacios de Comunicación</i>	6
2.1.2 <i>Calendarización de actividades</i>	8
2.1.3 <i>Elaboración de reportes mensuales</i>	11
2.1.4 <i>Administración de recursos</i>	11
3. CAPÍTULO III	13
3.1. PROPUESTA DE MEJORA IMPLEMENTADA	13
3.1.1. <i>Propuesta 1: Desarrollo de formato para solicitud de reembolso</i>	13
3.2. PROPUESTAS DE MEJORA	18
3.2.1. <i>Propuesta 1: Contratación de Diseñador Gráfico</i>	18
4. CAPÍTULO IV.....	22
4.1. CONCLUSIONES.....	22
4.2. RECOMENDACIONES	22
4.2.1. <i>Recomendaciones para la empresa</i>	22
4.2.2. <i>Recomendaciones para la institución</i>	23
4.2.3. <i>Recomendaciones para los estudiantes</i>	23
GLOSARIO.....	24
ANEXOS	25
REFERENCIAS.....	28

Índice de Tablas y Figuras

Tabla 1 Impacto de la Propuesta en Tiempo	17
Tabla 2 Costo de Implementación de Propuesta	20
Tabla 3: Reducción de Tiempo en la Elaboración de Publicaciones.....	21
Ilustración 1: Categorías para los participantes.....	4
Ilustración 2: Organigrama Honduras Digital Challenge.....	5
Ilustración 3: Canal de Comunicación HDC en Slack.....	7
Ilustración 4: Grupo de Comunicaciones Socios HDC.....	8
Ilustración 5 : Calendarización Sesiones Informativas.....	9
Ilustración 6: Calendarización Sesiones Informativas para Mentores.....	10
Ilustración 7: Calendarización Talleres Nivelatorios.....	10
Ilustración 8: Plantilla Reembolso HDC.....	15
Ilustración 9 Plantilla Reembolso Gastos Varios	15

Índice de Anexos

Anexo 1: Brand sheet HDC 2021	25
Anexo 2: Cronograma HDC 2021	26
Anexo 3: Calendarización Fase 1	26
Anexo 4: Equipo Técnico Honduras Digital Challenge 2021.....	27
Anexo 5: Webinar Nivelatorios de Startups.....	27

Dedicatoria

Dedico este proyecto primeramente a Dios por acompañarme y guiarme a lo largo de este viaje, enseñarme y darme la capacidad de superar todas las limitaciones que se presentaron.

A mi padre por amarme, educarme, forjar mi carácter, y enseñarme que soy capaz de lograr todo lo que propongo. Lo extraño todos los días y espero poder alcanzar todas las metas que me propuse junto a él.

Claudia Daniela Mejia Coello

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios por su gracia sobre sobre mi vida. Sin el no estaría aquí el día de hoy ni tendría las oportunidades que se me han presentado.

A mi madre Claudia y abuela Doris, por su amor y cuidado todos los días. Por sus consejos, favores y apoyo incondicional. Sus palabras me han servido de guía a través de cada proceso en mi vida.

A mis amigos por creer en mí potencial tanto profesionalmente como en lo personal, por su lealtad, por todas las risas en momentos difíciles y por enseñarme que significa tener hermanos. No hay palabras que puedan resumir lo agradecida que estoy con Dios por ponerlos en mi vida. Me inspiran a ser una mejor persona todos los días.

A mis catedráticos, por formarme como profesional, por enseñarme tanto en lo académico como en lo personal.

Finalmente agradezco al Honduras Digital Challenge por la oportunidad de realizar la práctica profesional en la empresa. Por su confianza y apoyo para llevar a cabo este proyecto de la mejor manera posible.

Resumen Ejecutivo

La Economía de Honduras esta basada principalmente en la producción de Banano, Café y Palma Africana en la región. Su principal sector económico se clasifican en el de agricultura, seguido por la minería y la maquila. En los últimos años, Honduras había registrado las segundas tasas de crecimiento económico más altas de Centroamérica, superadas solo por las de Panamá. El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4,8 por ciento en 2017, el 3,7 por ciento en 2018 y el 2,7 por ciento en 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe. (Banco Mundial , 2020)

Honduras posee múltiples fortalezas con el potencial para un crecimiento más rápido y una mayor prosperidad compartida, con su ubicación estratégica, una creciente base industrial, esfuerzos continuos para diversificar sus exportaciones y una población joven y en crecimiento. Sin embargo, el país enfrenta altos niveles de pobreza y desigualdad. Un 48,3 por ciento de las personas viven en pobreza en el país y el porcentaje de personas viviendo en pobreza en zonas rurales es mayor que en zonas urbanas.

No obstante, incluso con la alta dependencia de Honduras del sector primario y las remesas, se puede observar que durante los últimos años el Gobierno de Honduras, y el sector privado mayormente, han hecho esfuerzos positivos para impulsar al país hacia otras industrias que permitan diversificar la economía local. Con este propósito, en los últimos 5 años se han creado comunidades de voluntarios y líderes que promuevan el emprendimiento en Honduras a través de la tecnología.

Honduras Digital Challenge, es una iniciativa de parte de la empresa privada e instituciones internacionales que reúne a comunidades de emprendedores a nivel local y regional para que participen en la creación de nuevos productos/servicios basados en el uso de la tecnología, y puedan generar nuevas empresas que comercialicen estos productos/servicios a usuarios finales. Así mismo, el evento buscará apoyar a estos nuevos emprendimientos al registrarlos en un programa que asegure la continuidad de la empresa por un proceso de incubación, hasta que dicho emprendimiento se establezca como una nueva empresa en el país. Así mismo, el evento buscará apoyar a estos nuevos emprendimientos al registrarlos en un programa que asegure la continuidad de la empresa por un proceso de incubación, hasta que dicho emprendimiento se establezca como una nueva empresa en el país. Esta iniciativa se ha llevado a cabo exitosamente cada año desde el 2017, durante el cual se han podido formar 39 Startups, 196 empresas tecnológicas incubadas y mas de 1000 emprendedores capacitados. (Honduras Digital Challenge, 2021)

Tomando en cuenta la importancia del aprovechamiento máximo de los recursos es necesario un sistema de información efectivo entre los departamentos de la incubadora. Basado en lo anterior, lo que inicialmente se propone una mejora en el sistema de información contable del Honduras Digital Challenge,

específicamente en el reporte de solicitud de reembolso de gastos. Es necesario tener un buen sistema de información que permita tener acceso a los datos necesarios para dar seguimiento correcto al presupuesto establecido de cada departamento y maximizar los resultados del programa y la toma de decisiones.

En la segunda propuesta, lo que se tomo en cuenta es la necesidad de la presencia de marca en los medios de comunicación y redes sociales. En la actualidad donde el 90% del programa se lleva a cabo en línea es necesario poder alcanzar al mayor porcentaje de publico posible. Basándose en esto se propuso la contratación de un diseñador grafico que no solamente aligeraría la carga del equipo de mercadeo actual si no que al mismo tiempo les permitiría plasmar una visión mas clara de su presencia de marca.

Introducción

En la última década, la tecnología, y precisamente los negocios digitales, han cambiado indudablemente la forma en la que vivimos y trabajamos. Las aplicaciones móviles y redes sociales han tenido un rol esencial en este proceso de cambio. No se puede hablar de estos cambios sin mencionar los efectos que ha dejado la pandemia del COVID-19 el año pasado y como vino a revolucionar la producción y trabajo en todos los rubros.

Esta “revolución” digital ha sido guiada principalmente por “startups”, o empresas emergentes, que desarrollan sus modelos de negocio haciendo uso de tecnologías digitales. Honduras cuenta con un ecosistema joven para las startups, con aún mucho trabajo por hacer para fomentar la inversión de capital de riesgo, y para contar con un marco regulatorio adecuado para la operación de las mismas. Sin embargo, algunas startups, principalmente con capital extranjero, han demostrado que el mercado hondureño es atractivo para aquellos que brindan una propuesta de valor interesante. Honduras se ha vestido de emprendimiento en medio de la crisis mundial que ha venido a darnos una lección de vida; crear, innovar y reconstruir el futuro del país. Miles de ciudadanos están buscando una vía de escape que sostenga sus intereses personales y comunitarios, logrando adaptarse a una situación que promete moldearnos desde las raíces.

Observando el alto crecimiento de nuevos emprendimientos a nivel global, es que han surgido las incubadoras de negocios, estas son excelentes herramientas para impulsar el nacimiento de empresas, pues proporcionan la asistencia necesaria para crecer. Estas compañías desempeñan un papel crucial ya que proporcionan asesoramiento empresarial, recursos, contactos y capital. Estas iniciativas pueden ser financiados por gobiernos, tanto como por empresas sin fines de lucro o con fines de lucro, la mayoría de casos se centran en una industria en específico, como ser la tecnología.

Por las consideraciones anteriores, en el país surgió el Honduras Digital Challenge (HDC) como iniciativa para motivar el emprendimiento en nuestro país. El propósito del HDC es capacitar a los emprendedores hondureños con los conocimientos necesarios para fomentar el desarrollo en el incipiente ecosistema de emprendimiento de manera que pueda mantenerse de forma sostenida e independiente. (Honduras Digital Challenge, 2020).

En el presente informe se dará a conocer los conocimientos y las experiencias adquiridas durante el transcurso de realización de práctica profesional, llevada a cabo en la empresa Honduras Digital Challenge, en la ciudad de San Pedro Sula, departamento de Cortés, Honduras. Igualmente, se especificarán las labores ejecutadas en el cargo de asistente administrativo en el equipo de apoyo bajo el cargo del coordinador técnico.

Adicionalmente, se presentará las propuestas de mejora desarrollándose en actividades administrativas de apoyo para la gestión de mejora continua del programa con el objetivo de optimizar los procesos claves del programa Honduras Digital Challenge. El presente trabajo está organizado en cuatro capítulos, los cuales consisten en:

- Capítulo I: Conformado por los objetivos generales y específicos de la práctica profesional y los datos generales de la empresa.
- Capítulo II: Describe las actividades realizadas durante el periodo de práctica dentro de la empresa.
- Capítulo III: Presenta las propuestas de mejora identificadas y su impacto para la empresa.
- Capítulo IV: Establece las conclusiones obtenidas en base a los resultados de la práctica e incluye recomendaciones tanto para la empresa, como para los futuros practicantes.

1. Capítulo I

En este primer capítulo se detallan los objetivos a alcanzar en el transcurso de la práctica profesional para poder plantear la propuesta y los datos generales de la empresa; donde se describe la historia, misión, visión, valores y organigrama.

1. 1 Objetivos de la Práctica Profesional

A continuación, se puntualizan los objetivos planteados durante el proceso de la práctica profesional.

1.1.1. Objetivo general

Eficientar los procesos de atención, planeación y seguimiento con los emprendimientos, mentores, colaboradores y socios en el programa de incubación del Honduras Digital Challenge a través de la propuesta de técnicas y herramientas adecuadas para su gestión.

1.1.2. Objetivos específicos

- Entender la función y operaciones internas del programa de incubación del Honduras Digital Challenge.
- Comprender la operatividad e importancia del equipo de apoyo técnico del Honduras Digital Challenge tanto como su relación con los demás equipos y socios de la empresa.
- Analizar el funcionamiento y generalidades de una incubadora de emprendimientos para optimizar los pasos fundamentales dentro de los procesos críticos del programa.

1.2. Datos Generales de la Empresa

1.2.1. Reseña histórica.

A inicios del 2017, por iniciativa del Banco Mundial y por impulso del Banco Atlántida y otros socios, nace el Honduras Digital Challenge: una plataforma que brinda las herramientas y apoyo necesario a aquellos que desean desarrollarse como profesionales, o bien emprendedores,

en el ámbito de la tecnología digital. A través de talleres, conferencias, y un proceso de pre-incubación, el HDC (Honduras Digital Challenge) ayuda a fomentar la creación de empresas exitosas en la región y a preparar a los emprendedores que las lideran junto a sus equipos de trabajo. (Honduras Digital Challenge, 2017)

En sus tres primeras ediciones, el HDC ha dejado más de 850 emprendedores capacitados, más de 30 empresas tecnológicas formadas, 28 eventos realizados, 154 empresas tecnológicas pre-incubadas, 11 equipos que brindan soluciones digitales para la transparencia, y más de 1,400 participantes en distintos eventos.

Contando con talento para desarrollar emprendimientos tecnológicos, un mercado local que tiene buena recepción hacia soluciones tecnológicas que resuelvan problemas o necesidades reales, y un mercado internacional dispuesto a innovar, el panorama para las startups hondureñas es prometedor, pero es necesario que reciban acompañamiento por parte de expertos que les apoyen en el duro camino de emprender y que las preparen para aspirar no sólo a participar en el mercado hondureño, sino también a tomar un rol protagónico en otros mercados regionales e internacionales.

Honduras Digital Challenge, es un programa de incubación que reúne a comunidades de emprendedores a nivel local y regional para que participen en la creación de nuevos productos/servicios basados en el uso de la tecnología. El evento busca apoyar a 25 nuevos emprendimientos con un programa que asegure la continuidad de la empresa con un proceso de incubación con webinars, asesorías y otros beneficios hasta que dicho emprendimiento se establezca como una nueva empresa en el país.

1.2.2. Misión.

Impulsar el desarrollo de emprendimientos tecnológicos en Honduras.

1.2.3. Visión.

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

1.2.4. Valores.

- Compartir primero, siendo este el valor en el que se basa la empresa, en el sentido de que se debe de compartir la información, conocimientos y ayuda sin esperar nada a cambio.
- Transformación.
- Respeto.
- Honestidad.
- Solidaridad.
- Transparencia.
- Integridad.
- Disponibilidad al cambio.

1.2.5. Actividades clave.

El HDC apoya, en líneas generales, a dos grupos de personas involucradas en el grupo de los negocios digitales:

- Los “elancers” o “freelancers” quienes de manera independiente ofrecen sus servicios de programación, diseño gráfico, animación, entre otros, a empresas, tanto locales como internacionales, que requieren de sus servicios. A través de talleres, conferencias, y mentorías, el HDC busca lograr abrir oportunidades para sus participantes, al presentarles plataformas donde puedan ofrecer sus servicios, al igual que aconsejándoles con mejores prácticas para obtener más clientes y mejores resultados.
- Las “startups” o emprendimientos digitales que requieren de financiamiento, exposición, y asesoría para dar los pasos correctos en el camino a convertirse en negocios rentables que innoven los sectores en los que participen.

Fases del programa

HDC cuenta con dos fases principales que permiten identificar la etapa en la que se encuentra el emprendimiento:

- Pista de Idea que está orientada a ideas sin desarrollar, de emprendimientos digitales.
- Pista de Vuelo es para los que ya cuentan con un prototipo, un producto o una empresa funcional. El único límite es que no facturen más de \$5,000 al mes.

Así mismo, dentro de estas fases existen diferentes categorías para los participantes con el objetivo de clasificar el tipo de proyecto:

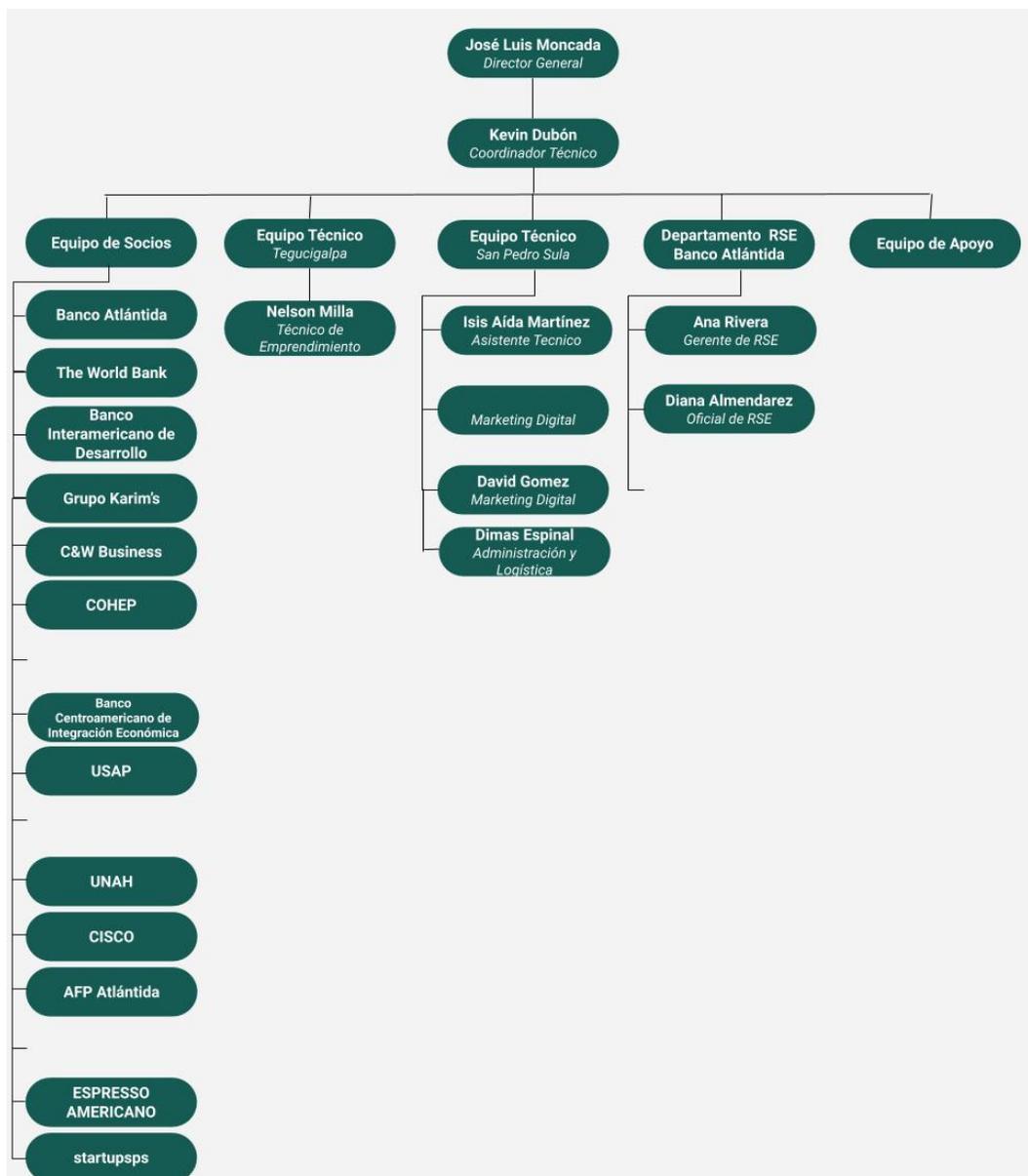
Ilustración 1: Categorías para los participantes



Fuente: HDC(2020)

1.2.6. Organigrama.

Ilustración 2: Organigrama Honduras Digital Challenge



Fuente: HDC(2020)

2. Capítulo II

A lo largo de este segundo capítulo se detallan y describen las actividades realizadas como miembro del equipo técnico del Honduras Digital Challenge. Como incubadora de emprendimientos tecnológicos, el HDC tiene dentro de sus responsabilidades evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado, facilitar servicios de asesoría legal, proponer apoyo en el desarrollo de los planes de mercadotecnia y ventas, al igual que proporciona el acceso a financiamiento y capital semilla. Para poder cumplir con estos objetivos, el propósito del equipo técnico es administrar los recursos, apoyar el flujo de tareas cotidianas para la ejecución de las acciones formativas y funcionamiento ordinario.

2.1 Actividades Realizadas

El equipo técnico es indispensable para el funcionamiento correcto de una incubadora de empresas, es por ello que, es de suma importancia contar con el apoyo preciso para la ejecución de actividades específicas para la implementación de servicios a los emprendimientos incubados y manejo de información. Algunos de las componentes del área técnica son: planificación, calendarización, identificación de talento, organización de eventos, preparación de material, asistencia técnica y gestión en las fases de incubación.

Al igual que en otras organizaciones, en una incubadora de negocios todos los procesos se encuentran ligados y son dependientes entre si. El alcanzar los objetivos establecidos resulta del buen funcionamiento para mostrar resultados. (Oviedo & de Flores, 2015)

2.1.1 Configuración de Espacios de Comunicación

Las comunicaciones en un proyecto son una vía de doble sentido. Al igual que en la planificación del proyecto, se deben establecer expectativas y tanto el equipo del proyecto como las partes interesadas del cliente tienen que cumplir con sus responsabilidades para que la comunicación se desarrolle sin problemas. (Semczuk, 2020)

Las comunicaciones en una organización son una vía de doble sentido. El Honduras Digital Challenge considera necesario generar una buena comunicación, para ello nos encargamos de gestionar y administrar la comunidad de la mejor manera posible. El equipo del HDC brinda seguimiento a los equipos para verificar que estén aprovechando el programa y atendiendo sus dudas. También se le da seguimiento a los mentores para guiarlos, apoyarlos y librarlos de la

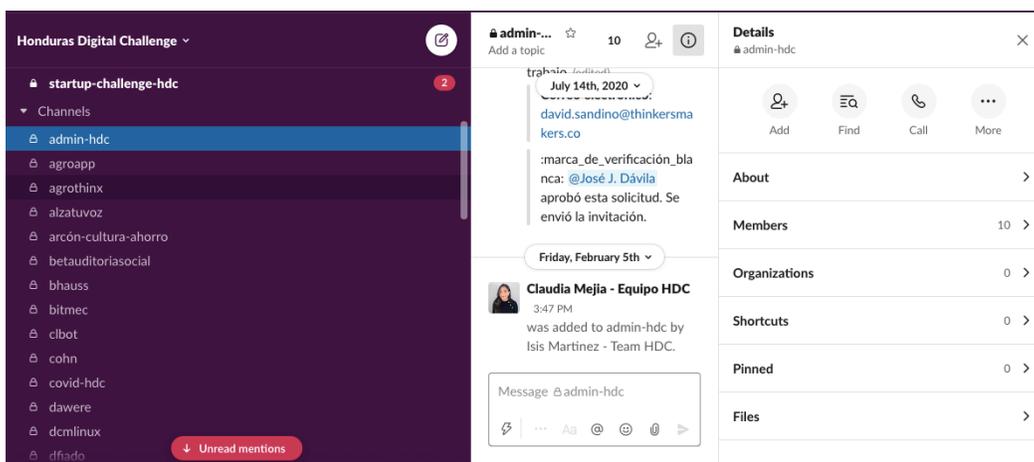
incertidumbre que pueda surgir de las plataformas y el programa. (Honduras Digital Challenge, 2020)

Un plan de comunicación define cómo se entregará la información importante a lo largo del proyecto, quién lo hará y con qué frecuencia. A lo largo de un proyecto, la comunicación sobre la alineación con las metas y las actividades, y la posterior realineación de estos a medida que los proyectos cambian son cruciales para la participación y la transparencia de los interesados.

Durante se lleva a cabo la campaña de crear expectativa para el evento de HDC es de suma importancia tener claros los canales de comunicación para dar a conocer los datos generales de próximos eventos y transmitir la información de los mismo de manera clara y eficiente.

Con el objetivo de limpiar los canales de comunicación y generar un ambiente accesible donde se transmita la información de manera más sencilla, se seleccionaron canales en slack¹ que ya no eran de uso necesario para ser eliminados. Esto se llevó a cabo con el propósito de que cada integrante de los canales del HDC sean personas a quien no solo le es relevante la información compartida sino que también sean de aporte a la iniciativa. En base esto se logro curar la lista de personas que permanecerían en los canales de comunicación como se muestra en la ilustración.

Ilustración 3: Canal de Comunicación HDC en Slack



Fuente: Slack (2021)

Igualmente, de acuerdo con el plan de comunicación establecido por el equipo técnico, se envía los reportes, publicaciones, enlaces e información relevante en los distintos canales donde están divididos los mentores, participantes y personas de interés.

¹ Slack: Es una herramienta de comunicación para equipos y funciona como plataforma para administrar proyectos.

Ilustración 4: Grupo de Comunicaciones Socios HDC



Fuente: Grupo vía WhatsApp HDC (2021)

En este grupo se mantiene comunicación directa con los patrocinadores y socios así que no solamente se comparten los eventos si no que se contestan interrogantes o atienden dudas que ellos puedan tener.

2.1.2 Calendarización de actividades

Con el objetivo de mejora continua que mantiene el HDC, es importante llevar una calendarización de todas sus actividades a realizar. A pesar que debido a los efectos de la pandemia no se pueden realizar eventos en persona, esto a abierto al programa al mundo de posibilidades de webinars y eventos en línea. El equipo técnico trabaja arduamente para mantener la calidad de sus eventos y sesiones informativas para el mejor desempeño de las misma. Con el apoyo de los socios y expertos en eventos en línea desde el año pasado se ha logrado mantener el alcance al publico a través redes sociales y transmisiones en vivo.

Con la finalidad de un buen manejo de los recursos, una calendarización eficiente es necesaria para no comprometer el desempeño del programa ya que este depende de darse a conocer al publico. Para llevar a cabo una planificación adecuada es necesario apegarse a los objetivos ya establecidos y confirmar su participación con todas las partes involucradas.

Las primeras actividades en calendarizarse fueron las sesiones informativas, las cuales son video llamadas con duración de una hora en las cuales se dan los datos generales acerca del HDC

y sus componentes. Igualmente se dedican los últimos minutos a una sección de preguntas y respuestas para contestar dudas a los participantes. Se prepararon 4 sesiones informativas, las cuales se llevaron a cabo entre el mes de enero y febrero del presente año, con una participación promedio de 25 personas por sesión.

Ilustración 5 : Calendarización Sesiones Informativas



Fuente: HDC(2021)

De la misma forma se preparan sesiones informativas para las personas que servirán como mentores en el programa. Estas consisten en video llamadas con duración de una hora en las cuales se comparte con los mentores del HDC al igual que con los interesados en serlo, las responsabilidades y beneficios de ser mentor en el programa, indicándoles cuales son los requisitos y el compromiso que se adquiere al ser mentor en el Honduras Digital Challenge como el hecho de que es necesario contar con su disponibilidad para 4 mentorías al mes como mínimo al igual que los beneficios que obtienen como unirse a una amplia red de mentores y el acceso a los coworking space² del HDC y otras herramientas. El objetivo principal de estas sesiones es motivar a nuevos profesionales a que se unan a la red de mentores del HDC, atender sus preguntas y obtener retroalimentación para mejora de la metodología de mentorías. Se programaron 4 sesiones informativas para mentores en el mes de febrero.

² Coworking Space: Espacio proveído por HDC con el propósito que los equipos participantes, mentores y empleados puedan utilizarlo para reunirse a trabajar.

Ilustración 6: Calendarización Sesiones Informativas para Mentores



Fuente: HDC(2021)

Por ultimo, pero no menos importante se calendarizaron los talleres nivelatorios que juegan un papel clave en el desarrollo del programa. Estos están compuestos por video llamadas de duración de entre una hora y hasta hora y media con el objetivo de orientar a los equipos para completar su fase de concepción y validación de su emprendimiento. Estos talleres se diseñaron como una fase previa al Startup Challenge para aquellos equipos que tienen el deseo de participar pero sienten que su idea probablemente aún no esté lista, por esta razón se eligieron temas que puedan preparar a dichos equipos para estar listos para la primera fase del programa. Se planificaron 5 talleres nivelatorios para orientar a los participantes desde la etapa de concepción de una idea, hasta la elaboración de un prototipo y su presentación mediante un pitch. Se programaron tenerlos desde finales del mes de enero hasta finales del mes de febrero.

Ilustración 7: Calendarización Talleres Nivelatorios



Fuente: HDC(2021)

2.1.3 Elaboración de reportes mensuales

Uno de los factores que definen los programas de incubación es la medición de avances, para los cuales es necesario tener una base de datos para acceder a información relevante. Razonablemente, para poder tener dicha base de datos es necesario tener información lista para ser utilizada como referencia en cualquier momento. Debido a esto, el HDC implementa sistemas de información ya que facilitan a distribución de la información a los distintos niveles de la estructura organizativa. Dichos sistemas de información dependen directamente en la preparación de informes y reportes donde se puntualizan los aspectos importantes que se llevan a cabo por parte del equipo técnico.

Un sistema de información clave para las empresas es el reporting³. (Muñoz, 2016) Su principal uso es informativo, se concentra en la gestión general de la organización, y para ello utiliza tanto información interna como externa, información histórica para realizar predicciones, y todo tipo de datos numéricos. Los sistemas de información son usados por determinadas personas de las organizaciones para analizar el trabajo de otras personas. Usualmente por supervisores o jefes de administración. En el caso del HDC es necesario presentar estos reportes no solo para ser que se evalué el desempeño como programa si no también para confirmar a los socios y patrocinadores que su apoyo financiero esta siendo utilizado correctamente.

El proceso para elaborar dichos reportes depende de distintas personas. Es responsabilidad del equipo técnico recopilar toda la información relevante y confirmar su fiabilidad. Dependiendo de que etapa se este cruzando en el programa dichos reportes se hacen de manera quincenal o mensual. En estos se detallan las actividades realizadas tanto interna como externamente por el HDC como ser planificación, preparación de material, publicaciones en redes sociales, sesiones informativas, reuniones con socios, entre otras.

2.1.4 Administración de recursos

EL Honduras Digital Challenge consta de distintas fases por las que atraviesa durante el años y cada una se cuenta con calidades especificas como resultado de ser una organización incubadora. En enero del presente año el equipo técnico inició actividades laborales y realizó la planificación del lanzamiento de la quinta edición del programa y las primeras actividades del

³ Reporting: es la elaboración de informes de los procesos, procedimientos, flujo de información manual que genera y facilita el acceso de las personas adecuadas a la información cuando es necesario.

mismo. Se configuraron los recursos administrativos y las plataformas que se utilizarán para llevar a cabo la comunicación y actividades del equipo técnico. Así mismo, se discutió con el personal para desarrollar las competencias necesarias para el desempeño de los miembros del equipo y así darles una guía de las actividades a realizar, sus roles y la utilización de recursos y plataforma.

Conjuntamente, como parte de los primeros procesos de HDC se realizó la preparación del sitio web, iniciando con la elaboración del formulario en el cual se podrá ingresar y completar para el registro tanto de los participantes y los mentores. Se actualizaron las secciones del sitio web (sección de preguntas más frecuentes, logo, formulario de inscripción, entre otras). Seguido de un rediseño del sitio web con la nueva línea gráfica, y la actualización de las secciones de startup challenge, mentores, coworks.

De igual manera, se llevó a cabo la calendarización de las primeras actividades del programa. Se definieron actividades para promover información importante del HDC como sesiones informativas para participantes y mentores y Startup Lives para compartir historias de éxito. También, se consideró importante incluir los talleres nivelatorios para aquellos interesados en participar en la pista idea que aún no cuentan con conocimientos básicos. Consecuentemente, se detallaron fechas y horarios para cada actividad y se inició la promoción de las mismas.

Luego de varias semanas de preparación, se llevó a cabo el lanzamiento oficial del HDC 2021 el cual se transmitió en vivo a través de la página oficial de Facebook, como parte de la planificación para este evento se realizó la grabación de los mensajes de los socios para el evento, se actualizó y rediseñó la presentación general de HDC.

Con el propósito de enriquecer la experiencia de aprendizaje y capacitación de los equipos participantes en esta quinta edición se realizó una revisión y un rediseño al temario de talleres y webinars que serán impartidos a lo largo de cada una de las fases.

3. Capítulo III

En este capítulo, se expondrán las propuestas de mejora identificadas durante el de práctica profesional. Con el objetivo de optimizar los recursos, procesos de atención y seguimiento de Startups en el programa de incubación del Honduras Digital Challenge.

3.1. Propuesta de Mejora Implementada

A continuación, se detalla la propuesta planteada que fue aprobada por el Honduras Digital Challenge:

3.1.1. Propuesta 1: Desarrollo de formato para solicitud de reembolso.

3.1.1.1. *Antecedentes.*

El Honduras Digital Challenge es una organización sin fines de lucro, sin embargo esto no implica que no se necesitan recursos monetarios para llevarlo a cabo. Se depende completamente de los socios para varias de las actividades que se llevan a cabo como los eventos, planificación, suministros y las membresías en plataformas como zoom, platzi, cisco, bridge for billions, entre otras.

Por otra parte, existen los gastos fijos que conlleva la función del HDC como incubadora. Es de suma importancia presentar los datos correctos de dichos gastos para la solicitud de un reembolso. De la misma forma, se necesita dar el desglose de gasto correctos para cumplir con los objetivos de calidad y transparencia. Estos gastos pueden variar dependiendo el mes ya que son relativos a las actividades correspondientes en la etapa que se encuentre el programa.

Actualmente la solicitud de reembolso en el HDC se hace a través de un correo electrónico con todas las facturas del mes adjuntas y la suma del total de los gastos del mes. Este medio además de no presentar de forma clara cada gasto y desglose, significa mas tiempo para la persona encargada de enviarlo. Implica que debe buscar cada factura en los archivos e ir sumando cada una. Ya que no todos los meses se tienen los mismo gastos es necesario un sistema que permita mantener una bitácora de los gastos fijos y los fluctuantes.

3.1.1.2. Descripción de la propuesta.

Un presupuesto claro facilita la gestión organizacional e indican cuándo el plan no está siendo cumplido y permite, incluso, determinar las razones por las cuales no se está logrando el objetivo. (Melo, 2018) Es necesario para cualquier proceso contable contar con un formato claro y establecido que facilite no solo el proceso en si sino la transparencia del mismo. La propuesta implementada consta de un formato en Excel que le permita a la persona encargada filtrar correctamente los tipos de gastos, las facturas y fechas de manera clara y ordenada.

Como objetivo principal se tiene lo que es presentar de manera clara la solicitud de reembolso al jefe técnico quien es el que aprueba si se lleva a cabo dicho desembolso. Es imprescindible que la información contable esté actualizada y muestre la realidad de los gastos llevados a cabo en el mes. Los datos deben ser fiables para la toma de decisiones y esto solo es posible mediante un sistema de información contable actualizado.

El primer paso en esta propuesta es clasificar las facturas del mes en los correspondientes carpetas de Google Drive. Se utiliza drive ya que es la herramienta designada por la compañía, esta permite de los superiores puedan evaluar en tiempo real los cambios que se hacen en todos los recursos desde facturas, documentos, presentaciones, entre otros. Por ende es necesarios proveer ese mismo acceso a las facturas de gastos.

Una vez clasificadas en su respectiva carpeta, se agrega el valor de la factura al formato ya establecido en la plantilla de Excel. En el documento, el formato esta predeterminado para elegir el nombre del gasto (Ejemplo: Facebook, Hootsuit, Mailer lite, Zoom). Igualmente se escoge una categoría entre : Plataformas, Gasto Eventos, Gasto Socios, entre otros. Seguidamente la cantidad del gasto, se escoge la cantidad, monto en dólares y lempiras. Por ultimo, la plantilla esta programada para hacer la suma total.

Ilustración 8: Plantilla Reembolso HDC

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2								
3	Item	Categoría	Fecha	Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Monto USD	Monto Lps
4	Facebook	Plataformas	27/01/2021		\$9.56	1	\$9.56	L231.80
5	Hootsuit	Plataformas	21/01/2021		\$29.00	1	\$29.00	L703.17
6	Mailer Lite	Plataformas	13/01/2021	Factura Enero	\$50.00	1	\$50.00	L1,212.37
7	Mailer Lite	Plataformas	13/02/2021	Factura Febrero	\$50.00	1	\$50.00	L1,212.37
8	Streamyard	Plataformas	13/01/2021	Factura Enero	\$25.00	1	\$25.00	L606.18
9	Streamyard	Plataformas	13/02/2021	Factura Febrero	\$25.00	1	\$25.00	L606.18
10	Zoom	Plataformas	21/01/2021	Factura consumo de Enero a Febrero	\$13.05	1	\$13.05	L316.43
11	Zoom	Plataformas	17/01/2021	Factura consumo de Enero a Febrero	\$14.99	1	\$14.99	L363.47
12	Zoom	Plataformas	17/02/2021	Factura consumo de Febrero a Marzo	\$29.98	1	\$29.98	L726.93
13	Zoom	Plataformas	17/09/2021	Factura consumo de Septiembre a Octubre 2020	\$14.99	1	\$14.99	L363.47
14	Zoom	Plataformas	17/10/2021	Factura consumo de Octubre a Noviembre 2020	\$14.99	1	\$14.99	L363.47
15	Zoom	Plataformas	17/11/2021	Factura consumo de Noviembre a Diciembre 2020	\$14.99	1	\$14.99	L363.47
16								
17						TOTAL	\$291.55	L7,069.30

Fuente: Elaboración propia (2021)

Ilustración 9 Plantilla Reembolso Gastos Varios

Reembolso 1	Sesion Informativa			Monto Recibido	Item	Precio	2 Dias	3 dias
Item	Monto USD	Monto Lps	Monto Total					
Airbib	\$56.45				Hospedaje	L2,250.00	L2,250.00	L2,250.00
Combustible 1				L500.00	Combustible	L1,500.00	L200.00	L200.00
Combustible 2		L1,329.70			Cena	L370.00	L370.00	L370.00
Wendys		L315.00		L315.00	Desayuno	L370.00	L370.00	L370.00
Dunkin		L114.00		L114.00	Almuerzo	L370.00	L370.00	L370.00
Llama Cubana		L229.00		L229.00	Total	L4,860.00	L3,560.00	L3,560.00
Galeano		L390.00			Total Final	L4,860.00	L8,420.00	L11,980.00
Steak & Beer		L387.50						
Total	\$56.45	L2,765.20						
	L24.75	L1,397.14	L2,765.20	L4,162.34				
				L4,174.25				
Reembolso 2	Pagos HDC Enero-Marzo			Monto Recibido	screenshot de pagos fb			
Item	Monto USD	Monto Lps	Monto Total					
Mailer Lite Ene	\$50.00							
Mailer Lite Feb	\$50.00							
Mailer Lite Mar	\$50.00							
Hootsuite Feb	\$45.00							
Hootsuite Mar	\$45.00							
Facebook Ads	\$25.00							
Facebook Ads	\$25.00							
Facebook Ads	\$15.38							
Facebook Ads	\$21.22							
Facebook Ads	\$35.00							
Facebook Ads	\$50.00							
Total	\$436.60	L0.00						
	L24.75	L10,895.85	L0.00	L10,895.85				

Fuente: Elaboración propia (2021)

3.1.1.3. Impacto de la propuesta.

Con la implementación de los nuevos formatos de solicitud de reembolso, se logra mejorar las bases de datos contables en cuanto a gastos y el acceso a la información necesaria en todo momento. Se facilita de manera significativa la distribución de la información a los distintos niveles de la estructura organizativa, permite el fácil acceso a los datos contables que cada integrante del equipo técnico requiera según las necesidades de cada momento.

Adicionalmente se debe mencionar que la propuesta no solo provee un medio mas formal y presentable de solicitar los reembolsos, también se redujo el tiempo tanto para la persona encargada de hacer la solicitud como el tiempo de respuesta de la misma.

3.1.1.3.1 Metodología para recolección de datos

Con el objetivo de estimar la reducción de tiempo y aumento de eficiencia como resultado de la plantilla se midieron los tiempos antes y después de su implementación. En base a lo que toma recolectar, filtrar, sumar y adjuntar las facturas para enviar el correo de solicitud de reembolso, lo cual se hace una o dos veces al mes, se promediaron los tiempos de los meses anteriores. En promedio el tiempo resulto en aproximadamente 120 minutos. Seguidamente se promediaron los tiempos que tomaba gestionar la solicitud de reembolso utilizando la plantilla durante la duración de la practica profesional, del mes de Enero al mes de Marzo. El tiempo promedio resulto ser aproximadamente 40 minutos. De igual forme se promediaron los tiempos de respuesta por parte del jefe técnico, quien es el que aprueba los reembolsos. Según la base de datos de meses anteriores, se promediaron los tiempos de respuesta vía correo electrónico y se noto la disminución.

Tabla 1 Impacto de la Propuesta en Tiempo

	Sin la Propuesta de Formato	Con la Propuesta de Formato	Redujo el tiempo en:
Tiempo en elaborar la solicitud de reembolso	120 minutos	40 minutos	67%
Tiempo en recibir respuesta por parte del Jefe Técnico	16 horas	8 horas	50%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Como se observa en la Tabla 1, debido al formato predeterminado de la plantilla para reembolso a la persona encargada de elaborar la solicitud se le redujo en 67% el tiempo, y la espera para recibir respuesta se redujo en un 50%. Estos datos son un promedio cada vez que se llevo a cabo la solicitud de reembolso obtenidos durante los 3 meses que se llevo a cabo la practica. Ya que los gastos pueden variar dependiendo del mes, a discreción del director del equipo técnico se decide si se hace la solicitud de forma quincenal o mensual.

3.2. Propuestas de Mejora

3.2.1. Propuesta 1: Contratación de Diseñador Gráfico.

3.2.1.1. Antecedentes.

Durante el transcurso de la practica profesional se trabajo directamente con el equipo de mercadeo y comunicaciones del HDC. Se evaluó sus distintas actividades y como estas afectan el desempeño del programa en redes sociales. Debido al impacto que la pandemia por COVID-19 ha causado a nivel mundial, las redes sociales y plataformas virtuales se han vuelto indispensables para cualquier proyecto que busca ser viable. El HDC tiene un alcance en redes sociales de aproximadamente 20,000 personas. (HDC, 2020).

Debido a regulaciones por medidas de bioseguridad, desde inicios del año pasado el HDC se vio obligado a llevar a cabo todos sus eventos y actividades completamente en línea. A pesar de este ser un gran desafío, sus iniciativas han tenido buena respuesta por parte del publico y se han logrado mantener sus objetivos.

Actualmente el equipo de mercadeo solo cuenta con dos personas, ambos siendo mercadólogos, de las cuales una de ellas trabaja tiempo completo y la otra medio tiempo. Sin embargo, en el corto tiempo del transcurso de la practica profesional se han logrado identificar unos problemas que dificultan el flujo efectivo de comunicación. En varias ocasiones no se logro cumplir la agenda establecida de publicaciones en redes sociales o invitaciones enviadas a socios estratégicos.

Debido a la naturaleza del programa de incubación, entre mas alcance en medios de comunicación se tenga mas exitoso será el desempeño del mismo. Para lograr sus objetivos es necesario cuidar su imagen publica y lograr que el publico reconozca la imagen y marca a nivel regional. El HDC depende de sus socios y patrocinadores, a los cuales les interesa el nivel de exposición que se les da en medios y redes sociales, por ende es necesario incrementar la presencia del mismo en el mercado local.

3.2.1.2. Descripción de la propuesta.

La solución que se presenta a continuación consiste en contratar a un miembro más para el equipo de mercadeo. Un diseñador gráfico es un profesional que comunica un mensaje de forma visual. En su día a día resuelve desafíos muy concretos a nivel de comunicación y consecución de objetivos marcados.

Con la contratación de un diseñador gráfico se lograría no solo disminuir la carga de los otros dos miembros del equipo de mercadeo sino que igualmente se contaría con alguien que está completamente capacitado para apoyar el área creativa. Se debe tomar en cuenta que esta contratación no debe ser significativamente costosa ya que las personas que cursan esta carrera pueden ejercer sin haberse graduado todavía.

Los diseñadores son capaces de aunar arte y medios tecnológicos, y así comunican ideas mediante el uso de imágenes tanto digitales como impresas. Utilizan una gran gama de elementos con los que consiguen efectos atractivos para el ojo en soportes tan variados como medios digitales, informes o revistas.

Con un miembro más en el equipo se lograría prevenir que se vuelvan a cometer errores como ser no publicar a tiempo o que el material virtual no esté listo. Un diseñador gráfico es alguien especializado en la producción y desarrollo de material, algo que actualmente les genera atraso a los miembros del equipo.

3.2.1.3. Impacto de la propuesta.

En el mundo actual donde la virtualización de la mayoría de los procesos marca la pauta, especialmente de los procesos de negocios, toda empresa que quiera desarrollarse y posicionarse debe contar con presencia en redes sociales. Es importante señalar que el tener presencia en Internet, no es la única estrategia que una empresa debe implementar para alcanzar el éxito. Pero el no tenerla, es una desventaja inconcebible.

Con la contratación de un diseñador gráfico se contaría con los siguientes beneficios:

- Mejorar la imagen de marca: captar la esencia de tu marca, de analizar, crear y actualizar tu identidad corporativa y materializar todo ello en un lenguaje visual.
- Ganar Visibilidad: A largo plazo, esto supone un ahorro en costos publicitarios.
- Diferenciarse de la competencia: Al día de hoy existen múltiples incubadoras de negocios en Latinoamérica. Se busca crearse una imagen a nivel regional que coloque al HDC como líder.
- Comunicación efectiva: Se logra volver el flujo de comunicación entre público y socios, más eficiente y que fluya sin obstáculos.
- Demostrar profesionalidad y confianza: Este aspecto es de los más importantes ya que la imagen que los socios se formen del HDC influye en el apoyo que se espera recibir de ellos.

3.2.1.3.1 Costos de implementación de propuestas.

Los costos adicionales en la ejecución de la propuesta son relativamente leves ya que consisten en solamente la contratación de una persona, a quien se le contratará de manera tercerizada y a medio tiempo. La determinación de los costos totales de la empresa está basada en la suma de los costos actuales más los costos adicionales.

Tabla 2 Costo de Implementación de Propuesta

Mercadeo	
Diseñador Grafico	L.6,000.00
Total Sueldo	L.6,000.00
Costo Trimestral	L.18,000.00

Fuente: Elaboración propia (2021)

De la misma forma cabe recalcar que la propuesta logra que se reduzca el tiempo de preparación de una publicación para redes sociales y medios de comunicación. Para obtener estos datos se compararon los promedios en el tiempo que tomaba preparar una publicación a los dos integrantes del equipo de marketing actual, contra el tiempo que le tomo al equipo prepararlo con

la ayuda de un practicante de la carrera de diseño grafico, el cual se encargo completamente de la preparación de las imagines de la publicación.

Tabla 3: Reducción de Tiempo en la Elaboración de Publicaciones

	Equipo de Mercadeo:	Equipo de Mercadeo con la ayuda de un Diseñador Grafico:	Redujo el tiempo en:
Tiempo de Elaboración de Publicación	3 horas	1.6 horas	47%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Estos datos son un promedio del tiempo obtenido cada vez que se diseñaba el material para una publicación obtenidos durante los 3 meses que se llevo a cabo la practica. Se comparo el tiempo que le tomaba al equipo elaborar la publicación sin la ayuda del diseñador grafico contra el tiempo que les tomaba completar la publicación ya con la intervención del mismo.

4. Capítulo IV

4.1. Conclusiones

- Se logro analizar los sistemas internos del programa de incubación del Honduras Digital Challenge como ser las actividades de manejo de la comunidad interna, seguimientos de avances del programa, elaboración de reportes y análisis general de las actividades que se realizan. Con esto se logró tener una mejor comprensión de las actividades y procesos que se llevan a cabo en un proceso de incubación de emprendimiento.
- Actualmente, las incubadoras aportan al desarrollo del sector empresarial dando su apoyo a la cristalización de ideas de negocios, para transformarlas en empresas que generan empleo y riqueza en el país.
- El Honduras Digital Challenge realiza actividades de desarrollo de emprendedores como: concurso de nuevos negocios innovadores, talleres para emprendedores, visita e intercambio con incubadoras del exterior, capacitación al talento humano de la incubadora de empresas.
- Se implementaron técnicas y herramientas para optimizar los pasos críticos dentro de los procesos esenciales del programa. De esta forma, se realizaron modificaciones en los sistemas de información para mejorar la realización de los procesos del programa y la toma de decisiones.

4.2. Recomendaciones

4.2.1. Recomendaciones para la empresa.

- Fomentar la comunicación eficiente entre todos los departamentos de la empresa. Actualmente la modalidad de trabajo es hibrida entre ir a trabajar a la oficina y trabajar desde casa. Debido a esto la mayoría del equipo no se conoce entre si, esto limita el nivel de comunicación que hay entre cada uno de ellos.
- Establecer los procesos más detalladamente y respetarlos, siguiendo los pasos establecidos para mantener un orden y que sean desarrollados de manera más eficiente.

- Definir el rol de cada empleado y sus actividades principales dentro de la empresa.

4.2.2. Recomendaciones para la institución.

- Fomentar las actividades y asignaciones a realizar en cada una de las materias de la carrera de administración industrial y de negocios para que de esta manera los estudiantes logren aumentar sus conocimientos en el rubro y de este modo desenvolverse con mas facilidad e eficiencia en el mundo laboral.
- Implementar cambios significativos a la manera de impartir e evaluar las clases de manera virtual debido a la pandemia de COVID-19, igualmente procurar tomar en cuenta las limitaciones y dificultades que muchos estudiantes están enfrentando por el momento y ajustar su plan educativo para que ellos se ven afectados de la menor manera posible.
- Ofrecer un mejor apoyo en el área de pasantías y oportunidades laborales durante el tiempo de estudio así se ofrece al estudiante el conocimiento y la experiencia del mundo laboral.

4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.

- Se recomienda a los estudiantes aprovechar al máximo los recursos ofrecidos por la universidad para poder educarse en la mayor variedad de temas posibles no solo exclusivos a su carrera.
- Se recomienda a los futuros practicantes aprovechar las distintas oportunidades de aprender en las empresas.
- Se le recomienda al estudiante aprovechar cualquier oportunidad laboral que se presente antes de culminar sus estudios académicos ya que el valor de una experiencia de aprendizaje es incuantificable.

Glosario

1. **Bridge For Billions:** es un ecosistema digital de programas de emprendimiento cuya misión es democratizar el acceso a la formación y mentoría para emprendedores de todo el mundo
2. **Cisco:** Las certificaciones de Cisco son la lista de las certificaciones ofrecidas por Cisco Systems. Hay cuatro o cinco niveles de certificación: entrada, asociado, profesional, experto
3. **Emprendimiento :** es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.
4. **Formato :** es el conjunto de las características técnicas y de presentación de un texto, objeto o documento en distintos ámbitos, tanto reales como virtuales
5. **FreeLancer:** es la persona física que realiza de forma habitual, personal y directa, una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo, y eventualmente utilice el servicio remunerado de otras personas.
6. **Incubadora de empresas :** es una organización diseñada para acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de proyectos emprendedores a través de una amplia gama de recursos y servicios empresariales.
7. **Platzi:** es una plataforma de educación en línea latinoamericana. La plataforma utiliza videos y lecciones interactivas las cuales actualmente se encuentran disponibles en tres idiomas: español, inglés y portugués.
8. **Reembolso :** Devolución de una cantidad de dinero a la persona que la había desembolsado.
9. **Slack:** es una herramienta de comunicación en equipo y surgió con el nombre de Dharma. Slack surge como una herramienta interna utilizada por la compañía Tiny Speck en el desarrollo de Glitch, un juego en línea actualmente obsoleto.
10. **Startup:** empresas emergentes que tienen una fuerte relación laboral con la tecnología. Se trata de negocios con ideas innovadoras, que sobresalen en el mercado apoyadas por las nuevas tecnologías.
11. **Webinar :** Una conferencia web o conferencia en línea es un término usado para referirse a varios tipos de servicios de colaboración en línea entre participantes.

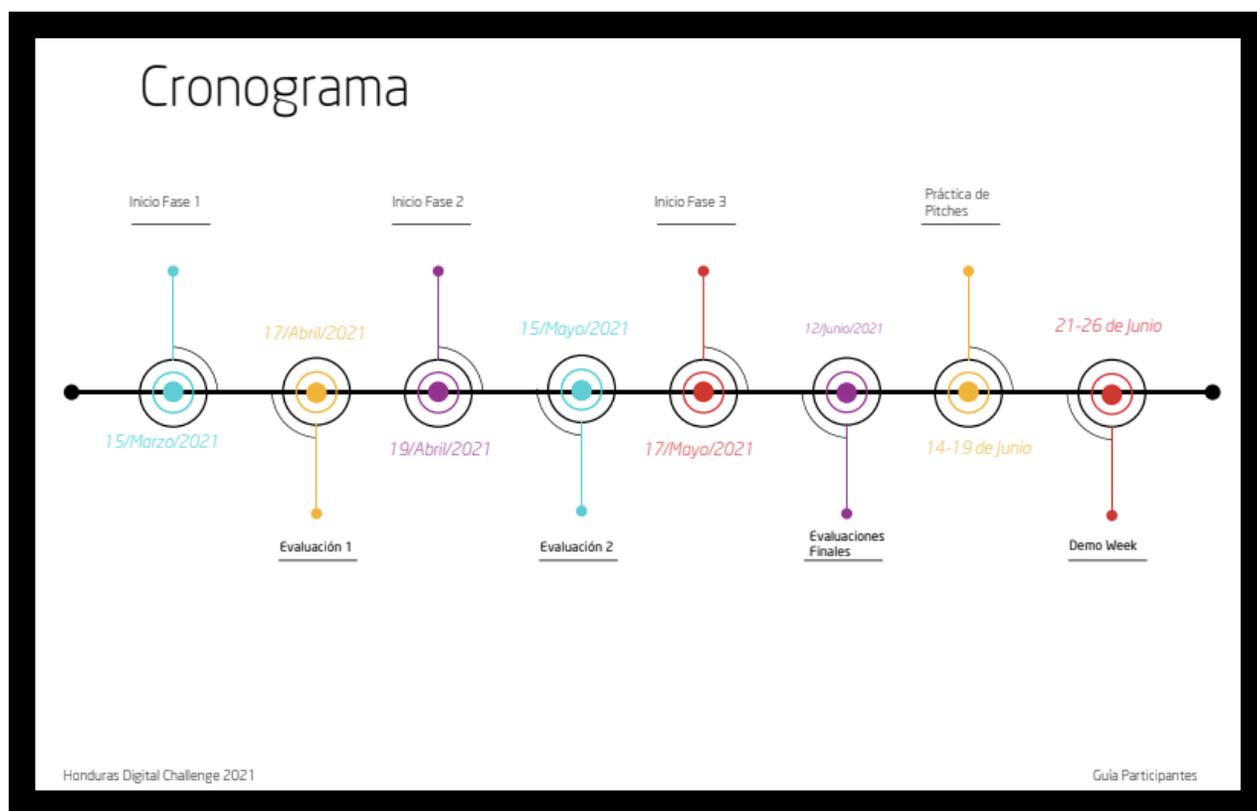
Anexos

Anexo 1: Brand sheet HDC 2021



Fuente: HDC(2021)

Anexo 2: Cronograma HDC 2021



Fuente: HDC(2021)

Anexo 3: Calendarización Fase 1

			Tema			
Fecha	Hora	Descripción	Descripción			
FASE 1: 10 Marzo - 17 Abril						
Semana 1	Wednesday, March 10	6:00 PM	Inducción a Equipos Seleccionados Parte 1 - HDC			
	Thursday, March 11	6:00 PM	Inducción a Equipos Seleccionados Parte 2 - Bridge for Billions			
Semana 2	Monday, March 15	6:00 PM	Sesion de Bienvenida			
	Tuesday, March 16	6:00 PM	Design Sprint			
	Wednesday, March 17	2:00 PM	Como Planificar un MVP			
	Thursday, March 18	6:00 PM	Branding			
	Saturday, March 20	9:00 AM	Taller "Hands On" Design Sprint			
	Saturday, March 20	3:00 PM	Gestión de Equipos			
Semana 3	Tuesday, March 23	6:00 PM	Desarrollo de Clientes 2			
	Wednesday, March 24	6:00 PM	Landing Pages 101 y 102			
	Thursday, March 25	6:00 PM	Herramientas para MVP			
	Friday, March 26	6:00 PM	Do's and Don't's al Iniciar tu Startup			
Semana 4	Tuesday, April 6	6:00 PM	Adquisición de talento			
	Wednesday, April 7	6:00 PM	Digital MKT y Social Media			
	Thursday, April 8	6:00 PM	Legal y Estructura Societaria			
	Saturday, April 10	6:00 PM	Comunicación Efectiva (Con clientes y equipo)			
				Evaluación FASE 1: 12 - 17 de Abril		

Fuente: Elaboración Propia (2021)

Anexo 4: Equipo Técnico Honduras Digital Challenge 2021



Fuente: HDC(2021)

Anexo 5: Webinar Nivelatorios de Startups



Fuente: HDC(2021)

Referencias

Banco Mundial . (2020). Obtenido de Banco Mundial ORG:

<https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>

Entrepreneur. (2019). *Qué es y cómo trabaja una incubadora de negocios*. Obtenido de

Entrepreneur : <https://www.entrepreneur.com/article/268323>

HDC. (2021). *HDC: Cuatro años impulsando el emprendimiento en Honduras*. Obtenido de

Honduras Digital Challenge : <https://hondurasdigitalchallenge.com/2020/01/23/honduras-digital-challenge-cuatro-anos-impulsando-el-emprendimiento-digital-en-honduras/>

Melo, S. (4 de Mayo de 2018). *¿Por qué tu empresa debe contar con un buen sistema de gestión*

de calidad? Obtenido de My Data Scope: <https://mydatascope.com/blog/es/por-que-tu-empresa-debe-contar-con-buenos-sistemas-de-gestion-de-calidad/#:~:text=Los%20sistemas%20de%20gesti%C3%B3n%20de%20calidad%20ayuda%20a%20sistematizar%20operaciones,procesos%20y%20de%20la%20organizaci%C3%B3n.>

Molina, A. (2017). *Qué es, para qué sirve y cómo se hace un informe de trabajo*. Obtenido de

Destino Negocio: <https://destinonegocio.com/pe/emprendimiento-pe/que-es-para-que-sirve-y-como-se-hace-un-informe-de-trabajo/>

Muñiz, L. (2014). *El Reporting como sistema de Información para mejorar los resultados de su empresa*.

Muñoz, L. (2016). *El Reporting como sistema de Información para mejorar los resultados de su*

empresa. Obtenido de https://accid.org/wp-content/uploads/2018/11/Sistema_de_reporting_SCG__E.pdf

Oviedo, A. &. (2015). *Manual de Implementación de Incubadoras de Empresas*.

SC. (20 de Junio de 2020). *EMPRESARISMO; EL NUEVO ESTILO DE VIDA PARA*

CRECER EN HONDURAS. Obtenido de El PAÍS:

<https://www.elpais.hn/2020/06/20/emprendimiento-el-nuevo-estilo-de-vida-para-crecer-en-honduras/>