

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

NEX FUNDRAISING

SUSTENTADO POR:

LISSY DAMARI LAÍNEZ

11841278

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

RELACIONES INTERNACIONALES CON ORIENTACIÓN EN COMERCIO

INTERNACIONAL

TEGUCIGALPA, M.D.C.

HONDURAS, C.A.

ENERO, 2023

Tabla de Contenido

I.	Resumen Ejecutivo	III
II.	Introducción	IV
III.	Glosario.....	V
1.	Generalidades de la Empresa	1
1.1.	Historia.....	1
1.2.	Visión.....	2
1.3.	Misión	3
1.4.	Principios (Valores)	3
1.5.	Estructura organizacional.....	4
1.6.	Departamento y área específica donde realiza la practica	4
1.6.1.	Departamento de operaciones	4
2.	Naturaleza de la Práctica Profesional	5
2.1.	Objetivos de la práctica (generales y específicos)	5
2.1.1.	General.....	5
2.1.2.	Específicos	5
2.2.	Descripción de cargo, funciones y actividades realizadas	5
2.2.1.	Descripción de cargo.....	5
2.2.2.	Funciones y actividades realizadas	6
3.	Actividades de Mejora (Selección y Solución del Problema)	8

3.1.	Enfoque PDIA.....	8
3.2.	Construcción del Problema.....	8
3.2.1.	Lluvia de ideas.....	8
3.3.	Problema Seleccionado.....	9
3.3.1.	¿Por qué se selecciona el problema? (Impacto).....	9
3.3.2.	Contexto actual del problema (descripción y situación).....	10
3.3.3.	Alcance del problema (Impacto).....	11
3.3.4.	Alcance del problema (Importancia).....	11
4.	Deconstrucción y Alcance del Problema.....	13
4.1.	Creación de la Solución.....	13
4.2.	Espacios de cambio y selección de la solución.....	14
4.3.	Solución seleccionada.....	16
4.4.	Explicación de la solución y propuesta de mejora.....	16
4.5.	¿Qué específicamente se piensa realizar?.....	19
4.6.	¿Qué impacto va a generar la solución?.....	20
5.	Conclusiones y Recomendaciones.....	21
5.1.	Conclusiones.....	21
5.1.1.	Conclusión general.....	21
5.1.2.	Conclusión específicas.....	21
5.2.	Recomendaciones.....	21

5.2.1.	Recomendaciones a la Empresa Nex Fundraising	21
5.2.2.	Recomendaciones a la Universidad Tecnológica Centroamericana	22
5.2.3.	Recomendaciones a los estudiantes de Relaciones Internacionales	22
V.	Bibliografía	23
VI.	Anexos	24

Índice de Tablas

Tabla 1.	Creación de la Solución	14
Tabla 2.	Espacios de Cambio.....	15
Tabla 3.	Datos Estratificados	19

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1.	Organigrama de NEX Fundraising	4
Ilustración 2.	Solución propuesta: Plan de Registro Óptimo de Control.....	17
Ilustración 3.	Resumen ajustado por empresa (FOCUS).....	18
Ilustración 4.	Junior achievement	24
Ilustración 5.	Realización de juntas virtuales	24
Ilustración 6.	Elaboración de presentaciones.....	25
Ilustración 7.	Material visual para sesión de panel.....	25

Ilustración 8. Realización de taller.....	26
Ilustración 9. Control de e-mails.....	26
Ilustración 10. Realización de bingo.....	27
Ilustración 11. Control de respuesta a entregables.....	27
Ilustración 12. Inicio página web de Nex Fundraising	28
Ilustración 13. Apartado final página web Nex Fundraising	28
Ilustración 14. Material para taller de gestión de fondos con individuos sociales	29
Ilustración 15. Material para taller de gestión de fondos con cooperación internacional.....	29
Ilustración 16. Material para taller de planeación estratégica y recursos humanos.....	30
Ilustración 17. Material para taller de plan de comunicación e incidencia.....	30

Dedicatoria

Dedico este logro principalmente a Dios, por guiarme y darme fortaleza en los momentos más difíciles de mi vida, porque sin el esto no hubiera sido posible.

A mi mamá por ser uno de los pilares más importantes de mi vida, porque siempre está para mí demostrándome su amor y apoyo incondicional sin importar nada.

A mi papá, que me ha inculcado buenos valores y sé que siempre se siente orgulloso de la mujer en que me estoy convirtiendo, brindándome su amor y sobre todo su apoyo en todas las decisiones que voy tomando.

A mis hermanos por estar siempre presentes, y compartir conmigo buenos y malos momentos.

Agradecimientos

Agradezco a Nex Fundraising por la oportunidad de enriquecer mis habilidades y destrezas laborales, en donde me acompañaron en mi último proceso académico. Especialmente agradezco, a la licenciada Kathya Rodríguez por dedicar tiempo para explicarme todo desde cero, brindándome su apoyo a lo largo de mi práctica profesional. Así mismo, a la licenciada Ana Rocío Bustillo, gracias a su experiencia contribuyo en mi crecimiento más allá de lo profesional.

Gracias a todo el equipo, porque desde el día uno, pusieron toda su confianza en mi e hicieron que esta etapa de mi vida fuera placentera.

Quiero expresar también mi más sincero agradecimiento al licenciado David Garay por su apoyo en mi carrera universitaria, como lo fue en esta última etapa, su capacidad para guiar mis ideas ha sido un aporte invaluable en mi vida profesional, debo destacar, por encima de todo, su disponibilidad y paciencia.

Dios los bendiga a todos, y solo me queda decir ¡Gracias!

I. Resumen Ejecutivo

El presente informe detalla el periodo de práctica profesional de la estudiante Lissy Laínez en la empresa NEX Fundraising. El objetivo principal de este informe es plasmar de forma fundamentada los detalles más relevantes de la práctica profesional en esta empresa.

Dentro del informe se describen las actividades que se realizaron durante las diez semanas que duró la práctica profesional. Se realizó una propuesta de mejora enfocada en la implementación de estrategias para llevar a cabo el proceso de consultorías.

Palabras claves: consultoría, entregable.

II. Introducción

El presente documento es un informe sobre una práctica profesional para obtener el título de Licenciatura en RRII. Esta práctica se desarrolló en la empresa NEX Fundraising durante las fechas comprendidas entre el 28 de septiembre y el 14 de diciembre del 2022.

Se dan a conocer aspectos que son relevantes en materia de consultorías y talleres para ONGS, Gobierno y Cooperación Internacional. Para efectos del informe se mencionan en primer lugar los objetivos, la información recopilada sobre aspectos generales de la empresa NEX Fundraising, la perspectiva histórica de la empresa, entre otros. También ofrece una descripción de las actividades realizadas, conclusiones y recomendaciones.

III. Glosario

- **Consultoría empresarial:** Es un servicio prestado por una(s) persona(s) independiente(s) y calificada(s) en la identificación e investigación de los problemas relacionados con las políticas, organización, procedimientos y métodos de trabajo de una organización y la recomendación de los medios apropiados para su solución y la prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones. (Pimentel, Bojado, & Castellanos, 2016)
- **Consultor:** Un consultor empresarial es el encargado de realizar un análisis y estudio de una empresa determinada, tiene como funciones el asesorar, orientar, ofrecer apoyo y respaldo sobre aspectos y problemas específicos que una empresa no puede solucionar de forma interna. (Woki Consulting Europa SL, s.f.)
- **Entregable:** El término es utilizado en la gestión de proyectos para describir un objeto, tangible o intangible, como resultado del proyecto, destinado a los clientes externos a la organización. (Burley, 2019)

Capítulo 1

1. Generalidades de la Empresa

1.1. Historia

NEX Fundraising nació en el 2015 como una firma consultora internacional especializada en planeación estratégica, movilización de recursos, comunicación, mercadeo y emprendimiento social para fortalecer la sostenibilidad y la innovación social de las ONG, centros educativos y museos en Latinoamérica.

El staff de NEX Fundraising tiene más de 16 años de experiencia liderando, contando con representación en siete países:

- Honduras
- Estados Unidos
- Bélgica
- México
- Guatemala
- El Salvador
- Ecuador

La consultoría en NEX crea nexos de solidaridad en las Américas, fortaleciendo la sostenibilidad de las OSC e instituciones de desarrollo en Latinoamérica y acompañando a las ONG's en el diseño e implementación de sus planes estratégicos, captación de fondos, comunicación, mercado social, relaciones públicas, emprendimiento social, comunicación interna y modelos de negocios sociales dirigidos a sectores nacionales e internacionales con gran capacidad de donación.

Sus servicios se dividen en tres y estos van dirigidos a organizaciones no gubernamentales, redes de organizaciones de la sociedad civil, universidades, centros educativos, municipios, hospitales, fundaciones, empresas socialmente responsables, agencia de cooperación internacional, fundaciones corporativas, fundaciones comunitarias.

Su primer servicio como programa de asesorías en línea cuenta con un diseño de plan de posicionamiento, diseño del plan de comunicación interna, diseño del plan de sostenibilidad, diseño de campañas de captación de fondos con individuos y empresas, diseño del plan de gestión de fondos internacionales, diseño del plan de trabajo de la junta directiva para una buena gobernanza, diseño del plan estratégico institucional, liderazgo creativo basado en design thinking, diseño del plan de negocio social para la autosostenibilidad e integración de los enfoques de derechos humanos y perspectiva de género en las OSC.

El segundo servicio está enfocado en un programa de formación que se enfoca en talleres presenciales y en línea, en temas de planeación estratégica, captación de fondos, comunicación y mercadeo social, así mismo se enfoca en diplomados presenciales y en línea, diplomado en gestión estratégica y liderazgo, finalizando con un diplomado en innovación y sostenibilidad.

El último servicio que frecen, siendo este el tercero, está planteado en consultorías, las cuales se basan en una elaboración de estudios de mercado, elaboración de mapeo y calendarios de donantes, elaboración de planes estratégicos, elaboración de notas conceptuales, elaboración de programas y en reclutamiento y contratación de personal.

1.2. Visión

NEX facilitará el diseño de estrategias que potencien la innovación social y la sostenibilidad institucional, desde lo local, regional y global. (Nex Fundraising, s.f.)

1.3. Misión

NEX facilita el diseño de estrategias de innovación social en organizaciones civiles, privadas, públicas, académicas e internacionales para fortalecer su sostenibilidad institucional con una perspectiva local, regional y global. (Nex Fundraising, s.f.)

1.4. Principios (Valores)

- **Optimismo**, por medio de la integración y empoderamiento de diversos actores civiles, privados, públicos, académicos e internacionales para facilitar un desarrollo sostenible.
- **Respeto** por la diversidad para fomentar una cultura de paz.
- **Innovación Social** como eje transversal de transformación constante.
- **Cuidado y Protección** del Medioambiente para generar desarrollo sostenible.
- **Fortalecimiento de Capacidades Locales** con una perspectiva regional e internacional de desarrollo. (Nex Fundraising, s.f.)

1.5. Estructura organizacional

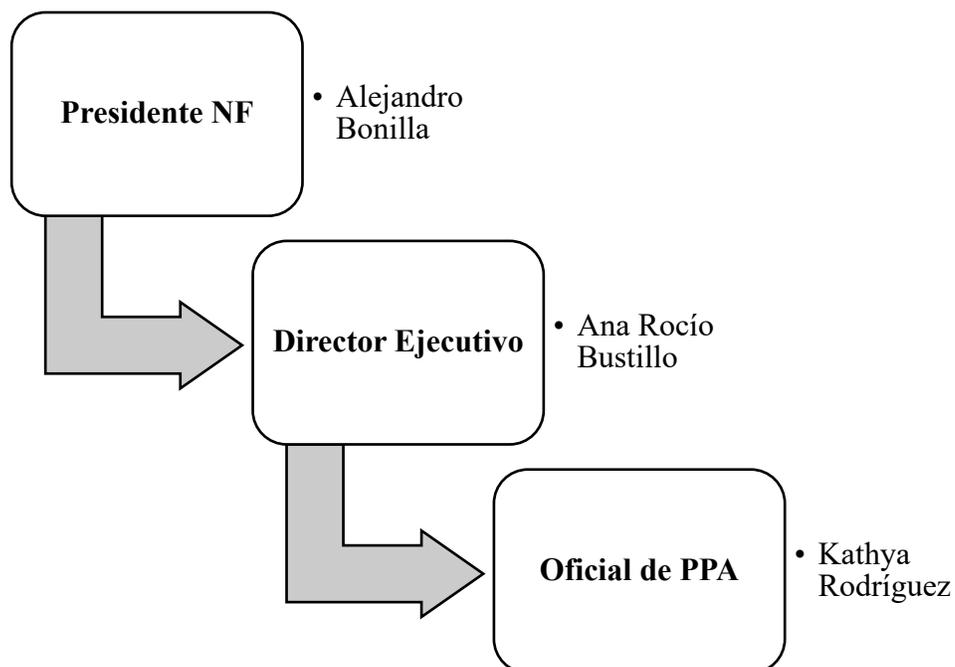


Ilustración 1. Organigrama de NEX Fundraising

Fuente: NEX Fundraising

1.6. Departamento y área específica donde realiza la practica

1.6.1. Departamento de operaciones

Es responsable de llevar a cabo todas las operaciones y proyectos de clientes como las ONG's, trabajando de la mano con ellos para la realización de los servicios brindados por NEX Fundraising Honduras. Este departamento se enfoca en la organización y logística de los eventos y el seguimiento de estos. Cabe destacar que también se encarga de establecer alianzas y relaciones con nuevos clientes.

Capítulo 2

2. Naturaleza de la Práctica Profesional

2.1. Objetivos de la práctica (generales y específicos)

2.1.1. *General*

Poner en práctica y reforzar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Relaciones Internacionales, a través de la práctica profesional en NEX Fundraising, contribuyendo favorablemente al proceso de formación académica.

2.1.2. *Específicos*

- Lograr una experiencia práctica, complementaria al proceso de formación universitaria.
- Consolidar destrezas y capacidades aprendidas en la carrera para un mayor conocimiento acerca de las actividades realizadas.
- Proponer propuestas de mejora para la institución en todas aquellas áreas que la dirección de operaciones necesite, determinando así posibles soluciones a estas.

2.2. Descripción de cargo, funciones y actividades realizadas

2.2.1. *Descripción de cargo*

Como practicante profesional en NEX Fundraising, se estuvo desempeñando habilidades en el departamento de operaciones. El cargo compete a la preparación de material que se requiere para las consultorías, informes preliminares/finales, como también ejecución con los servicios que ofrece NEX, la relación con los clientes, así también en la búsqueda de estos.

2.2.2. Funciones y actividades realizadas

El presente apartado se refiere a las actividades que se realizaron durante la práctica profesional en la dirección de operaciones de NEX Fundraising.

- Preparación de material para talleres y webinars que se impartían para FOCUS con una red de 42 organizaciones pequeñas, en temas de planeación estratégica, captación de fondos, comunicación y mercadeo social. La elaboración del material se hacía una semana antes para cada taller, siendo en total por semana cuatro talleres con una duración de dos horas cada uno, en el cual tenía que estar dentro de algunos para la grabación de este, ayudando al conferencista con dudas de los participantes de las diferentes organizaciones. Este taller tuvo una duración de 5 semanas.
- Creación del arte y materia para un panel de expertos, el cual consistía en “**¿cómo generar relaciones duraderas con el sector corporativo?**”. Las organizaciones participes siendo clientes de NEX fueron de responsabilidad social empresarial (FUNDAHRSE, CENTRARSE y FUNDEMÁS) contando cada una con su panelista. Dentro del público de este panel se encontraba el programa de formación de FOCUS, en el cual también fui participe ayudando a los panelistas con cualquier dificultad que se podrían enfrentar en la hora del panel.
- Realizar briefs de ONG’s que ayuden en asesorías al staff de NEX.
- Otra actividad importante para NEX y que se llevó a cabo, fue el control de un bingo que está realizando **JUNIOR ACHIEVEMENT**, una organización que ayuda y fomenta la educación empresarial de niños, jóvenes y mujeres. Mi función y cooperación para este evento fue realizar dos tipos de solicitudes que se distinguían por donativos en efectivo o

especie para diferentes empresas que podrían ser posibles patrocinadores. Así mismo el uso de su red social (Instagram y el correo electrónico de la ONG).

Capítulo 3

3. Actividades de Mejora (Selección y Solución del Problema)

3.1. Enfoque PDIA

El Enfoque PDIA estructura el proceso de identificación y resolución de problemas. El método es una propuesta paso a paso que permite identificar adecuadamente los problemas, sus raíces causales, puntos de abordaje, buscar posibles soluciones, tomar acciones y aprender del proceso, el cual es de carácter iterativo e incremental.

El enfoque se estructura sobre la base de cuatro principios:

- Soluciones locales a problemas locales,
- Creación de ambientes que promuevan la experimentación,
- Ciclos iterativos de mejoramiento y
- Escalamiento basados en la difusión e involucramiento de actores claves (stakeholders).

3.2. Construcción del Problema

3.2.1. *Lluvia de ideas*

1. Falta de optimización del tiempo, ya que no disponían de una visión completa de cómo emplean el tiempo para poder elaborar estrategias eficaces.
2. Monotonía en las presentaciones ofrecidas a los clientes.
3. Dificultad para atraer nuevos clientes, se encuentran en un mercado enormemente competitivo y algunos clientes tienen expectativas altamente fuertes con las empresas consultoras.

4. Carencia de estrategias para la fidelización de clientes, deben mostrar claramente que lo que ellos consiguen del consejo profesional es mucho más valioso que lo que les va a costar.
5. Inexistencia de estrategias para el proceso de consultorías; los clientes esperan obtener grandes resultados en un corto periodo de tiempo, a la vez no ven el valor añadido en lo que se les ofrece.
6. Afrontar el desafío de crear una agenda de clientes estable y fructífera que pueda proveerles trabajo durante todo el año.
7. Falta de manuales operativos y administrativos.
8. Cancelación de talleres sin previo aviso, la relación entre el consultor y el cliente es muy personal y necesita comunicación frecuente.

3.3. Problema Seleccionado

3.3.1. ¿Por qué se selecciona el problema? (Impacto)

Durante el periodo de la Práctica Profesional se identificaron diferentes oportunidades de mejora en las consultorías, dentro de las cuales se ha determinado implementar una propuesta de mejora que aborde estrategias para el proceso de estas, profundizando y concretando las acciones que serán requeridas para elaborar o producir los entregables de proyectos.

El motivo por el cual se aborda esta situación es debido a que dentro de Nex no cuentan con estrategias definidas para el manejo de exitosas consultorías, ya que; al no cerrar contratos con los clientes en proceso, se acumulan las solicitudes de nuevos clientes, además de posibles reprogramaciones en las reuniones de trabajo, esto en consecuencia, también; por la falta de control de las actividades realizadas.

Se debe mencionar que han sucedido retrasos en los entregables no muy a menudo, pero en las oportunidades sucedidas, el principal factor es la falta de anticipación y organización de la distribución de trabajo, la última incidencia tuvo lugar un retraso de 12 días para un Programa de Formación para ONG's, en donde el principal punto focal fue la calendarización en la impartición de los talleres.

Agregando que, es importante resaltar que las estrategias con las cuenta Nex Fundraising no son totalmente factibles y como problemática se deben realizar cambios en estas e implementar nuevas, innovando en los servicios ofrecidos para atraer nuevos clientes. Dado que, como herramienta principal de las consultorías, introducen a cada cliente con charlas detallando lo que se llevará a cabo en la propuesta técnica y el costo en la propuesta financiera.

3.3.2. Contexto actual del problema (descripción y situación)

Los consultores de Nex deben de enfocarse en implementar estrategias corporativas que permitan dar aviso previo a posibles fracasos a la hora de cerrar contratos, la falta de preparación y organización es crucial para el desarrollo de proyectos, no dejando de lado los costos que pueden recurrir en los servicios ofrecidos que muchas veces exceden los presupuestos de los clientes y, debido a esto, también se genera incertidumbre en la precisión de la recuperación de la inversión realizada por estos, ya que, asimismo está presente el miedo a fracasar, porque no están queriendo obtener resultados a largo plazo sino que, quieren los resultados en la menor escala de tiempo posible, pero sin estrategias fiables para lograrlo, dejando de lado detalles sumamente importantes en los negocios, como ser: la paciencia y la perseverancia.

Los consejos empresariales, los CEO, deben nuevamente integrar en su planificación estratégica a nuevos clientes, a nuevos mercados, enfocándose en crecer como empresa para la obtención de excelentes resultados.

3.3.3. Alcance del problema (Impacto)

El alcance del problema es de carácter general a nivel administrativo y operativo, ya que los servicios ofrecidos por los consultores se fundamentan en las estrategias y herramientas que la empresa establece al ser consultora como tal, si la empresa no establece procedimientos y herramientas puntuales que logren los objetivos se tendrá como consecuencia que los principales inversionistas, clientes y demás, sigan presentando un nivel bajo en su seguridad a la hora de realizar inversiones que no garanticen la recuperación total del monto dispuesto y mucho menos sustanciosas, pero es ahí donde deben entrar un plan estratégico por parte de la empresa que incluya soluciones eficaces desarrollando un trabajo completo, estableciendo las actividades de trabajo que comuniquen al cliente las capacidades de la consultora.

3.3.4. Alcance del problema (Importancia)

La importancia de esta problemática son las siguientes:

- Porque implementando estrategias en el proceso de las consultorías se reducirá la posible pérdida de clientes y obteniendo un margen diferencial en la demanda de trabajo de la empresa.
- Por otro lado, el abordaje de esta situación permitiría mejorar el manejo del tiempo con grandes resultados para cada proyecto que Nex se proponga realizar, facilitando los procesos y aumentando exponencialmente la utilidad de los consultores.

El planteamiento de la problemática se fundamenta en evitar la consecuencia de que se presenten retrasos en los entregables de los clientes. Estableciendo los planes de trabajo de manera precisa y teniendo un respaldo del material utilizado, siendo así como se tendrá un base de datos completa que también permita retroalimentar a la empresa con el historial, buscando nuevos puntos de mejora continua.

Capítulo 4

4. Deconstrucción y Alcance del Problema

4.1. Creación de la Solución

Problema Por Solucionar		Inexistencia de estrategias para el proceso de consultorías
No.	Solución Propuesta	Descripción
Soluciones existentes		
1	Charlas y talleres ofrecidos a los clientes.	Como herramienta principal de las consultorías, introducen a cada cliente con charlas y propuestas, detallando en lo que se llevará a cabo el proyecto (propuesta técnica/ propuesta financiera).
Prácticas Latentes		
1	Creación de presentaciones como apoyo a los talleres brindados.	Elaboración de material para los talleres y webinars que ofrecía Nex a sus clientes, tales son presentaciones, propuestas, invitaciones a paneles, entre otros.
2	Búsqueda de personal especializado (Consultores)	En la búsqueda de consultores se analizaba primero todo lo que requería la empresa y luego se clasificaba para el consultor de mayor conocimiento en el área.
Desviaciones Positivas		
1	Creación de una agenda de posibles clientes para la contribución a la eficacia en la identificación de consultorías de diferente tipo.	Esta misma contribuye al establecimiento de una agenda en la que Nex Fundraising se le facilite el acceso como consultores a sus clientes vigentes y a posibles nuevos.
Mejores Prácticas Externas		
1	Innovación en los entregables	Siempre deben estar ofreciendo algo nuevo, estar adelantados a cualquier sugerencia o cambio que pueda surgir mediante la consultoría, en otras palabras,

		estrategias viables, siempre y cuando ofreciendo soluciones realistas y que les proporcionen beneficios.
2	Mejorar sustancialmente el crecimiento de las empresa	Esto gracias a una mejor sistematización, vendiendo soluciones viables y posibles de realizar.
3	Mejorar la estrategia de resolución de problemas que se enfrentan en cada consultoría	Tener un mejor control sobre las actividades que se llevan a cabo en cada consultoría y de esa manera evitar las pérdidas económicas y pérdidas de clientes.

Tabla 1. Creación de la Solución

Fuente: Elaboración propia

4.2. Espacios de cambio y selección de la solución

Para evaluar el espacio de cambio en cualquier área de dimensión causal se incluyen tres factores clave o AAH:

- **Autoridad:** Refleja el apoyo necesario para la reforma de política o de programa, o para la construcción de capacidades.
- **Aceptación:** Define hasta qué punto aquellos que son afectados por la reforma o el cambio de política aceptarán la necesidad y las implicaciones del cambio.
- **Habilidad:** Se enfoca en el lado práctico de la reforma o el cambio de política, y en las necesidades de tiempo, dinero, habilidades o la probabilidad de poder siquiera iniciar cualquier tipo de intervención.

No.	Solución	Autorización (1-3)	Aceptación (1-3)	Habilidad (1-3)	Total (3-9)
Soluciones existentes					

1	Charlas y talleres ofrecidos a los clientes.	3	3	3	9
Prácticas latentes					
1	Creación de presentaciones como apoyo a los talleres brindados.	3	2	2	7
2	Búsqueda de personal especializado (Consultores)	3	3	3	9
Desviaciones Positivas					
1	Creación de una agenda de posibles clientes para la contribución a la eficacia en la identificación de consultorías de diferente tipo.	2	2	2	6
Mejores Prácticas Externas					
1	Innovación en los entregables	3	2	2	7
2	Mejorar sustancialmente el crecimiento de las empresa	3	3	2	8
3	Mejorar la estrategia de resolución de problemas que se enfrentan en cada consultoría	3	3	3	9

Tabla 2. Espacios de Cambio

Fuente: Elaboración propia

4.3. Solución seleccionada

En base a los cálculos y análisis realizados en la tabla de espacios de cambio la opción más viable en base a resultados es la propuesta número tres; “mejorar la estrategia de resolución de problemas que se enfrentan en cada consultoría”, siendo una necesidad de carácter fundamental para impulsar los procesos operativos y dar seguimiento eficiente a las actividades de trabajo realizadas en la empresa con la implementación de un plan de registro óptimo de control que permita dar una visualización del trabajo realizado y de la misma forma ayude en el monitoreo de las actividades.

4.4. Explicación de la solución y propuesta de mejora

Como propuesta de mejora se ha elaborado un plan de registro óptimo de control, para llevar un seguimiento (por empresa) de las actividades y desarrollo de los talleres y consultorías realizadas por Nex Fundraising y talleres para ONG'S, categorizando el tipo de consultoría.

El plan enfatiza e incluye las necesidades puntuales que deben ser tomadas en cuenta en el control de trabajo de la empresa. Se incluyen los servicios ofrecidos por la empresa en las 3 categorías mayores de consultoría, esto para verificar el tipo de taller que debe ser preparado por los consultores y organizar la planificación de trabajo con más precisión y dedicación, teniendo en cuenta la definición de los tiempos de las actividades y las etapas de los talleres. También se tomó en cuenta la necesidad de publicidad para las capacitaciones y talleres, verificando si esto aplica para el tipo de actividad y el seguimiento que se le debe dar.

Por último, se anexa el informe final de todo el trabajo realizado, estipulando las fases en las que se desarrolló el trabajo, aplicando el diagnóstico de necesidades hasta la programación de los talleres, capacitaciones y reuniones que deben ser realizadas.

Información general				Inicio							Desarrollo							
Servicios	#	Actividades		Definición de tema							Creación de formulario de inscripción		Publicidad			Informe final		
		Descripción	Se realizó:		Cronograma de trabajo	Seguimiento	Creación de material	Definir tiempos de actividades y etapas del taller				Estado	Enlace	Aplica / No aplica	Observación	Estado	Enlace	
			SI	NO														
Consultorías y talleres para ONG'S	1	Consultoría en Estudio de mercado y diseño del plan de sostenibilidad																
	3	Consultoría en Diseño del Plan Estratégico Institucional																
	2	Consultoría en Formación de Líderes de Campaña de Recaudación de Fondos para atraer a Donantes Recurrentes																
	4	Consultoría en Mapeo de Donantes Internacionales y Redacción de Propuestas Exitosas																
	5	Consultoría en Reclutamiento y Selección de Personal																
	6	Taller en Diseño del Plan de Comunicación e Incidencia					Presentaciones del taller plan de comunicación	17/10/22 Elementos básicos para diseñar un plan de comunicación e incidencia	19/10/22 Relaciones publicas e incidencia	2/11/22 Plan de medios	4/11/22 Pagina Web	10/11/22 Contenidos para redes sociales			No aplica	No se necesita hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa		
	7	Taller para el Diseño del Plan de Comunicación Interna																
	8	Taller para el Diseño del Plan de Sostenibilidad																
	9	Taller en Diseño de Campañas de Captación de Fondos con Individuos y Empresas					Presentaciones de captación de fondos	11/10/22 Metodología del marketing social	17/10/22 Metodología de marketing social para diseñar campañas	25/10/22 El plan de negocio social	7/11/22 Relaciones asertivas con el sector corporativo	Panel RSE			No aplica	No se necesita hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa		
	10	Taller para el Diseño del Plan de Gestión de Fondos Internacionales				Cronograma de trabajo	Presentaciones de fondos con cooperación internacional	14/10/22 Dinámica de la cooperación internacional	19/10/22 Plan de Gestión de proyectos	26/10/22 Redacción de propuestas exitosas	28/10/22 Continuación	1/11/22 Continuación	Inscripciones		No aplica	No se necesita hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa		Informe final
	11	Taller en Diseño del Plan de Trabajo de la Junta Directiva para una Buena Gobernanza																
	12	Taller para el Diseño del Plan de Negocio Social para la Autosostenibilidad																
	13	Taller para el Diseño del Plan Estratégico Institucional					Presentaciones de taller de planeación estratégica	10/10/22 Elementos claves del plan estrategico	17/10/22 Analisis FODA	24/10/22 La buena gobernanza	27/10/22 Ejercicios para identificar buenas practicas de gobernanza	7/11/22 Plan de Comunicación de Crisis			No aplica	No se necesita hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa		
	14	Taller en Liderazgo Creativo basado en Design Thinking																
Consultorías para Gobiernos y Cooperación Internacional	15	Diseño de Planes Estratégicos para OSC socias de Cooperantes Internacionales																
	16	Diseño de Planes de Sostenibilidad para ONG socias de Cooperantes Internacionales																
Consultorías para Universidades, Centros Educativos y Museos	17	Taller y Consultoría para el Diseño de Campañas Capitales para Proyectos de Infraestructura																
	18	Taller y Consultoría para el Diseño de Campañas de Posicionamiento y Movilización de Recursos para Fondos de Becas y Proyectos Académicos																
	19	Creación del Área de Desarrollo Institucional en Universidades y Centros Educativos																
	20	Mapeo de Donantes y Redacción de Propuestas para Proyectos Académicos																

Ilustración 2. Solución propuesta: Plan de Registro Óptimo de Control

Fuente: Elaboración propia

Información general				Inicio							Desarrollo					
Servicios	#	Actividades		Cronograma de trabajo	Seguimiento	Creación de material	Definir tiempos de actividades y etapas del taller				Creación de formulario de		Publicidad			Informe final
		Descripción	Se realizó:				Estado	Enlace	Aplica / No aplica	Observación	Estado	Enlace				
			SI	NO												
Consultorías y talleres para ONG'S	1	Taller en Diseño del Plan de Comunicación e Incidencia				Presentaciones del taller plan de comunicación	17/10/22 Elementos básicos para diseñar un plan de comunicación e incidencia	19/10/22 Relaciones públicas e incidencia	2/11/22 Plan de medios	4/11/22 Pagina Web	10/11/22 Contenidos para redes sociales			No aplica	No se necesito hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa	
	2	Taller en Diseño de Campañas de Captación de Fondos con Individuos y Empresas			Cronograma de trabajo	Presentaciones de captación de fondos	11/10/22 Metodología del marketing social	17/10/22 Metodología de marketing social para diseñar campañas	25/10/22 El plan de negocio social	7/11/22 Relaciones asertivas con el sector corporativo	Panel RSE		Inscripciones	No aplica	No se necesito hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa	Informe final
	3	Taller para el Diseño del Plan de Gestión de Fondos Internacionales				Presentaciones de fondos con cooperación internacional	14/10/22 Dinamica de la cooperacion internacional	19/10/22 Plan de Gestion de proyectos	26/10/22 Redaccion de propuestas exitosas	28/10/22 Continuacion	1/11/22 Continuacion			No aplica	No se necesito hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa	
	4	Taller para el Diseño del Plan Estratégico Institucional				Presentaciones de taller de planeación estratégica	10/10/22 Elementos claves del plan estrategico	17/10/22 Analisis FODA	24/10/22 La buena gobernanza	27/10/22 Ejercicios para identificar buenas practicas de gobernanza	7/11/22 Plan de Comunicacion de Crisis			No aplica	No se necesito hacer publicidad ya que era un taller interno de la empresa	

Ilustración 3. Resumen ajustado por empresa (FOCUS)

Fuente: Elaboración propia

4.5. ¿Qué específicamente se piensa realizar?

La solución consta de un plan de control y registro de las actividades del trabajo que se está realizando; este plan es una estrategia clave para mejorar los procesos de la empresa y sus prácticas externas, en donde se planea monitorear todo lo que involucre las consultorías de la empresa, talleres, presentaciones y flujo de actividades.

Estructura de la Definición del Propuesta	
¿Qué?	Mejorar la estrategia de resolución de problemas que se enfrentan en cada consultoría.
¿Quién?	Los consultores
¿Cuándo?	Al inicio, durante el desarrollo y al finalizar los proyectos.
¿Dónde?	En NEX FUNDRAISING
¿Por qué?	Para monitorear las actividades realizadas en cada consultoría, evitando retrasos en los proyectos y controlar las actividades que deben realizarse para cada empresa, verificando la información de los clientes mediante enlaces, dado seguimiento al desarrollo de las sesiones de trabajo. Todo esto para evitar pérdidas económicas y de clientes.

Tabla 3. Datos Estratificados

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 3 especifica la estructuración de las acciones a realizar en la propuesta. Este control fue presentado a la directora ejecutiva Lic. Ana Rocío Bustillo para evaluar el diseño y los aspectos tomados en cuenta, en donde se encontraron aspectos de mejora; lo que conllevó a presentar la propuesta corregida, resultando en aprobación y visto bueno. No obstante, este control aún no ha sido implementado, pero posee una alta probabilidad de que lo sea; validando

su aceptación por la necesidad de la empresa de implementar estrategias que sean eficaces para la resolución de problemas.

4.6. ¿Qué impacto va a generar la solución?

La solución generará una amplitud de respuesta en la productividad del trabajo que realiza la empresa, proporcionando un control integral y completo, que le permitirá a la empresa monitorear el proceso que se está realizando y en la forma que se está realizando, adjuntando en tiempo real el flujo de trabajo del cronograma de actividades, que ayudarán a verificar los tiempos de entrega.

Nex Fundraising obtendrá como principal beneficio el control total de la organización del trabajo, reduciendo a cero la posibilidad de no culminar a tiempo los preparativos de los entregables, ya que mediante el plan de registro óptimo de control la carga de trabajo quedará descongestionada al llevar un orden en todas las actividades realizadas, siendo así como los entregables y los planes de consultoría carezcan de falta de profesionalismo en la posibilidad de que se presente un retraso.

La solución seleccionada le permitirá a Nex Fundraising optimizar sus procesos como empresa ofreciendo una calidad de servicio aún mejor de la actualmente ofrecida.

Capítulo 5

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

5.1.1. *Conclusión general*

- La práctica ha sido de mucha satisfacción durante este periodo para poder desarrollar habilidades y destrezas con las que se logró ganar experiencia y crecer como una persona profesional y en el ambito personal.

5.1.2. *Conclusión específicas*

- Se logró preparar material para talleres y webinars que se impartían para FOCUS con una red de 42 organizaciones pequeñas, en temas de planeación estratégica, captación de fondos, comunicación y mercadeo social.
- Se logró apoyar en la preparación para un panel de expertos, el cual consistía en “**¿cómo generar relaciones duraderas con el sector corporativo?**”.
- Se realizaron briefs de ONG’s para ayudar en asesorías al staff de Nex Fundraising.

5.2. Recomendaciones

5.2.1. *Recomendaciones a la Empresa Nex Fundraising*

- Se recomienda a la empresa a hacer uso de todas las herramientas al alcance para potencializar los servicios ofrecidos, mantener un flujo de trabajo diario actualizado, programando actividades y recordatorios previos a reuniones y talleres para evitar retrasos no deseados que afecten la productividad del trabajo.

- Dicha la recomendación anterior, se recomienda a Nex Fundraising Honduras implementar la solución propuesta para mejorar las practicas externas y la resolución de los trabajos ya contratados, dando un seguimiento completo de las actividades realizas con enlaces directos que faciliten el acceso a la información de los clientes y el desarrollo de las sesiones de trabajo.

5.2.2. Recomendaciones a la Universidad Tecnológica Centroamericana

- Se sugiere a las autoridades de UNITEC brindar un mejor asesoramiento a los estudiantes sobre los lugares donde pueden realizar la práctica profesional.
- Es importante que los estudiantes terminen su práctica profesional satisfechos con la experiencia, por lo cual se les recomienda a las autoridades ampliar el plazo de tiempo que los estudiantes realizan la práctica profesional para obtener un conocimiento más amplio y profundo del ámbito laboral.

5.2.3. Recomendaciones a los estudiantes de Relaciones Internacionales

- A los alumnos de RRII se les recomienda mantener una actitud positiva, un espíritu emprendedor, profesionalismo y sobre todo disposición de aprender durante el tiempo de la práctica profesional.
- Se les recomienda a los estudiantes construir relaciones con sus compañeros de trabajo para futuras oportunidades laborales.

V. Bibliografía

Pimentel, M. A., Bojado, H. F., & Castellanos, J. F. (2016). CONSULTORÍA EMPRESARIAL.

Tesis. Tecnológico Nacional de México, Colima.

Burley, K. (12 de marzo de 2019). *Chron*. ¿Obtenido de What Is a Deliverable in Project

Management?: [https://smallbusiness.chron.com/deliverable-project-management-](https://smallbusiness.chron.com/deliverable-project-management-31615.html)

[31615.html](https://smallbusiness.chron.com/deliverable-project-management-31615.html)

Woki Consulting Europa SL. (s.f.). *WOKI*. Obtenido de

<https://wokiconsulting.com/blog/consultor-de-empresas-que-hace/>

Nex Fundraising. (s.f.). *Nex Fundraising*. Obtenido de <https://nexusfundraising.com/quienes-somos>

VI. Anexos



Ilustración 4. Junior achievement

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 5. Realización de juntas virtuales

Fuente: Elaboración propia

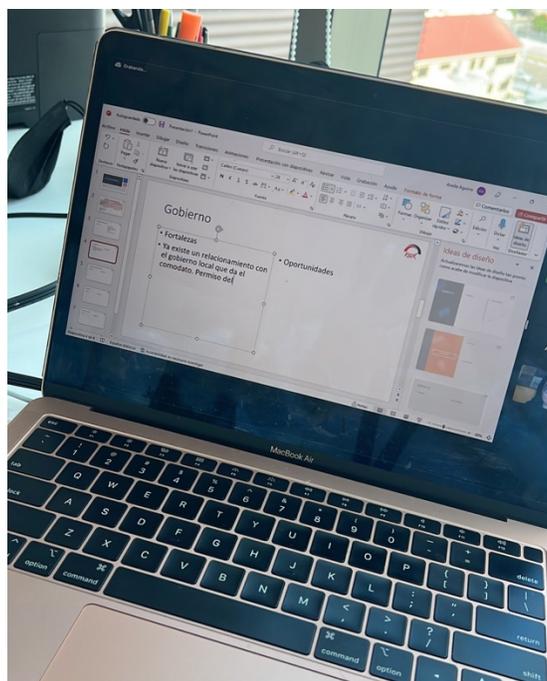


Ilustración 6. Elaboración de presentaciones

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 7. Material visual para sesión de panel

Fuente: Elaboración propia

COMPETENCIAS A REFORZAR	ESTRATEGIAS DE RECOMPENSAS	RESULTADOS ESPERADOS
TRABAJO EN EQUIPO	<ul style="list-style-type: none"> Desayuno o Comida mensual en horas laborales Actividades deportivas: futbol, softball, natación en horas laborales Actividades recreativas: Día de camping en horas laborales 	ENCUESTA <ul style="list-style-type: none"> Integración de equipos de trabajo Inclusión de puntos de vista Toma de decisiones Resolución de conflictos Apertura al cambio
COMUNICACIÓN EFECTIVA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	<ul style="list-style-type: none"> Premio al mejor comunicador (a): Compartir experiencias de vida / aprendizaje en el Boletín Interno Invitación a ser parte del Comité de Comunicación Interna Mañana de Juego de Palabras en horas laborales: Adivinar películas, países, ciudades, artistas, conocimientos de cultura general PREMIO: Días libres, tarjetas de regalo, trabajo desde casa, boletos a eventos, etc.	ENCUESTA <ul style="list-style-type: none"> Mejor comunicación entre departamentos Mejor comunicación entre jefe y colaboradores Resolución de una problemática latente entre departamentos o adentro de un departamento o área
CREATIVIDAD E INNOVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Premios a la Innovación: Aporte de estrategias para solucionar problemas de manera disruptiva e innovadora Diploma de Reconocimiento: A personas innovadoras y creativas Reconocimiento en Boletín Institucional Reconocimiento en Evento Institucional PREMIO: Días libres, tarjetas de regalo, trabajo desde casa, boletos a eventos, etc.	ENCUESTA <ul style="list-style-type: none"> Flexibilidad o apertura al cambio Planeación estratégica Innovación social Uso de nuevas tecnologías

Ilustración 8. Realización de taller

Fuente: Elaboración propia

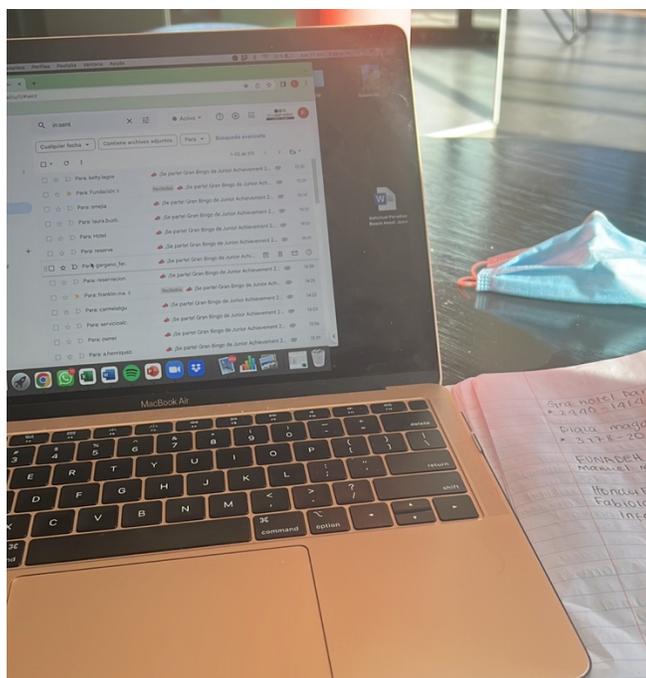


Ilustración 9. Control de e-mails

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 10. Realización de bingo

Fuente: Elaboración propia

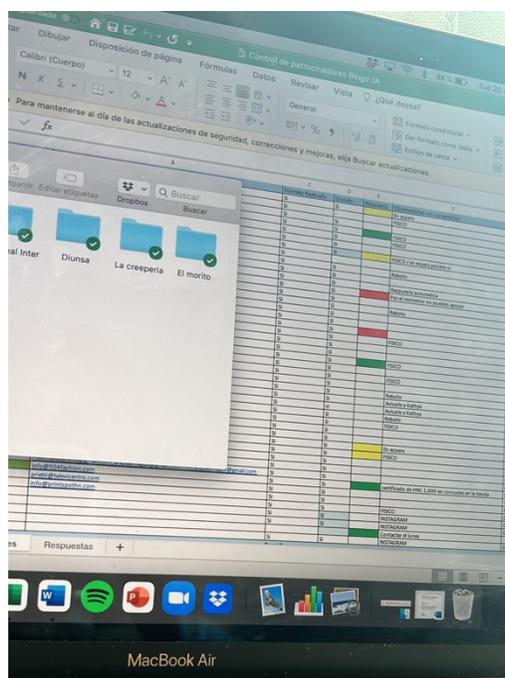


Ilustración 11. Control de respuesta a entregables

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 12. Inicio página web de Nex Fundraising

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 13. Apartado final página web Nex Fundraising

Fuente: Elaboración propia

TALLER GESTIÓN DE FONDOS CON INDIV...OS SOCIALES > Sesión 1

[Copiar en Dropbox](#) [↓ Descargar](#)

Nombre	Modificado	⋮
 Fotos	--	
 Sesión 1 Nueva	--	
 Sesión 1. Metodología del Marketing Social para Diseñar C...pañías - copia....	5/10/2022 10:15	

Ilustración 14. Material para taller de gestión de fondos con individuos sociales

Fuente: Datos Nex Fundraising

TALLER GESTIÓN DE FONDOS CON COOP...ERNACIONAL > Sesión 1

[Copiar en Dropbox](#) [↓ Descargar](#)

Nombre	Modificado	⋮
 Actualizada	--	
 La Dinámica de la Cooperación Internacional.pptx	3/10/2022 9:20	
 Material para Extraer	--	
 Sesión 1.1. Los Ejes Transversales del Desarrollo Internacional.pptx	3/10/2022 9:20	
 Tarea 1.pptx	3/10/2022 9:19	

Ilustración 15. Material para taller de gestión de fondos con cooperación internacional

Fuente: Datos Nex Fundraising

TALLER PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y REC...S HUMANOS > Sesión 1.

[Copiar en Dropbox](#) [↓ Descargar](#)

Nombre	Modificado	⋮
 Actualizada	--	
 Sesión 1. Elementos Claves del Plan Estratégico.pptx	21/3/2021 11:45	
 TAREA 1.pptx	21/3/2021 11:35	

Ilustración 16. Material para taller de planeación estratégica y recursos humanos

Fuente: Datos Nex Fundraising

TALLER PLAN DE COMUNICACIÓN E INCIDENCIA > Sesión 1

[Copiar en Dropbox](#) [↓ Descargar](#)

Nombre	Modificado	⋮
 1. Elementos Básicos para Diseñar un Plan de Comunicació... Incidencia (1)...	9/8/2022 7:13	
 Actualizada	--	
 TAREA 1.pptx	20/8/2022 7:53	

Ilustración 17. Material para taller de plan de comunicación e incidencia

Fuente: Datos Nex Fundraising