

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA**

**UNITEC**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
SOCIALES**

**INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL**

**AVANCE INGENIEROS GRUPO M**

**SUSTENTADO POR:**

**GEORGE DAVE REID REYES**

**11841104**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:**

**ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y EMPRENDIMIENTO**

**TEGUCIGALPA, M.D.C.**

**HONDURAS, C.A.**

**SEPTIEMBRE, 2022**

## **DEDICATORIA**

Primeramente, gracias a Dios por dame la oportunidad de terminar mis estudios. Mis padres por apoyarme en poder desarrollarme profesionalmente por apoyarme en todos los ámbitos en de toda mi carrera universitaria. Gracias por poner el deseo de poder dar un paso más adelante y seguir creciendo profesionalmente.

A mis amigos y compañeros de carrera por todo el apoyo y las metas que logramos cumplir con muchas memorias y momentos felices. Por último, pero no menos importante, a Avance Ingenieros Grupo M, especialmente el área administrativa por contribuir con mi aprendizaje abriendo sus puertas para permitir realizar mi práctica profesional, por su paciencia y actitud positiva en hacerme parte de sus actividades, gracias.

## **AGRADECIMIENTO**

Avance Ingenieros Grupo M me siento contento de haber pasado seis meses de mi vida con ustedes. Realmente fue de mucho provecho y aprendí muchísimo. Realmente son una gran empresa debido a la gran formula laboral que tienen establecida. Espero que el tiempo que estuve no sea para corto plazo si no para largo. Gracias por la oportunidad.

George Dave Reid Reyes

## ÍNDICE

**RESUMEN EJECUTIVO ..... VII**

**INTRODUCCIÓN ..... VIII**

**CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LA EMPRESA..... 1**

**1.1 Objetivo general..... 1**

**1.2 Objetivos específicos ..... 1**

**1.3 Acerca de la empresa ..... 1**

**1.3.1 Antecedentes..... 1**

**1.3.2 Misión..... 2**

**1.3.3 Visión ..... 2**

**1.3.4 Valores..... 2**

**1.3.5 Productos y servicios ..... 3**

**1.3.6 Organigrama ..... 4**

**2.1 Comparar organigrama de puestos ..... 6**

**2.2 Manejar redes sociales..... 6**

**2.3 Elaborar propuesta de innovación en el área comercial ..... 7**

**2.4 Elaborar video publicitario para el área de ventas ..... 7**

**2.5 Optimizar procesos en redacción de contratos en el área comercial ..... 8**

**2.6 Elaborar encuesta de clima laboral en búsqueda de oportunidades de mejora ... 8**

**2.7 Elaborar manual de comunicación interna y marca ..... 9**

<b>2.8 Concretar venta.....</b>	<b>10</b>
<b>2.9 Apoyar con método de saldos vacacionales .....</b>	<b>10</b>
<b>2.10 Elaborar estudio de mercado en la ciudad de Comayagua.....</b>	<b>11</b>
<b>2.11 Elaborar estudio de competencia para el nuevo proyecto Alcázar .....</b>	<b>12</b>
<b>2.12 Elaborar un estudio de competencia para el proyecto Nopales .....</b>	<b>12</b>
<b>2.13 Elaborar análisis de mejoramiento de procesos con nuevos dispositivos celulares .....</b>	<b>13</b>
<b>2.14 Control de inventario de materiales.....</b>	<b>14</b>
<b>2.15 Creación de prueba en línea para curso de capacitación de colaboradores.....</b>	<b>14</b>
<b>2.16 Análisis de proveedores.....</b>	<b>15</b>
<b>2.17 Investigación exhaustivo del factor humano dentro de la construcción civil....</b>	<b>15</b>
<b>2.18 Control de inventario de materiales en bodega general.....</b>	<b>15</b>
<b>2.19 Seguimiento a clientes interesados vía WhatsApp.....</b>	<b>16</b>
<b>2.20 Análisis de indicadores KPI en la construcción .....</b>	<b>17</b>

### **CAPÍTULO III: IDENTIFICACIÓN DE PROPUESTA E IMPACTO**

<b>DESEABLE .....</b>	<b>18</b>
<b>3.1 Situación Actual.....</b>	<b>18</b>
<b>3.2 Elaboración de manual para la certificación ISO 9001 .....</b>	<b>18</b>
<b>3.3 Impacto de la propuesta .....</b>	<b>21</b>
<b>3.3.1 Impacto económico .....</b>	<b>22</b>

<b>CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>25</b>
<b>4.1 Conclusiones.....</b>	<b>25</b>
<b>4.2 Recomendaciones.....</b>	<b>26</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>30</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Organigrama .....	4
---------------------------------	---

## ÍNDICE DE TABLAS

Table 1 Cronograma de implementación de certificación ISO 9001:2015 .....	22
Table 2 Presupuesto de implementación de certificación ISO 9001:2015 .....	23

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Imagotipo Avance Ingenieros .....	30
Anexo 2 Organigrama Avance Ingenieros.....	30
Anexo 3 Redes sociales .....	31
Anexo 4 Brochure Villa Los Nopales.....	32
Anexo 5 Video publicitario.....	33
Anexo 6 Contratos autofill.....	34
Anexo 7 Encuesta de clima laboral.....	35
Anexo 8 Manual de comunicación interna .....	36
Anexo 9 Concretar venta .....	37
Anexo 10 Actividad Saldos vacacionales.....	37
Anexo 11 Estudio de mercado.....	38
Anexo 12 Estudio de Competencia.....	38
Anexo 13 Análisis mejoramiento de procesos.....	40
Anexo 14 Arte apoyo reclutamiento.....	41
Anexo 15 Control inventario de materiales .....	41
Anexo 16 Prueba en línea.....	37
Anexo 17 Evaluación de proveedores.....	37
Anexo 18 Investigación del factor humano en la construcción.....	38
Anexo 19 Control de Inventarios.....	38
Anexo 20 Catalago de referencia.....	39
Anexo 21 Indicadores KPI en la construcción.....	39
Anexo 22 Arte departamento comercial.....	40

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente informe detalla todo el proceso en conjunto realizado a la práctica profesional realizada en Avance Ingenieros Grupo M. Comprendida del 20 de Abril del 2022 al 20 de Septiembre del 2022, previa investidura al título de Licenciatura en Administración Industrial e Emprendimiento.

El capítulo I es una descripción de los datos generales de Avance Ingenieros, su historial en Honduras y Centro América. El capítulo contiene los datos informáticos de la empresa y cuál es su propósito en el mercado hondureño.

El capítulo II muestra de forma detalla las actividades realizadas durante la práctica profesional en Avance Ingenieros. El capítulo III es más que todo lo que se logró implementar en mejora para la empresa para un mejor desempeño. Así mismo detalla las debilidades de la empresa y cuáles son sus oportunidades de mejora. El capítulo IV es la parte final de la practica en la empresa y como se lograron implementar todas las oportunidades de mejora en la misma. Se establecen las conclusiones y recomendaciones a la empresa.

## INTRODUCCIÓN

A continuación, se presenta un informe detallado de lo que se realizó en la empresa Avance Ingenieros Grupo M con propósito de presentar una propuesta de mejora alineado a los conocimientos adquiridos en la carrera Administración Industrial y Emprendimiento. Avance Ingenieros es una empresa que se ha dedicado rubro de la construcción de proyectos residenciales horizontales y verticales. Con su misión “Ser el desarrollador líder de conjuntos habitacionales en la región.” Una empresa establecida en Centro América en los países de El Salvador, Honduras y Nicaragua. Algunos de los proyectos destacados en Honduras son Nivo Las Lomas, Residencial el Sauce, y Alcazar.

El área administrativa y comercial son fundamentales debido a la relación de procesos que conllevan ambos para poder tener un desempeño positivo en la empresa. Enfocándose tanto en las ventas de las distintas viviendas al igual que la implementación de ideas de innovación nuevas en el mejoramiento de distintos procesos.

Acorde a las actividades realizadas fueron implementadas dos mejoras: 1) Análisis de mercadeo en los procesos de ventas de los distintos proyectos residenciales. 2) Propuestas de crecimiento de redes sociales e implementación de innovación en técnicas. 3) Generación de propuestas de innovación en temas de procesos y controles para mejorar el desempeño de la empresa. 4) Revisión de procesos en general para optimación de costos. 5) Apoyo en el área de ventas en general.

## **CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LA EMPRESA**

### **1.1 Objetivo general**

Crear un plan de acción para la optimización de procesos en el departamento comercial en el que se pueda implementar en la empresa Avance Ingenieros Grupo M. La propuesta de mejora tendrá una finalidad positiva en todos los departamentos de la empresa especialmente en el área comercial con un valor agregado de marca lo cual será desarrollada en el transcurso de la práctica profesional del 20 de abril al 9 de septiembre del 2022.

### **1.2 Objetivos específicos**

1.2.1 Identificar las oportunidades de mejora realizando un diagnóstico de la empresa y poder darle un plus a la marca Avance Ingenieros Grupo M.

1.2.2 Implementar propuestas de crecimiento de redes sociales e implementación de nuevas ideas en técnicas de innovación para impulsar el departamento comercial de Avance Ingenieros Grupo M.

1.2.3 Proponer propuestas de innovación y creatividad para la optimización de un manual de marca para la empresa.

### **1.3 Acerca de la empresa**

#### **1.3.1 Antecedentes**

Avance ingenieros es una empresa centro americana fundada en El Salvador en 1982 que se ha dedicado al rubro de la construcción de viviendas en proyectos verticales y horizontales en los países de El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

AIGM (Avance Ingenieros Grupo M) nace en Honduras con la unión de dos empresas Avance Ingenieros S.A. de El Salvador y Grupo Midence Soto Pierrefeu de

Honduras. Estas empresas combinan la experiencia de más de diez mil viviendas construidas a lo largo de treinta y cinco años, junto con el patrimonio de tierra superior a tres mil manzanas por desarrollar en el casco urbano de Francisco Morazán. (AIGM,2020)

Este respaldo y la gran cantidad de proyectos desarrollados en varios países de Centro América han colocado a la empresa como un referente en el área de la construcción residencial. (AIGM, 2020)

### **1.3.2 Misión**

“Brindar a la familia hondureña productos inmobiliarios de calidad mundial desarrollando bienes raíces, y a la vez, manteniendo la más alta rentabilidad para nuestros accionistas, la mayor satisfacción en nuestros colaboradores y generando valor en nuestro entorno.” (AIGM,2020)

### **1.3.3 Visión**

“Ser la empresa desarrollada líder en Honduras en cuenta ingresos, rentabilidad, calidad urbanística y arquitectónica. Sostenibilidad ambiental y satisfacción de nuestros clientes y colaboradores, desarrollando proyectos habitacionales y comerciales en todo el país.” (AIGM,2020)

### **1.3.4 Valores**

Los valores de Avance Ingenieros son los siguientes:

- **Dios:** Creemos en Dios, sobre todo. (AIGM,2020)
- **Innovación:** Desarrollamos proyectos innovadores y amigables para el medio ambiente.

- **Ética:** Somos personas éticas en todas nuestras acciones. (AIGM,2020)
- **Progreso:** Perfeccionar es nuestro compromiso, porque es fundamental para progresar. (AIGM,2020)
- **Desarrollo:** Brindamos desarrollo integral a nuestros empleados. (AIGM,2020)
- **Triunfar:** La rentabilidad es esencial pero no es un fin en sí misma, el fin es triunfar y esto se juzga por la satisfacción del cliente y del equipo (AIGM,2020)

### 1.3.5 Productos y servicios

- ***Nivo las Lomas***

Con 14 niveles de apartamentos y 5 subterráneos para estacionamientos, NIVO presenta una variedad de modelos de vivienda en altura, con diseños y características que se adaptan a los gustos y necesidades de sus clientes. Con preciosos acabados, diseños modernos y elegantes, y una incomparable vista panorámica de la ciudad, sus usuarios quedarán fascinados. NIVO Las Lomas estará ubicada en Lomas del Guijarro Sur, Ave. República de Costa Rica, al centro de una de las zonas más exclusivas y de mayor plusvalía de la capital; y a un paso de los destinos más claves de la ciudad.

- ***Villa Los Nopales***

Villa Los Nopales es un circuito de viviendas que ofrece el más alto nivel de seguridad y tranquilidad en un ambiente familiar. Contamos con variedad de modelos de vivienda con los mejores diseños y la mejor calidad constructiva. Posee múltiples áreas de esparcimiento para realizar caminatas,

salir a correr, pasear mascotas y otras actividades que permiten a las familias pasar momentos agradables.

- **Alcázar**

Edificio de apartamentos que cuenta con los siguientes ambientes: Sala, Comedor, Cocina, Área de lavandería, dormitorio principal con baño y vestidor. Dos dormitorios secundarios con baño compartido.

### 1.3.6 Organigrama

La estructura de la empresa consiste en un gerente general que es el nivel más alto en Honduras. Luego cada departamento tiene su propio gerente en el cual todos responden al gerente general. La estructura de la empresa es jerárquica. Toda decisión debe ir con la supervisión del gerente general.

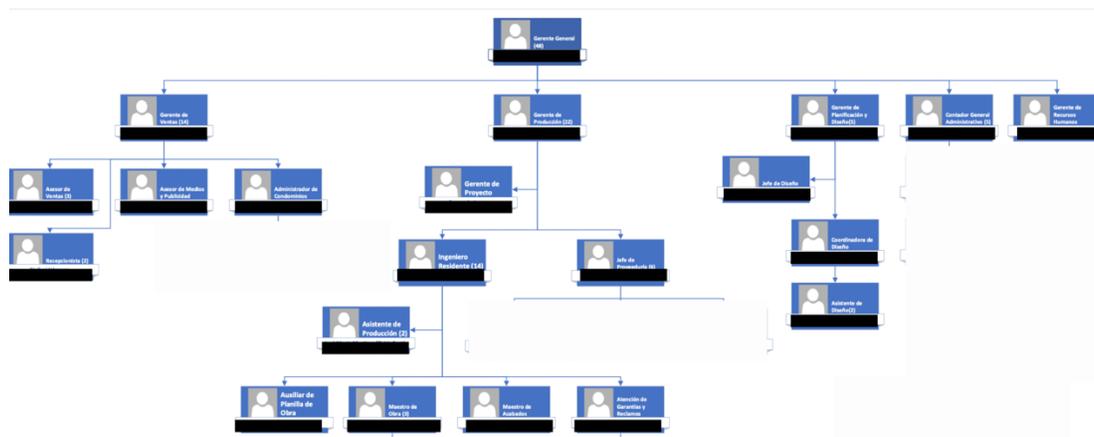


Ilustración 1 Organigrama

Fuente: (AIGM,2020)

- **Departamento Comercial AIGM**

El departamento comercial de Avance Ingenieros Grupo M es el área de publicidad y ventas de los distintos proyectos habitacionales. El departamento es encargado de utilizar estrategias de marketing para poder llegar a distintos segmentos

de mercados. Laboran la carga de los clientes de y todo el proceso de ventas. Se encuentra un gerente comercial y cinco asesores de ventas.

### **1.3.7 FODA estratégico**

No adjunto por confidencialidad empresarial

## **CAPÍTULO II: ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA INSTITUCIÓN**

### **2.1 Comparar organigrama de puestos**

- **Descripción de la actividad**

Se elaboró un análisis en la comparación de los organigramas de puestos entre Avance Ingenieros Honduras con Avance Ingenieros El Salvador. Se solicitó optimizar procesos por los cuales se necesitaba identificar los puestos de trabajo esenciales y mayormente eficientes. Así mismo se identificaron oportunidades de mejora en todos los departamentos implementando nuevas ideas de innovación y control administrativo. (Ver anexo 2)

- **Comentario personal**

Conocer la estructura de la empresa en ambos países ha permitido entender a mayor profundidad los procesos de la empresa y como operan en cada país. Se pudo implementar conocimiento administrativo para identificar oportunidades de mejora que la empresa necesitaba para incrementar su eficiencia.

### **2.2 Manejar redes sociales**

- **Descripción de la actividad**

Con la finalidad de aumentar las reservas y ventas del área comercial se crearon distintos ads publicitarios en las redes de Instagram y Facebook. Los ads tenían como propósito generar leads para el área comercial que pudieran atraer y contactar nuevos clientes interesados en las distintas viviendas. (Ver anexo 3)

- **Comentario Personal**

Los ads publicitarios fueron claves para aumentar la interacción con los clientes. Se destinaron las dos plataformas Instagram y Facebook debido a que

son las más usadas en Honduras. Se buscó implementar la plataforma Tik Tok posterior.

## **2.3 Elaborar propuesta de innovación en el área comercial**

- **Descripción de la actividad**

La propuesta de innovación para el departamento comercial fue prevista para mejorar los procesos de venta y de marketing. Esta fue trabajada con lo que el departamento realmente necesitaba para crecer y aumentar las ventas. La propuesta se empezó creando brochures innovativos que llamaran mayormente la atención de los clientes. La propuesta con llevaba diferentes actividades tales como un plan de ventas, plan de marketing y entre otros. Siempre utilizando el conocimiento de design thinking y prototipado. (Ver anexo 4)

- **Comentario personal**

Esta actividad fue de provecho para el conocimiento profesional debido a que pude poner en práctica todas las etapas de design thinking para la creación de material de marketing innovativo que pudiera atraer a mayor número de clientes. Así mismo pude implementar optimización de procesos en un análisis extensivo en el que utilizando ideas creativas pude llegar a conocer de mejor forma el segmento de mercado y aterrizar los clientes correctos. Se crearon brochures innovativos y creativos con todos los conocimientos de mercadeo para llegar al mercado meta. Los brochures detallaron y especificaron detalles de distintos proyectos tales como Villa Nopales, Nivo y Alcázar.

## **2.4 Elaborar video publicitario para el área de ventas**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó por parte del departamento comercial un video comercial en el que se presentaran los beneficios de vivir en Residencial el Sauce. El video tenía como propósito dar a conocer las ventajas de vivir en Residencial El Sauce. El video se difundió en las redes sociales para aumentar el reconocimiento de las viviendas. (Ver anexo 5)

- **Comentario personal**

Los videos publicitarios fueron lo mejor para aumentar el reconocimiento de la empresa. En este caso ayudaron al área comercial poder darle seguridad al cliente al momento de compra.

## **2.5 Optimizar procesos en redacción de contratos en el área comercial**

- **Descripción de la actividad**

Se vio la necesidad de crear un auto fill en Excel para la redacción de contratos en la que los asesores de ventas solo insertaran los datos del cliente para redactar nuevos contratos. El auto fill optimizó el proceso de llenado cada contrato de promesa de venta uno por uno. (Ver anexo 6)

- **Comentario Personal**

La redacción de contratos fue una de las muchas necesidades vistas en el departamento comercial para optimizar procesos. Se esperaba poder un incremento en eficiencia con el formato auto fill.

## **2.6 Elaborar encuesta de clima laboral en búsqueda de oportunidades de mejora**

- **Descripción de la actividad**

Se realizó una encuesta de clima laboral para evaluar el desempeño de cada empleado dentro de la empresa. La encuesta tuvo como objetivo el análisis de

oportunidades de mejora futuras para cada departamento y que métodos innovativos se podrían incorporar en cada departamento. (Ver anexo 7)

- **Comentario Personal**

La implementación de la encuesta laboral fue fundamental para poder crear un diagnóstico y un análisis exhaustivo de cómo estaba desempeñando la empresa. De acuerdo con los resultados se pudo crear una presentación a la gerencia. Luego se identificaron los distintos puntos en los que se podrían optimizar procesos para realizar una gestión de mejora.

## **2.7 Elaborar manual de comunicación interna y marca**

- **Descripción de la actividad**

Las empresas utilizan un manual de marca para mejorar el posicionamiento de marca en los clientes y comunicación interna para poder aumentar la efectividad de los canales de comunicación y sirve de guía de apoyo para los colaboradores. Es bien difícil para una empresa poder optimizar procesos y poder cumplir con los objetivos sin un manual de comunicación. El manual de comunicación se complementa con el manual de marca lo cual es clave para mantener una consistencia dentro de la empresa. (Cardozo, L. (2022) aclara que la comunicación interna es la transmisión de información de la organización entre los distintos sectores a través de sus canales internos y van de la mano con el reconocimiento de marca de la empresa. Esta herramienta es esencial para una comunicación eficaz, reduciendo el ruido y la fricción de la comunicación, fomentando el compromiso de los colaboradores que contribuyen al customer centric y al customer journey. De acuerdo con (Cardozo, L. (2022) un manual de comunicación interna aumenta la productividad de los

empleados y sus procesos. Se crea una línea de visión, misión y valores en que se deben de seguir de acuerdo con el manual. (Ver anexo 8)

### **2.7.2 Comentario Personal**

El manual de comunicación facilita la comunicación para mejorar los procesos generales de AIGM y especialmente el departamento de ventas debido a que es el área que interactúa más con los colaboradores y clientes. En la creación de un manual de CCI fue clave conocer la estructura de trabajo y crear un sentimiento de compromiso por parte de los colaboradores. Cabe destacar la gerencia deberá aprobar el manual de comunicación y de marca para poderlo utilizar a nivel regional.

## **2.8 Concretar venta**

- **Descripción de la actividad**

Se asignó la actividad de enseñar la última casa modelo del proyecto Los Nopales. Este proyecto fue totalmente vendido. La gestión que se realizó fue enseñar la última casa del lote 18 con el modelo Jade Premium. Utilizando los conocimientos de ventas se logró vender la casa al cliente. (Ver anexo 9)

- **Comentario Personal**

La venta de la casa fue un paso grande debido a que solo se estaba realizando una pasantía en la empresa. Hubo una aprobación positiva por parte del gerente comercial. Es importante reconocer el logro de haber concretado la venta de la casa en carácter de practicante profesional.

## **2.9 Apoyar con método de saldos vacacionales**

### **2.9.1 Descripción de la actividad**

Se apoyó al departamento de Recursos Humanos con el método de control en Excel para el control de las vacaciones de los colaboradores de la empresa. En todo departamento debe haber un control en todos los procesos. Mantener un control de las vacaciones de los empleados permite evaluar la eficiencia de cada recurso humano en la empresa. (Ver anexo 10)

- **Comentario Personal**

Para esta actividad se realizó un formato en Excel y se creó una presentación en PowerPoint para dar un análisis general de cada departamento y el uso de días vacacionales de cada departamento. La presentación se presentó a la gerencia general con el fin de dar un diagnóstico general del desempeño y eficiencia.

## **2.10 Elaborar estudio de mercado en la ciudad de Comayagua**

- **Descripción de la actividad**

La gerencia solicitó realizar un estudio de mercado en la ciudad de Comayagua. El estudio consistió en identificar los distintos factores influyentes de la zona y todos sus beneficios y desventajas. El objetivo principal del estudio era determinar la factibilidad de construir una residencial. El estudio tardó dos días y se lograron visitar la mayoría de los proyectos existentes. Se realizaron entrevistas con los asesores comerciales de cada proyecto para conocer los tipos de proyectos, tamaños y precios. (Ver anexo 11)

- **Comentario Personal**

El estudio de mercado realizado fue un total éxito. Se logró adquirir información fundamental para la toma de decisiones y conocimiento propio. Se logró aplicar todos los conocimientos de investigación de mercados. Se realizó una

presentación a la gerencia el día 23 de Junio en la que se compartió información general de los proyectos y los datos más influyentes para la decisión de factibilidad en empezar un proyecto en Comayagua.

## **2.11 Elaborar estudio de competencia para el nuevo proyecto Alcázar**

- **Descripción de la actividad**

El departamento comercial solicitó realizar un estudio de competencia en Tegucigalpa de proyectos competidores del proyecto vertical Alcázar. El estudio consistió en identificar factores tales como precios, modelos y amenidades de distintos proyectos. El objetivo principal del estudio era sondear la oferta y demanda de distintos proyectos en relación con la venta de apartamentos en edificios. El estudio tardó dos días y se lograron contactar y visitar los proyectos existentes. (Ver anexo 12)

- **Comentario Personal**

El estudio de competencia realizado fue un total éxito. Se logró adquirir la información que la empresa buscaba para tener una idea de lo que el segmento está buscando. Se logró aplicar los conocimientos de investigación de mercados y se realizó un análisis general de microeconomía. Se realizó una presentación a uno de los asesores comerciales de AIGM el día 15 de Julio.

## **2.12 Elaborar un estudio de competencia para el proyecto Nopales**

- **Descripción de la actividad**

El departamento comercial solicitó realizar un estudio de competencia en Tegucigalpa de proyectos competidores del proyecto horizontal Nopales. El estudio consistió en identificar factores tales como precios, modelos y amenidades de

distintos proyectos. El objetivo principal del estudio era sondear la oferta y demanda de distintos proyectos en relación con la venta casas en residenciales de la ciudad. El estudio tardo dos días y se lograron contactar y visitar los proyectos existentes. (Ver anexo 13)

- **Comentario Personal**

El estudio de competencia realizado fue un total éxito. Se logró adquirir la información que la empresa buscaba para tener una idea de lo que el segmento de mercado está comprando. Se logró aplicar los conocimientos de investigación de mercados y se realizó un análisis general de microeconomía. Se realizó una presentación a uno de los asesores comerciales de AIGM el día 15 de Julio.

## **2.13 Elaborar análisis de mejoramiento de procesos con nuevos dispositivos celulares**

- **Descripción de la actividad**

La gerencia solicitó realizar análisis de los distintos dispositivos móviles por parte de la empresa Claro para actualizar los celulares de los colaboradores. Actualizando los dispositivos móviles se busca mejorar los procesos de comunicación y eficiencia entre los colaboradores. (Ver anexo 14)

- **Comentario Personal**

El análisis es realizado fue bien conciso y directo a lo que se buscaba por parte de la gerencia. Se escogieron los dispositivos móviles para los colaboradores y gerentes de acuerdo al presupuesto designado y lo la eficiencia de cada dispositivo para poder cumplir con la optimización de procesos.

## **2.14 Control de inventario de materiales**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó hacer un conteo de distintos materiales en la bodega de la empresa.

El levantamiento ayudara a tener un control sobre los distintos materiales que han sobrado de los proyectos. (Ver anexo 15)

- **Comentario Personal**

El levantamiento de inventario es una forma más de implementar un control en la empresa. Si se desconocen la cantidad de materiales habrá una pérdida de utilidad. Se formulará una oportunidad de mejora en la que se puedan organizar de mejor forma los materiales en el futuro.

## **2.15 Creación de prueba en línea para curso de capacitación de colaboradores**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó apoyar al departamento de recursos humanos con la creación de una prueba en línea de una capacitación que se llevo a cabo con los colaboradores en relación con la ética dentro de la empresa. (Ver anexo 16)

- **Comentario Personal**

La prueba en línea tiene como objetivo identificar la efectividad del curso de capacitación sobre los colaboradores en relación a como mantener principios éticos dentro de la empresa y la fomentación de principios.

## **2.16 Análisis de proveedores**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó realizar un análisis exhaustivo de los distintos proveedores actuales de la empresa. El análisis es una forma de poder identificar las fortalezas y debilidades de cada proveedor y como se pueden ver mejoradas en un futuro. (Ver anexo 17)

- **Comentario Personal**

El análisis de los proveedores es saludable para la empresa debido a que presenta un panorama general de como cada proveedor genera para la empresa y como cada uno podría mejorar en el futuro.

## **2.17 Investigación exhaustivo del factor humano dentro de la construcción civil**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó realizar una investigación acerca del factor humano y dentro de la construcción. El factor humano es clave para una firma de construcción debido a que influye grandemente en la optimización y eficiencia de todos los departamentos. (Ver anexo 18)

- **Comentario Personal**

Cabe destacar que la investigación del factor humano fue solicitada por la gerencia general en interés de conocer datos actualizados de como influyen los colaboradores en la dirección final de la empresa.

## **2.18 Control de inventario de materiales en bodega general**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó hacer un conteo de distintos materiales en la bodega general de la empresa. El levantamiento ayudara a tener un control sobre los distintos materiales que han sobrado de los proyectos y como se pueden utilizar en el futuro. (Ver anexo 19)

- **Comentario Personal**

El levantamiento de inventario es una forma más de implementar un control en la empresa. Si se desconocen la cantidad de materiales habrá una pérdida de utilidad. Los desperdicios y inventarios antiguos pueden ser reutilizadas o vendidos en caso de que se quiera recuperar la inversión.

## **2.19 Seguimiento a clientes interesados vía WhatsApp**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó contactar a un listado de clientes interesados en el siguiente proyecto residencial. El seguimiento será colocar el asesor de ventas directamente con el contacto telefónico del cliente enviándole un catalogo de los modelos de casas que podrían ser parecidos a los del nuevo proyecto que se va a ser ejecutado a finales de este año. (Ver anexo 20)

- **Comentario Personal**

Se envió a cada uno de los clientes interesados con un mensaje en el que los clientes van a tener ubicado al asesor al momento de que deseen ver el nuevo proyecto residencial. La mayoría de clientes manejan WhatsApp y debido a esto se utilizó esa plataforma social para contactarlos.

## **2.20 Análisis de indicadores KPI en la construcción**

- **Descripción de la actividad**

Se solicitó evaluar los indicadores KPI mas importantes en la construcción. Los indicadores tienen relación a la fuerza laboral de los colaboradores. Es importante poder evaluar cada indicador de forma cuantificable para identificar oportunidades de mejora futuras. (Ver anexo 21)

- **Comentario Personal**

Se apoyo al departamento de recursos humanos con el análisis de porcentajes de cada indicador KPI en relación con la construcción.

## **CAPÍTULO III: IDENTIFICACIÓN DE PROPUESTA E IMPACTO DESEABLE**

### **3.1 Situación Actual**

AIGM cuenta con una falta de consistencia en donde se establezcan los lineamientos tanto de comunicación externa e interna. Se presentó esta deficiencia al momento de entrevistar los gerentes. AIGM no cuenta con un manual de en donde se establezcan los lineamientos como comunicación externa e interna. La necesidad de un manual ayudaría a los colaboradores a que tengan una guía de trabajo en equipo, identificación de marca, resolver problemas, identificación de objetivos y optimización de procesos.

Se realizó una encuesta de clima laboral para evaluar la satisfacción de los colaboradores y su nivel de satisfacción. Los colaboradores debían contestar sus niveles de satisfacción y las oportunidades de mejora de la empresa. Conocer el clima laboral de la empresa fue clave para poder desarrollar correctamente en el manual de comunicación interna para optimizar los procesos de AIGM con unas mejores canales de comunicación.

Uno de los grandes problemas es la falta de consistencia de comunicación y marca de AIGM en los países donde opera. No se utilizan los mismos logos o colores para todos los países para representar la empresa. La comunicación es distinta dependiendo del país. El manual de comunicación interna ayudaría a que todo se centre en un solo logo y canal de comunicación.

### **3.2 Elaboración de manual para la certificación ISO 9001**

Avance Ingenieros se encuentra posicionado en Honduras, El Salvador, Nicaragua y ahora en Costa Rica. ¿Cómo podría Avance Ingenieros subir de nivel y optimizar sus procesos de estándares comerciales? Tomando en cuenta que los requisitos y estándares para obtener la certificación ISO 9001 son complejos y es a largo plazo ayudará grandemente a la empresa a poder sobre salir en todas las categorías.

Los pasos para seguir para que la empresa AIGM pueda implementar la certificación ISO 9001 serán los siguientes: Primero se debe hacer un diagnostico general de la empresa en todos los países tales como Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. La transición se hará con Inteyda (International Dynamic Advisors) que es una firma internacional especializada en la formación y auditoría de gestión de calidad. En paralelo se propone una campaña de capacitación y orientación con el fin de capacitar a los colaboradores por departamento en que realmente es la ISO 9001 en que los va a beneficiar y todo lo que conlleva. Mesa, L. A. D. (2018).



**Pasos a seguir para una implementación**

---

## Guia ISO 9001:2015

---

Item List	Notas	
01	<p>1. Crear un diagnostico general de la empresa en todos los países de la región. (Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica.</p> <p>-Es importante crear un diagnostico general de cómo se encuentra la empresa en todos los aspectos y en especial económicamente para así tener un idea de lo que se busca conseguir con la ISO 9001.</p>	Tomar en cuenta los aspectos económicos, estructurales y administrativos
02	<p>2. Contactar a Inteyda (International Dynamic Advisors) para empezar el proceso de certificación.</p> <p>-Inteyda es una firma internacional que también trabaja en Honduras que trabaja profesionalmente y ya ha certificado a distintas empresas con la certificación ISO 9001:2015.</p>	Se debe consensuar un monto en el que ambas partes estén de acuerdo para la certificación de la área comercial.
03	<p>3. Implementar capacitación a los colaboradores del departamento comercial en el que puedan ir adquiriendo conocimiento acerca de que consiste la certificación y como cambiara su forma de trabajo una vez ya implementada.</p>	Las capacitaciones se realizaran de acuerdo a la etapa de la certificación.
04	<p>4. Implementación de un control de dirección por parte de los colaboradores en el que se debe seguir una línea de control.</p>	La gerencia general debe velar de que haya aun control en la implementación.
05	<p>5. Se deben implementar programas de formación en la que los colaboradores puedan adaptar a su rutina de trabajo de una forma cómoda, rápida y aceptada.</p>	El proposito de la certificación es agilizar no entropeser los procesos.
06	<p>6. Brindar la documentación de la empresa a la firma evaluadora en la que se pueda evaluar las debilidades y los procesos que se estén ejecutando incorrectamente para luego corregirlos y gestionarlos de la forma optimizada.</p>	Se debe mantener una relación de confianza por parte de ambas empresas en temas de confidencialidad.
07	<p>7. Se llevarán auditorías antes, durante y después de la obtención de la certificación.</p>	Las distintas auditorías son claves para resguardar la efectividad de la certificación.

Ilustración 2 Guia ISO 9001:2015

Fuente: Elaboración Propia

Por ello se ha creado un manual a seguir para Avance Ingenieros en el que se puedan iniciar paso a paso para la implementación de la certificación ISO 9001 para así elevar los estándares de comercio y venta en todos los países de centro américa. Este manual fue solicitado por la gerencia con interés de poder darle un valor plus a la marca Avance Ingenieros. Se buscaron distintas firmas consultoras y se eligió a Intedyda como la mejor para llevar a cabo el proceso de certificación. Los estándares de ISO 9001 serán ideales para darles la mejor optimización de procesos y maximizar la satisfacción de los clientes. De acuerdo

con Cardozo, L. (2022) la adaptación de un sistema de calidad es una decisión estratégica que le puede ayudar a la empresa mejorar su desempeño global y proporcionar una base sólida para las iniciativas de desarrollo sostenible. (Ver anexo 22)

### **3.3 Impacto de la propuesta**

Algunos de los beneficios potenciales serán proporcionar productos y servicios que satisfagan los requisitos de los clientes, abordar riesgos y oportunidades asociadas con su contexto y objetivos, optimización de procesos y un sistema de gestión de calidad optimizado. Cardozo, L. (2022) (Ver anexo 23)

Se debe establecer un control de dirección por parte de todos los colaboradores en que se debe seguir una línea de control. Se deben implementar programas de formación en la que los colaboradores puedan adaptar a su rutina de trabajo de una forma cómoda, rápida y aceptada. Se debe brindar la documentación de la empresa para conocer las debilidades y los procesos que se estén ejecutando incorrectamente para luego corregirlos y gestionarlos de la forma optimizada. Se llevarán a cabo auditorias antes, durante y después de la obtención de la certificación.

La capacitación debe ir por fases de acuerdo a como sea designada por Inteyda en las que se explicaran los logros del sistema y las áreas de mejoras, inclusión en la memoria anual de los aspectos más significativos de la certificación y difusión de la revisión del sistema etc. Mesa, L. A. D. (2015)

Cronograma de Implementación de ISO 9001:2015 Avance Ingenieros Grupo M													
Año 1													
Actividad	Jul-22	Ago-22	Sep-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23
Introducción y diagnóstico general	x	x	x										
Acceso y gestión de permisos				x									
Diagramas de flujos matriciales					x	x	x						
Gestión de Almacén								x	x	x	x	x	x
Año 2													
Actividad	Jul-22	Ago-22	Sep-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23
Foros internos de debate	x	x											
Fuentes externas de conocimiento			x	x									
Protección a la propiedad intelectual					x								
Implementación de estándares						x	x	x	x	x	x	x	x
Año 3													
Actividad	Jul-22	Ago-22	Sep-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Apr-23	May-23	Jun-23	Jul-23
Trazabilidad de procesos	x	x	x										
Auditoría general				x	x	x							
Casos de éxito y evaluación							x	x	x				
Tiempo de espera										x	x	x	x

Table 1 Cronograma de implementación de certificación ISO 9001:2015

Fuente: Elaboración Propia

El cronograma de implementación puede variar en el proceso de ejercitación debido al cambio de entorno y entre otros factores que pueden influir dentro de Avance Ingenieros Grupo M. Las actividades que se realizarán pueden cambiar a medida que se vaya trabajando en la gestión de calidad. Cabe mencionar que el tiempo es un aproximado y un pronóstico que puede aumentar y disminuir a medida que se vaya desarrollando el proyecto de gestión. (Mesa, L. A. D. (2015))

### 3.3.1 Impacto económico

La inversión de capital que debe invertir Avance Ingenieros Grupo M es totalmente dependiente de que si la empresa desea certificarse en totalidad o solo por partes. En este caso la propuesta de mejora es para todos los departamentos. Debido a que la empresa cuenta con un número alto de empleados a nivel regional causaría a que los costos sean elevados en un sentido subjetivo de la empresa se maneja de forma confidencial. Se realizó un presupuesto general estimado con el consentimiento de la empresa.

Presupuesto de certificación ISO 9001 (2022-2023)	
CONDICIONES DEL SERVICIO OFERTADO Y PLAZO DE EJECUCIÓN	Monto
Importe inicial de formalización	\$ 1,050.00
Importe mensual durante la ejecución del Proyecto	\$ 8,800.00
Importe Final a la superación de la Auditoría de Externa	\$ 3,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 12,850.00</b>

Table 2 Presupuesto de implementación de certificación ISO 9001:2015

Fuente: Elaboración Propia

Es evidente que se debe realizar una cotización formal a con Inteyda (International Dynamic Advisors) debido a que el costo puede variar según múltiples factores que deben ser considerados por la empresa. Los artes de campaña interna de la capacitación serán organizados por el departamento de diseño y manejado por el departamento de recursos humanos el cual velara por costos adicionales que pueden aparecer en el camino.

El impacto positivo que brindara la certificación ISO 9001:2015 en Avance Ingenieros Grupo M serán los siguientes: mejor gestión de los recursos internos como son los humanos, materiales, económicos, etc. Se consolidarán la cartera de clientes en todos los países debido a que el departamento comercial dará un mejor servicio a sus clientes de manera más eficiente. El departamento comercial atraerá clientes nuevos gracias a la sistematización y mejora continua. Se logrará un sistema de procesos eficientes absolutos debido a la sistematización. Los riesgos y amenazas serán evaluados de una mejor forma debido a que se tendrá un mayor control de gestión sobre ellos.

La propuesta de mejora al momento de ser implementada tendrá un objetivo de optimización de procesos y eficiencia. La certificación no traerá un ingreso directo económico. La certificación tiene como objetivo aumentar la credibilidad de la marca y la optimización de procesos. El primer departamento que sería certificado sería el departamento comercial. Actualmente el departamento tiene un desempeño de **un 100%** y **con la certificación ISO 9001 aumentaría a un 115%**. La certificación no traerá un ingreso directo económico. La certificación va a generar un aumento de confianza y credibilidad por parte de los clientes. El posicionamiento de marca aumentara debido a que la certificación le va a generar un plus a la marca de la empresa. La guía creada y propuesta generara mayor facilidad para la empresa de poder guiarse paso a paso al momento de certificarse debido a que en Honduras son muy pocas las empresas certificadas por la ISO 9001.

## **CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 Conclusiones**

- Se concluye que el área comercial de AIGM es el departamento clave para la rentabilidad de la empresa. Brindando la solución de optimización de procesos da un plus a la marca (AIGM) que ayuda a poder aumentar su desempeño en todos los procesos.
- Con la propuesta de mejora, Avance Ingenieros Grupo M aumentara su desempeño de un 100% a un 115% con la certificación de la ISO 9001 en sus procesos comerciales y así mismo posicionara a la marca en un mejor posicionamiento de mercado en todos los ámbitos tales como las redes sociales.
- Con el manual de marca y comunicación interna la empresa tiene clara su marca regional. El manual de marca incluye nuevas ideas innovación de marca el cual eleva de nivel a la marca en comparación a los demás competidores.
- Se logra proponer como parte del manual de marca que se sigan las instrucciones de ordenar y aplicar de forma correcta la imagen corporativa.
- Las practicas profesionales son una oportunidad de los estudiantes de dejar sus huellas marcadas en las empresas. Estas huellas son el primer paso de un empresario para llegar al éxito.

## **4.2 Recomendaciones**

### **4.2.1 Recomendaciones a la empresa**

- Mantener la creatividad de planes trabajo para los futuros practicantes para cada área en la que los practicantes se puedan desarrollar de la mejor manera. La libertad de creatividad para trabajar en una empresa.
- Considerar establecer una capacitación de los objetivos y las expectativas para cada practicante. Algunos practicantes no cuentan con el mismo conocimiento de los demás y a veces no cumplen con lo esperado.
- Realizar gestiones de seguimiento una vez que el practicante haya finalizado la práctica para ver como lo está yendo en su vida laboral.

### **4.2.1 Recomendaciones a UNITEC**

- Orientar a los estudiantes que van a iniciar su práctica profesional en dar información acerca de que consiste y dar a conocer claramente de todas sus etapas. Esta orientación se puede realizar un periodo antes.
- Fomentar al estudiante a dar su mejor desempeño en la práctica profesional para que sea un buen ejemplo para seguir para los demás practicantes.
- Continuar ayudando a los estudiantes a poder dar un paso más en todos los ámbitos labores y académicos.

### **4.2.3 Recomendaciones a estudiantes**

- Enfocar sus objetivos en lo que ellos desean hacer durante y después de haber realizado su práctica profesional.
- Tomar en cuenta que se debe tomar con madurez y profesionalismo donde se haga la pasantía.

- Buscar la eficiencia y eficacia en todos los sentidos académicos y laborales.

## BIBLIOGRAFÍA

- AIGM. (2020). *Quiénes Somos*. Avance Ingenieros. Recuperado Mayo 11, 2022, <https://www.avanceingenieros.com/quienes-somos/>
- Beckwith, H., & Carril, P. (1998). *Venda lo invisible: La mercadotecnia de los servicios intangibles*. Prentice Hall.
- Cardozo, L. (2022). *Comunicación Interna: La Importancia en tu empresa*. Zenvia. Junio 3, 2022, <https://www.zenvia.com/es/blog/comunicacion-interna/>
- Intedya. (2017). ISO 9001 - Sistemas de Gestión. ISO 9001 - Sistemas de Gestin de la Calidad. Junio 3, 2022, <https://honduras.intedya.com/formacion/producto-consultoria.php?id=1>
- Mesa, L. A. D. (2018). ¿Cómo se lleva a cabo una correcta implementación ISO 9001? CTMA Consultores. Retrieved June 3, 2022, <https://ctmaconsultores.com/implementacion-iso-9001/>
- Sosa, 4am S. S. | J. (2020). Nuestros Proyectos. Avance Ingenieros - Grupo M. Mayo 11, 2022, <https://avanceingenierosgrupom.com/nuestros-proyectos/>
- Zall, J. y Rist, R. (2004). *Ten Steps to a Results - Based Monitoring and Evaluation System*, Banco Mundial.
- United Nations Development Programme. Evaluation Office. (2002). *Handbook on monitoring and evaluating for results*. Evaluation Office.

## **GLOSARIO**

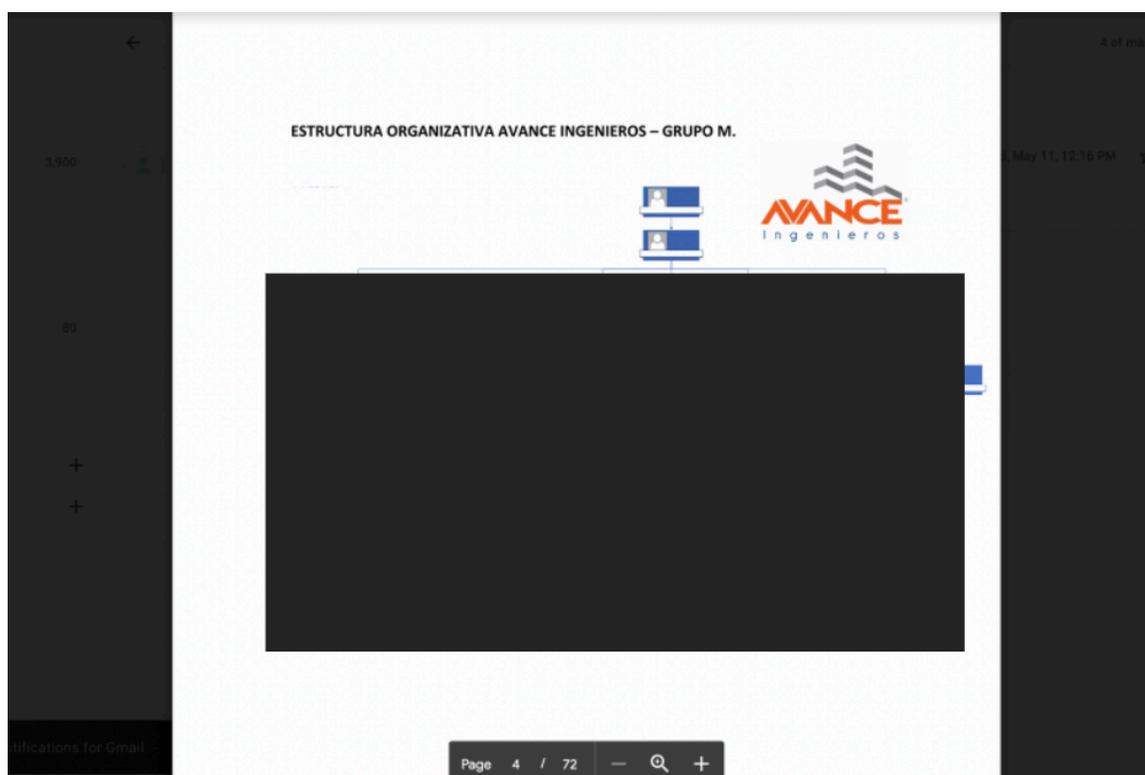
- AIGM: El nombre de la empresa Avance Ingenieros Grupo M.
- ISO 9001: Certificación ISO 9001 es una certificación internacional con el propósito de poder elevar los requisitos de calidad de una empresa a niveles superiores.
- Auto Fill: es un formato de excel para meter datos al instante
- Design thinking: el pensamiento de diseñ para la creacion de nuevas ideas
- Brochures: son panfletos que llevan informacion detallada del producto o servicio
- Ads: son anuncios publicitarios que pueden ser transmitidos atraves de la redes sociales

# ANEXOS

## Anexo 1 Imagotipo Avance Ingenieros



## Anexo 2 Organigrama Avance Ingenieros



## Anexo 3 Redes sociales

alcazarhn  
Sponsored

**TU APARTAMENTO NUEVO**  
**A PRECIO DE PREVENTA**  
**DESDE \$99,775**

**¡Invierte en tu apartamento nuevo en Tegucigalpa!**  
**Aprovecha nuestros beneficios de preventa y adquiérello desde \$99,775.**  
**Envíanos un mensaje para más información.**

ALCAZAR

## Anexo 4 Brochure Villa Los Nopales



## Estilo de vida

Nos enfocamos en brindarte el más alto nivel de **seguridad, tranquilidad, calidad urbanística y variedad de amenidades**



Villa Los Nopales es la residencial más segura de Tegucigalpa, cuenta con garita de seguridad, muro perimetral con cerco eléctrico, cámaras de vigilancia, guardia de seguridad 24/7 y todas las medidas de seguridad adicionales que ofrece Residencial El Sauce.





## Conoce otras variaciones del Modelo Mojave:

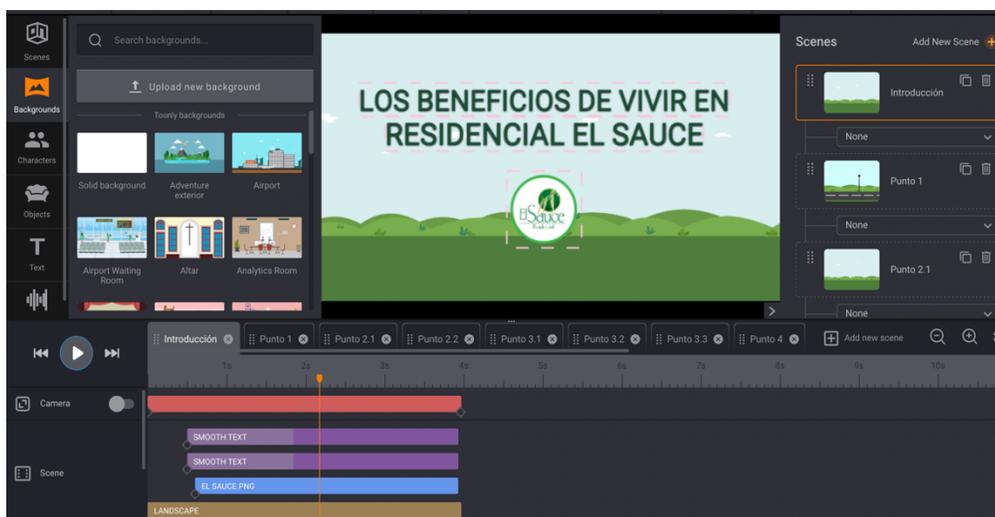
### Mojave Premium (159 m<sup>2</sup>)

Esta vivienda cuenta con los mismos ambientes del modelo Mojave, sin embargo se incorpora un diseño innovador de las gradas que permite una ampliación significativa en todos los ambientes y varía su distribución.

Si te interesa este modelo puedes solicitar más información a tu asesor.



## Anexo 5 Video publicitario



## Anexo 6 Contratos autofill

**CONTRATO PRIVADO DE PROMESA DE VENTA Y CONSTRUCCION DE UNA CASA**

Manos [REDACTED] mayor de edad, casado, Ingeniero, del domicilio de [REDACTED] República de Honduras

mayor de edad, casado, Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, hondureño con tarjeta de identidad número [REDACTED] en su carácter de Apoderado General de la sociedad "AVANCE INGENIEROS – GRUPO M, S.A. DE C.V.", sociedad de este domicilio, constituida en [REDACTED]

este departamento de Francisco Morazán en adelante "AIGM", representación que acredita con el Instrumento Público número cuarenta y cuatro (44) de fecha siete (7) de marzo del año dos mil trece (2013), autorizado por el [REDACTED] número diecisiete mil ciento seis (17106) de la matrícula número Sesenta y nueve mil doscientos mil doscientos cincuenta y tres (69253); en donde consta que el compareciente tiene amplias y suficiente facultades para el presente otorgamiento; el segundo, en su condición de Director de la sociedad **AVANCE INGENIEROS – GRUPO M, S.A. de C.V.** en cumplimiento de lo dispuesto en la Cláusula DECIMO SEGUNDA del Poder General de Administración anteriormente relacionado, quienes en adelante se denominarán "El Promitente Vendedor y Desarrollador" y, por otra parte [REDACTED]

[REDACTED] quien comparece en su nombre y en adelante denominado "El Promitente Comprador" y/o "Contratante" quienes hemos convenido en celebrar un **Contrato de Promesa de Compraventa de un Inmueble y de Construcción de una Vivienda**, de conformidad con las siguientes cláusulas y condiciones:

**PRIMERO: ANTECEDENTES DEL CONDOMINIO.** El Promitente Vendedor, se encuentra actualmente urbanizando y vendiendo lotes en un complejo habitacional residencial denominado "El Sauce" en el sector sur de esta ciudad capital. Dicha urbanización está autorizada por la Municipalidad del Distrito Central; dentro de un inmueble de su propiedad de naturaleza urbana el cual se encuentra inscrito al #54 Tomo 4907 del Registro de la Propiedad de Francisco Morazán; urbanización que constará de diferentes etapas. Que dentro de este inmueble de mayor extensión, se ha desmembrado una fracción, denominada **Villa Los Nopales**, la cual está individualizada y sometida a un Régimen de Condominio y de Administración en el Instituto de la Propiedad de Francisco Morazán bajo el asiento número Tres (3) de la **Matricula número 1780671** del Instituto de la Propiedad, con un área de **CINCIENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS SETENTA Y UNO PUNTO ONCE METROS CUADRADOS (55,371.11 M2)**, equivalentes a **SETENTA Y NUEVE MIL CUATROCIENTAS DECISEIS PUNTO CINCUENTA Y SIETE VARAS CUADRADAS (79,416.57 V2)**, o sea **SIETE PUNTO NOVENTA Y CUATRO MANZANAS (7.94 M2)**. Dentro de esta área se encuentran 222 lotes residenciales. Entre estos lotes se encuentra el lote número [REDACTED] que mide **SIETE METROS (7.00M) DE FRENTE Y DIECINUEVE METROS (19.00M)** de fondo con un área aproximada **CIENTO NOVENTA PUNTO SETENTA Y SEIS (190.76 V2)**, con matrícula número **1780827**.

**SEGUNDO:** Continúa manifestando el Promitente Vendedor y Desarrollador, que por este acto prometen la venta del lote relacionado en la cláusula que antecede por un valor de [REDACTED]

[REDACTED] **CA CON** [REDACTED], lote en el que será construida una vivienda TIPO **"AGAVE"** seleccionada por el Promitente Comprador, la que tiene un área de construcción **CIENTO** [REDACTED] cuyas características particulares se encuentran [REDACTED] ante contrato y que forma parte integral de este [REDACTED] más obras adicionales como ser **puerta pocket en terraza, balcón con puerta corrediza en dormitorio principal, kit de lujo, kit de accesorios, kit de cocina premium y kit decorativo en dormitorio principal por un valor de** [REDACTED]

[REDACTED]; cuyas características particulares se encuentran descritas en la cotización 01 que se anexa a este contrato y que forma parte integral de este mismo; que sumados tanto el lote, construcción y obras adicionales se obtiene un valor de [REDACTED]

F. Comprador	F. Comprador	F. Desarrollador	F. Desarrollador
--------------	--------------	------------------	------------------

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following columns: No., Nombre del cliente, Identidad, Profesion, Genero, Estado CI, Modelo de casa, Monto de terreno, Monto de Prima, Monto de Reserva, Matricula, Etapa, Monto To, and Fecha. The rows are numbered 1 through 23. The data area is mostly blank, with some faint text visible in the first few rows.

Anexo 7 Encuesta de clima laboral

The screenshot shows a detailed Excel spreadsheet titled 'Encuesta de clima laboral'. The columns are labeled with letters A through U. The rows contain various objectives and indicators. Key text includes:
 

- Objetivo 1:** Mejorar la calidad de los servicios prestados.
- Objetivo 2:** Incrementar la satisfacción de los clientes.
- Objetivo 3:** Reducir los costos operativos.
- Objetivo 4:** Mejorar la eficiencia de los procesos.
- Objetivo 5:** Incrementar la productividad del personal.
- Objetivo 6:** Reducir el tiempo de entrega de los servicios.
- Objetivo 7:** Mejorar la comunicación interna.
- Objetivo 8:** Incrementar la seguridad en el trabajo.
- Objetivo 9:** Reducir el ausentismo del personal.
- Objetivo 10:** Mejorar el clima laboral.

 The indicators are listed in the following columns:
 

- Indicador 1:** Índice de satisfacción del cliente.
- Indicador 2:** Índice de productividad.
- Indicador 3:** Índice de eficiencia.
- Indicador 4:** Índice de calidad.
- Indicador 5:** Índice de seguridad.
- Indicador 6:** Índice de comunicación.
- Indicador 7:** Índice de productividad.
- Indicador 8:** Índice de satisfacción.
- Indicador 9:** Índice de productividad.
- Indicador 10:** Índice de satisfacción.

## Anexo 8 Manual de comunicación interna



AVANCE INGENIEROS - GRUPO M.

# POLÍTICA DE COMUNICACIONES INTERNAS (CCII)

WWW.AVANCEINGENIEROSGRUPO.COM

AVANCE INGENIEROS - GRUPO M



**¿QUIÉNES VELAN POR LA COMUNICACIONES INTERNAS DE AIGM?**

---

**COMO FUNCIONAN LAS COMUNICACIONES INTERNAS DENTRO DE AIGM?**

---

**COMO SE RELACIONAN LOS DISTINTOS DEPARTAMENTOS DE LA EMPRESA?**

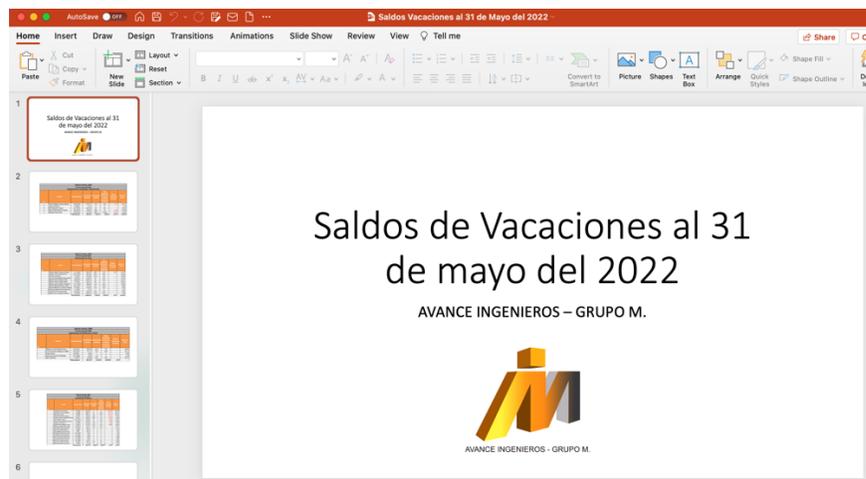
---



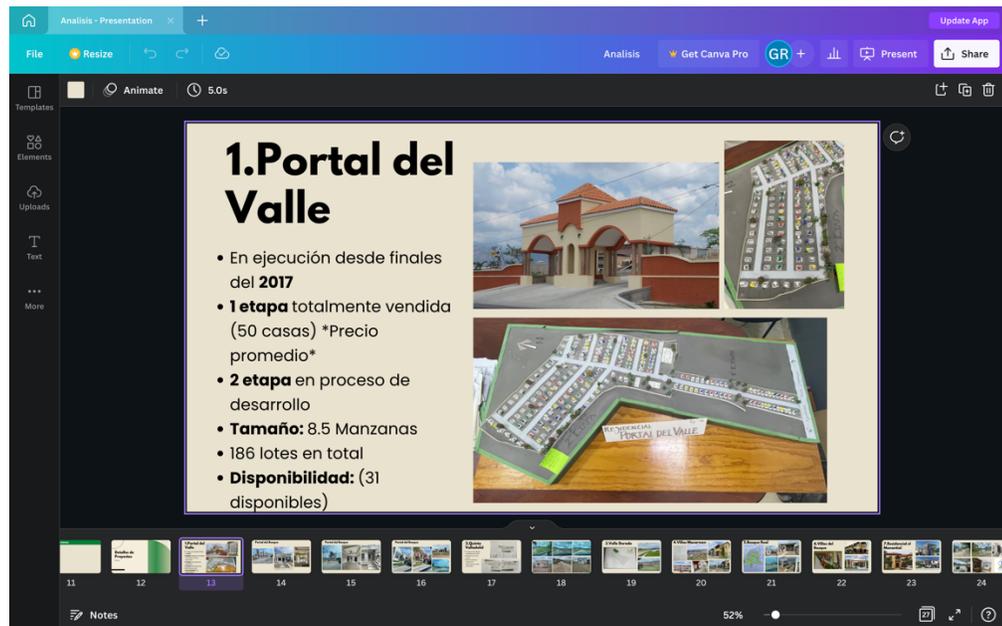
## Anexo 9 Concretar venta



## Anexo 10 Actividad Saldos vacacionales



## Anexo 11 Estudio de mercado

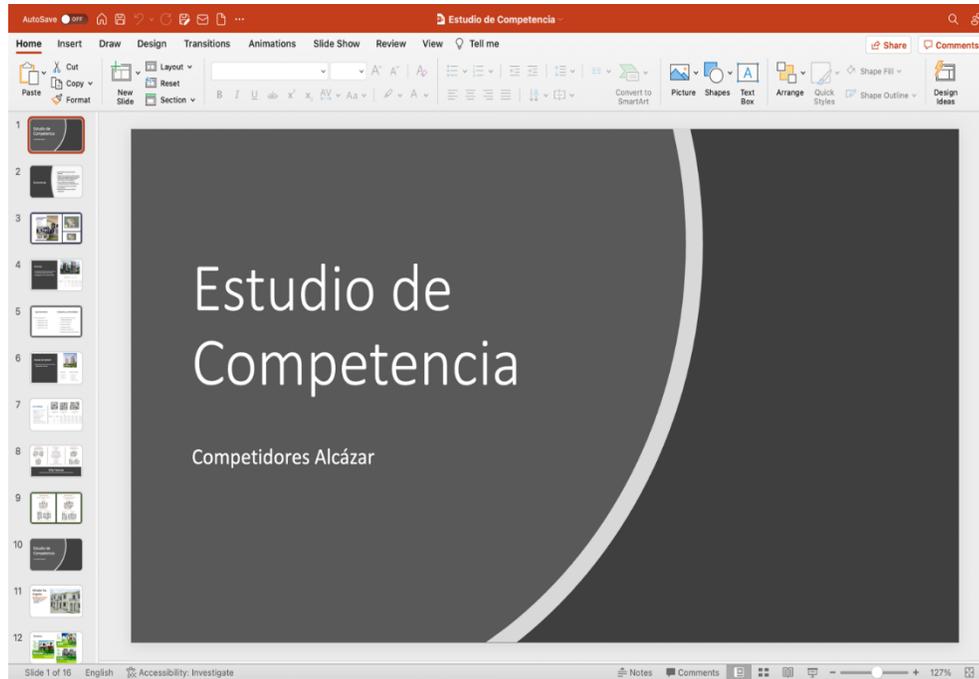


The screenshot shows a presentation slide in a Canva editor. The slide is titled "1. Portal del Valle" and contains the following information:

- En ejecución desde finales del **2017**
- **1 etapa** totalmente vendida (50 casas) \*Precio promedio\*
- **2 etapa** en proceso de desarrollo
- **Tamaño:** 8.5 Manzanas
- 186 lotes en total
- **Disponibilidad:** (31 disponibles)

The slide features two images: a photograph of a modern building entrance with a red-tiled roof and arches, and a 3D architectural model of a residential development with a sign that reads "RESIDENCIAL PORTAL DEL VALLE". The Canva interface includes a top navigation bar with "File", "Resize", "Animate", and "Share" options, and a bottom navigation bar showing slide thumbnails from 11 to 24.

## Anexo 12 Estudio de Competencia



The screenshot shows a Microsoft PowerPoint slide titled "Estudio de Competencia". The slide content is as follows:

# Estudio de Competencia

Competidores Alcázar

The slide is displayed in a PowerPoint window with the title "Estudio de Competencia". The interface includes a ribbon with tabs for "Home", "Insert", "Draw", "Design", "Transitions", "Animations", "Slide Show", "Review", and "View". The slide number "1" is visible in the bottom left corner, and the status bar at the bottom indicates "Slide 1 of 16" and "127%".

AutoSave OFF Estudio de Competencia

Home Insert Draw Design Transitions Animations Slide Show Review View Tell me

Share Comments

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

## LAS VIVIENDAS

- Posesión segura con escritura Pública Registrada
- Amplias habitaciones con vistas panorámicas
- Cocinas con acabados modernos
- Espacios diseñados por nuestra diseñadora de interiores
- Armarios modulares
- Calentadores de agua
- Equipados con iluminación natural
- Área de lavado dentro del apartamento



1+ HABITACIONES  
50m<sup>2</sup>



2 HABITACIONES  
58m<sup>2</sup>



3 HABITACIONES  
70m<sup>2</sup>

HABITACIONES	M <sup>2</sup>	PARQUEOS	NIVEL 1 y 4	NIVEL 5-7	NIVEL 8-10	NIVEL 11-14	NIVEL 15-17	NIVEL 18
1	30	1	\$57,900	\$59,900	\$61,900	\$63,900	\$64,900	\$66,900
	50	1	\$92,900	\$94,900	\$95,900	\$97,900	\$99,900	\$101,900
2	58	2	\$105,900	\$107,900	\$109,900	\$111,900	\$113,900	\$115,900
	62	2	\$111,900	\$113,900	\$115,900	\$117,900	\$119,900	\$121,900
3	70	2	\$125,900	\$127,900	\$129,900	\$131,900	\$133,900	\$135,900

Slide 7 of 16 English Accessibility: Investigate

AutoSave OFF Estudio de Competencia

Home Insert Draw Design Transitions Animations Slide Show Review View Tell me

Share Comments

4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

### Apartamentos

¡Closets incluidos, cocinas con acabados y muebles!

**3 Habitaciones**  
64.85m<sup>2</sup>



Desde: **USD 102,950**

**2 Habitaciones**  
58.88m<sup>2</sup>



Desde: **USD 96,650**

**2 Habitaciones**  
58.79m<sup>2</sup>



Desde: **USD 96,650**

### Apartamentos

¡Amplios, cómodos y modernos espacios, diseñados para tu confort!

**2 Habitaciones**  
64.85m<sup>2</sup>



Desde: **USD 99,700**

**Monoambiente**  
41.7m<sup>2</sup>



Desde: **USD 75,050**

**2 Habitaciones**  
64.85m<sup>2</sup>



Desde: **USD 99,700**

Slide 9 of 16 English Accessibility: Investigate

## Anexo 13 Análisis mejoramiento de procesos

A continuación, se presentan las mejores opciones para cada categoría. Cabe destacar la importancia de la gama de cada celular dependiendo del uso. La calidad aumenta de acuerdo con lo que esté la empresa dispuesta a pagar, en este caso los celulares de gama media son gratis pero no son los más óptimos para trabajo constante.

### Gama Baja

#### Opción 1 Gratis

**Claro-empresas**  
**KODAK D50L**  
SNW KODAKD50L32 NG NEGRO (D)

- Pantalla 5.45 Pantalla de Formato 19:09
- Batería 2000 mAh 3.8V
- Memoria de Usuario 32 GB
- Memoria Expandible 64 GB Memoria Ram1 GB
- Sistema Operativo Android 10 Go Edition
- Cámara Frontal 5 Mpx, Flash
- Cámara Trasera 8 Mpx + 2 Mpx, Flash
- Procesador 4 GHz
- Face ID si Huella Digital si

Plan a contratar	Deposito	Total a pagar	Financiamiento a 12 meses	Total a pagar + 15% IVA
PLAN \$12.00	\$ 84.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$15.00	\$ 105.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$20.00	\$ 140.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$25.00	\$ 175.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$30.00	\$ 210.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$40.00	\$ 280.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$50.00	\$ 350.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$60.00	\$ 420.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$70.00	\$ 490.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$75.00	\$ 525.00	GRATIS	N/A	GRATIS

**Precio: \$59.00 + IVA**



#### Opción 2 \$17.89 (mensual)

**Claro-empresas** Open with ▾  
**NOKIA C01 PLUS**  
NOK C01 PLUS 32GB AT AZUL MATE (D)

- Pantalla: HD + 5.45
- Procesador Único Octa Core Up a 1.6 GHz
- RAM 1 GB
- Memoria interna 32 GB micro SD hasta 128 gb
- Cámara principal: 5MP Cámara frontal 5MP, Flash+ HD
- Reconocimiento Facial instantáneo
- Sistema operativo: Android 11 (Go edition)
- Duración batería:3000 mAh
- Incluye: coberter, Cargador, Cable USB y Audifonos.

Plan a contratar	Deposito	Total a pagar	Financiamiento a 12 meses	Total a pagar + 15% IVA
PLAN \$12.00	\$ 48.00	\$ 25.00	\$ 1.30	\$ 55.40
PLAN \$15.00	\$ 75.00	\$ 30.00	\$ 0.55	\$ 107.89
PLAN \$20.00	\$ 96.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$25.00	\$ 120.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$30.00	\$ 150.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$40.00	\$ 200.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$50.00	\$ 250.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$60.00	\$ 300.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$70.00	\$ 350.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$75.00	\$ 375.00	GRATIS	N/A	GRATIS

**Precio: \$85.00 + IVA**



### Gama Media

#### Opción 1 (\$26.51 mensual)

**Claro-empresas**  
**SAMSUNG GALAXY A13**  
SMG GXA13128A135 BL BLANCO (D)

- Cámara Frontal 8mp (F2.0)
- Memoria RAM: 3GB
- Almacenamiento: 128GB Microsd Card
- PROCESADOR Exynos 850 Octa 2.0 GHz
- CÁMARA POSTERIOR: 2MP Macro (F2.4)
- 2MP Profundidad (2.4)
- 5MP Ultra Ancho: 50MP Main (F1.8)
- Batería 5,000mah
- Carga Rápida 15 W Tipo C

Plan a contratar	Deposito	Total a pagar	Financiamiento a 12 meses	Total a pagar + 15% IVA
PLAN \$12.00	\$ 60.00	\$ 160.00	\$ 8.09	\$ 244.02
PLAN \$15.00	\$ 75.00	\$ 145.00	\$ 8.06	\$ 265.51
PLAN \$20.00	\$ 100.00	\$ 130.00	\$ 6.67	\$ 300.67
PLAN \$25.00	\$ 125.00	\$ 95.00	\$ 5.20	\$ 344.62
PLAN \$30.00	\$ 150.00	\$ 70.00	\$ 3.89	\$ 389.87
PLAN \$40.00	\$ 200.00	\$ 20.00	\$ 1.11	\$ 427.28
PLAN \$50.00	\$ 275.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$60.00	\$ 325.00	GRATIS	N/A	GRATIS
PLAN \$70.00	\$ 380.00	GRATIS	N/A	GRATIS

**Precio: \$220.00 + ISV**



## Anexo 14 Arte apoyo reclutamiento

 Empleos todo HONDURAS 

**! OPORTUNIDAD DE TRABAJO !**

Forma parte de nuestro equipo. ¡Envía tu hoja de vida a [empleos@avanceingenieros.com](mailto:empleos@avanceingenieros.com)

# SE SOLICITA

## Motorista

Ubicación: Tegucigalpa

### Requerimientos :

- Educación secundaria completa
- Experiencia en manejo de camión liviano
- Conocimientos en Mécanica básica
- Honesto, disciplinado y responsable

Interesados enviar currículum a: [empleos@avanceingenieros.com](mailto:empleos@avanceingenieros.com)




 26 35 Comments

## Anexo 15 Control inventario de materiales

Inventario listado numero 1: 5 de Agosto del 2022 : 9:00 am				
Descripción del artículo	Cantidad	Unidad	Total	
Porcelana	54	Sacos	54	
Pegamento para ceramica	216	Sacos	216	
Adhesivo para porcelanato	28	Sacos	28	
Hierro 1/4 Grado 60 varilla 9 MTS	51	Rollos (30 x rollo)	1530	



## Anexo 18 Investigación del factor humano en la construcción

Producción y Gestión

1 of 10  
 de Ingeniería Industrial  
 marzo | ISSN: 1810-9993 (Electrónico)

## Selección y control del factor humano en empresas de construcción civil

Recibido: 20/09/12 Aceptado: 23/01/13

Toniella Dora García Zapata<sup>1</sup>  
 Iván Orlando Tamiasso Tapia<sup>2</sup>

**RESUMEN**

Aunque la construcción civil tiene patrones muy estables, la administración de personal sigue mejorando los métodos más adecuados de selección y control de trabajadores. Esta industria debe contar con especialistas en diversas etapas de la construcción tales como en: cimentación, muros, puentes, vías férreas, etc. El mejor agente de la presente investigación es en base al propósito de selección y control de trabajadores en base a la gestión por competencias, ya que la construcción en el Perú está basada en el conocimiento empírico de la mano de obra. Es así que se propone una estructura de perfil de operario de acuerdo al área en la que debe trabajar, la descripción del cargo, habilidades cognitivas, físicas, nivel educacional y conocimientos generales que debe tener para mejorar la eficiencia y productividad en la ejecución de sus áreas de construcción civil.

**Palabras clave:** Competencias, perfil del trabajador de construcción civil.

**SELECTION AND CONTROL OF HUMAN FACTORS IN CIVIL CONSTRUCTION COMPANIES**

**ABSTRACT**

Although the construction has very stable patterns, the personnel administration necessarily improves the most adequate methods of selection and control of workers. This industry must have specialists in diverse fields of the construction such as in: bridges, highways, ports, etc. The present contribution of the present investigation is based on the proposal of selection and control of workers on the basis of the management by competencies, since the construction in Peru is based on the empirical knowledge of its staff. It is in a structure of the profile of the worker according to the area into which he must work, the description of the position, mental, physical abilities, educational level and general knowledge that must have to improve the efficiency and productivity in the execution of civil construction.

**Keywords:** Competencies, profile of the worker of civil construction.

**1. INTRODUCCIÓN**

El desarrollo interno que han tenido los sectores de construcción y minería en nuestro país en estos últimos 15 años, concibe la importancia de la Administración de personal y de los recursos financieros en Obras de Ingeniería en la ejecución de grandes proyectos.

Si bien son muchas las causas y los factores que contribuyen a que las obras de construcción civil sean deficientes, uno de los más importantes es el relacionado a los recursos humanos con los que cuenta este tipo de proyectos. Es por ello que la selección del personal para trabajos en construcción civil constituye una materia de fundamental importancia en todo el proceso de planeación. De han empleado mecanismos y técnicas concebidos por la moderna teoría administrativa, pero aun existen deficiencias y concepciones que limitan contar con un adecuado reclutamiento y selección de personal dirigidos a identificar e incorporar a las empresas a quienes cuenten con los conocimientos, habilidades, conductas, experiencias y valores necesarios, cuya integración tendrán repercusión a nivel organizacional.

El problema se centra bajo la siguiente interrogante: (Mejorando la forma de selección del factor humano, se logrará incrementar en la planta a trabajadores altamente especializados en los trabajos de ejecución de obras de construcción civil?)

**Objetivo General**

- Diseñar formatos del perfil requerido para la selección del trabajador de construcción civil en base a las competencias (los conocimientos, habilidades, conductas y experiencias para el puesto).

**Objetivos Específicos**

- Identificar la forma con la que se recluta y selecciona actualmente al personal en empresas de construcción civil comprendidas dentro de la sección F. Código 45 del CIIU.
- Proponer mapas de puestos, perfiles y competencias, del personal que intervienen en la ejecución de una obra de Ingeniería.

Inf. data 15(2), 2012 13

---

Producción y Gestión

SELECCIÓN Y CONTROL DEL FACTOR HUMANO EN EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN CIVIL

**Justificación**

El presente trabajo de investigación es importante porque busca desarrollar una propuesta de mejora en el reclutamiento y selección de personal para las empresas de construcción civil, en base al enfoque de competencias laborales, y que influyen en la eficiencia de las empresas constructoras.

**II. MARCO TEÓRICO**

Muchos investigadores, nacionales e internacionales, han realizado un esfuerzo por conceptualizar los problemas de la industria de la construcción, estructurando un marco teórico que permita entender mejor que tipo de producción es la construcción. Esta referencia teórica desarrollada recibe el nombre de "Lamin Constructión" o "Construcción sin Pérdidas", cuya función es minimizar o eliminar todas aquellas fuentes que implique pérdidas, en el entendido que estas pérdidas implican menor productividad, menor calidad, más costos, etc.

Para Serpell, A. & Alarcón, L.F. (2000), "Recientes estudios han demostrado que la productividad representa aproximadamente un 10% del costo total y eficiente, sino organizaciones inteligentes, de aprendizaje y de renovación que harán posible el desarrollo integral de la sociedad. Ya que como plantean Rosay y Rodríguez (2000) "son el factor humano de la calidad".

Si hace necesario, entonces, contar con un personal más preparado, que se adapte más rápidamente a la tecnología moderna, que sea proactivo y que realmente sepa interpretar lo que los cambios generan.

La razón principal por la que el recurso humano puede ser entendido como el recurso más preciado y difícilmente reemplazable, parte de la simbiosis e interdependencia que existe entre las organizaciones y las personas. Chavarrato (2009) explica: "las organizaciones están conformadas por personas y dependen de ellas para alcanzar sus objetivos y cumplir sus misiones. Para las personas, las organizaciones constituyen el medio para alcanzar varios objetivos personales en el mínimo tiempo y con el menor esfuerzo y conflicto".

El recurso humano establece los objetivos y estrategias empresariales, pero por sobre todo, las personas son la clave para que las empresas, sujetas

## Anexo 19 Control de inventarios

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
189				Mezclador Duchá 07-311 Price Pfister	10	LANCE	10									
190				Mezclador Lavamanos H43-321 Price Pfister	12	UNIDAD	12									
191				Mezclador Tina y Duchá 01 311D Price Pfister	29	UNIDAD	29									
192				MEZCLADOR CON REGADERA MANUAL	16	UNIDAD	16									
193				Mezclador Mon p/lavatrasto	8	UNIDAD	8									
194				GRIFERIA PARA LAVAMANOS BOWL	16	UNIDAD	16									
195				Mezclador Lavatrasto Monocontrol TS501		Sin existencia										
196				INCODRO AVANTI GANAMAX CORONA	8	UNIDAD	8									

## Anexo 20 Catálogo de referencias

Modelo	Precio Base (190.76vr2)	Personalizaciones
Jade	\$ 136,000.00	\$ 24,726.00
Jade Pr.	\$ 146,000.00	\$ 34,659.00
Jade Real	\$ 155,000.00	\$ 27,265.00
Agave	\$ 154,000.00	\$ 32,226.55
Agave Pr.	\$ 168,000.00	
Mojave	\$ 174,000.00	\$ 29,440.50
Mojave Pr.	\$ 189,000.00	\$ 25,671.50
Santa Fe Pr.	\$ 179,000.00	\$ 41,647.00

## Anexo 21 Indicadores KPI en la construcción

7 indicadores de recursos humanos en la construcción	
Indicador	
1. Rotación de personal	45%
2. Retención del talento	45%
3. Capacitación de personal	
4. Tiempo promedio en alcanzar las metas	
5. Tiempo promedio de vacantes no cubiertas	
6. Ausentismo laboral	7.20%
7. Accidentes laborales	11.1/100,000 son mortales

## Anexo 22 Arte departamento comercial



## Anexo 23 Arte departamento de producción



# PRODUCCIÓN

INVITACIÓN AL CAMBIO,  
PREPARATE Y CAPACÍTATE PARA  
TRANSFORMAR NUESTRA AREA DE  
TRABAJO.

 **ISO 9001**  
Gestión de calidad

INFORMACIÓN EN TU CORREO

