

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

SUSTENTADO POR:

DENNIS GONZALEZ

11821072

PREVIO INVESTIDURA AL TÍTULO DE:
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y
EMPRENDIMIENTO

TEGUCIGALPA, M.D.C. HONDURAS, C.A.

DICIEMBRE, 2022.

Dedicatoria

A Dios por ser el principio y fin de todo cuando existe y por ser el que me inspiro a la licenciatura en Administración Industrial y Emprendimiento.

Agradezco a mis padres que formaron un pilar importante en mi vida de principio a fin, por el apoyo incondicional que recibo día con día, por guiarme y inculcarme valores para ser una persona íntegra y de buen ser en esta nueva etapa en lo que será mi vida profesional. Quiero agradecer a mis amigos más cercanos por estar en los momentos más difíciles de la carrera donde apoyo emocional para poder continuar sin rendirme, poder salir adelante quiero agradecer a todos los seres queridos estuvieron pendientes en todo momento ya que contribuyeron un granito de arena en toda mi carrera profesional. También me agradezco por luchar y no rendirme en momentos que parecían de dificultad y muchas veces parecía lejana la idea de poder terminar la carrera, pero hoy estoy aquí, escribiendo mi tesis y estoy muy orgulloso de mi mismo por escalar un peldaño más, por ser afortunado en tener una familia que me brinda de todo su apoyo tanto moral como económicamente, por ser parte de esa pequeña población con estudio superior. Agradezco a mis licenciados de la carrera por su paciencia y comprensión, por brindarme todo su apoyo y conocimiento sin duda alguna son un pilar fundamental.

Agradecimiento

Es propicio el momento de culminación de la práctica profesional para expresarme al Centro de desarrollo Empresarial, (CDE). Mi agradecimiento por abrirme sus puertas Institucionales, brindándome así la oportunidad de cursar esta etapa importante de mis estudios como ser la práctica profesional. Por brindar su confianza para poder desenvolver dentro de la empresa y cumplir roles dentro de la misma.

Valoro mucho el empeño Institucional desde el primer día facilitando mi inserción en las diversas actividades y procesos Institucionales en el marco de confianza y buen ambiente laboral. Me ayudó mucho el aprender técnicas nuevas y ampliar mis conocimientos en las distintas áreas como también el poner en prácticas los conocimientos obtenidos durante toda mi carrera de administración y emprendimiento. su apoyo en aspecto formativo durante este periodo en el área de asistencia técnica, en donde se logró obtener conocimientos prácticos sobre la organización empresarial enfocado en MiPymes. Se agradece a la Lic. Paola Rodríguez por su apoyo en todo momento por su paciencia y comprensión, al igual que mis compañeros de trabajo que sin duda alguna aportaron su granito de arena en cada trabajo realizado en la empresa.

Índice

<i>Resumen Ejecutivo</i>	<i>III</i>
<i>Introducción</i>	<i>V</i>
<i>1 Objetivos de Práctica Profesional</i>	<i>1</i>
<i>1.1 Objetivo General</i>	<i>1</i>
<i>1.2 Objetivos Específicos</i>	<i>1</i>
<i>2.2 Misión</i>	<i>2</i>
<i>3. Visión</i>	<i>2</i>
<i>4 . Valores</i>	<i>3</i>
<i>7 FODA</i>	<i>6</i>
<i>CAPÍTULO II ACTIVIDADES REALIZADAS DENTRO DE LA INSTITUCIÓN</i>	<i>9</i>
<i>CAPÍTULO III Identificación de Propuestas e Impacto Deseable</i>	<i>13</i>
<i>3.1 Situación Actual</i>	<i>9</i>
<i>3.2 Propuesta de mejora</i>	<i>10</i>
<i>3.3 Impacto de mejora</i>	<i>10</i>
<i>3.4 Costo beneficio</i>	<i>10</i>
<i>Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones</i>	<i>13</i>
<i>4.1 conclusiones</i>	<i>13</i>

Bibliografía 26
Glosario 27

Tabla de Ilustración

<u>Ilustración 1 estructura Organizacional</u>	<u>14</u>
<u>Ilustración 2 Árbol de problemas Fuente: Elaboración Propia.....</u>	<u>18</u>
<u>Ilustración 3 Reunión de Capacitación Fuente: Elaboración Propia</u>	<u>24</u>
<u>Ilustración 4 Capacitación al empresario Dulce Nombre</u>	<u>24</u>
<u>Ilustración 5 Producto CIMCO.....</u>	<u>31</u>
<u>Ilustración 6 Producto CIMCO.....</u>	<u>32</u>
<u>Ilustración 7 Producto CIMCO.....</u>	<u>33</u>
<u>Ilustración 8 Producto CIMCO.....</u>	<u>34</u>
<u>Ilustración 9 Producto CIMCO.....</u>	<u>35</u>
<u>Ilustración 10Producto CIMCO.....</u>	<u>36</u>
<u>Ilustración 11 Producto CIMCO.....</u>	<u>37</u>
<u>Ilustración 12 Capacitaciones CDE MYMIPES.....</u>	<u>38</u>
<u>Ilustración 13 Capacitaciones CDE MYMIPES.....</u>	<u>39</u>
<u>Ilustración 14 Capacitaciones CDE MYMIPES.....</u>	<u>40</u>
<u>Ilustración 15 Capacitaciones CDE MYMIPES.....</u>	<u>41</u>
<u>Ilustración 16 Capacitaciones CDE MYMIPES.....</u>	<u>41</u>

Resumen Ejecutivo

La empresa Centro de desarrollo empresarial (CDE) Brinda servicios para el desarrollo empresarial local de las MIPYMES en la Región de Occidente (Copán, Ocotepeque, Iempira) a través de las asistencias Técnicas especializadas en formación de recursos humanos, formalización de negocios, desarrollo de estrategias empresariales para el crecimiento en ventas y generación de empleos, vinculaciones a nuevos mercados y diferentes autores interesados en su idea de negocios, acceso a créditos financieros y fortalecimiento en marketing y ventas.

Durante el periodo de practica en la empresa CDE estuve Asesor Técnico Especializado en el área de asistencia Técnica, Unidad de Formación Empresarial en la cual se realizaron diversas actividades tales Brindar Asesorías Empresariales MiPymes, Brindar Capacitaciones a emprendedores de la Zona de Occidente.

A pesar que la empresa tiene muchos años de existencia se propuso la contratación de un grupo de marketing y diseñadores gráficos para que impulsen el centro ya que la empresa les hace falta explotar el área de marketing ya que cuentan con muchos productos para comercializar y no se esta sacando provecho.

Introducción

En el presente proyecto se detallan todas las actividades efectuadas durante el periodo de práctica profesional realizadas en la empresa Centro de desarrollo Empresarial.

Centro de desarrollo Empresarial empezó sus servicios en año 2011 en el sector de capacitación empresarial, en donde en esta empresa se brinda las necesidades para las micro, mediana, Grande empresa en apoyo para el crecimiento empresarial del sector. Trabajando de la mano de cooperantes nacionales e internacionales en el desarrollo de proyectos socioeconómicos para el beneficio de la población de la región de occidente. Se brindará apoyo en área de asistencia técnica a las MiPymes del CDE, así mismo se aplicará conceptos básicos aprendidos durante la carrera de Administración industrial y emprendimiento durante el periodo de práctica profesional. Dentro del informe se detallan aspectos sobre posibles mejoras para la empresa, actividades realizadas, estructura de la empresa entre otros aspectos que conforman el informe.

CAPÍTULO I GENERALIDADES

1 Objetivos de Práctica Profesional

1.1 Objetivo General

Aplicar a la realidad organizacional los conocimientos Teóricos y metodológicos obtenidos durante la formación profesional de la carrera Administración Industrial y emprendimiento en la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), en el desempeño de la práctica profesional dentro del departamento de asistencia técnica en Centro de desarrollo.

1.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar Habilidades de cooperación y aprendizaje con otros profesionales
- Brindar apoyo en área de asistencia técnica, apoyando a la cartera de clientes de la base de datos que proporciona el Centro.
- Describir las actividades realizadas durante la práctica profesional dentro del departamento de Asistencia Técnica de CDE.
- Proponer Mejoras y Alternativas para el buen funcionamiento del Centro.

2. Acerca de la Empresa

CDE es una red a nivel nacional de CDE MIPYME que brinda formalización a las empresas, El acceso a financiamiento, Mejoras en los niveles de Desarrollo Tecnológico y Acceso a nuevos mercados, lo que contribuye al desarrollo económico y a la generación de nuevos empleos para la generación de impacto económico. Estamos ubicados en las distintas regiones del país, donde se contribuye a la dinamización de las economías locales acercando los servicios de desarrollo empresarial a emprendedores, micro, pequeña y mediana empresa con potencial de crecimiento y productividad en todo el país.

2.2 Misión

Somos una organización especializada en promover el crecimiento, innovación, participación en mercados y rentabilidad del sector emprendedor y empresarial en el Occidente de Honduras; Mediante procesos de asistencia técnica personalizada, formación y servicios de atención empresarial, investigación, alianzas y vinculaciones con actores locales, nacionales e internacionales, para ofrecer mejores condiciones que satisfagan la demanda de servicios empresariales en emprendimientos y empresas del área rural y urbana de la región con énfasis en población vulnerable con equidad de género y respeto al medio ambiente.

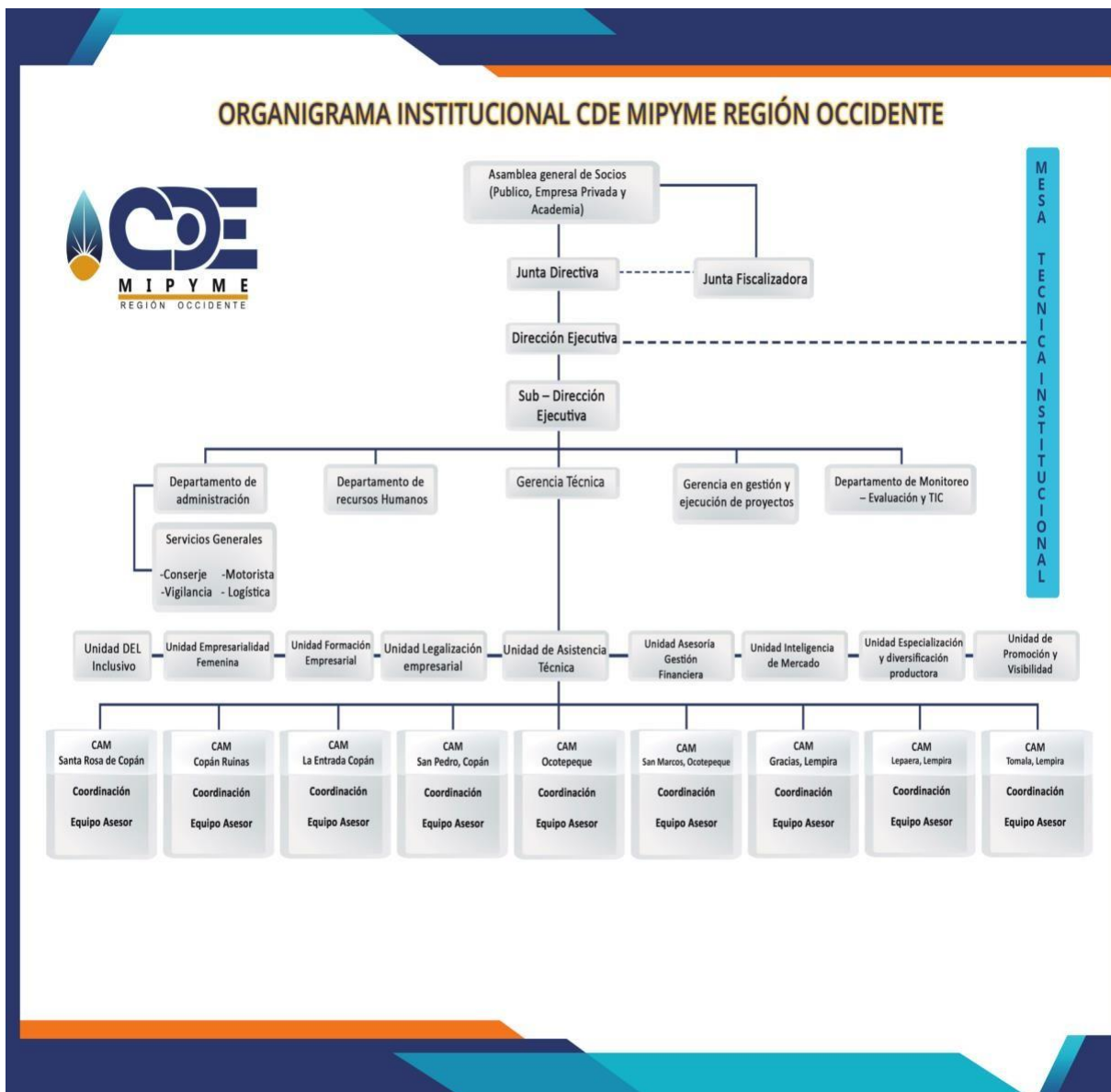
3. Visión

Ser la institución referente en el occidente de honduras en ofrecer servicios de atención especializada que contribuye al éxito y competitividad del sector emprendedor- empresarial y fomento del desarrollo socioeconómico inclusivo en la región.

4. Valores

- Confidencialidad
- Responsabilidad
- Compromiso
- Honestidad
- Democracia y Justicia Económica
- Pluralismo
- Solidaridad
- Respeto
- Libertad

5. Estructura Organizacional



6. Productos y Servicios

- **Asistencia técnica personalizada:** En este servicio el Centro de desarrollo empresarial busca darle una ayuda especial al empresario el emprendedor en donde él pueda expresar sus ideas de Negocio de manera presencial. Poder conocer cuáles son las visiones u objetivos que él tiene planteados para poder así darles una continuidad o si solo es una idea darle las herramientas técnicas necesarias por medio de la metodología Lean Canvas para poder facilitar la formalización del emprendimiento o negocio.
- **Formalización empresarial:** En este campo se busca brindar asesoría por medio de talleres, capacitaciones en campo en donde el empresario aprenda nuevas técnicas para poder implementar en sus negocios o emprendimientos.
- **Diseño y publicidad:** Brindar servicios de creación de marca, creación de logotipos o modificación de ellos. Servicios de creación de página web para emprendedores.
- Servicios de legalización:
 - Ayuda con la constitución de su empresa (Comerciante individual, jurídica. Etc.)
 - Licencias Sanitarias de establecimiento de alimento y bebidas
 - Licencias Sanitaria para fábricas y bodegas
 - Licencias Sanitarias para transporte
 - Registro Sanitario de alimentos y bebidas
 - Registros Sanitarios para microempresarios
 - Permisos Sanitarios para microempresarios
 - Código de Barras

- Registros de Marcas

Constancias de Beneficiario MIPYMES.

7. FODA

Fortaleza	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Se creada marca institucional en la población benéfica y aliados estratégicos por trayectoria en la entrega de servicios MIPYME en la región - Se tiene definidos los servicios de atención al sector MIPYME en la región. - Credibilidad Institucional ante los cooperantes nacionales e internacionales. - Equipo Multidisciplinario con experiencia y calificación académica, tanto como personal directivo, administrativo y técnico. 	<ul style="list-style-type: none"> - . Las medianas empresas demandan asistencias técnicas y capacitación especializada. - Entidades Locales con potencial de establecer consorcios y competir por fondos nacionales y de cooperación internacional. - Entidades Cooperantes Aportan Financiamiento, formación, equipamiento, fortalecimiento empresarial. - La demanda de servicios de los clientes es muy amplia en la region.

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poco Empoderamiento y Participación en algunas entidades de la Unión de socios. - Falta de un sistema de evaluación de desempeño del recurso humano. - Falta de recursos Financieros para cumplir con demanda de asesoría en la región - Falta de estructuración de canales y contenido de comunicación a nivel interno y externo. - Falta de experiencia para cumplir con demanda de asesoría agropecuaria con enfoque a MiPymes en el sector producción primario. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Presencia de fenómenos Naturales y emergencias sanitarias afectan el sector emprendedor o empresarial y limita la presencia de servicios para las mipymes. -Cambio de gobierno genera incertidumbre en apoyo financiero del nuevo Gobierno a partir del presente año. -No existen instituciones que promocionen educación e inteligencia financiera, el sector MiPymes en la región.
--	---

8 árbol de problemas

En este árbol de problemas o matriz de Problemas se da expresar cuales son algunos problemas encontrados en el centro de Desarrollo Empresarial MiPymes en cuales se da conocer lo que son los problemas detectados por el practicante. Durante la primera Fase se lograron observar lo siguientes problemas: Falta de financiamiento por parte de la Unidades Gubernamentales, mala distribución de los puestos de trabajos entre otros. Se brindará un Árbol de problemas en el cual se dará una breve explicación de ellos mismo.

Como se podrá observar en el árbol de problemas que uno de los problemas más sustentables de la empresa CDE es la falta de Financiamiento e la autosostenibilidad. Para lograr esto se plantea un Estrategias de desarrollo de area Comercial en conjunto con CIMCO (centro de inteligencias de mercados). Lo cual se tendra un objetivo se volverse un sistema de financiamiento propio. Logran tener un personal con capacitacion para poder lograr dichas metas. Con esto se logrará tener un capital de trabajo para un largo plazo para evitar inconvenientes o atrasos con los traspasos gubernamentales.

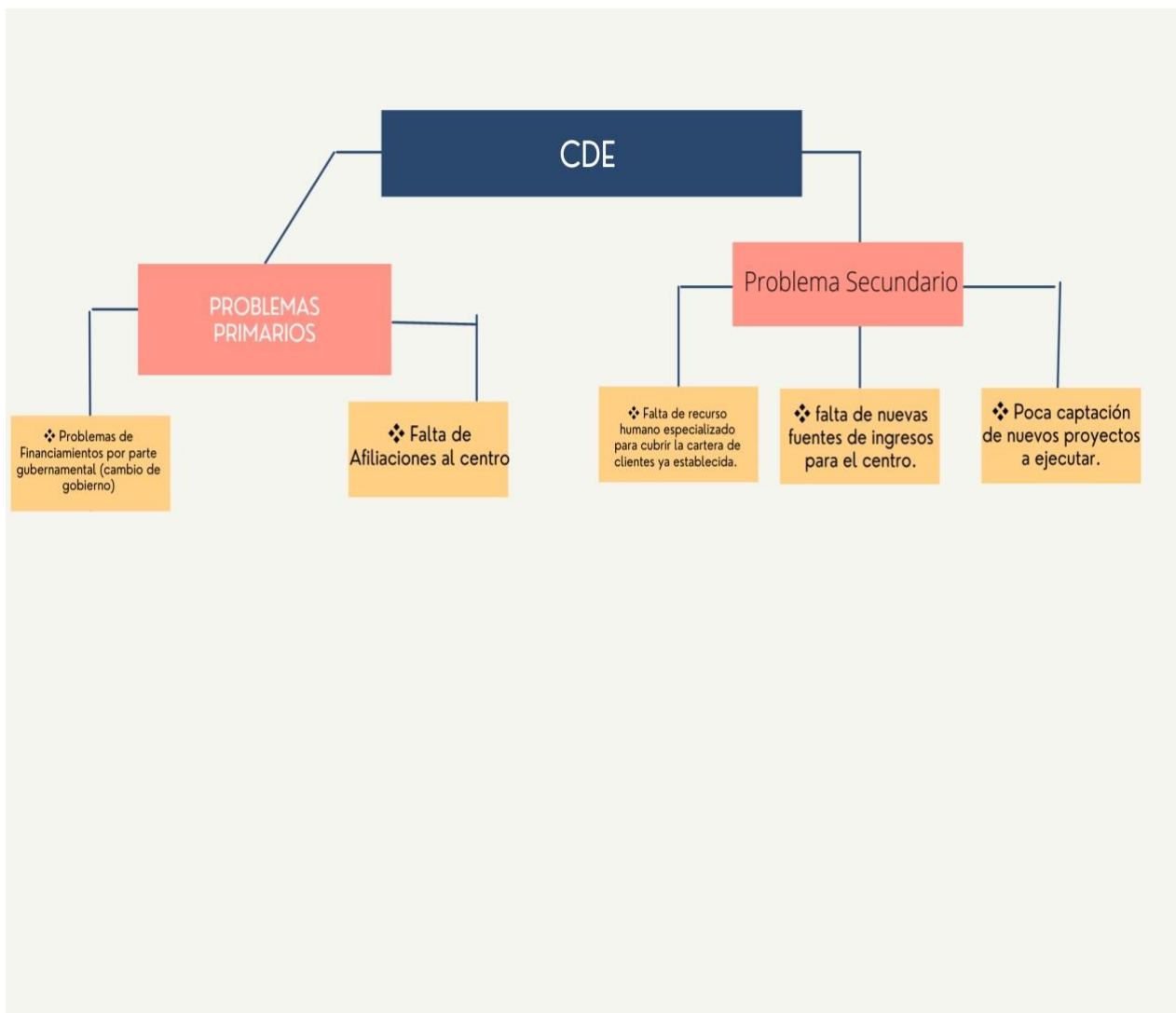


Ilustración 2 Árbol de problemas Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO II ACTIVIDADES REALIZADAS DENTRO DE LA INSTITUCIÓN

Dentro de la empresa se encuentran varias actividades realizadas por el estudiante entre ellas están la preparación de manuales didácticos para la colaboración de los empleados a la toma de diagnósticos, Aplicación de Asesoría Técnica a MiPymes de la Región.

- Participación en Reuniones Institucionales: La participación se dio en Reuniones Gerenciales, Técnicas o mixtas esto fue de mucho valor para conocer más a fondo la dinámica institucional, las normativas y métodos de trabajo así mismo fue valioso porque se logró conocer más ampliamente al diferente personal e interactuar para mayor eficiencia y eficacia de trabajo. Se apertura relaciones personales entre miembros de la institución y el practicante.

Por otra parte, contribuyo mucho al desarrollo profesional el hecho que la empresa es multidisciplinaria es decir hay una variedad de departamento de trabajo que fortalece las diferentes áreas, presentando así una gama de intereses e Oportunidad para el practicante Universitario.

- Realizo Actividades de apoyo: Durante el periodo de práctica Profesional en la institución como parte de apoyo al departamento asignado se requirió la movilización en el municipio de Dulce nombre copan se realizó una capacitación por parte del departamento de formolización empresarial por parte del centro de desarrollo empresarial lugar donde el alumno está desarrollando su práctica profesional, fue personal de apoyo para dicha capacitación brindada a 15 personas de dulce Nombre copan. Los temas Impartidos fueron Cultura Emprendedora; En el cual El estudiante colaboro en realización de una actividad de conocimiento grupal para la introducción de dicho tema.
- Elaboración de material didáctico: Según Herbert Simons el fundador del diseño del pensamiento es importante para los emprendedores saber para que se pueden utilizar estas metodologías como es el “DesignThinking” una estrategia muy fácil para los emprendedores lograr entender cuál puede ser una ruta fácil para sus ideas de negocios, el estudiante realizo materiales visuales e didácticos con la información especificada sobre la metodología del diseño del pensamiento, la explicación especifica de cada paso como es la Enfatización que es donde se le explica cuál es la forma ideal para poder encontrar la idea de su modelo de negocio. Se planteo todas las descripciones sobre el prototipado como es uno de los pasos más fundamentales en la ideación de modelo de negocio para los empresarios. La implementación del testeo con ejemplos de caso de vida Real que se ha mostrado en silicón valley, los grandes mentores a usado estos procesos en sus modelos de negocios.

- Elaboración de material Didáctico Sobre la legalización empresarial, Administración e Organización: la elaboración de manuales de didácticos los cuales van dirigidos a los empresarios o emprendedores que desean fortalecer sus conocimientos en temas de legalización con sus requisitos: requisitos para la obtención de RTN de persona natural.

Elaboración de Manual Instructivo sobre proceso de legalización y los tipos de personería jurídica y requisitos para realizar dichos procesos.

- Desarrollo de Capacitaciones para Emprendedores: Durante el mes de noviembre se desarrolló jornadas de capacitación para los Afiliados al centro de desarrollo empresariales en temas de interés como son Modelo de Negocio Lean Canvas. Se realizaron Actividades en junto al equipo de apoyo de asistencia Técnica en donde se ponían en práctica los conocimientos adquiridos en la capacitación donde tenía una duración de aproximadamente 2h por jornada. Se Mostraron los aspectos de canales de venta como lograr tener una buena diversificación de canales de venta de acuerdo con el rubro del empresario. Se mostro como la importancia del valor agregado en sus productos o servicios para poder sobresalir en los diferentes mercados. La relación con el cliente es un segmento de esta metodología en el cual se podría explicarle al empresario o emprendedor como lograr una buena atención a sus futuros clientes o posibles clientes por último se habló de la estructuración de costos es decir cuales podrían sersus números o gastos para dicho emprendimiento. Se logro con éxito la explicación de esta metologia para una mejor claridad de como iniciar su emprendimiento.

- Brindar Asistencias Técnicas Especializadas: Durante el periodo de práctica profesional el estudiante realizo una serie de asistencia técnica especializada en el marco de la colaboración con el centro de desarrollo empresarial CDE se realizaron varias visitas a campo a diferentes MiPymes que mostraron interés en el lograr una afiliación para obtener algunos beneficios como son los servicios de legalización que incluye: Escrituras de Comerciante Individual cuando el empresario o emprendedor lo solicite. Se brindo varias accesorias en temas de marketing Digital e Administración de costos.

Temas como comportamiento del consumidor en eras Digitales, Como declarar impuestos para la MiPymes, Mejoramiento de atención al cliente.

- Actualización de Base de Clientes o Afiliados: En el Periodo de práctica Profesional del estudiante se tuvo la oportunidad de apoyar institucionalmente el establecimiento de actualización de base de datos con información relevante a nivel institucional como ser: Nombre de los clientes, Dirección del domicilio, numero de celular actualizado, ID o RTN personal. Se alimento la base de datos en base a formularios Físicos que se le llenan a la hora de prestar algún tipo de servicios a los clientes o Usuarios. Disponer de esta base de Datos al centro de Desarrollo Empresarial permite optimización de Tiempo, Facilitar su actualización más Periódicamente así mismo poder realizar análisis de Intereses Institucionales.
- Documentación de Capacitaciones: Esta actividad es valiosa para la institución para que le permite tener un respaldo de todos los evento realizados con descripción de tipo de evento, participantes, metodologías utilizadas lo cual sirve como referencia al personal que ingresa ala institución así mismo su utilidad puede ser para evaluaciones internas o externas.

CAPÍTULO III Identificación de Propuestas e Impacto Deseable

3.1 Situación Actual

Actualmente el CDE no cuenta con personal capacitado en el área de recursos humanos en el cual permita evaluar el desempeño y funcionalidad de todos los empleados, reforzando las capacidades según la función que desarrolla cada uno. El centro de desarrollo empresarial no dispone de ingresos financieros para el último trimestre del año, ya ellos han funcionado de manera directa con la organización gubernamental se emprende honduras lo cual por motivos de cambio de Gobierno el centro ha tenido limitantes financieras, Este suceso obligo al centro de desarrollo a tener suspensión de personal en los diferentes departamentos de la zona en las cuales tenían Regionales de trabajado las cuales fueron suspendidas por la misma situación. Llegaron al punto crítico en donde CDE Región de Occidente se volvió la matriz de operación para todas las subregionales. Durante este proceso se logró ingresar un proyecto que se llama CIMCO el cual logra recaudar productos agroindustriales suministrados por los mismo empresarios afiliados al centro de desarrollo empresarial con esta información obtenida se visualizó que el departamento de comercialización e Inteligencia de mercados (CIMCO) tiene un gran potencial amplio para el flujo de ingresos Mensuales para la aportación para lograr tener una estrategia de financiamiento para los próximos años con esta información se tomara la decisión de brindar una propuesta de Mejora para esta área.

3.2 Propuesta de Mejora

Área de Comercial: Entrar en el mercado Local y nacional con los productos algunos productos que las MiPymes ofrecen son los productos agroalimentarios como son los productos derivados de la apicultura como es la miel, los derivados de la producción avícola como es la producción de huevo, carne; Los productos de procesamientos de lácteos son algunos productos: La creación de manualidades como son sombreros creados a mano.

Para lograr que el departamento CIMCO sea Autosostenible, estas se pueden alcanzar aumentando la formación técnica, del equipo comercial, ya que es necesario tener un conocimiento absoluto acerca del producto que se está vendiendo, luego se deben identificar a los posibles cliente creando una nueva base de datos actualizada en unión con la base de dato de los años anteriores, así mismo se realizara ferias empresarial en las diferentes partes de la región con el fin de los microempresarios puedan tener un espacio nuevo para la captación de nuevos clientes para sus productos para lograr tener un doble propósito en primer lugar para beneficio del centro logre tener una reconocimiento de las diferentes marcas logran poder expandir su mercado, en segundo lugar tener un ingreso extra por las ventas de los mismos productos. La creación de grupos focales con Expositores naciones e Internacionales con el fin de lograr tener buenas charlas para los empresarios como lograr buenas técnicas de comercialización para los emprendedores puedan tener una mejor idealización de cómo lograr aumentar sus canales de ventas así mismo tendrá beneficio para CIMCO pueda tener ingresos financieros.

Los procedimientos se podrán es una estrategia de marketing en tendrá nuevas implementaciones adecuados para hacer llegar el producto al consumidor Final. Esta propuesta de mejora consiste en brindar apoyo en el área comercial ya que existe una debilidad dentro del departamento. Con esta propuesta se va a implementar un aproximado de 20 Ferias Agroempresariales presenciales en la región de Occidente. En zona de Ocotepeque en esta fase se socializará la propuesta a diversos empresarios de la cartera de clientes del centro en donde podrán exponer sus productos a los consumidores finales se brindarán 5 ferias durante el próximo mes de diciembre. En la zona de La entrada Copan se brindarán 5 ferias agroalimentarias con diferentes productores afiliados al centro de desarrollo empresarial de la zona como son exposición de embutidos, hortalizas e diferentes productos lácteos esta feria va tener una duración del mes de Enero del 2023. Para el mes de febrero se brindarán 5 Ferias artesanales en la zona de Gracias Lempiras se solicitarán a los emprendedores interesado en el rubro de la artesanía e Manufactura que presenten sus productos para la trazabilidad de nuevos mercados nacionales con el apoyo logístico de la institución. Para finalizar con la jornada de Ferias agroempresariales realizara 5 ferias en la zona de Santa Rosa de Copan en las fechas de marzo del 2023 en donde se aplicará la misma dinámica con la diferencia que en estas como se va a desear un cierre excelente se solicitaran al departamento de Formación empresarial que brinden capacitaciones en apoyo al empresario para sus Negocios en temas de interés como son Marketing Digital, Estructuración de Costos, Cultura Emprendedora entro otros. Es importante aclarar que el área de Comercialización de CIMCO cuenta con el equipo logístico para poder llevar

a cabo estas ferias presenciales tiene dentro de su inmobiliario lo que son carpas, Mesas de plástico para las demostraciones, equipo de sonido para la implementación de las capacitaciones; Las ferias Empresariales se llevan a cabo en lugares céntricos o salones cívicos se establecerán acuerdos con las municipalidad de cada ciudad para obtener los permisos adecuados para la implementación de estas ferias en las diferentes partes de la región Occidental del país. Se solicitarán mercadólogos e Diseñadores Gráficos para cumplir roles en específicos como son creaciones de estrategias e Planes de Mercadeo adecuados para la incrementación de canales de ventas para el centro. Ellos estarán a cargo del contenido digital para la implementación de contenido a las redes sociales de la institución. Se solicitarán personal de Apoyo para el traslado de logística, así como son el armado de carpas, logística de equipo de audio para la implementación de estas ferias tengan una buena experiencia para los emprendedores como son los posibles clientes o consumidores finales. Se solicitará un Ingeniero en sistemas con el apoyo de 3 personas que serán los encargados de equipo de sonido durante cada feria Agroempresarial, ellos estarán trabajando en conjunto con el equipo de logística de inmobiliario para brindar una mejor experiencia en cada feria. El director de proyecto le estará

Este proyecto va a estar bajo la supervisión de una persona capacitada en dirección de proyectos para que su objetivo sea la dirección correcta de las ferias tanto como la organización de ellas mismas. Así mismo deberá acabo la supervisión de los indicadores solicitados a los mercadólogos e Diseñadores gráficos.

3.3 Funciones no realizadas

- **Producto retenido:** los productos se encuentran estancados en los estantes y algunos se encuentran vencidos ya que no se están mercadeando.
- **Investigación de mercado:** se debe conocer quiénes son los consumidores o clientes potenciales de dichos productos e identificar sus características.
- **Distribución:** Es importante ya que se coloca los productos en locales donde los clientes puedan encontrarlos con mayor facilidad.

3.4 Funciones equipo de apoyo en Logística.

- **Distribución de carpas:** Esto incluye tanto la distribución de ellas como el armado en los centros o ciudad de cumplimiento de ferias cabe resaltar que ellos tendrán apropiadamente 48h antes de cada feria para cumplir con este requerimiento.
- **Apoyo logístico de Sonido:** El equipo de logísticas de sonido va estar encargado por un Ingeniero en Sistemas con el apoyo de 3 personas más para el cumplimiento de esta función. Tendrán las actividades de realizar pruebas de sonido con anticipación de cada evento. Así mismo estarán encargados de manipulación e

supervisión de este mismo por cualquier problema que podría suceder durante las ferias a realizar.

3.5 Funciones a realizar Equipo de Marketing

- Diseño de estrategias e implementación de plan de mercadeo.
- Planificar, controlar y evaluar el desempeño de la fuerza de venta.
- Promoción de productos y/o servicios que genera la empresa.
- Investigación e innovación de las tendencias o cambios del ambiente del mercado.
- Organización de Ferias Agroempresariales para la incrementación de nuevos canales de venta.
- Creación de Contenido Orgánico para las redes Sociales.

3.6 Indicadores de medición de desempeño

- 3.6.1 Actitud: Es esencial que un trabajador cumpla sus objetivos con una buena actitud ya que ayuda a superar momentos de crisis o grandes volúmenes de trabajo.
- 3.6.2 Compromiso: El empleado debe tener el grado de involucramiento y es importante conocerlo hasta qué punto está involucrado en el proyecto.
- 3.6.3 Eficiencia: Esto hace referencia al trabajo que entrega el empleado tomando en cuenta los recursos empleados y que satisfaga tanto a la empresa como al cliente.
- 3.6.4 Comunicación: Mantener una buena comunicación con el resto del equipo y brindar apoyo cuando sea necesario.

3.7 Impacto de mejora

Solicitar un equipo de personas del área de marketing, diseño gráfico, Ingeniero en sistemas y personal de apoyo estos serán los encargados de comercializar los productos que la empresa maneja, así como la implementacion de ferias agroempresariales durante el periodo de tiempo ya establecido. Se encargarán de promover, posicionar y hacer análisis de mercado, a la vez serán los encargados de realizar campañas publicitarias, pop-up así como la creación de contenido para las redes sociales. Se propone a la empresa

la contratación de 26 personas para el área de mercadeo, logística e Sonido. Actualmente el CDE aprobó múltiples proyectos por lo tanto se requiere de más personal.

3.8 Costo-Beneficio

La empresa se beneficiará de profesionales en las áreas de mercadeo, diseño e ingeniería en Sonido, Principalmente porque podrán impulsar al máximo los recursos de centro para la implantación de ferias, creación de contenido para las redes sociales, además ayudarán a dar identidad y conocer con más certeza a su público Meta. Logran Múltiples Beneficios como es para el centro de desarrollo empresarial por el reconocimiento a nivel nacional e Internacional. Así mismo brinda Beneficios a los afiliados o Empresarios porque brindara reconocimiento de marca individual de cada producto. Al tener un equipo altamente capacitado traerá valor a la empresa.

3.9 Presupuesto de Proyecto.

Descripción	Cantidad	Sueldo
Horas	8:00 am – 5:00 pm	
Mercadólogo	1	L. 18,000
Mercadólogo	1	L. 18,000
Mercadólogo	1	L. 18,000
Mercadólogo	1	L. 18,000
Diseñador gráfico	1	L. 18,000
Ingeniero en Sistemas	1	L. 20,000
Personal de apoyo logístico	20	L.40,000
Total		L. 150,000

El salario que ofrece a los mercadólogos e Diseñadores Gráficos es de 18,000 lempiras mensuales tomando en cuenta que solo se solicitara con 1 año de experiencia Mínimo su horario de trabajo va ser 8:00- 5:00 pm de lunes a sábado. Así mismo el salario del ingeniero en sistemas será de 20,000 lempiras por la razón es que se solicitara con experiencia mínimo 2 años en el área de Sonido su horario serio de 8 am- 5 pm. El personal de apoyo logístico no tendría un horario en específico porque serán encargados

de la monta y desmonta de todo el inmobiliario del centro por ende se solicitaría un hoja con entradas y salidas de ellos mismo para luego ajustar el pago sin embargo se mantiene un presupuesto de LPS 2000 por persona.

Se brindo esta propuesta ya que es un buen punto de mejora aparte de las asistencias técnicas y capacitaciones, el área de ventas sería muy lucrativo y se requiere de personal tanto en campo como en oficina. El personal de apoyo será durante el periodo de organización de Feria. El CDE constantemente aprueba proyectos y es indispensable mano de obra para el buen funcionamiento de la empresa.

Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

4.1.2 De acuerdo a los objetivos planteados se logró desarrollar habilidades de cooperación y aprendizaje con el resto del equipo logrando en si establecer una buena comunicación e intercambio de conocimientos.

4.1.3 Se brindo apoyo en el área de asistencia técnica, brindando capacitaciones y participando en múltiples actividades de emprendimiento logrando en si aplicar conocimientos a lo largo de la carrera de administración y emprendimiento.

4.1.4 Se detallo las actividades realizadas durante todo el periodo de práctica profesional, algunas actividades como asistencia técnica, capacitaciones, asistencias en ferias entre otras actividades que si duda alguna ayudaron a comprender y poner en práctica de mis conocimientos.

4.1.5 En conclusión, se planteó una propuesta de mejora para el buen funcionamiento del centro esperando en si que se logre un buen sistema de gestión.

4.2 Recomendaciones a la empresa

4.2.1 Durante el tiempo de práctica profesional en el CDE se observó que hay una inestabilidad en proyectos ya que se espera la aprobación de nuevos programas para financiamiento de el mismo, dejando vulnerable en los periodos de cambios de candidatura presidencial. Se Logra tener un sistema de autosostenibilidad por medio de la propuesta de mejora planteada por el estudiante.

4.2.2 Establecer planes estratégicos de trabajo para la organización de los diferentes departamentos para el cumplimiento mensual de sus objetivos, dejándolos con un margen de tiempo considerado para evitar la presión y el estrés laboral y así poder obtener un mejor resultado a fin de año.

4.2.3 Supervisar constantemente los informes realizados del equipo de asistencia técnica y dar seguimiento de visitas a emprendedores afiliados del CDE.

4.2.4 Elaborar planes estratégicos para captar más emprendedores al programa, brindarles asesorías técnicas, capacitaciones e involucración de ferias. Aprovechando que el próximo año el CDE contara con planes crediticios con una tasa mínima para aquellos emprendedores que carecen de capital y debido a eso no han podido lanzarse al mundo emprendedor.

4.3 Recomendaciones a UNITEC

4.3.1 Una recomendación sería que UNITEC debería de formar convenios con empresas ya sea dentro del distrito y fuera ya que muchos estudiantes son foráneos y es un tanto difícil encontrar empresas para realizar práctica profesional.

4.3.2 Brindar a los practicantes apoyo en cuanto a reuniones, para manifestar la propuesta de mejora sugerida por el estudiante hacia la empresa y el docente académico dar retroalimentación de la misma, esto con el fin que el practicante pueda desempeñarse de una mejor manera.

Bibliografía

(INLOHER, 2022). *Obtenido de <https://inlohercoffee.com/ferias-de-desarrollo-empresarial-rural/>*

Imborrable. (12 de 08 de 2022). Obtenido de <https://imborrable.com/blog/tipografias-que-son/>

(Medina, 2017) . *Obtenido de <https://www.luisan.net/blog/disenio-grafico/que-es-design-thinking>*

(MIPME, 2021). *Obtenido de <http://cdemipyperoc.org/cdenacional.html>*

(SDE, 2022). *Obtenido de <https://sde.gob.hn/2022/07/12/sde-destaca-en-feria-internacional-productos-hondurenos-y-beneficios-para-el-inversionista/>*

Glosario

- **Branding:** es un anglicismo empleado en mercadotecnia que hace referencia al proceso de hacer y construir una marca (en inglés, Brand equity) mediante la administración estratégica del conjunto total de activos vinculados en forma directa o indirecta al nombre y/o símbolo (logotipo) que identifican a la marca influyendo en el valor de la marca, tanto para el cliente como para la empresa propietaria de la marca.
- **Tipografía:** Técnica de imprimir textos o dibujos, a partir de tipos o moldes en relieve que, entintados, se aplican sobre el papel.
- **Metodología SCRUM:** Scrum es un marco de trabajo para desarrollo ágil de software que se ha expandido a otras industrias. Es un proceso en el que se aplican de manera regular un conjunto de buenas prácticas para trabajar colaborativamente, en equipo y obtener el mejor resultado posible de proyectos.
- **CIMCO:** Centro de inteligencia de mercados, Negocios y Comercialización.

Anexos



Ilustración 3 Reunión de Capacitación

Fuente: Elaboración Propia



Ilustración 4 Capacitación a los empresarios Dulce Nombre.



Ilustración 5 Impartir Capacitación sobre Cultura Emprendedora, Santa Rosa de Copan.





Ilustración 6 Productos CIMCO

Elaboración propia



Ilustración 7 Productos CIMCO

Elaboración propia



Ilustración 8 Productos CIMCO

Elaboración Propia



Ilustración 9 Producto CIMCO

Elaboración propia



Ilustración 10 Producto CIMCO

Elaboración propia



Ilustración 11 Producto CIMCO

Elaboración propia



*Ilustración 12 Producto CIMCO
Elaboración propia*



Ilustración 13 Capacitaciones CDE MIPYMES

Elaboración propia



Ilustración 14 Capacitaciones CDE MIPYMES

Elaboración propia



Ilustración 14 Capacitaciones CDE MIPYMES

Elaboración propia



Ilustración 15 Afiliaciones CDE MIYMES

Elaboración propia



Ilustración 16 Afiliaciones CDE MIPYMES

Elaboración propia