

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
PARQUESOFT META Y AMAZORINOQUIA



CARLOS EDUARDO GONZÁLEZ SÁNCHEZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2023

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL
PARQUESOFT META Y AMAZORINOQUIA

CARLOS EDUARDO GONZALEZ SANCHEZ

Informe final de práctica presentado como requisito para optar al título de Negociador
Internacional

Asesor

JAIRO ZAMORA ESCOBAR

Magister in Business Administration

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2023

Autoridades Académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O.P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLES GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCIA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Contenido

	Pág.
Resumen.....	9
Abstract	10
Glosario	11
Introducción.....	13
1. Justificación.....	14
2. Objetivos	15
2.1. Objetivo general.....	15
2.2. Objetivos específicos	15
3. Perfil de Parquesoft Meta y Amazorinoquia	16
3.1. Ecosistema Parquesoft	16
3.2. Elementos estratégicos:	17
3.2.1 Misión	17
3.2.2 Visión	17
3.3. Estructura organizacional de Parquesoft Meta	18
3.4. Modelo de trabajo	18
3.4.1 Servicios / Beneficios de emprendimiento	19
3.4.2 Actividades de apoyo estratégico y Servicios de Comunicaciones	20
3.4.3 Servicios en infraestructura	20
3.5. Red de Aliados.....	21
3.5.1 Aliados Estratégicos.....	21
3.5.2 Aliados interinstitucionales	21
4. Funciones del Cargo	22
4.1. Actividades área de emprendimientos y gestión de proyectos comerciales.....	22
4.1.1 Coordinación de las asesorías en los emprendimientos de Parquesoft	22
4.1.2 Fortalecimiento comercial	22
4.1.3 Gestión en la consolidación del modelo de negocio	22
4.1.4 Acompañamiento rutas de emprendimiento.....	23
4.1.5 Gestión de convocatorias nacionales e internacionales	23

4.2. Actividades área de Comunicaciones y Mercadeo	23
4.2.1 Coordinación de asesorías en gestión de redes sociales	23
4.2.2 Gestión del manual de marca sobre los emprendimientos.....	24
4.2.3 Capacitación y estructuración base en Marketing digital	24
5. Plan de Mejora.....	25
6. Impactos y Limitaciones	30
7. Conclusiones.....	31
8. Referencias	32
Anexos	34

Lista de Tablas

Pág.

Tabla 1 Plan de Mejora.....25

Lista de Figuras

Pág.

Figura 1 Ecosistema Parquesoft.....	17
Figura 2 Estructura organizacional	18
Figura 3 Cronograma de actividades.....	29

Lista de Anexos

Pág.

Anexo 1 Identidad de Marca.....	34
Anexo 2 Gestión de campañas digitales.....	34
Anexo 3 Participación y Gestión de eventos empresariales unidad de proyección.....	35
Anexo 4 Participación y Gestión de eventos empresariales unidad de proyección.....	35
Anexo 5 Gestión de convenios	35
Anexo 6 Estructuración y gestión de los canales de comunicación.....	35
Anexo 7 Recursos visuales y/o audio visuales	36
Anexo 8 Capacitación de medios empresariales.....	36
Anexo 9 Capacitación y estructuración base en Marketing digital.....	37

Resumen

En este informe de práctica se presentarán y evaluarán las actividades de trabajo presentado en el área de emprendimientos y gestión proyectos comerciales en la empresa Parquesoft Meta y Amazorinoquia. La cual sirve de incubadora de empresas con la finalidad de constituir y solidificar ideas de negocio principalmente de características tecnológicas con el objetivo de mejorar su productividad.

Se darán a conocer las actividades realizadas en la pasantía, así como, la formulación e implementación de un plan de mejorar enfocado en las áreas débiles de la compañía. Donde se pondrá en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la carrera de Negocios Internacionales.

Palabras Clave: Empresas, Emprendimientos, Tecnología, prácticas, ideas de negocio

Abstract

This practice report will present and evaluate the work activities presented in the area of entrepreneurship and commercial project management in the company Parquesoft Meta and Amazorinoquia. Which serves as a business incubator in order to build and solidify business ideas mainly of technological characteristics in order to improve their productivity.

The activities carried out in the internship will be announced, as well as the formulation and implementation of an improvement plan focused on the weak areas of the company. Where all the knowledge acquired during the International Business degree will be put into practice.

Key Word- Companies, Entrepreneurship, Technology, internships, business ideas

Glosario

Desarrollo Económico: Consisten en la capacidad de un país al generar riqueza, esto se deriva de diferentes factores, los cuales van denominadas en el estilo de vida, las oportunidades comerciales, el poder de adquisición y la capacidad de generar empleo. (Mora Toscano , 2006)

Digitalización: Se atribuye al proceso mediante el cual objetos o materiales físicos se convierten en formatos digitales. También la digitalización es considerada como una era, la cual es mediada a través de la tecnología en la cual se gestiona cualquier tipo de información o contenido. (Quetglas, 2019, pág. 1)

Emprendimiento: Se atribuye el nombre al proceso de generar, desarrollar e iniciar una iniciativa de negocio por cuenta propia con la intención estructural un proyecto empresarial vinculándolo al mercado. (Minniti, 2012)

Empresa: Consiste en una entidad constituida mediante la implementación y organización de elementos humanos, técnicos, económicos y materiales, los cuales constituyen y promueven bienes y servicios a cambio de un precio, el cual les permita remunerar las actividades de los empleados y suplir necesidades en el mercado. (García & Casanueva, 2006)

Fintech: Consiste en la unión de la tecnología y los servicios financieros, los cuales están integrados por diferentes empresas que utilizan las herramientas tecnológicas para mejor y automatizar los procesos financieros. (INCYTU, 2017)

Gestión Empresarial: Es el conjunto de acciones las cuales se enfocan en generar un plan estratégico de negocio por medio de diferentes valores y actitudes, el cual va orientado al crecimiento de la empresa en la búsqueda de su éxito comercial por medio de la creación valor. (Santander Universidades, 2022)

Incubación empresarial: Son organizaciones o instituciones que incentivan y brindan apoyo en la creación y desarrollo de nuevas empresas, mediante procesos de asesorías y capitalizaciones empresariales de ideas de negocio, aportando elementos básicos en la creación, gestión y crecimiento empresarial, con la finalidad de reducir los riesgos en el cierre de negocios. (Ortuño, 2015, pág. 6)

Industria TIC: Es el conjunto de empresas comerciales, de servicios y manufactureras, las cuales centran sus actividades principales al desarrollo, la producción y la comercialización por medio del uso intensivo de la comunicación, la información y la tecnología. (IDEPA, 2019)

Innovación: La innovación consiste en el proceso de modificar elementos, ideas o conceptos ya existentes con la finalidad de mejorarlos, darles cualidades únicas o crear nuevos elementos que impacten de manera positiva en el mercado. (Brynjolfsson & Saunders, 2010)

Marketing digital: Consiste en la creación de piezas publicitarias o iniciativas comerciales, por medio de la creación de campañas, a través de los medios digitales, gracias a la implantación de la tecnología, que permite diseñar experiencias únicas y personalizadas, midiendo los resultados obtenidos con la finalidad de generar mejores experiencias en los usuarios. (Fuente , 2022)

Mercado: Consiste en el proceso de interacción e intercambio de bienes y servicios mediante personas que actúan como compradores y vendedores, los cuales generan la acción de compra en un determinado momento. (Vigaray, 2015, pág. 3)

Startup: Es una organización humana con gran capacidad de cambio, las cuales desarrollan productos y/o servicios, que integran gran innovación y son altamente mayormente deseados y/o requeridos en el mercado, donde su diseño y comercialización están netamente orientados en el cliente. (Golan, 2022)

Social Media: Hace referencia a un conjunto de medios digitales como lo son las redes sociales, donde su contenido es creado, socializado, visualizado y compartido con diferentes personas integradas en estas plataformas, con la finalidad de interactuar con el contenido suministrado. (Armetrics, 2022)

Tecnología: Consiste en el proceso de técnicas desarrolladas a través del conjunto de conocimientos, que se aplican de manera ordenada con la finalidad de alcanzar un objetivo o resolución de un problema (Roldán, 2023)

Introducción

El auge empresarial en Colombia durante los últimos años, no ha sido muy valorado por las instituciones gubernamentales y en diferentes perspectivas, no se cuenta con un apoyo sostenible para la permanencia de pequeñas empresas en el mercado, eso sumado a la falta de experiencia y a la inadecuada validación de negocio en un mercado competitivo. Sin embargo, los emprendimientos lograron tener mucha fuerza en los últimos años, gracias a la transformación digital y la experiencia vivida tras la pandemia (COVID-19).

Las empresas e ideas emprendedoras surgen a partir de la idealización de un entorno de soluciones y estabildades enfocado en generar oportunidades con el objetivo de obtener recompensas. En ese sentido, Stevenson, plantea que “el entorno es importante, y es más factible que un individuo pueda comenzar a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto en el que se facilita el reconocimiento de la oportunidad y su persecución.” (Stevenson, 2000, pág. 4)

De acuerdo con la ejecución de trabajo e incorporación a Parquesof Meta, se evidencia la creación de un entorno oportuno en el cual las empresas y posibles ideas de negocio pueden tomar acción y con base en ello mejorar para construir valor. En este informe se ilustra las experiencias vividas en el área de emprendimiento y gestión de proyectos, tomado en consideración aspectos claves para el escalonamiento empresarial. Por otra parte, se evaluarán las áreas débiles de la empresa con el objetivo de realizar un aporte y poder reestructurar de forma positiva estas dependencias.

De acuerdo con los conocimientos adquiridos en la formación profesional, y con base en la implantación de estos en la compañía a través de la práctica, se desarrollaron diferentes actividades en el área de emprendimiento y se gestionó la elaboración de un plan estratégico de mejora, de acuerdo a las necesidades de mercado de Parquesoft Meta, contribuyendo a un alcance comercial cumpliendo con las políticas comerciales y nuevas tendencias en el mercado.

1. Justificación

La organización corporativa Parquesoft Meta y Amazorinoquia como centro de incubación y capacitación empresarial, cuenta con altas expectativas en el ámbito comercial a través del desarrollo económico de la región, por medio de la innovación y la implementación de la ciencia, la tecnología, el marketing digital, el análisis de social media, la sostenibilidad ambiental y la transformación agroindustrial. Garantizando un ambiente adecuado de crecimiento, sustentabilidad y estabilidad social, con la finalidad de promover el crecimiento en todos los sectores de la economía.

Dadas estas condiciones, Parquesoft cuenta con un sinnúmero de actividades a desarrollar, estas medidas especialmente por aquellas empresas que hacen parte del ecosistema, integrando un total de 60 empresas distribuidas en tres áreas diferentes, por lo cual, el talento humano dentro la compañía es muy necesario para suplir estas necesidades, en consecuencia, suelen abrir diferentes convocatorias para que los alumnos de último semestre, de carreras afines con su actividad comercial, puedan postularse y ocupar una vacante en las diferentes áreas de Parquesoft Meta, por medio, de la aplicación de sus conocimientos y cualidades adquiridas en su proceso de formación, a través de la práctica profesional.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Diseñar un plan de mejora de acuerdo a las necesidades de la empresa y apoyar las actividades de asesoramiento comercial gestionadas en el área de emprendimiento y ejecución de proyectos comerciales con base en la tecnología.

2.2. Objetivos específicos

- Buscar aliados internacionales que ayuden a la prestación de servicios por medio de Parquesoft Meta
- Apoyar y asesorar empresas vinculadas al ecosistema de Parquesoft meta según mi enfoque profesional
- Apoyar al comité de emprendimiento en cada una de las reuniones establecidas en el cronograma
- Realizar búsqueda de convocatorias, nacionales o internacionales, de las cuales las empresas vinculadas al ecosistema puedan hacer uso de ellas.
- Elaborar un plan de mejora enfocado en el área de mercadeo de la empresa

3. Perfil de Parquesoft Meta y Amazorinoquia

Parquesoft Meta es una compañía sin ánimo de lucro que cuenta con más de 15 años en el mercado, la cual funciona como una incubadora de empresas, se encarga de apoyar y gestionar actividades comerciales fomentando la creación de nuevas ideas de negocio con bases tecnológicas en la región. De igual forma, Parquesoft es una organización de carácter privado, la cual está conformada por diferentes empresas en la región, como los son Bioagricola del llano s.a, la cámara de comercio de Villavicencio, la Universidad de los llanos y Llano gas s.a.

Dada la larga trayectoria de la compañía, esta se caracteriza por ser “una organización de ciencia, tecnología, marketing digital, social media, sostenibilidad ambiental, transformación agroindustrial, desarrollo e Innovación que trabaja para fomentar la gestión empresarial y la cultura del emprendimiento en la industria TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), comprometidos en garantizar un ambiente apropiado para el crecimiento y la sustentabilidad de las entidades, con el fin de promover la aceleración de los diferentes sectores de la economía”.

(Parquesoft Meta y Amazorinoquia, 2020)

Durante los últimos años ha demostrado el liderazgo en el ecosistema de emprendimientos, gestionado y apoyando las industrias 4.0, el turismo, la economía naranja, los procesos agropecuarios y agroindustriales, fomentado en crecimiento empresarial y sirviendo de aliado clave para el desarrollo de proyectos en ciencia, tecnología e innovación. Por otra parte, también desarrolla servicios tecnológicos relacionados con las actividades de las unidades de I+D+i empresariales, al igual que planes, programas y actividades que desarrollen el comercio exterior.

(Parquesoft, pág. 7)

3.1. Ecosistema Parquesoft

A nivel nacional se cuentan con grandes aliados estrategias, los cuales operan de manera independiente, pero estos ayudan a conformar el ecosistema Parquesoft.

Figura 1 *Ecosistema Parquesoft*

Nota. Adaptado de “Paquesoft Meta y Amazorinoquia”, por Parquesoft, 2022

3.2. Elementos estratégicos

3.2.1 Misión

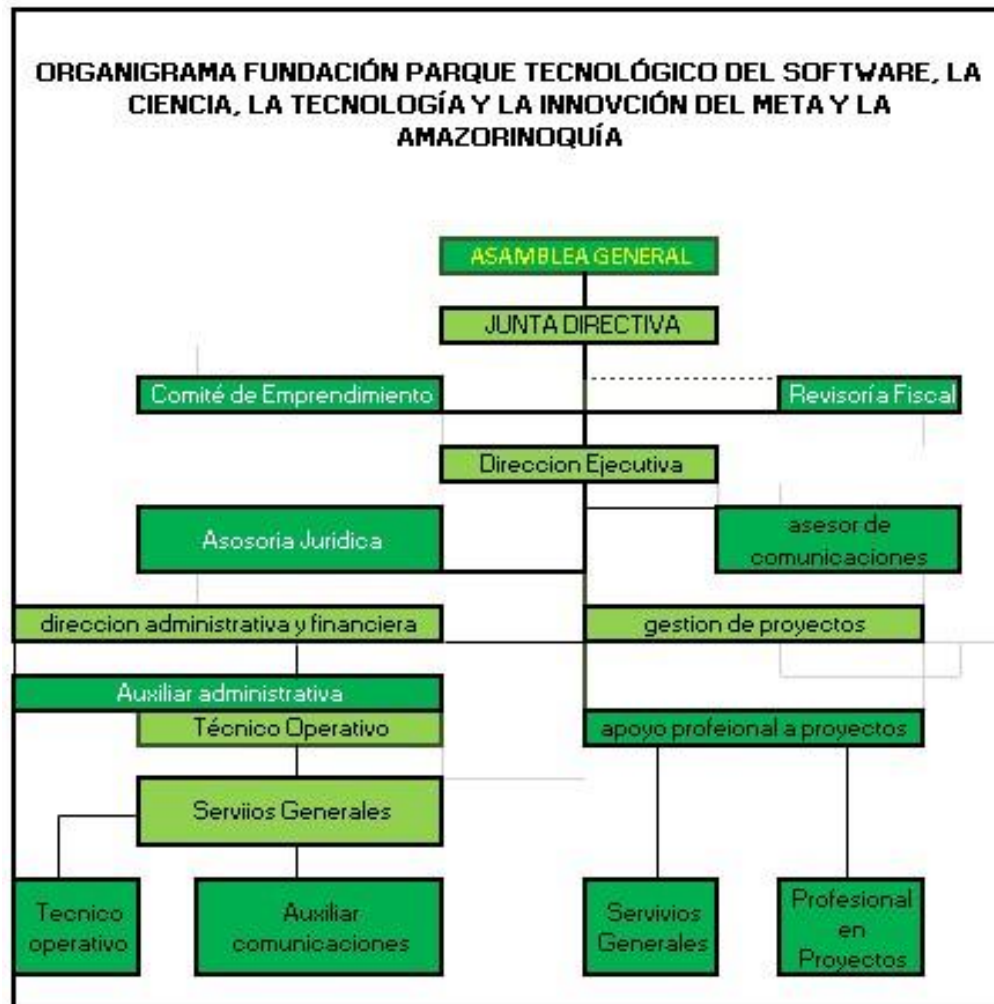
Somos un ecosistema digital e incubadora de empresas de base tecnológica, comprometidos en potencializar el talento regional, para el fomento de empresas desarrolladoras de software, informática, tercerización de servicios por mecanismos remotos – BPO&O, arte digital, industrias culturales, soluciones telemáticas, electrónicas y de telecomunicaciones, así como la prestación de servicios profesionales y afines, generando para ello un ambiente en condiciones de desarrollo y acompañamiento específico para cada uno de los emprendedores, mediante entornos de responsabilidad social y mejoramiento regional. (Parquesoft Meta y Amazorinoquia, 2020)

3.2.2 Visión

Seremos el motor de un nuevo y dinámico sector de la economía, articulados a la red nacional de parques tecnológicos ParqueSoft, posicionados en el mercado local y participando exitosamente en el mercado global del software y las TIC. (Parquesoft Meta y Amazorinoquia, 2020)

3.3. Estructura organizacional de Parquesoft Meta

Figura 2 Estructura organizacional



Nota. Adaptado de “Paquesoft Meta y Amazorinoquia”, por Parquesoft, 2023

3.4. Modelo de trabajo

Fomentar el desarrollo de incubación de empresas de base tecnológica (I.E.BT.), a través de la implementación de nuevos modelos negocios con efecto a largo plazo. El equipo evaluador de emprendimientos establece criterios base para la aceptación de idea de negocio o proyectos comerciales en fases avanzadas, candidatos a adoptar el modelo de trabajo implementado por

Parquesoft Meta y Amazorinoquia. De estos criterios los más relevantes para el proceso de selección son: Inmersión, Validación del modelo de negocios, Mentoría especializada, fomento a la financiación, prioridad a los miembros emprendedores, entre otras. (Parquesoft, pág. 11)

Llegado el momento donde el emprendimiento ha sido aceptado por el comité, este pasará por un proceso de duración de acuerdo al ciclo de vida que presente el proyecto, donde será encaminado a aplicar en tres tipos de fase: Pre-Incubación, Incubación y aceleración. Estas actividades se estarán desarrollando bajo los parámetros establecidos por Minciencias y los lineamientos como IEBT.

3.4.1 Servicios / Beneficios de emprendimiento

- **Programa de Pre-Incubación:** Se genera un plan de acompañamiento intensivo de 4 meses, el cual le permitirá a los emprendedores desarrollar todas las acciones, planes de trabajo y validaciones pertinentes para la creación o estructuración de un producto mínimo viable con la finalidad de crear un emprendimiento sostenible que le permita escalar a la siguiente fase.
- **Programa de Incubación:** Se desarrollará un plan de trabajo establecido según las necesidades del emprendedor y componentes actuales en el mercado, con duración de 5 meses, enfocado en fortalecer las estrategias en el modelo de negocio, mediante la implantación de diferentes acciones y estrategias, que les permita consolidar partes transversales del modelo de negocio y los encamine a la búsqueda de fuentes de inversión, como capital semilla o financiación a través de empresas fintech.
- Acceso a ruedas de negocio con entidades públicas y privadas con el objetivo de dar exposición de marca en la empresa, lo cual le permitirá atraer nuevos clientes o posibles inversionistas, al igual que el fortalecimiento del emprendimiento.
- Acompañamiento en la ruta de emprendimiento en fase de ideación o consolidación del modelo de negocio, así como la estructuración y el lanzamiento en la fase comercial, digital, financiera y en la consolidación de estrategias de mercado.

- Apoyo en transformación o creación de proyectos, con el objetivo de respaldar estos planes empresariales en pro del desarrollo de nuevas oportunidades de mercado, con la intención de obtener fuentes de financiación otorgadas por las diferentes entidades, como lo son: Fondo emprender, Sena, Innova, Impulsa, Mintic, Fontur y Minciencias.
- Los empresarios tienen acceso a convenios institucionales para acompañamiento de practicantes en las áreas que lo requieran proveniente de universidades como: La universidad Santo Tomás, La universidad Cooperativa, La universidad Minuto de Dios, La Corporación universitaria Autónoma de Nariño, La universidad nacional abierta y a distancia, así como, la Corporación Universitaria del Meta.

3.4.2 Actividades de apoyo estratégico y Servicios de Comunicaciones

- Se otorga un plan de fortalecimiento comercial, el cual se irá estructurando mediante sesiones de asesorías, captación de ventas y estrategias de mercadeo, con el acompañamiento en citas comerciales.
- Se tiene acceso a todos los servicios de Google Workspace, para incrementar el alcance comercial y la consolidación de empresa, así como, la disponibilidad de USD 10.000 para pautar en Google Ads y mejorar el alcance y posicionamiento de marca.
- Apoyo del equipo de comunicaciones y el área de diseño gráfico para la creación de manual de marca, estructuración o diseño del sitio web, la implantación de pasarelas de pago y la creación de piezas gráficas en redes sociales. También se contará con entrenamiento en marketing digital para pautar en Google Ads, Facebook e Instagram.
- Se cuenta con un equipo de asesores para el fortalecimiento empresarial, en áreas tributarias, financieras, tecnológicas, comerciales y jurídicas.

3.4.3 Servicios en infraestructura

- Se cuenta con acceso a espacios físicos dentro de Parquesoft como lo son salas de negocio para reuniones y actividades comerciales.

- Préstamos de equipo para pruebas de ensayo, estos equipos son de características móviles, como lo son celulares con sistemas operativos Android y IOS.
- Préstamo de equipos audiovisuales, como lo son: Cabinas de sonido, proyectores, equipos de red, micrófonos (Micrófonos de solapa y de viento) y equipos de cómputo.

3.5. Red de Aliados

3.5.1 Aliados Estratégicos

Cámara de comercio de Villavicencio, Electrificadora del Meta S.A. E.S. P., Universidad de los Llanos, Llano gas S.A., Ceindetec, Codaltec, Celcom, Alcaldía de Guamal, Bioagropecuaria del Llano S.A. Y Etb.

3.5.2 Aliados interinstitucionales

Universidad Santo Tomás, Universidad Cooperativa, Universidad de los Llanos, Cofrem, Corporación Universitaria Antonio Nariño, Compensar Unipanamericana, Compusis de Colombia y Corporación Minuto de Dios. (Universidad Uniminuto)

4. Funciones del Cargo

4.1. Actividades área de emprendimientos y gestión de proyectos comerciales

4.1.1 Coordinación de las asesorías con respecto a los emprendedores de Parquesoft

El área de emprendimiento y gestión de proyectos cuenta con una estructura metodológica, la cual consiste en la programación de reuniones virtuales con la finalidad de establecer metodologías de trabajo semana a semana con los empresarios, por lo tanto, una de mis funciones era coordinar estas reuniones y hacer parte de ellas como miembro de esta área, con la finalidad de aportar mis conocimientos como profesional.

4.1.2 Fortalecimiento comercial

Una de mis funciones más importantes, desde mi rol como profesional, fue la consolidación de estrategias orientadas hacia el fortalecimiento comercial, principalmente de las empresas que se encuentran en etapa de pre-incubación. Estas estrategias fueron orientadas por medio de asesorías, en las cuales pude crear una metodología a desarrollar principalmente orientado hacia el marketing digital, análisis de redes y consolidación de marca, Por medio de, diferentes estudios de mercado según la naturaleza del servicio y su público objetivo. Hubo algunos componentes adicionales dados por el líder del área de emprendimiento.

4.1.3 Gestión en la consolidación del modelos de negocio

Muchas de las empresas que hacen parte del ecosistema Parquesoft nacen como idea y no cuentan con los suficientes conocimientos para establecer un modelo de negocio basado en una estructura comercial. En ese sentido, una de mis principales actividades consistía en la estructuración base de modelos de negocio, estableciendo metodologías de trabajo guiadas por asesorías, en las cuales, se trataban temas en específico como: estructuración comercial, modelos de precios, mapas de experiencia, planes de marketing, entre otras actividades.

4.1.4 Acompañamiento rutas de emprendimiento

A través del área de emprendimiento se hace un seguimiento continuo a todas las empresas pertenecientes al ecosistema y según su etapa comercial se implementan rutas de actividades a desarrollar, las cuales se gestionan por medio de reuniones virtuales. Desde mi rol como practicante y miembro de esta área, desarrollaba una ruta de seguimiento principalmente con aquellas empresas recién vinculadas a Parquesoft Meta, estas empresas tenían que realizar un total de 25 actividades.

4.1.5 Gestión de convocatorias nacionales e internacionales

Una de mis actividades con mayor relevancia dentro de la compañía consistía en la búsqueda de convocatorias nacionales e internacionales, por medio de diferentes fuentes de financiación que existen actualmente en el país, como lo son: Fondo emprender, Sena, Innova, Impulsa, Mintic, Fontur, Minciencia y a través de Innpectia como fuente internacional.

4.2. Actividades área de Comunicaciones y Mercadeo

4.2.1 Coordinación de asesorías en gestión de redes sociales

Desde el área de comunicaciones se diseñó un equipo de trabajo muy complementario el cual estaba integrado por un diseñador gráfico, dos analistas de redes sociales, el líder del área de comunicaciones especialista en social media y yo como enlace entre dos áreas. Dado estas condiciones ni función principal fue la de liderar y gestión la estructuración de un plan de trabajo enfocado en la consolidación de manual de marca, análisis y asistencia técnica en redes sociales, exposición de marca y estructuración de piezas gráficas según las necesidades de los empresarios, con la finalidad de conectar estos procesos a un plan de marketing estructural.

4.2.2 Gestión del manual de marca sobre los emprendimientos

Muchas de las empresas pertenecientes a Parquesoft no cuentan con un manual de marca consolidado, pese a que integran sus propios diseños empresariales, los cuales les permite distinguirse como una entidad comercial. Junto al área de comunicaciones y con la especial ayuda por parte del diseñador gráfico, logramos hacer un análisis detallado de los componentes gráficos que las empresas integraban en su exposición de marca como: imágenes, letras, colores, diseños, entre otras variables, con la finalidad de dar un propósito a estos componentes y diseñar un manual de marca el cual les permitiría distinguirse de sus competidores.

4.2.3 Capacitación y estructuración base en Marketing digital

Una de mis funciones principales desde mi rol como practicante y aprovechando mi desarrollo profesional en la profundización de mercadeo, fue desarrollar un plan estratégico orientado hacia la capacitación en marketing, enfocado en todas las empresas que necesiten de esta práctica. Dadas las condiciones, desarrolle una metodología a seguir mediante asesorías virtuales, en la cuales, se desarrollaba principalmente un análisis de mercado enfocado en sus necesidades y posterior a ello se estructuraba un plan de mercadeo, el cual se iba implementando bajo un número de actividades. Estas estrategias también iban enlazadas junto con el área de comunicación.

5. Plan de Mejora

Tabla 1 *Plan de Mejora*

Aspectos a Mejorar	Metas	Acciones	Indicador	Hacer / Verificar	Responsable
Identidad de Marca	- Generar identidad de marca a través del modelo de visualización web - Diseño de piezas gráficas por medio de la exposición de logo empresarial	- Mejorar el modelo de visualización de la empresa primordialmente en la página web de Parquesoft, estructurando una paleta de colores en específico, una tipografía más minimalista enfocada en el entorno empresarial, con la intención de mejorar la experiencia visual y generar un interés en los emprendedores - Crear piezas publicitarias a través de la implantación del logo - Generar exposición de marca por medio de las empresas vinculadas al ecosistema, donde se incluyan el logo característico de Parquesoft	100%	- Página oficial de Parquesof Meta - Min. (4) piezas gráficas, exposición de marca. (Anexo 1)	Carlos González
Gestión de Campañas digitales	- Exposición de marca a través de social media (redes sociales) - Fichas publicitarias para redes sociales - Publicaciones en redes sociales	- Crear piezas publicitarias de la mano del área de comunicaciones, estructurando temáticas de enseñanza, modelos empresariales y comerciales. Creando interés en el emprendimiento. - Diseñar campas de medios a través del presupuesto de pautas digitales, como lo son Google Ads, Facebook e Instagram Business - Medir las métricas de exposición de merca y alcance a por medio de Google Analytics	100%	- min. (4) campañas de redes en facebook y google ads - min (4) vallas publicitarias por parte del área de comunicaciones (Anexo 2)	Carlos González

Tabla 1*Continuación*

Participación y Gestión de eventos empresariales, unidad de proyección	-Acompañamiento de eventos - Participación en rudas de negocio - Exposición de medios	- Apoyar a las áreas organizadoras en la gestión y participación de eventos empresariales, como lo son, macro ruedas y ferias empresariales - Generar pautas publicitarias exponiendo el contenido empresarial a través de todos los canales digitales - Promover la participación de todas las empresas pertenecientes al ecosistema, generando estrategias de exposición antes, durante y después del evento.	100%	- Asamblea general Año 2023 ecosistema Parquesoft (Anexo 3) - Rueda de negocios, cámara de comercio de Villavicencio y Parquesoft - min. (1) vaya publicitaria por eventos asociados (Anexo 4)	Carlos González
Gestión de convenios	- Generar alianzas estratégicas con instituciones educativas - Generar convenio de servicios empresariales con empresas nacionales o intencionales.	- Gestionar y promover alianzas estratégicas con las instituciones educativas, en pro de promover los servicios ofrecidos por Parquesof Meta como incubadora de empresas. Con el objetivo de generar reconocimiento en los estudiantes, incentivado las iniciativas emprendedoras en la región. - Buscar empresas naciones o internacionales con el objetivo de generando alianzas estratégicas, para promover sus productos a través del ecosistema orientado en la ayuda empresarial. Estas empresas debe ser complementarias con los servicios de Parquesoft Meta,	100%	Convenios con entidades que apoyen los servicios empresariales y nuevas alternativas de aprendizaje (Anexo 5)	Carlos González

Tabla 1*Continuación*

Estructuración y Gestión de los canales de comunicación	- Reactivar los canales de información alternativos de Parquesoft Meta a través de medios digitales orientados a la capacitación empresarial - Generar estrategias visuales ATL por medio de videos informativos	- Incentivar la reactivación de los canales de comunicación como lo es YouTube, el cual cumple la función de presentación y orientación empresarial en referencia a capacitaciones, ruedas de negocio y conversatorios enfocado en los emprendedores. - generar estrategias visuales, por medio creación de videos de interés empresarial, los cuales son cortos, llamativos y concisos, aprovechando la tendencia actual que resulta ser muy favorable en las diferentes redes sociales como Instagram, Facebook y Tiktok.	100%	- Recursos audiovisuales, unidad de comunicación y activación de YouTube (Anexo 6) - Recursos visuales y/o audiovisuales por medio de reels (Instagram, Facebook y Tiktok) (Anexo 7)	Carlos González
Capacitación de medios empresariales (conversatorios, empresas Parquesoft)	- Crear y promocionar capacitaciones empresariales a través espacios virtuales o presenciales en temas de interés y tendencias	- En conjunto con las empresas pertenecientes a Parquesoft, se crearán capacitaciones empresariales, dirigidas a todo tipo de público, que esté interesado en aprender y conocer de los servicios de estas empresas y como ellas han tenido éxito en el mercado. Estas capacitaciones se realizarán de forma virtual dos veces al mes totalmente gratis. - Se crearán piezas publicitarias y diferentes campañas visuales a través de redes, con el propósito de promover estas iniciativas en conjunto con el área de comunicaciones.		- Min (2) Capacitaciones empresariales al mes. - Gestión de actividad y promoción en redes. (Anexo 8)	Carlos González

Tabla 1*Continuación*

Capacitación y estructuración base en Marketing digital	- Diseñar un plan de estructuración de medios a través del desarrollo de redes sociales y pautas en google Ads - Crear un plan metodológico de marketing para el área de emprendimiento en conjunto con el área de comunicaciones	- En conjunto con el área de comunicaciones, se crearán diferentes campañas de medios, las cuales irán enfocadas especialmente hacia el tráfico de personas con la finalidad de promover los servicios de Parquesoft y que más empresas o emprendimientos se unan al ecosistema. Estas campañas se harán aprovechando los servicios de Google Ads y Facebook business, que nos permiten pautar y segmentar de forma precisa en el mercado. - Se diseñará un plan enfocado en marketing y análisis de redes para todas las empresas pertenecientes al ecosistema de Parquesoft, a través de un desarrollo metodológico. orientado en capacitaciones y activadas medidas en asesorías virtuales. Generando estudios de mercado y campañas de medios.	100%	- Movimiento de contenido - Generar tráfico de redes sociales (Facebook, business, Instagram, WhatsApp, business) banners, Reels, vallas publicitarias, histories, etc. (Anexo 9) - Generar tráfico de redes enfocado en Google Ads página principal de Parquesoft (Anexo 10)	Carlos González
--	--	---	------	---	-----------------

6. Impactos y Limitaciones

Durante la instancia en Parquesoft Meta y Amazorinoquia, se presentaron diferentes impactos y limitación en el desarrollo de la práctica profesional, en el área de emprendimiento y gestión de proyectos comerciales.

En primera instancia, un limitante fuerte, fue prestar mi práctica de manera remota, es decir, de manera virtual, esto con respecto al desarrollo de mi trabajo y recolección de información, para la realización del plan de mejora, debido a que no podía presenciar de manera directa las problemáticas presentadas en la empresa y en específico en mi área de trabajo, por ende, tarde más tiempo en la estructuración y presentación de las propuestas, sin embargo, gracias a la ayuda de mi jefe directo Jhon Gomez y líder del área de emprendimiento, se pudo gestionar mayor información.

Como en toda empresa existen canales de comunicación con la finalidad de sintetizar la información y ser más precisos en el mensaje, sin embargo, este fue un limitante importante en el transcurso de mi práctica. En diferentes ocasiones la información no era concisa por parte de las áreas administrativas y en consecuencia a ello se interpretaban el mensaje que querían transmitir de diferente manera, por lo cual, era necesario programar reuniones administrativas para clarificar las dudas en la información. Esto suele presentarse gracias a la división de trabajo de forma virtual y presencial.

7. Conclusiones

Durante mi proceso de práctica en Parquesoft Meta y Amazorinoqui, se logró prestar una gran labor en el ámbito laboral como primera experiencia profesional, la cual me permitió conocer y ampliar mis perspectivas en el mercado actual, por consiguiente, fue una vivencia muy enriquecedora que trajo consigo nuevos restos y aprendizajes.

Desde el área de emprendimiento y gestión de proyectos comerciales, se lograron cumplir gran parte de los propósitos planteados durante la pasantía, dado que durante este tiempo ingresaron nuevas empresas como: Othalan, Vajair, wihtyou, MiagroApp, HonuaSpa, VitSensors y Actitud Travel, de las cuales se coordinó e implemento todo el proceso de asesoramiento y acompañamiento según las necesidades de cada emprendimiento.

Durante mi instancia en el área de emprendimiento y gestión de proyectos logré asesorar a más de 14 emprendedores, guiándolos en una asesoría comercial enfocada principalmente en la gestión de comunicaciones y marketing. Estas asesorías fueron todo un éxito, ya que se lograron crear estrategias efectivas en cada una de las empresas. Dichas estrategias, también fueron gestionaron junto con las personas del área de comunicaciones de Parquesoft, con tiempos de trabajo semanales según la disponibilidad del emprendedor.

Por otra parte, la gestión de convenios nacionales e internacionales fue todo un éxito, dado que se logró concretar un acuerdo de cooperación entre Parquesoft Meta y la Universidad Minuto de Dios, así mismo, logramos gestionar y firmar un acuerdo comercial de servicios con Kamecode, la cual es una empresa que se encuentra ubicada en España con sede en Barcelona y basa su actividad comercial al desarrollo de software y programación de Aplicaciones móviles.

De acuerdo con lo estipulado se logró implantar con exactitud el plan de mejora enfocado principalmente en el marketing. Durante mi pasantía se lograron implementar alrededor de siete campañas de atracción de empresas realizadas principalmente en Facebook Ads y Google Ads, de las cuales todas tuvieron éxito respectivamente, a raíz de ello logramos generar la atracción de más de 80 empresas y emprendimientos, sin embargo, solo unos pocos cumplieron el filtro final para entrar a Parquesoft.

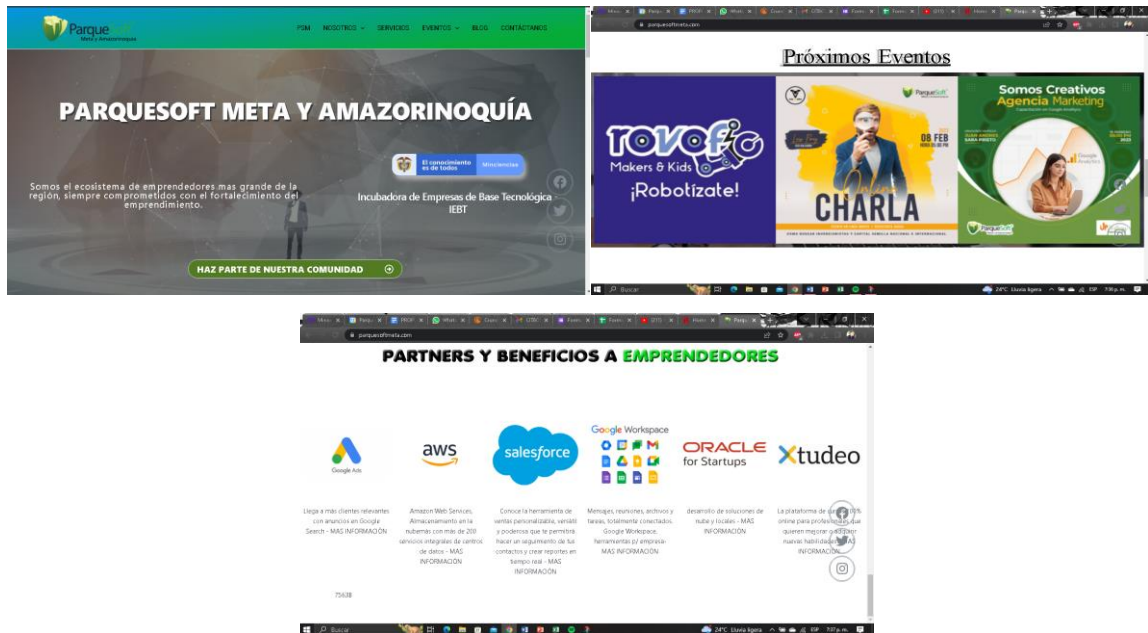
8. Referencias

- Armetrics. (2022). ¿Qué es Social Media?: <https://www.armetrics.com/glosario-digital/social-media>
- Brynjolfsson, E., & Saunders, A. (2010). *Conectados para la innovación*. Obtenido de How Information Technologies is Reshaping the Economy: <https://core.ac.uk/download/pdf/82648065.pdf>
- Fuente, O. (19 de Agosto de 2022). Qué es y sus ventajas: <https://www.iebschool.com/blog/que-es-marketing-digital-marketing-digital/>
- García, J., & Casanueva, C. (Enero de 2006). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicionconcepto.html>
- Golan, P. (23 de enero de 2022). Qué es una startup : <https://www.shopify.com/es/blog/14934065-hablemos-sobre-startups-que-son-sus-caracteristicas-e-importancia>
- IDEPA. (2019). El sector tecnologías de la información y la comunicación: <https://www.idepa.es/conocimiento/flash-sectorial/sector-tic>
- INCYTU. (Noviembre de 2017). *Oficina de Información Científica y Tecnológica para el congreso de la unión.*: http://foroconsultivo.org.mx/INCyTU/documentos/Completa/INCYTU_17-006.pdf
- Minniti, M. (2012). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/383/Mar%C3%ADA%20Minniti.pdf>
- Mora Toscano, Ó. (2006). *Las Teorías del Desarrollo Económico: algunos postulados y enseñanzas*. Revista Apuntes del CENES. 26(42). 49-74. <https://www.redalyc.org/pdf/4795/479548749004.pdf>
- Ortuño, C. (2015). *Modelo de Incubación de Empresas*. Una Propuesta: Departamento de Administración, Economía y Finanzas. 18(36). 65-90. <http://www.scielo.org.bo/pdf/rp/n36/v18n36a03.pdf>
- Parquesoft Meta. (2020). *Nosotros* <https://parquesoftmeta.com/nosotros/>

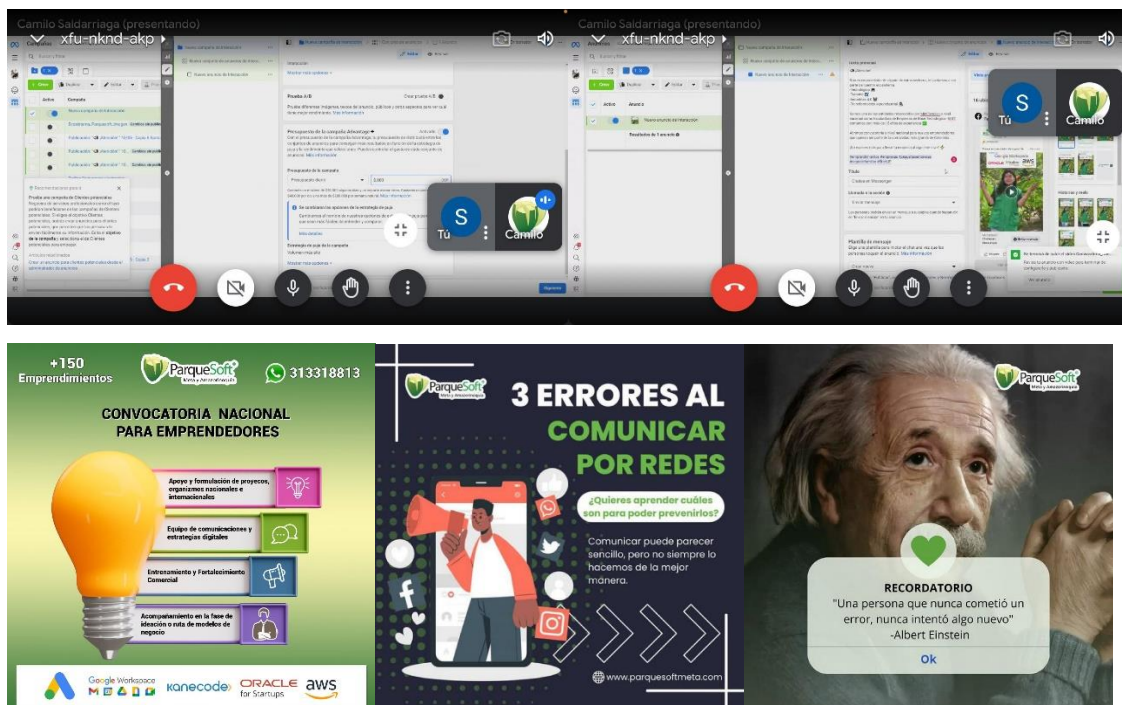
- Parquesoft. (s.f.). *Plan estratégico Parquesoft Meta y Amazorinoquia*. https://drive.google.com/file/d/1XZ_8zbA1fc9yqpTmLn8r84Gi6rheAIR/view
- Quetglas, G. (21 de Junio de 2019). ¿Qué es la digitalización?: <https://media.realinstitutoelcano.org/wp-content/uploads/2021/11/ari642019-martinquetglas-que-es-la-digitalizacion.pdf>
- Roldán, P. N. (28 de febrero de 2023). Definición de Tecnología: <https://economipedia.com/definiciones/tecnologia.html>
- Santander Universidades, (15 de Abril de 2022). ¿Qué es la gestión empresarial? Claves del management en 2022: <https://www.becassantander.com/es/blog/gestion-empresarial.html>
- Stevenson. (2000). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. Scientia Et Technica, XV(43). 326-331. <https://www.redalyc.org/pdf/849/84917310058.pdf>
- Vigaray, M. (2015). *Fundamentos de Marketing*. El mercado, la demanda y el comportamiento del consumidor : https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/20711/1/Tema3_mdo_dem_consum_STUD.pdf

Anexos

Anexo 1 Identidad de Marca



Anexo 2 Gestión de campañas digitales



Anexo 3 Participación y Gestión de eventos empresariales, unidad de proyección



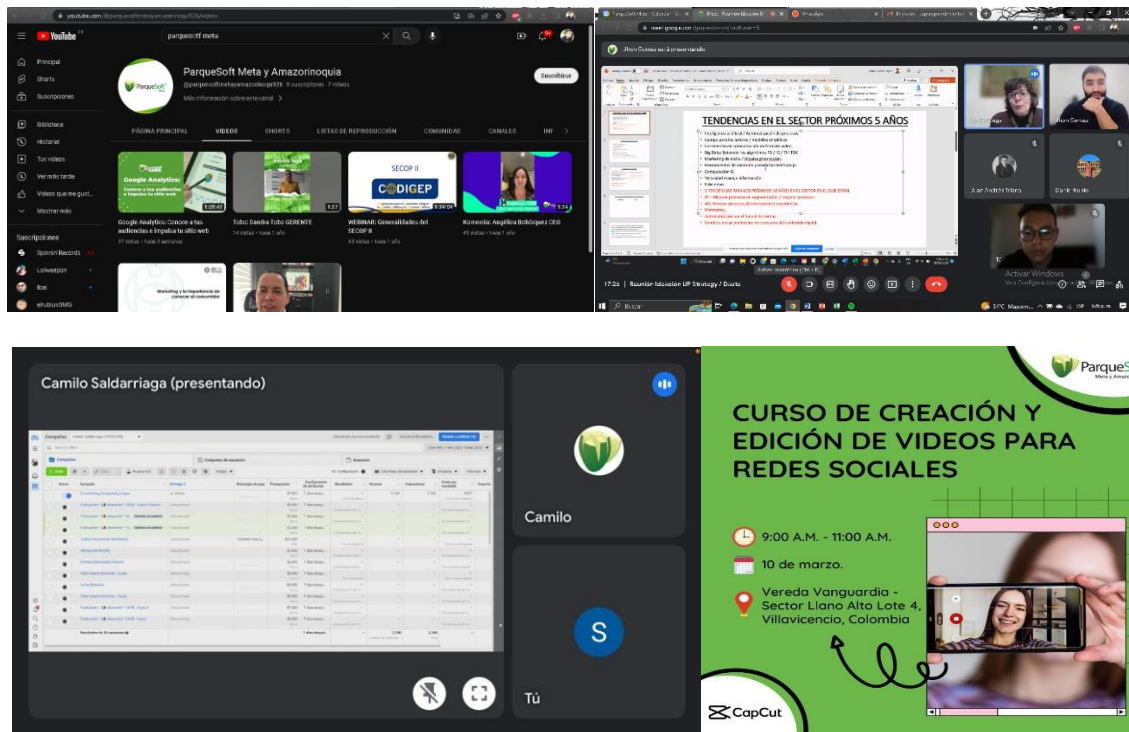
Anexo 4 Participación y Gestión de eventos empresariales unidad de proyección

Anexo 5 Gestión de convenios

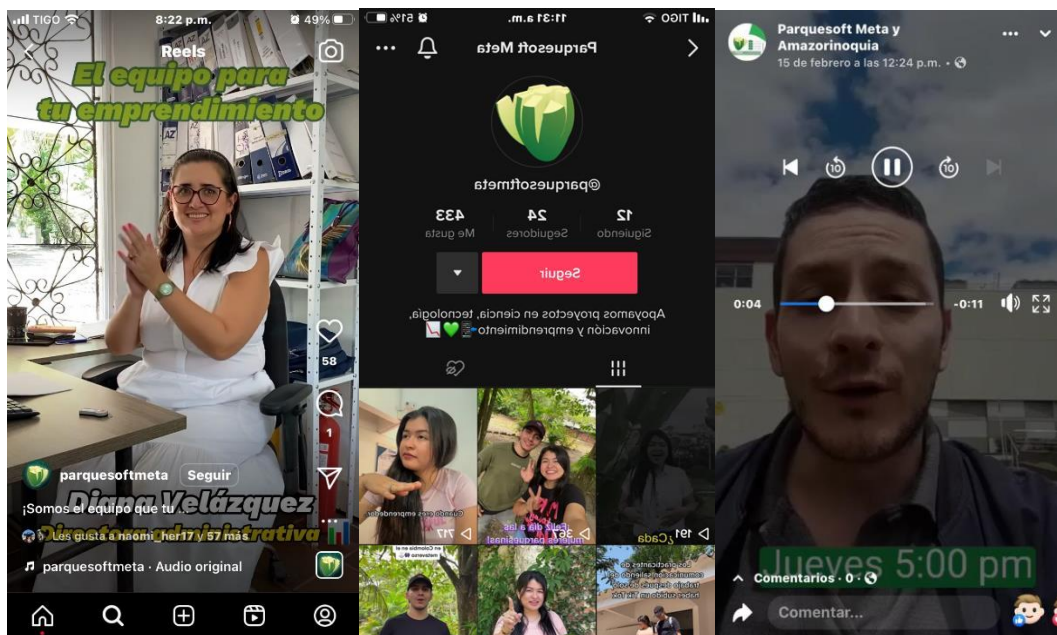
DISEÑO Y PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE FORMACIÓN	
INFORMACIÓN GENERAL DE LA PROPUESTA	
INSTITUCIÓN DE FORMACIÓN	ORGANISMO DE FORMACIÓN DE PERSONAL CON CALIDAD, EFICIENCIA
ESPECIALIZACIÓN	DESARROLLO DE SOFTWARE PARA DISPOSITIVOS MÓVILES
PROGRAMA O INTERVENCIÓN ACADÉMICA	TECNOLOGÍA EN DESARROLLO DE SOFTWARE
ÁREA DE COORDINACIÓN	DEPARTAMENTO DE DESARROLLO DE SOFTWARE
MODALIDAD DE LA FORMACIÓN	PRESENCIAL
DURACIÓN DE LA FORMACIÓN	30
MODALIDAD DE ENTREGA	ONLINE
MODALIDAD DE ENTREGA	ONLINE
PARTE II: DESCRIPCIÓN	
El curso está dirigido a todo el personal que desee aprender sobre el desarrollo de software en dispositivos móviles con Android, iOS y Windows.	
Este documento está dirigido a estudiantes, representantes, asesores y profesores de las instituciones educativas y empresas, así como a los interesados en el desarrollo de software en dispositivos móviles.	
El curso se desarrolla en modalidad presencial y online, con una duración de 30 días, con una carga horaria de 30 horas.	



Anexo 6 Estructuración y gestión de los canales de comunicación



Anexo 7 Recursos visuales y/o audiovisuales



Anexo 8 Capacitación de medios empresariales



Anexo 9 Capacitación y estructuración base en Marketing digital

