

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN MERCADEO INTERNACIONAL**



INFORME FINAL DEL CURSO

Título del Informe Final:

“Apoyo en el área administrativa y mercadológica de Televisión Oriental S.A de C.V para aumentar la rentabilidad de sus servicios a través de una mejora en sus procesos de venta internos y externos”

Para optar por el grado académico de:

Licenciada en Mercadeo Internacional

Presentado por:

Br. Canizáles Coca, Andrea Michell N° Carné CC18085

Docente asesor:

Licda. Flor Marisela Rodríguez

Asesor externo:

Licda. Brenda de Jesús Cruz

**Ciudad Universitaria Oriental, 30 de noviembre de 2023
San Miguel, El Salvador, Centroamérica**

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES



ING. AGRO. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA
RECTOR

DRA. EVELYN BEATRIZ FÁRFAN MATA
VICERRECTOR ACADÉMICO

MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

LIC. PEDRO RESALIÓ ESCOBAR CASTANEDA
SECRETARIO GENERAL

LIC. CARLOS AMILCAR SERRANO RIVERA
FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

AUTORIDADES



MSC. CARLOS IVÁN HERNANDEZ FRANCO
DECANO

DRA. NORMA AZUCENA FLORES RETANA
VICEDECANA

LIC. CARLOS DE JESÚS SANCHEZ
SECRETARIO INTERINO

MTRO. JORGE PASTOR FUENTES CABRERA
DIRECTOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADO

MTRO. ARNOLDO ORLANDO SORTO MARTINEZ
JEFE DE DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

V°B°. MTRO. EVER ANTONIO PADILLA LAZO
DIRECTOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE LA FACULTAD

MTRA. LINDA MARIANITA ACOSTA CORTÉZ
**COORDINADORA DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE LA CARRERA EN
MERCADERO INTERNACIONAL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

TRIBUNAL EVALUADOR

LIC. RENÉ EDUARDO VÁSQUEZ CAMPOS
PRESIDENTE

MTRO. BALMORE ALEXIS RODRÍGUEZ OCHOA
SECRETARIO

FLOR MARISELA RODRIGUEZ CLAROS
VOCAL Y DOCENTE ASESORA

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	7
INTRODUCCION.....	9
1. INFORMACION DE LA EMPRESA RECEPTORA.....	10
2. ANALISIS DE LA SITUACION DEL AREA DE LA PASANTIA DE PRACTICAS PROFESIONALES	13
3. METODOLOGIA.....	16
4. RESULTADOS Y DISCUSION	18
5. CONCLUSIONES.....	19
6. RECOMENDACIONES.....	20
7. BIBLIOGRAFIA.....	21
8. VISTO BUENO DEL TUTOR EMPRESARIAL.....	21
9. ANEXOS.....	22

LISTA DE FIGURAS

Figura N° 1 Cronograma organizacional	15
Figura N° 2 Flujograma	17
Figura N° 3 Imágenes	24

LISTA DE TABLAS

Tabla N° 1 Situación administrativa	14
Tabla N° 2 Visto bueno del tutor empresarial	21

RESUMEN

El presente informe describe el desarrollo de la pasantía de prácticas profesionales realizadas en la empresa Televisión Oriental S.A de C.V por un periodo de 6 meses, el cual tuvo como objetivo principal apoyar a la empresa en actividades administrativas y de mercadeo con el fin de alcanzar una mayor rentabilidad de sus servicios a través de una mejora en sus procesos de venta internos y externos.

Con la finalidad de fortalecer la comunicación y los negocios con sus clientes reales y potenciales, y aumentar sus ventas, este plan está enfocado en mejorar y automatizar el proceso de ventas de TVO, que abarque la prospección y captación de clientes hasta el cierre de la venta, ya que, hasta la fecha, cada ejecutiva de ventas tiene su propio proceso de ventas básico, además, es de vital importancia que la empresa pueda escuchar, medir, entender y actuar para lograr mayor rentabilidad. Así mismo, contiene un enfoque de marketing para Inmobiliaria Salgado, a partir de la creación de contenido digital de valor, demás, en ambas empresas, se realizó un apoyo en la elaboración de los comunicados internos y externos, apoyo en logística de eventos, así como también, apoyo en actividades administrativas para mantener al día la información de los clientes de las marcas, que faciliten la toma de decisiones, entre otras tareas que apoyaron el proceso de comunicación, ventas y publicidad.

Palabras clave:

Agencia, Atención al cliente, Calendario de contenido, Canva, Certificación de pauta, Comercial, Contenido digital, Contrato publicitario, Cuña radial, Distribución de pauta, Ejecutiva de venta, Fotografía de producto, Oferta publicitaria, Orden de compra, Pauta, Perfil, Presupuesto, Post venta, Photoshop, Publicación, Publicidad, Video, Remesas, Testigos de pauta, Texto de imagen, Ventas.

SUMMARY

This report describes the development of the professional internship carried out in the company Televisión Oriental S.A de C.V for a period of 6 months, which had as its main objective to support the company in administrative and marketing activities in order to achieve a greater profitability of its services through an improvement in its internal and external sales processes.

In order to strengthen communication and business with its real and potential clients, and increase its sales, this plan is focused on improving and automating TVO's sales process, which covers prospecting and attracting clients until the closing of the business. sales, since, to date, each sales executive has their own basic sales process, in addition, it is vitally important that the company can listen, measure, understand and act to achieve greater profitability. Likewise, it contains a marketing approach for Inmobiliaria Salgado, based on the creation of valuable digital content, in addition, in both companies, support was provided in the preparation of internal and external communications, support in event logistics, as well as, support in administrative activities to keep the information of the brands' customers up to date, which facilitate decision making, among other tasks that supported the communication, sales and advertising process.

Keywords:

Agency, Customer Service, Content Calendar, Canva, Advertising Certification, Commercial, Digital Content, Advertising Contract, Radio Spot, Advertising Distribution, Sales Executive, Product Photography, Advertising Offer, Purchase Order, Advertising, Feed, Budget, Post-sales, Photoshop, Post, Advertising, Reel, Remittances, Guideline witnesses, Caption, Sales.

INTRODUCCION

Las pasantías de prácticas profesionales, son oportunidades creadas para que el estudiante viva por un tiempo determinado la acción del ámbito laboral, alcanzando experiencias cuya importancia radican en prepararlos para el momento futuro de ejercer la profesión, además que permiten establecer vínculos y relaciones con profesionales expertos en diversas carreras, lo que permite ampliar la red de contactos, relaciones que pueden ser determinantes en el futuro y quehacer de los estudiantes, por lo cual, el desarrollo y ejecución del presente proyecto de pasantía, tiene impacto en un grado institucional, social y profesional.

Por tanto, los principales motivos para desarrollar la presente pasantía de práctica profesional dentro del departamento de mercadeo de Televisión Oriental fueron, aplicar los conocimientos adquiridos durante los 5 años de carrera universitaria, así mismo, adquirir nuevos conocimientos en materia de la carrera, fortaleciendo el desarrollo personal y profesional, así como también generar una amplia lista de nuevos contactos que sean de mucha utilidad para mi futuro, dichas razones fueron de la mano con los objetivos fijados en el inicio de la pasantía, los cuales son

- Administrar y archivar toda documentación que sea clave para lograr un orden en los procesos de venta.
- Reestructurar los procesos de venta internos y externos que permitan atraer nuevos clientes y retener a los clientes actuales.
- Colaborar en la planificación y organización de campañas publicitarias de calidad que aumenten la rentabilidad de los servicios a través de un estudio de la competencia.

El objetivo final de esta pasantía es apoyar a la empresa en actividades administrativas y de mercadeo con el fin de alcanzar una mayor rentabilidad de sus servicios a través de una mejora en sus procesos de venta internos y externos.

1. INFORMACION DE LA EMPRESA RECEPTORA TVO CANAL 23

1.1 Datos Generales

1.1.1 Localización: Barrio San Felipe, 6ta Calle Poniente, #403, San Miguel.

1.1.2 Antecedentes:

Televisión Oriental S.A de C.V es un medio de comunicación conocido como TVO Canal 23, fundado en el año 2001, bajo la sociedad “Televisión Duran S.A de C.V”. Al principio era un canal local que cubría solo la zona urbana de San Miguel y ciertos municipios, pero con el paso del tiempo logro posicionarse en la mente de los migueleños y contando con 4 repetidoras mejoro su cobertura a un 100 % en la zona oriental del país (San Miguel, La Unión, Usulután y Morazán). Actualmente TVO Canal 23 cuenta con cobertura a nivel nacional mediante señal abierta y cable, e internacional mediante su página web y su aplicación “TVO Canal 23” donde se puede ver la programación en vivo, así mismo, cuenta con una segunda sucursal en la capital San Salvador, ubicado en 1a calle poniente entre 73 y 75av. Norte.

Es por ello que TVO ya no solo es conocido por ser un medio de comunicación, sino también, como un canal publicitario donde las pequeñas y grandes empresas ven oportunidad de generar posicionamiento de marca debido a la diversidad de programas que el canal ofrece a su audiencia como noticieros, programas de salud, opinión, deporte, infantil y de entretenimiento.

1.1.3 Recursos

1.1.3.1 Naturales:

- ✓ Agua
- ✓ Electricidad
- ✓ Papel

1.1.3.2 Instalaciones y equipos:

- ✓ Oficina del departamento de mercadeo
- ✓ Silla
- ✓ Escritorio
- ✓ Computadora

- ✓ Impresora
- ✓ Lápiz y Lapicero
- ✓ Calculadora
- ✓ Wifi
- ✓ Photoshop

1.1.3.3 Humanos:

- ✓ Lic. Brenda Cruz – Gerente de Mercadeo y ventas
- ✓ Lic. Flor Marisela Rodríguez – Asesora Interna
- ✓ Br. Andrea Michell Canizáles Coca - Pasante

1.2 Actividades Actuales

1.2.1 Producción principal y otras:

La actividad principal de TVO Canal 23 es la programación y transmisión de radio y televisión, sin embargo, otra de sus actividades es la venta de publicidad para todo tipo de marca dentro de sus programaciones.

1.2.2 Situación técnica:

Televisión Oriental, cuenta con cuatro departamentos que trabajan en conjunto para cumplir la misión y visión de la empresa. La principal área es la gerencia de mercadeo y ventas, puesto que sin clientes la empresa no fuera capaz de costear sus gastos. Aquí es donde se establecen las tarifas publicitarias que varían dependiendo la época del año (semana santa, independencia, carnaval, fin de año, etc.), además, se llevan a cabo negociaciones con clientes, se facturan las transacciones de compra y se organiza la pauta en programación rotativa. Este departamento está a cargo de Lic. Brenda Cruz.

Sin embargo, como toda empresa, esta también cuenta con el área administrativa y contable, donde se ven todas las coordinaciones de contabilidad y RRHH, la cual está a cargo del jefe mayor, Lic. José Wilfredo Salgado, Lic. Rigoberto Mendoza y la Lic. Yuliana Aguilar. Así mismo, también cuenta con el área de operaciones, donde se organiza la estructura de camarógrafos, utileros, sonidistas, y todo el personal que se maneja para que la programación pueda

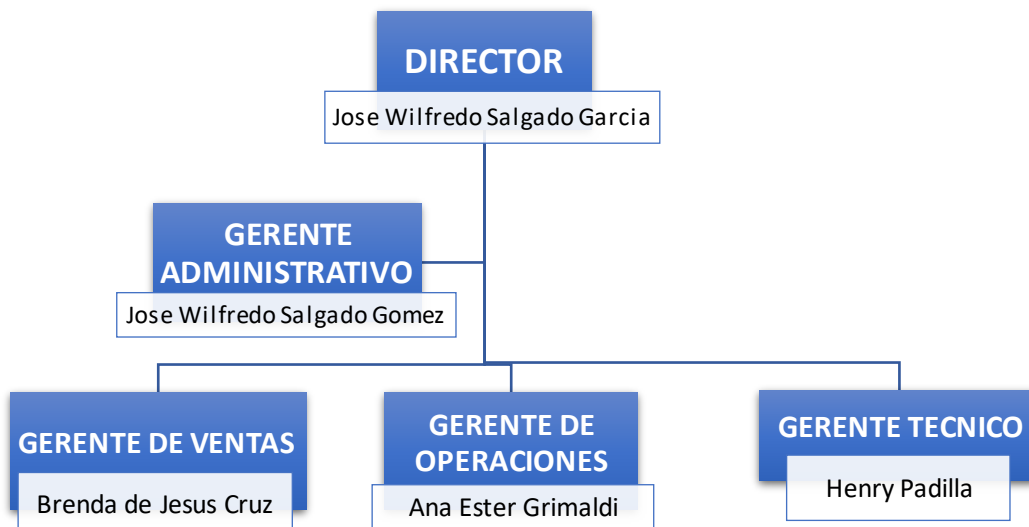
salir al aire desde el estudio. Dicho departamento está a cargo la Lic. Ana Grimaldi. Pero también, por ser un medio de comunicación, posee un departamento técnico donde se encargan de las señales y todos los equipos de transmisión, así como también, coordinan la alineación de los equipos con las repetidoras ubicadas en todo el país, que son las que reciben la señal de casa matriz y transmiten la programación a nivel nacional. Aquí los encargados con Henry Padilla y Héctor Guzmán.

1.2.3 Situación administrativa:

Nombre de la empresa	Televisión Oriental S.A de C. V
Actividad que realiza	Programación y transmisión de radio y televisión
Tamaño de la empresa	Pequeña
Forma legal	Sociedad anónima de capital variable
Número de empleados	50
Fortalezas	Precios accesibles Rating a nivel nacional e internacional Diversa programación para todos los gustos Ubicación céntrica Amplia cartera de clientes
Oportunidades	Nacimiento de nuevas marcas Tecnología avanzada Propiedad del actual alcalde de San Miguel
Debilidades	Algunos equipos antiguos y desfasados Poco personal capacitado Parqueo reducido para clientes y empleados
Amenazas	Quiebre de operaciones Pandemias Competencia

Fuente: Elaboración Propia

➤ **Cronograma Organizacional**

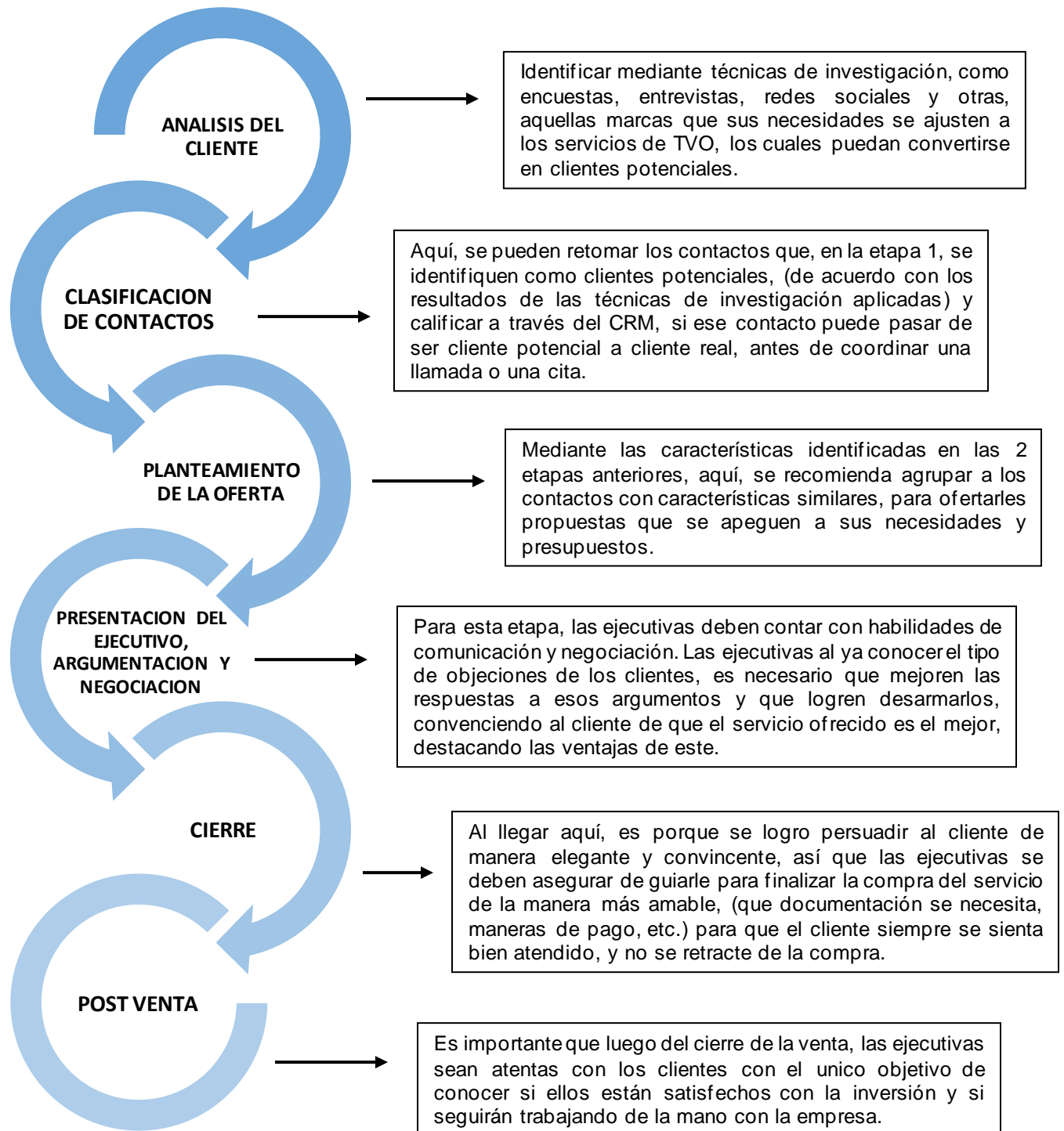


Fuente: Elaboración propia.

2. ANALISIS DE LA SITUACION DEL AREA DE LA PASANTIA DE PRACTICAS PROFESIONALES

El departamento de mercadeo de TVO es el encargado de llevar a cabo todo lo referente a las ventas y la publicidad de las marcas, para ello, se necesita coordinar y organizar las pautas publicitarias, llevar el debido registro, orden y control de cada orden de compra, contratos legales y de toda la demás documentación administrativa y de ventas necesaria, para llevar la gestión y organización del departamento de manera eficaz, pero Televisión Oriental, no cuenta con la cantidad de personal adecuado en este departamento, que permita trabajar con los clientes de una manera más eficiente y ordenada, por lo que, se realizaron diversas actividades administrativas y de mercadeo de la mano de la Lic. Brenda Cruz, quien se encargó de instruirme en la materia y dividir sus responsabilidades con mi persona, ya que toda la gestión de mercadeo la lleva a cabo ella sola (la gerente de mercadeo y ventas), y que debido a esa sobrecarga laboral, se genera un atraso y confusión de información en el servicio al cliente, tanto vía electrónica y vía personal. Así mismo, se me dio a conocer el tarifario de precios publicitarios de televisión y radio para algún cliente potencial que este a mi alcance.

Televisión Oriental cuenta con 6 ejecutivas de venta, las cuales como se mencionó al inicio, tiene su propia manera de tratar con el cliente, unas solamente envían correos a emprendimientos, pequeñas y grandes empresas ofertando los paquetes de publicidad, sin embargo, otras, tienen un trato personal con el cliente potencial para venderle los servicios publicitarios, más no hay un plan de ventas estipulado que se utilice simultáneamente por todas las ejecutivas, por lo cual, se plantea un proceso de ventas que pone el foco en un conjunto de etapas o actividades que debe realizar la empresa para conseguir que el cliente tome una decisión de compra, etapas que vayan desde la prospección del cliente hasta el servicio post venta, de la siguiente manera:



Fuente: Elaboración propia.

Como actividades emergentes se colaboró con la marca INMOBIS, y se pudo observar que carece de una buena planeación estratégica de mercadeo que permita obtener ventas y generar una buena comunidad con los clientes reales y potenciales. Para lo cual, de la mano con la marca, se pusieron en práctica ciertas estrategias de mercadeo, con el objetivo de contribuir a la mejora de los procesos administrativos y de mercadeo, que den como resultado un perfeccionamiento en el servicio brindado y un aumento en las ventas. A diferencia de Televisión Oriental, Inmobiliaria Salgado solamente cuenta con 2 personas en planilla; el CEO de la marca y una trabajadora más, quien se carga de la atención al cliente en línea y en oficina, toma y edición de fotografías, creación y publicación de contenido digital, por lo que a una sola persona se le es imposible llevar todo de la mano y en orden. Por lo tanto, mi colaboración se enfocó en estrategias de marketing digital que ayuden a crear una mayor interacción con su comunidad.

3. METODOLOGIA

Televisión Oriental, por ser un medio de comunicación que a la vez funciona como medio publicitario, a diario entran y salen, pequeñas, medianas y grandes empresas de pauta de la programación del canal, por lo que para cada cual se debe llevar a cabo el proceso correspondiente. Al entrar una marca a pauta, se asesora al cliente sobre que programación le conviene, de acuerdo con la segmentación de cada programa, se elabora un contrato publicitario, una certificación de pauta (describe específicamente los datos de compra) y una distribución de pauta (cronograma de la orden de compra que pasa a manos del encargado de pauta), posteriormente se da paso a la planeación y producción del spot de la marca. Por lo que las actividades principales en el apoyo administrativo dentro de este proyecto fueron contratos legales, certificaciones y distribuciones de pauta, atención y asesoría personalizada a clientes y más, dichas actividades fueron supervisadas por la encargada del área de mercadeo. De acuerdo a la mejora en el proceso de ventas, en conjunto con la tutora empresarial, se tenían espacios para conversar al respecto, donde ella me contaba experiencias que han vivido las ejecutivas, dentro de este mundo de las ventas, tanto buenas y malas, así mismo, ella, al conocer por 10 años a las

ejecutivas de venta, sabe a la perfección en que puede estar fallando cada una al momento de atraer y retener el cliente, por lo que las etapas descritas en las paginas anteriores, son la consolidación de ideas y aportes de la gerente de ventas de TVO y mi persona. Además, se colaboró en la aportación de ideas y en la propia organización de eventos como campañas del mes de la madre, campañas del mes del padre, desfile de 15 de septiembre, entre otros.

Por otro lado, INMOBIS es una marca dedicada a bienes raíces, por lo que, para crear el contenido digital de la promoción de inmuebles, el equipo debe trasladarse hasta el lugar de ubicación de la propiedad, se toman las fotografías y los datos respectivos en una hoja de cliente.

Es por ello que, dentro de la colaboración con la Inmobiliaria, a raíz de la carencia identificada, se llevaron a cabo actividades de un community manager, principalmente la creación de contenido digital para las redes sociales, que contara con una línea gráfica y que estableciera un orden en el fee y que a la vez fuera interactivo (reels). Este contenido alusivo a la marca fue creado en canvas, ya que son diseños propios, mientras que, para el contenido de propiedades disponibles en venta y alquiler, fue necesario tener a la mano las fotografías y videos que el equipo se encargaba de tomar en la visita a las propiedades para yo hacer la respectiva edición en Photoshop, así como también, su publicación, para la cual fue necesaria la elaboración del copywriting, ya que los textos que manejaban eran densos y repetitivos. Además, se le dio respuesta a los mensajes directos y comentarios en todas las redes, se realizó la publicación de los posts en Facebook, Instagram, WhatsApp y página web, y también se dio atención a clientes de manera personalizada mientras la encargada no se encontraba.

Todas estas actividades también fueron revisadas y aprobadas por la gerente de mercadeo de TVO y el CEO de la marca INMOBIS.

4. RESULTADOS Y DISCUSION

Durante la ejecución de este proyecto de pasantía de prácticas profesionales, de las actividades realizadas dentro del periodo de tiempo del 01 de marzo al 14 de septiembre del presente año, se adquirieron conocimientos, competencias y destrezas, las cuales fueron:

- **Competencias:** Trabajo en equipo, flexibilidad y adaptabilidad, creatividad, resolución de problemas, iniciativa, organización, gestión y planificación de proyectos, servicio al cliente.

- **Destrezas:** Diseño de propuestas de contenido digital y de copywriting para las redes de INMOBIS, negociación y toma de decisiones, nivel experto en Canvas. Diseño de hojas de clientes y formato de certificaciones y distribuciones de pauta.

- **Conocimientos:** Aprendizaje de sistema de facturación y uso de impresora de facturas, software de programación de pauta, uso de herramientas de diseño como Photoshop y tratamiento de la información desde la base de datos de los clientes.

5. CONCLUSIONES

El empleo de los conocimientos teóricos aprendidos durante la carrera de mercadeo internacional y la respectiva ejecución de las diversas actividades en el ámbito profesional, fueron los propicios para la elaboración del presente informe de pasantías y la ejecución de la misma, durante un periodo de seis meses, donde finalmente, se cumplieron todas las expectativas, logrando la ejecución de las actividades propuestas y las emergentes con el mayor entusiasmo y eficiencia, dejando como resultados en mí, una serie de conocimientos y experiencias.

Con la finalización de la pasantía de prácticas profesionales en la empresa Televisión Oriental S.A de C.V, y colaboración con INMOBIS, se marca el inicio de un crecimiento profesional lleno de experiencias muy nutritivas ya que este proyecto me permitió interactuar con personas que dentro del ámbito laboral realizan diversas actividades; se me generó la capacidad de desarrollar habilidades y sensibilidad respecto al trabajo de los demás que como estudiante no existen de la misma manera, además, me permitió madurar personal y profesional ya que se encuentra un compromiso laboral con obligaciones y responsabilidades reales.

6. RECOMENDACIONES

A la Universidad de El Salvador – FMO

1. Modificar la oferta académica del pensum, debido a que es un plan desfasado y que carece de materias que en la actualidad tienen un grado de importancia mayor ya que son de mucha utilidad para los estudiantes que saldrán a batallar en el campo laboral.



A la empresa Televisión Oriental

1. Seguir brindando oportunidades como estas a los alumnos de las instituciones de educación, por medio del proceso de pasantías, no solamente del área de comunicaciones, sino también de mercadeo, contabilidad y otras carreras afines.
2. Organizar un plan interno de capacitaciones para el personal administrativo y de mercadeo, no solamente brindar capacitación al departamento de prensa y técnico.
3. Contratar más personal sin exigir mucha experiencia en los requisitos de contrato, es mejor contratar un recurso con mucho potencial e invertir en su capacitación por medio de la misma empresa, de esta manera se estaría capacitando al futuro empleado de acuerdo con los objetivos de la empresa.

7. BIBLIOGRAFIA

- **Página Web de la empresa.**
(TVO CANAL 23, s.f.)
- **Entrevista.**
(Grimaldi, Entrevista a la Directora General de la empresa, 2023)
- **Archivos de la empresa.**
(Television Oriental S.A de C.V)
- **Procesos de Venta.**
(Ramon Colet Areán)
- **Relación empresa-cliente.**
(Alcazar, 2021)
- **Factores de éxito en las ventas.**
(Pérez.)

8. VISTO BUENO DEL TUTOR EMPRESARIAL

ESTUDIANTE	TUTOR	FIRMA	SELLO
Andrea Michell Canizales Coca	Licda. Brenda de Jesús Cruz		

Fuente: Elaboración propia.

9. ANEXOS

Constancia de finalización de la empresa



Televisión Oriental, S.A. de C.V.

6ª Calle Poniente, Barrio San Felipe, # 403, San Miguel. Tel: 2660-4444



San Miguel, 14 de septiembre de 2023.

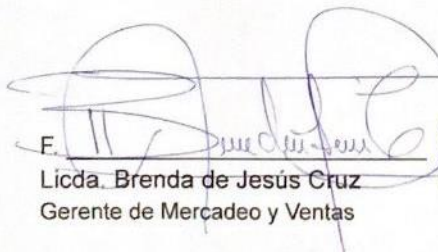
Mba. Linda Marianita Acosta Cortez
Coordinadora de Procesos de Grado
Carrera de Licenciatura en Mercadeo Internacional
Departamento de Ciencias Económicas – FMO

Presente.

La suscrita: Lic. Brenda de Jesús Cruz de Televisión Oriental S.A de C.V, **HACE CONSTAR** que, la Br. Andrea Michell Canizales Coca, ha realizado satisfactoriamente su **PASANTIA** de Prácticas Profesionales en el proyecto "Apoyo en el área administrativa y mercadológica de Televisión Oriental S.A de C.V para aumentar la rentabilidad de sus servicios a través de una mejora en sus procesos de venta internos y externos", habiendo iniciado en la fecha comprendida del 01 de marzo de 2023, hasta el 14 de septiembre de 2023, por un total de seis meses.

Y para los efectos que el interesado estime conveniente, se firma y sella la presente en la ciudad de San Miguel, a las quince horas del día 14 de septiembre de 2023.

Atentamente:


E. Licda. Brenda de Jesús Cruz
Gerente de Mercadeo y Ventas



Constancia de finalización y aprobación de pasantía



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE MERCADEO INTERNACIONAL

CONSTANCIA DE FINALIZACION Y APROBACION DE LA PASANTIA

En mi carácter de docente asesor de conformidad al artículo 206 del Reglamento de la gestión Académico-Administrativa de la Universidad de El Salvador, hago constar la finalización de la pasantía de Prácticas Profesionales que lleva por título: "Apoyo en el área administrativa y mercadológica de Televisión Oriental S.A de C.V para aumentar la rentabilidad de sus servicios a través de una mejora en sus procesos de venta internos y externos", realizado por la Bachiller Andrea Michell Canizáles Coca, carné CC18085.

Después de revisar el informe final y verificar que reúne los requisitos y méritos suficientes lo doy por aprobado, para ser expuesto y defendido ante el tribunal evaluador que se designe.

Y para realizar el trámite ante la Junta Directiva de la facultad, con base al artículo 207 del reglamento antes citado, se extiende y firma la presente a los diecinueve días del mes de septiembre del año dos mil veintitrés.

"HACIA LA LIBERTAD POR LA CULTURA"

F. _____

Licda. Flor Marisela Rodríguez

Docente Asesor



Acuerdo No. 72-19-23-IV-6(O-19)



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
SECRETARÍA**

Ciudad Universitaria de Oriente, 24 de mayo de 2023.

ESTIMADOS SEÑORES:

Para su conocimiento y efectos legales consiguientes, transcribo a Ustedes el Acuerdo No. 72-19-23-IV-6(O-19), de Junta Directiva, tomado en Sesión Ordinaria celebrada el día cinco de mayo de 2023, que literalmente dice:

6. Asuntos Académicos de la Agenda No. 67-19-23.

- O) Solicitud de Aprobación de Modalidad de Trabajo de Grado y Designación de Docente Asesor para estudiantes egresados de las diferentes Carreras de esta Facultad.**

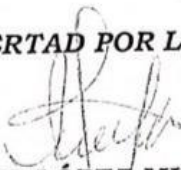
La Junta Directiva de la Facultad Multidisciplinaria Oriental, con fundamento en el Art. 191 del Reglamento de la Gestión Académico Administrativa de la Universidad de El Salvador y en el Art. 8 del Reglamento Específico de Procesos de Grado de la Facultad Multidisciplinaria Oriental, por unanimidad de votos de los miembros presentes (7) ACUERDA:

- 19) Aprobar la designación de Docente Asesor en la Modalidad de Pasantía de Práctica Profesional, a estudiante egresado de la Carrera de Licenciatura en Mercadeo Internacional del Departamento de Ciencias Económicas; la cual se desarrollará durante los Ciclos I y II-2023, en esta Facultad, según detalle:

CARNET	ESTUDIANTE	ASESOR	FECHA DE INICIO	FECHA DE FINALIZACIÓN
CC18085	CANIZÁLES COCA, ANDREA MICHELL.	LICDA. FLOR MARISELA RODRÍGUEZ CLAROS	01-03-2023.	14-09-2023.

Atentamente,

"HACIA LA LIBERTAD POR LA CULTURA"


**LIC. ISRAEL LÓPEZ MIRANDA
SECRETARIO**



Elab. R.J.H.R

Trabajando de la mano de la Gerente de Mercadeo, Lic. Brenda Cruz.



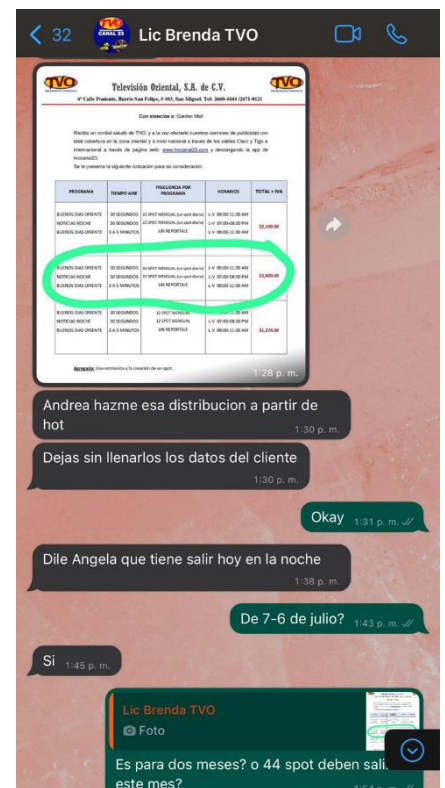
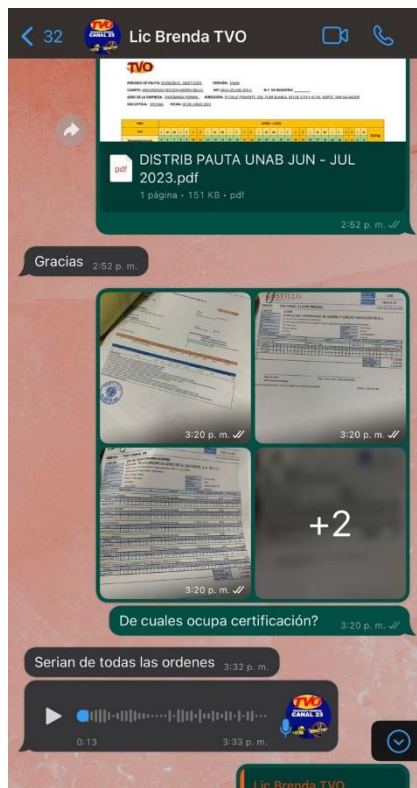
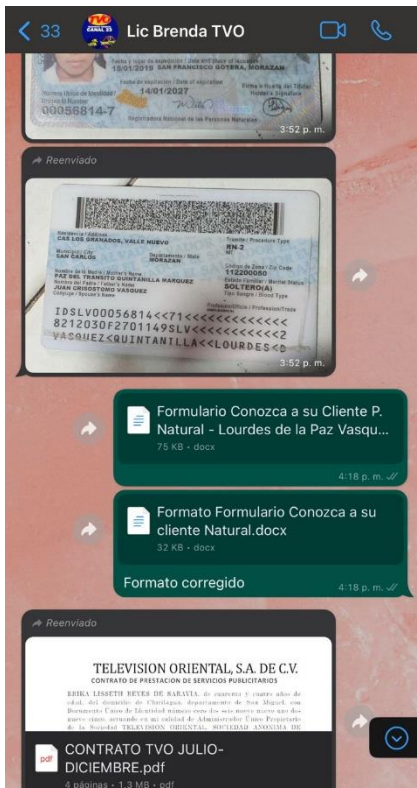
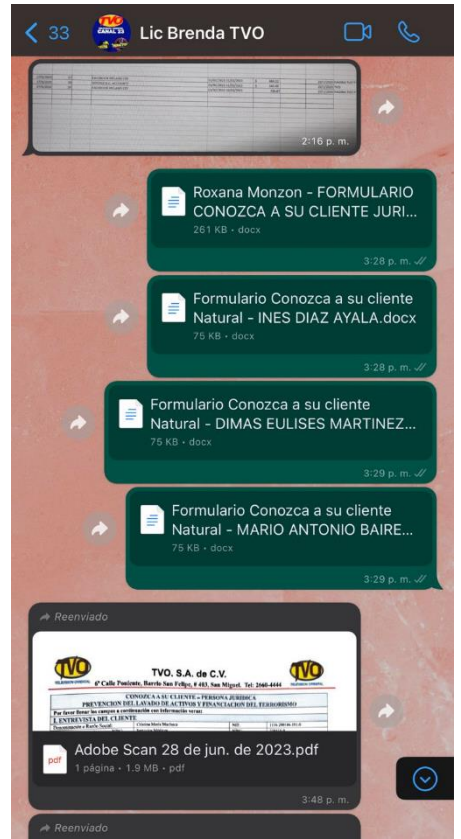
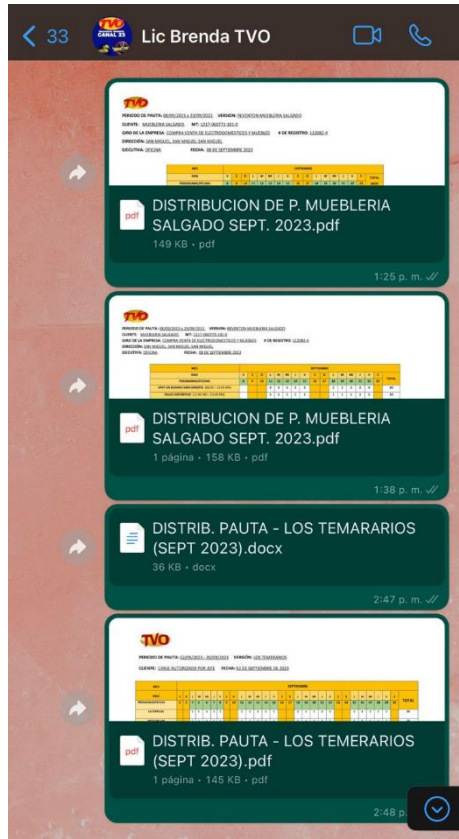
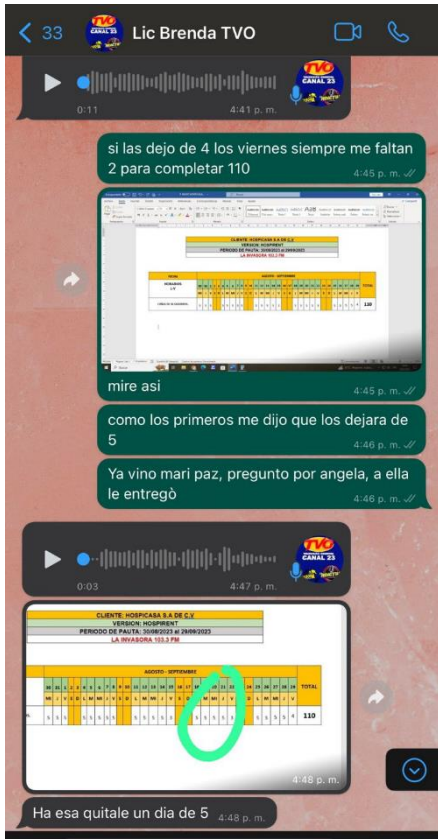
Colaboración en la producción de la campaña del mes de las madres.



Trabajando con INMOBIS / TVO (Escritorio y Equipo respectivo de cada marca)



Chat con la tutora empresarial.



Muestra de contenido digital creado para Inmobiliaria Salgado.

INMOBIS.SV
Publicaciones

Hoy es un buen día para **¡Invertir!** en tu futuro

INMOBIS

7 Me gusta

inmobis.sv Que en este inicio de semana tomes la decisión de empezar a buscar la propiedad ideal para tu futuro y el de los tuyos.

Puedes ver nuestras propiedades disponibles para venta y alquiler en inmobis.com.sv así como también puedes encontrar nuestro catalogo de propiedades en nuestras redes sociales.

- ◆ Escríbenos o llámanos al +503 7561-0000 / 2660-3232
- ◆ Visítanos en 6a calle poniente Barrio San Felipe #403 San Miguel, oficinas de TVO Canal 23.

¡Será un placer atenderte!

#inmobis #inmobiliariasalgado #inversionessm #alquilyventa #bienesraices #asesorinmobiliario #sanmiguel #elsalvador

INMOBIS.SV
Publicaciones

INMOBIS

MESSAGES now

Inmobis Promocíate con nosotros para poder vender o alquilar tu inmueble, además, somos tu mejor aliado en construcción y remodelación. ¡Será un placer atenderte!

Les gusta a raquelguevara_ y 12 más

inmobis.sv ¡En Real Estate Salgado tenemos la llave de la casa de tus sueños!

Te ofrecemos servicios de:

- ◆ Compra y venta de bienes raíces
- ◆ Alquiler
- ◆ Construcción
- ◆ Remodelación
- ◆ Valores
- ◆ Topográficas
- ◆ Y más

Visítanos en 6a Calle Poniente, Barrio San Felipe, #403 San Miguel, dentro de las Oficinas de Televisión Oriental, Canal 23.

INMOBIS.SV
Publicaciones

INMOBIS

Inmobiliaria Salgado @inmobisv

“Cada propiedad cuenta una historia única. Permitenos ayudarte a escribir la tuya”

#bienesraicesm #inmobiliariasalgado

11:11 · 14/07/23

17k me gusta 75 compartidos

5 Me gusta

inmobis.sv ¡Como inmobiliaria estamos comprometidos en brindarte propiedades aptas para que tú y tu familia vivan momentos especiales!

Cotiza tu propiedad favorita en venta o alquiler y empieza a escribir tu historia, será un placer atenderte

Escríbenos o llámanos al +503 7561-0000 / 2660-3232 o visítanos en 6a calle poniente Barrio San Felipe #403 San Miguel, oficinas de TVO Canal 23.

#inmobis #inmobiliariasalgado #alquilyventa #bienesraices #asesorinmobiliario #sanmiguel #elsalvador

14 de julio · Ver traducción

INMOBIS.SV
Publicaciones

INMOBIS

AHORA es el mejor Momento para **INVERTIR**

inmobis.sv@gmail.com

7561-0000 / 2660-3232

Les gusta a fernanda_privado y 4 más

inmobis.sv Haz tu cita y cotiza tus proyectos o inmuebles con nosotros, te brindamos asesoría personalizada.

Puedes ver nuestras propiedades disponibles para venta y alquiler en inmobis.com.sv o llámanos al +503 7561-0000 ¡Será un placer atenderte!

#inmobis #inmobiliariasalgado #inversionessm #alquilyventa #sanmiguel #elsalvador

21 de abril · Ver traducción

INMOBIS.SV
Publicaciones

CASAS MODERNAS en venta

INMOBIS

7561-0000 / 2660-3232

www.inmobis.com

6 Me gusta

inmobis.sv En Inmobiliaria Salgado tenemos variedad de opciones en inmuebles con todas las características que tú y tu familia andan buscando.

Visita nuestras redes sociales o pagina web y mira los inmuebles disponibles, cotiza tu favorito y agenda la visita con nosotros en nuestro whatsapp +503 7561-0000.

¡Será un placer atenderte!👉

#inmobis #inmobiliariasalgado #inversionessm #alquilerism #ventadecasas #bienesraices #asesorinmobiliario #sanmiguel #elsalvador

19 de mayo · Ver traducción

inmobis.sv

224 Publicaciones 972 Seguidores 432 Seguidos

INMOBIS

Inmobiliaria Salgado | Real State

Bienes raíces

Una empresa especializada en guiarte a conseguir la mejor opción:

- | Arquitectura
- | Diseño de interiores más

Barrio San Felipe, 6ta calle Poniente 403 San Miguel, San Miguel, El Salvador

Ver traducción

www.inmobis.com.sv

Panel para profesionales

525 cuentas alcanzadas en los últimos 30 días.

Editar Compartir perfil Contacto

Canvas realizados para INMOBIS

