



FASE 3.

SEGUIMIENTO DE EJECUCIÓN

DEL PROYECTO

0000112



F3M1. INFORME No.1 DE AVANCE DEL PROYECTO

0000111



Código: UPEC- P07.1-FT04

FORMATO INFORME DE AVANCE DEL PROYECTO



Versión: 2
Vigente: febrero 2019

I. INFORMACIÓN GENERAL

Fecha de presentación: 15 julio 2024 N° de Informe: 1

1.1. DATOS GENERALES

Programa de Vinculación: Desarrollo Empresarial e Innovación

Línea de Vinculación: Administración de Empresas

Facultad: Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Carrera: Administración de Empresas

Nombre del proyecto: "Pensamiento Empresarial Sostenible"

Cooperantes (Instituciones Públicas, Privadas, ONGs): Federación Deportiva del Carchi	Representante: Ing. Ana Marcela Carapaz Montenegro	Localización: Tulcán – Calle Rafael Arellano – Estadio Olímpico
	Correo electrónico: fedecarchi@yahoo.es	Teléfono: 062961-044

1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

General: Promover el pensamiento empresarial sostenible en los deportistas federados de la Provincia del Carchi

OE1. Diagnosticar las conductas emprendedoras de los deportistas de la Federación Deportiva del Carchi que permita promover el pensamiento empresarial sostenible

OE2. Transferir herramientas para el diseño de planes de negocios, enfocadas a las necesidades del cliente o usuario de la localidad

OE3. Diseñar propuestas emprendedoras de carácter sostenible que permitan la inserción laboral y con ello la generación de ingresos de los deportistas federados

II. EJECUCIÓN			
2.1. ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL PROYECTO			
ACTIVIDADES PLANIFICADAS	RESULTADO (ACTIVIDAD REALIZADA)	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
A1-R1-OE1. Aplicación del Test de McClelland	El Test de McClelland se aplicó a 135 deportistas para evaluar sus competencias emprendedoras. Los resultados revelaron que el 70% de los deportistas poseen altos niveles de autoconfianza, el 20% demostró una fuerte iniciativa, el 9% evidenció una capacidad significativa para asumir riesgos y el 1% mostró habilidades de liderazgo comparables a las de un CEO. Estos resultados permitieron identificar competencias clave para el emprendimiento, sobre las cuales se desarrollaron diversos talleres. Los talleres se direccionaron temas esenciales como la a) Empatía con el cliente, b) La definición de problemas, c) La ideación, d) El prototipado y e) Las pruebas. Además, se incorporaron módulos específicos sobre creatividad y pensamiento	Domina las bases teóricas de la administración, finanzas, economía, marketing y derecho empresarial mediante procesos de investigación y vinculación	

	empresarial, con el objetivo de fomentar una mentalidad innovadora y estratégica entre los deportistas. El enfoque integral de los talleres no solo ayudó a los participantes a desarrollar habilidades prácticas para el emprendimiento, sino que también les proporcionó herramientas teóricas para mejorar su capacidad de liderazgo, creatividad y pensamiento empresarial. Este enfoque holístico asegura que los deportistas estén mejor preparados para enfrentar los desafíos del mundo empresarial y aprovechar las oportunidades para el emprendimiento		
A2-R1-OE1. Transferencia de información para el desarrollo de conductas emprendedoras	Se llevaron a cabo seminarios informativos sobre las a) conductas emprendedoras; b) la empatía con el cliente; c) la definición de problemas; d) la ideación; e) el prototipado y f) las pruebas esenciales para el éxito en el emprendimiento. Participaron 135	Diseña, planifica y evalúa proyectos productivos, social-solidarios, sostenibles y sustentables que perduren en el tiempo	

	deportistas y 41 estudiantes de administración. Los estudiantes de administración fueron capacitados por un docente en metodologías de enseñanza, lo que les permitió apoyar a la facilitación de las actividades. Utilizaron diversas técnicas, como papeletas, lluvias de ideas y discusiones grupales, para fomentar la participación activa y la colaboración en temas clave como la ideación, la creación, la narración de ideas y el prototipado. Estos seminarios no solo proporcionaron a los deportistas conocimientos fundamentales sobre el emprendimiento, sino que también promovieron el desarrollo de habilidades prácticas a través de ejercicios interactivos y colaborativos. La participación activa de los estudiantes de administración en la facilitación de las actividades, bajo la guía de un docente, aseguró un ambiente de aprendizaje enriquecedor		
--	--	--	--

	y dinámico, potenciando la creatividad y el pensamiento crítico entre todos los asistentes		
A3-R1-OE1. Desarrollo de talleres por tipo de conducta empresarial	Se realizaron talleres específicos para desarrollar habilidades empresariales como liderazgo, empatía con el cliente, definición de problemas, ideación, prototipado, trabajo en equipo y gestión de proyectos. Un equipo de 41 capacitadores y 135 deportistas. dirigió estas sesiones, utilizando un toolkit especialmente diseñado para guiar las actividades. Durante los talleres, se abordaron temas cruciales como a) prototipado; b) segmentación; y c) innovación, asegurando una formación integral para los participantes. Las actividades incluyeron dinámicas de grupo, estudios de casos, role-playing, simulaciones empresariales y ejercicios de brainstorming. Estas actividades permitieron a	Valora los conocimientos ancestrales y populares, la diversidad y multiculturalidad, la cosmología de los pueblos y nacionalidades del país, en correlación a la gestión administrativa, como parte constitutiva del ser humano; que mejoren la calidad de vida de una sociedad más humana, solidaria y ecológica	

	los participantes aplicar los conceptos aprendidos en situaciones prácticas y reales, fortaleciendo su comprensión y habilidades. Las evaluaciones fueron realizadas de opción múltiple en las que demostraron una mejora significativa en las competencias de los participantes en estas áreas clave, reflejando el éxito de las actividades formativas y la eficacia del enfoque utilizado. Estos talleres no solo equiparon a los deportistas y estudiantes con habilidades prácticas y teóricas esenciales para el emprendimiento, sino que también fomentaron un ambiente de colaboración y aprendizaje activo. La combinación de técnicas interactivas y el uso del toolkit garantizó una experiencia educativa enriquecedora y efectiva		
A4-R2-OE2. Transferencia de información sobre el desarrollo de la creatividad	Durante los seminarios realizados se enfatizó la importancia de técnicas y estrategias clave para fomentar la creatividad y la innovación en el entorno empresarial. Participaron activamente	Identifica oportunidades de encadenamientos productivos mediante la aplicación de metodologías de evaluación de	

	135 deportistas y 41 estudiantes de administración, quienes se sumergieron en dinámicas intensivas como lluvias de ideas, dinámicas grupales y ejercicios prácticos de generación de ideas. Estas actividades no solo fortalecieron la teoría, sino que también proporcionaron un terreno fértil para la aplicación práctica de conceptos fundamentales como la empatía con el cliente, la definición de problemas, la ideación, el prototipado y las pruebas. Los estudiantes de administración desempeñaron un papel crucial al facilitar estas dinámicas, brindando orientación y apoyo a los deportistas en la implementación de las técnicas aprendidas. A lo largo de los seminarios, se exploraron ideas de negocio innovadoras y se discutió la importancia de una propuesta de valor sólida para diferenciar los proyectos en el mercado competitivo actual. Esta exploración no solo enriqueció el conocimiento teórico de	entornos que busquen agregar innovación, que sean social y ambientalmente rentables, para generar valor al sector empresarial	
--	--	--	--

	los participantes, sino que también les proporcionó las herramientas prácticas necesarias para desarrollar proyectos empresariales con potencial de éxito		
A5-R2-OE2. Transferencia de información para el Desing Thinking enfocado en el cliente	Los estudiantes de administración jugaron un rol fundamental como facilitadores, guiando a los deportistas en la aplicación práctica de cada fase del proceso. Esta colaboración no solo fortaleció el aprendizaje teórico, sino que también enriqueció la capacidad de los participantes para generar ideas creativas y viables que respondieran a las necesidades del mercado. Además de las actividades mencionadas se exploraron temas como: a) la formación de equipos emprendedores efectivos, donde se discutieron las dinámicas y habilidades necesarias para trabajar colaborativamente en proyectos empresariales. Las actividades prácticas incluyeron dinámicas de equipo, simulaciones de situaciones empresariales y la	Analiza e interpreta información sobre el planeamiento, organización y control de los recursos de las organizaciones, con el fin de optimizar de manera creativa, innovadora y sustentable para cumplir los objetivos y metas	

	elaboración de planes de acción concretos para implementar las soluciones ideadas. A lo largo del taller se fomentó un ambiente de aprendizaje activo y participativo, donde cada participante, no solo desarrollaron sus habilidades individuales, sino también aprender de la experiencia colectiva. Esto no solo preparó a los deportistas y estudiantes para enfrentar desafíos empresariales reales, sino que también les equipó con herramientas valiosas para innovar y crear impacto en el mercado actual		
A6-R2-OE2. Desarrollo de la idea de negocio	Los 135 deportistas se involucraron activamente en la conceptualización y desarrollo de sus propias ideas de negocio, utilizando un toolkit diseñado para guiar meticulosamente el proceso de generación y evaluación de ideas. Estas sesiones fueron dinámicas y participativas abarcando desde lluvias de ideas grupales hasta discusiones detalladas sobre los problemas	Identifica oportunidades de encadenamientos productivos mediante la aplicación de metodologías de evaluación de entornos que busquen agregar innovación, que sean social y ambientalmente rentables, para generar valor al sector empresarial	

	identificados en el mercado. Los deportistas elaboraron bocetos de posibles ideas de negocios y aplicaron herramientas de correlación para evaluar alternativas de manera crítica, considerando aspectos como la viabilidad, el potencial de mercado y la alineación con las necesidades del cliente. Además de la generación de ideas, las actividades incluyeron sesiones estructuradas de feedback y revisión, donde los participantes recibieron orientación y retroalimentación. Esta interacción no solo fortaleció las habilidades emprendedoras de los deportistas, sino que también fomentó un ambiente colaborativo donde el aprendizaje mutuo era fundamental. Los talleres no solo se limitaron a la teoría, sino que proporcionaron a los deportistas herramientas prácticas y experiencia directa en la evaluación y refinamiento continuo de sus propuestas empresariales. Esta preparación integral no solo impulsó su		
--	--	--	--

	confianza para enfrentar desafíos empresariales, sino que también los equipó con las habilidades necesarias para transformar sus ideas en proyectos empresariales viables y exitosos		
A7-R2-OE2. Presentación del elevator spitch	Se realizaron presentaciones de elevator pitch donde los 135 deportistas presentaron las ideas de negocio desarrolladas durante los talleres. Estas presentaciones no solo sirvieron para practicar la habilidad de comunicar de manera efectiva y concisa, sino que también fueron una oportunidad para aplicar herramientas de storytelling que captaran la atención del público y potenciales inversores. Durante las sesiones de preparación, los deportistas recibieron entrenamiento en técnicas de presentación efectiva, aprendiendo a estructurar su discurso de manera persuasiva y a destacar los aspectos clave de sus proyectos. Se enfatizó la importancia de captar la atención desde el inicio, definir claramente el problema y la solución	Domina las bases teóricas de la administración, finanzas, economía, marketing y derecho empresarial mediante procesos de investigación y vinculación	

	propuesta y destacar el valor diferencial de sus ideas en el mercado. Los resultados de estas presentaciones demostraron una mejora significativa en la capacidad de los deportistas para comunicar y vender sus ideas empresariales en un formato breve y convincente. Además, esta experiencia les proporcionó retroalimentación valiosa sobre cómo mejorar sus habilidades de presentación y adaptar sus mensajes según la audiencia		
A8-R3-OE3. Transferencia de información para la definición de la propuesta de valor	Los 135 deportistas participaron activamente en la definición y articulación de una propuesta de valor clara y diferenciada para sus negocios. Fueron capacitados por 41 estudiantes de administración, quienes facilitaron el proceso utilizando herramientas como el análisis comparativo y sesiones de retroalimentación grupal para afinar y mejorar sus propuestas Los deportistas aprendieron a identificar	Valora los conocimientos ancestrales y populares, la diversidad y multiculturalidad, la cosmología de los pueblos y nacionalidades del país, en correlación a la gestión administrativa, como parte constitutiva del ser humano; que mejoren la calidad de vida de una sociedad más humana, solidaria	

	las necesidades específicas de sus mercados objetivos y a comunicar cómo sus productos y servicios abordan estas necesidades de manera única y competitiva. La retroalimentación recibida durante las sesiones les permitió ajustar y perfeccionar sus propuestas, asegurando que fueran convincentes y atractivas tanto para clientes potenciales como para posibles inversores. Al finalizar los seminarios, las evaluaciones revelaron que el 80% de los participantes logró definir una propuesta de valor única y relevante para su mercado objetivo. Este resultado subraya no solo la comprensión adquirida sobre la importancia estratégica de una propuesta de valor clara, sino también la capacidad de aplicar estos conceptos en entornos empresariales prácticos	y ecológica	
A9-R3-OE3. Diseño del modelo de negocio a través de la matriz Canva	Uso de la matriz Canvas para el diseño de modelos de negocio, con	Emprende democratizando el acceso a los	

	la participación activa de 135 deportistas y 41 estudiantes de administración. Durante estos talleres, los deportistas se sumergieron en la aplicación práctica de la matriz Canvas, una herramienta esencial para desarrollar modelos de negocio estructurados y viables. Divididos en grupos, los participantes abordaron cada uno de los nueve componentes fundamentales de la matriz Canvas. Esto incluyó a) La definición de segmentos de clientes específicos a los cuales dirigirse; b) La creación de propuestas de valor convincentes; c) La planificación de canales de distribución efectivos; d) El establecimiento de relaciones sólidas con los clientes; e) La identificación de fuentes de ingresos clave; f) La determinación de recursos esenciales; h) actividades críticas; i) la consideración de socios estratégicos; y, j) la evaluación de la estructura de costos operativos.	mercados, medios de producción y el trabajo, que impulsen el cambio de la matriz productiva y contribuyan al desarrollo de la zona 1 y del país	
--	--	--	--

	La metodología de trabajo en grupo no solo facilitó la colaboración entre deportistas y estudiantes de administración, sino que también promovió la creatividad y el intercambio de ideas. Los talleres no se limitaron a la teoría, sino que proporcionaron una plataforma práctica donde los participantes pudieron aplicar conceptos empresariales a sus propios proyectos. Al finalizar, cada grupo había desarrollado modelos de negocio más claros y robustos, listos para ser refinados y evaluados con base en la retroalimentación recibida durante las sesiones		
A10-R3-OE3. Transferencia de información para el logro de financiamiento	La participación activa de 135 deportistas y 41 estudiantes de administración. Estos seminarios abordaron un amplio espectro de opciones financieras, incluyendo financiamiento propio, préstamos bancarios, inversores ángeles y crowdfunding. Durante los seminarios, se presentaron casos prácticos y se llevaron a	Gestiona el talento humano, sobre la base del conocimiento de liderazgo, impulsando el trabajo en equipo, de acuerdo a valores profesionalmente aceptados	

	cabo simulaciones de solicitudes de financiamiento para proporcionar a los participantes una comprensión práctica de cada opción disponible. Los deportistas y estudiantes de administración tuvieron la oportunidad de analizar en detalle las ventajas y desventajas de cada fuente de financiamiento, así como de explorar cómo estas opciones podrían aplicarse a las necesidades específicas de sus proyectos empresariales. Además de la teoría y las simulaciones, los participantes trabajaron activamente en el desarrollo de planes de acción personalizados para acceder a financiamiento. Esto implicó la identificación de estrategias específicas para asegurar los recursos financieros necesarios, considerando factores como el tamaño del proyecto, el riesgo asociado, y las preferencias personales y empresariales. Al finalizar los		
--	---	--	--

	seminarios, los deportistas y estudiantes no solo habían adquirido conocimientos detallados sobre las estrategias y fuentes de financiamiento disponibles, sino que también estaban mejor preparados para abordar los desafíos financieros inherentes a la puesta en marcha y desarrollo de sus iniciativas empresariales		
A11-R3-OE3. Talleres de elaboración del plan de negocios	Se realizaron talleres exhaustivos enfocados en la elaboración de un plan de negocios completo y efectivo, con la participación activa de 135 deportistas y 41 estudiantes de administración. Estos talleres abordaron todos los aspectos fundamentales necesarios para desarrollar un plan de negocios sólido. Los participantes fueron guiados a través de la estructura básica de un plan de negocios, que incluye la definición clara de la visión y misión empresarial, la investigación de mercado detallada para comprender el entorno competitivo y las	Diseña, planifica y evalúa proyectos productivos, social-solidarios, sostenibles y sustentables que perduren en el tiempo	

	necesidades del cliente, el análisis DAFO para evaluar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, la estrategia de marketing para posicionar adecuadamente el producto o servicio en el mercado, la planificación financiera para asegurar la viabilidad económica del proyecto, y la evaluación de riesgos para anticipar posibles desafíos y contingencias Cada participante trabajó en el desarrollo de un plan de negocios específico para su proyecto emprendedor, aplicando los conocimientos adquiridos durante los talleres. La evaluación de los resultados se centró en la claridad de la visión empresarial presentada, la viabilidad financiera del proyecto y la efectividad de la estrategia de mercado propuesta. Este enfoque integral no solo fortaleció las habilidades de planificación empresarial de los		
--	--	--	--

	participantes, sino que también los preparó para enfrentar los desafíos reales del lanzamiento y gestión de un negocio. La combinación de teoría y aplicación práctica aseguró que los deportistas y estudiantes de administración adquirieran las competencias necesarias para convertir sus ideas en proyectos empresariales exitosos y sostenibles		
A12-R3-OE3. Feria de exposición de planes de negocios	Se organizó una feria en la ciudad de Tulcán, específicamente en el Parque Central, con la participación de 135 deportistas y 41 estudiantes de administración de empresas donde presentaron y defendieron sus planes de negocio desarrollados a lo largo del proyecto. Además de mostrar prototipos y modelos de negocio, los participantes exhibieron las estrategias de mercado que habían elaborado: Bienes: 1. El Medallo (Fabricación de mallas con	Identifica oportunidades de encadenamientos productivos mediante la aplicación de metodologías de evaluación de entornos que busquen agregar innovación, que sean social y ambientalmente rentables, para generar valor al sector empresarial	

	productos reciclados sustentables) 2. Puro Pedal (Ropa deportiva de calidad para deportistas) 3. Tuna deshidratada (Resalta las propiedades nutritivas de la tuna deshidratada) 4. Dronisky (Dron especial para el diseño y monitoreo de rutinas de deportistas) 5. Afrostyle (Creación de prendas de vestir ajustadas a todos los cuerpos) 6. Equipa tu pasión (Prendas adaptadas para practicar cualquier deporte) 7. Fedebox (Comercializadora de insumos de boxeo de alta calidad) Servicios: 1. Valle Sports (Proporciona calzado adecuado para atletas para maximizar su rendimiento)		
--	--	--	--

	2. Artraining (Entrenamiento especial para deportistas de forma virtual) 3. Radio Sport (Emisora de pasión y emoción por el deporte) 4. Sports Harmony (Cursos de yoga para encontrar equilibrio físico y mental) 5. Judoride (Unidad de transporte que exhibe el deporte de judo) Productos Alimenticios: 1. Galletas de proteína (Barras de proteína equilibrada en sabores) 2. B-Energizante (Bebidas saludables) 3. Energisnack (Barras de proteínas saludables para un impulso energético) 4. Energ tuna (Barras naturales con propiedades nutricionales de la tuna)		
--	---	--	--

	5. Energy bars (Barras nutricionales para deportistas) 6. Natener (Bebidas naturales con propiedades revitalizantes) Los proyectos de emprendimiento presentados en la feria abarcaron una variedad de sectores y propuestas innovadoras, reflejando el trabajo y la dedicación de los participantes en la aplicación práctica de sus habilidades empresariales Además, la ciudadanía tulcanense acogió con gran entusiasmo la feria, mostrando un alto nivel de aceptación y apoyo a las iniciativas presentadas. La participación activa de la comunidad no solo se evidenció en la afluencia de personas, sino también en el interés mostrado por cada uno de los proyectos. Los asistentes pudieron interactuar directamente con los emprendedores, conocer de cerca sus propuestas y brindarles valiosos comentarios.		
--	--	--	--

	Además, se lograron vender algunos productos derivados de estas ideas de negocio, lo que demuestra el potencial y la viabilidad de los proyectos presentados. Las ventas realizadas durante la feria no solo generaron ingresos para los emprendedores, sino que también les proporcionaron una retroalimentación directa sobre la demanda y aceptación de sus productos en el mercado local		
A13-R3-OE3. Cierre del proyecto	Recopilación y Gestión documental del proyecto de vinculación con la sociedad		
% CUMPLIMIENTO	100%	100%	

2.2 EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

RUBRO	MONTO PRESUPUESTADO	ENTIDAD	EJECUTADO	%EJECUCIÓN (EJ/PROG) *100	POR EJECUTAR	OBSERVACIONES
A1-R1-OE1. Aplicación del Test de McClelland						
Hora Docente	50	UPEC	50	100%	0	
Papel bond-Resmas A4	54	UPEC	176,89	100%	0	
Carpeta plástico 2 anillos Lomo 2cm A4	3,5	UPEC	29,87	100%	0	
Tarjetas PVC credenciales A6	60	UPEC	0	0%	60	No se adquirieron esos bienes reducción presupuestario de la Dirección de Vinculación con la Sociedad

Kid Gafetes de identificación para participantes (Porta credencial y cordón)	180	UPEC	0	0%	180	No se adquirieron esos bienes reducción presupuestario de la Dirección de Vinculación con la Sociedad
Papelotes	3	UPEC	1,5	50%	0	
Bolígrafos	72	UPEC	39	54,16%	33	
Computador de escritorio todo en 1 intel core i7	1000	UPEC	0	0%	1000	No se adquirieron esos bienes reducción presupuestario de la Dirección de Vinculación con la Sociedad
Impresora Multifuncional Epson WorkForce Pro WF 6590	397,98	UPEC	397,98	100%	0	
Marcador tiza líquida una punta	0	UPEC	16,19	100%	0	
A2-R1-OE1. Diagnosticar las conductas emprendedoras de los deportistas de la federación deportiva del Carchi que permita promover el pensamiento empresarial sostenible						
Hora Docente	50	UPEC	37,5	75%	12,5	
A3-R1-OE1. Transferir herramientas para el diseño de planes de negocios, enfocadas a las necesidades del cliente o usuario de la localidad						
Hora Docente	50	UPEC	37,5	75%	12,5	
A4-R2-OE2. Diseñar propuestas emprendedoras de carácter sostenible que permitan la inserción laboral y con ello la generación de ingresos de los deportistas federados						
Hora Docente	50	UPEC	300	100%	0	
A5-R2-OE2. Desarrolla en el deportista federado herramientas emprendedoras que permitan el planteamiento de propuestas de emprendimiento social sostenible enfocadas en la realidad local						
Hora Docente	50	UPEC	225	100%	0	
A6-R2-OE2. Los beneficiarios plantean el plan de negocios de desarrollo social con enfoque en la actividad deportiva						
Hora Docente	50	UPEC	275	100%	0	
A7-R2-OE2. Transferencia de información para la definición de la propuesta de valor						
Hora Docente	50	UPEC	275	100%	0	
A8-R3-OE3. Diseño del modelo de negocio a través de la matriz Canva						
Hora Docente	50	UPEC	137,5	100%	0	
A9-R3-OE3. Transferencia de información para el logro de financiamiento						
Hora Docente	50	UPEC	412,5	100%	0	
A10-R3-OE3. Talleres de elaboración del plan de negocios						
Hora Docente	50	UPEC	137,5	100%	0	

A11-R3-OE3. Feria de exposición de planes de negocios						
Hora Docente	50	UPEC	275	100%	0	
A12-R3-OE3. Calificación de propuestas						
Hora Docente	50	UPEC	362,5	100%	0	
A13-R3-OE3. Cierre del proyecto						
Hora Docente	50	UPEC	125	100%	0	
TOTAL MONTO PRESUPUESTADO	2.420,48	TOTAL MONTO EJECUTADO	3.311,43	TOTAL MONTO NO EJECUTADO	1.298	Considerando el cambio de horas en el distributivo docente 2024 A

Universidad Politécnica Estatal del Carchi
 Av. Universitaria y Antisana
 Teléfono: 062224079/062224080 ext. 1126-1128
 Tulcán - Carchi - Ecuador



0000130

III. OBSERVACIONES

La señorita Burbano Dávila Doménica Valentina, con el número de cédula 1755769765, no cumplió con las actividades, las horas ni con el cronograma establecido para los estudiantes durante el proyecto "Pensamiento Empresarial Sostenible" realizado en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Este incumplimiento también contraviene lo estipulado en los Artículos 49, 50 y 51 del Reglamento Sustitutivo de Vinculación con la Sociedad (Resolución N° 136-CSUP-2017), que establece las normativas y obligaciones para la participación en proyectos de vinculación con la comunidad.

Además, su falta de compromiso y responsabilidad afectó negativamente el desarrollo y los resultados del proyecto, que tenía como objetivo promover el pensamiento empresarial y la sostenibilidad entre los estudiantes y los atletas participantes. A pesar de múltiples recordatorios y oportunidades para rectificar su participación, la señorita Burbano Dávila no logró cumplir con los estándares mínimos requeridos. Su inasistencia y falta de cumplimiento han sido debidamente documentadas y reportadas a las autoridades pertinentes para las acciones correspondientes

El proyecto "Pensamiento Empresarial Sostenible" se desarrolló con éxito en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi involucrando activamente a 40 estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas y 135 deportistas de la Federación Deportiva del Carchi. Durante el desarrollo del proyecto, se llevaron a cabo actividades formativas y prácticas sobre emprendimiento, incluyendo la implementación de un toolkit diseñado para evaluar las habilidades emprendedoras de los deportistas. Estas actividades se ejecutaron según la planificación establecida en la ciudad de Tulcán.

Además de las capacitaciones y la implementación del toolkit, se organizó una exitosa exposición donde los deportistas presentaron sus ideas de negocio y prototipos, los cuales fueron recibidos con entusiasmo por parte de la comunidad local. En el marco del proyecto, se aplicaron herramientas sofisticadas para la planificación estratégica y la evaluación del desempeño, estableciendo indicadores clave para asegurar el cumplimiento efectivo de los objetivos.

Como parte de los logros alcanzados se destacó la integración de conocimientos teóricos y prácticos a través de la malla curricular establecida, enfocándose en el desarrollo de habilidades empresariales y liderazgo. Específicamente, se llevó a cabo un taller especializado que abordó el

modelo Canvas y estrategias de liderazgo, con el propósito de formar líderes capaces de garantizar la viabilidad y sostenibilidad de las unidades productivas en sus respectivas localidades. Este enfoque integral contribuyó significativamente a fortalecer las capacidades emprendedoras y empresariales de los participantes, preparándolos para enfrentar los desafíos del mercado con creatividad y visión estratégica.

IV. RECOMENDACIONES

Para consolidar y ampliar el impacto del proyecto "Pensamiento Empresarial Sostenible" en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi se recomienda enfocarse en el emprendimiento para realizar actividades de incubación e impulso técnico. Es crucial mantener y fortalecer las actividades formativas integrales que combinan teoría y práctica empresarial, como el uso continuo de herramientas como el modelo Canvas y estrategias de liderazgo. Esto asegura que los participantes no solo adquieran conocimientos fundamentales, sino que también desarrollen habilidades prácticas aplicables en sus futuros emprendimientos.

Es esencial promover la innovación y la sostenibilidad dentro del proyecto, incentivando a los participantes a generar ideas de negocio rentables y socialmente responsables. Ampliar las alianzas estratégicas con empresas locales, instituciones educativas y organizaciones gubernamentales permitirá expandir el alcance del proyecto y ofrecer más oportunidades de aprendizaje y desarrollo empresarial. Como también, explorar las alianzas estratégicas mediante cooperación internacional para la obtención de fondos concursables.

Implementar sistemas de evaluación continua y retroalimentación garantizará que los programas se ajusten según las necesidades y los resultados obtenidos, asegurando así un impacto positivo y sostenible en el desarrollo empresarial de la región.

V. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

Elaborado por:

Msc. Sonia Marilú Malquín Vera
CI: 0401108980
DIRECTOR DEL PROYECTO

Revisado por:

Msc. Sonia Marilú Malquín Vera
CI: 0401108980

COORDINADORA DE VINCULACIÓN DE CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Msc. Daniel Andrés Jiménez Montalvo
CI: 0401866314

RESPONSABLE DE LA UNIDAD DE GESTIÓN DE PROYECTOS DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD

Aprobado por:

Msc. Freddy Richard Quinde Sari
CI: 1709123788

DIRECTOR DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Msc. Diego Guillermo Almeida Burbano
CI: 0401031281

DIRECTOR DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD

Universidad Politécnica Estatal del Carchi
Av. Universitaria y Antisana
Teléfono: 062224079/062224080 ext. 1126-1128
Tulcán - Carchi - Ecuador

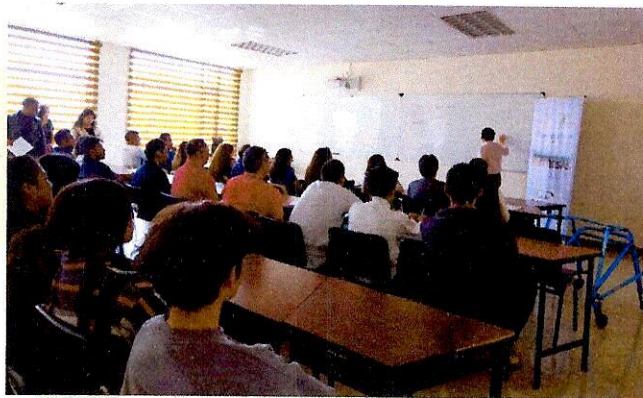


0000141

VI. ANEXOS

(Documentación, Fotografías, Videos que corroboren las actividades llevadas a cabo hasta la fecha).

Anexo 1 - Aplicación del Test de McClelland



Anexo 2.- Transferencia de información para el desarrollo de conductas emprendedoras



Anexo 3.- Desarrollo de talleres por tipo de conducta empresarial



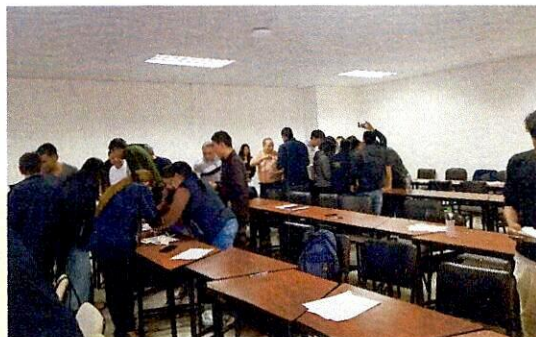
Telefono: 062224079/062224080 ext. 1126-1128
Tulcán - Carchi - Ecuador



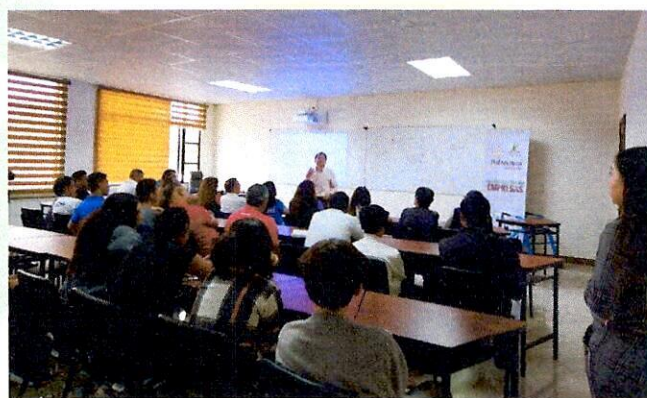
DIRECCION DE VINCULACION
CON LA SOCIEDAD

0000142

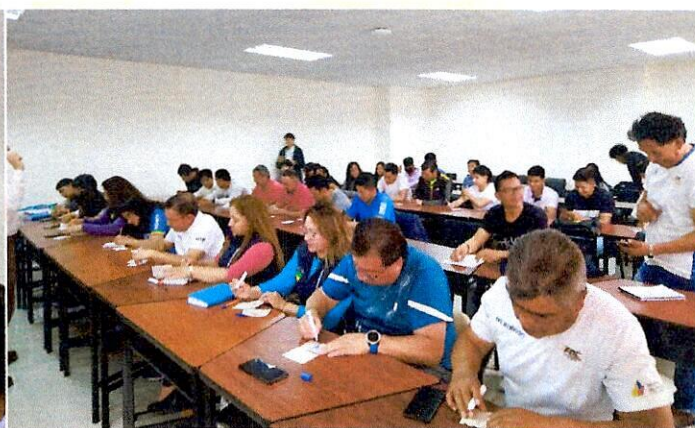
Anexo 4.- Papelotes Desarrollo federados herramientas emprendedoras para el planteamiento de la propuesta del deportista



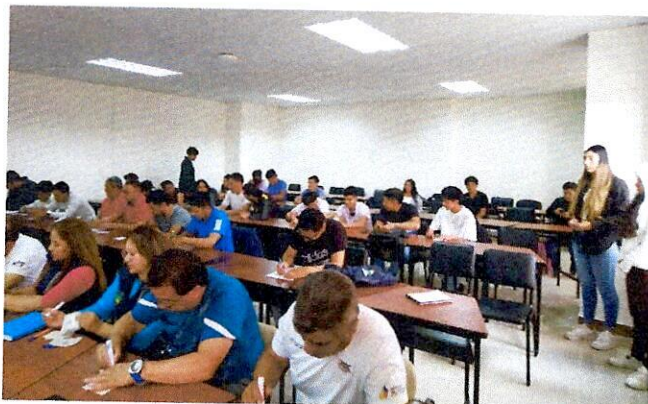
Anexo 5.- Transferencia de información para el Design Thinking enfocado en el cliente.



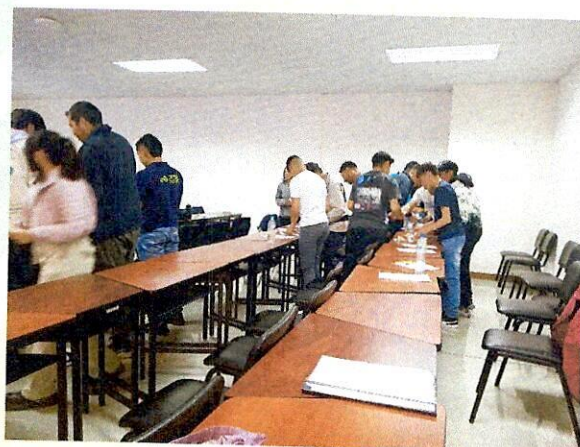
Anexo 6.- Desarrollo de la idea de negocio



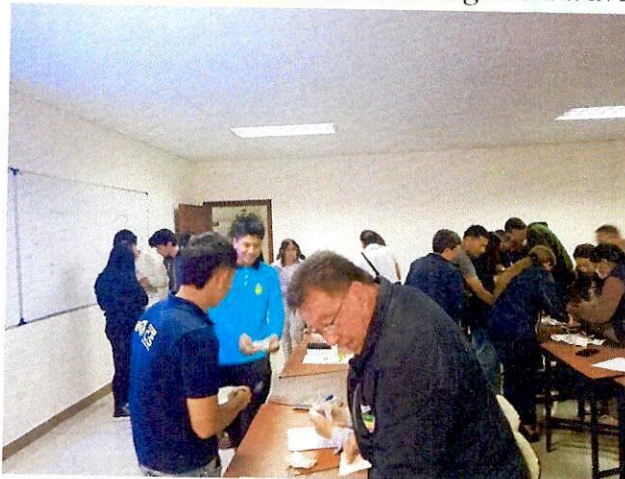
Anexo 7.- Presentación del elevator spitch



Anexo 8.- Transferencia de información para la definición de la propuesta de valor



Anexo 9.- Diseño del modelo de negocio a través de la matriz Canva.



Anexo 10.- Transferencia de información para el logro de financiamiento.



Anexo 11.- Talleres de elaboración del plan de negocios



Anexo 12.- Feria de exposición de planes de negocios



Teléfono: 062224079/062224080 ext. 1126-1128
Tulcán – Carchi – Ecuador