



ANEXOS



00000549

● MATERIAL
DIDÁCTICO PARA
CAPACITACIÓN
VIRTUAL Y
PRESENCIAL

●

00000550

• MATERIAL
DIDÁCTICO PARA
CAPACITACIÓN

00000551

Socialización 1: Clases virtuales Taller de Producto y Marca - TULCÁN

| | |
|--|---|
| <p>“DISEÑO DE IMAGEN Y PRODUCTO”</p>  | <p>Producto</p> <p>Cualquier bien o servicio que se pueda ofrecer a un mercado para su adquisición, uso o consumo.</p>  |
| <p>Niveles de Producto</p>  | <p>¿Se vende más que el producto?</p> <p>El truco es vender un concepto vender una diferencia.</p> <p>VENDER LA MARCA</p>  |
| <p>Dar nombre a la Marca</p> <p>Consiste en palabras, letras o números que se pueden enunciar verbalmente.</p>  | <p>Diseño de la Marca</p>  <p>Proceso estratégico que busca crear una conexión emocional duradera con el público objetivo.</p> |
| <p>Símbolo de Marca</p> <p>Es la parte de esta que aparece en forma de signo, trazo, dibujo, color o tipo de letras distintivos.</p>  | <p>Marca Registrada</p>  <ul style="list-style-type: none"> ✓ Es la que adoptado vendedor y recibe protección legal. ✓ La marca registrada comprende no solo el símbolo de la marca, como mucha gente cree si no también nombre de la marca. |

00000552

Atributos de la Marca

Características físicas:

- ✓ Color
- ✓ Diseño
- ✓ Forma
- ✓ Tamaño



Beneficios para los Consumidores

- ✓ Facilita la identificación de los bienes y servicios.
- ✓ Ayuda a tomar decisiones de compra.
- ✓ Se reconocen fácilmente cuando se exhiben en una tienda.



Taller N°1: Diseño de Producto y Marca



Importancia de Estrategia de ventas

- ✓ Atrae y retiene clientes.
- ✓ Diferenciación en el mercado.
- ✓ Optimización de recursos.
- ✓ Crecimiento del negocio.
- ✓ Fidelización de clientes.



"ESTRATEGIAS DE VENTAS"

Son planes o ideas que se usan para vender más productos o servicios.



Características

CLARIDAD EN EL MENSAJE



"Nutrición natural, saludable y deliciosa. Rico en proteínas e ideal para dietas saludables."

Características

ENFOQUE EN EL IENTE

- ✓ Centrarse en las necesidades del cliente para ofrecer el producto o servicio.
- ✓ Promocionar el choco resaltando sus beneficios nutricionales, sostenibilidad y versatilidad.



Características

ADAPTABILIDAD

Ajustarse según las características del mercado, preferencias del cliente.



"El choco se ajusta a los sabores, presentaciones, canales de venta y variaciones en sus presentaciones"

Características

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Comunicación constante y abierta con el cliente a través de redes sociales, canales de comunicación, promociones.



Disfruta del auténtico sabor de la tradición con nuestro choco, resalta los beneficios del choco, generando confianza y aumentando su preferencia en el mercado.

¡Pruéba la calidad que tu paladar merece!

Atención al cliente

"La satisfacción del cliente es el verdadero éxito de cualquier empresa"



00000553

Cliente

Es la persona que recibe los productos o servicios resultantes de un proceso, en el intento de satisfacer sus necesidades.



02 DURANTE

- ✓ Empatizar con el cliente.
- ✓ Adaptarse a las necesidades del cliente.
- ✓ No vender el producto, vender la necesidad.



¿Qué busca obtener el cliente cuando compra?

Cliente

Un precio razonable.



Una adecuada calidad por lo que paga.



Una atención amable y personalizada.



Un servicio entrega domicilio.



La atención al cliente consta de 3 fases:

01 ANTES

Antencionamiento
(Darse a conocer, tener informado al consumidor de que existimos)



03 DESPUES

Atencionamiento (Saber que tan satisfecho está el consumidor con el producto).



¿Qué busca obtener el cliente cuando compra?

Cliente

Un horario cómodo para ir a comprar.



Cierta proximidad geográfica.



Posibilidad de comprar a crédito.



Una razonable variedad de oferta.



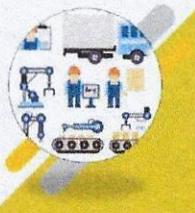
Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.

Taller N°2: Juego de roles de clientes y vendedores



00000554

Socialización 3: Clases virtuales taller de Procesos Productivos – TULCÁN

| | |
|---|--|
|   | <h3>Índice de contenidos</h3> <ul style="list-style-type: none">1. Procesos productivos1.2. Etapas del proceso productivo o estratégico1.3. Optimización de los procesos productivos1.4. Capacitación del personal1.5. Planificación de los procesos productivos1.6. Innovación en procesos1.7. Entrada, procesos y salida1.8. Conclusión1.9. Taller |
| 1. PROCESOS PRODUCTIVOS  Conjunto de actividades que transforman insumos en productos de manera eficiente y rentable.  | 1.2 ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO O ESTRÁTÉGICO  |
| 1.3. Optimización de Procesos Productivos  Reducción de Costos Identificar y eliminar actividades que no agreguen valor. | 1.3. Optimización de Procesos Productivos  Mejora de Calidad Implementar controles de calidad. |
| 1.3. Optimización de Procesos Productivos  Aumento de Productividad Renovar tareas, capacitar al personal y fomentar la mejora continua. | 1.3. Optimización de Procesos Productivos  Flexibilidad Diseñar procesos adaptables a cambios en la demanda. |

00000555

1.3. Optimización de Procesos Productivos

Casos de Éxito

"Optimizar no es ser baratero"



1.5. Planificación de los Procesos Productivos

Análisis de la Demanda

Número de productos a fabricar



Gestión de Inventarios

Cantidad EXACTA de recursos para poder fabricar



Programación de la Producción

Coordinar el flujo de trabajo



1.7. Entrada, Transformación y Salida

Procesos de Entrada



Procesos de Transformación



Procesos de Salida



1.9. TALLER

Diseño de ropa interior que resalten las partes femeninas del hombre.



1.4. Capacitación del Personal

Desarrollar habilidades que aporten al emprendimiento



1.6. Innovación en Procesos



SER DIFERENTE, SER ÚNICO:
✓ Ser
✓ Estar
✓ Hacer
✓ Tener
✓ Distribuir

1.8. Conclusión

La optimización de procesos productivos es un proceso continuo que requiere compromiso y adaptación. Al implementar estrategias efectivas y fomentar una cultura de innovación, las empresas pueden alcanzar niveles superiores de eficiencia y competitividad.

"OPTIMIZAR NO ES SER BARATERO"



Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.



00000550

Socialización 4: Clases virtuales taller de Procesos Estratégicos - TULCÁN

| <h3>PROCESOS ESTRATÉGICOS</h3> | <p>¿QUÉ SON LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS?</p> <p>Los procesos estratégicos definen el rumbo de una organización a largo plazo. Se centran en la planificación y toma de decisiones para garantizar la sostenibilidad del emprendimiento.</p> | | | | | | |
|---|--|---|-------------------|--------------|---------------------------------------|--|---|
| <h3>IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS</h3> <p>Ventaja competitiva Los procesos estratégicos permiten diferenciarse de la competencia</p>  <p>Optimización de recursos La eficiencia de los recursos: personas, dinero, materiales y técnicas.</p>  | <h3>IDENTIFICACIÓN DE LOS PROCESOS CLAVE</h3> <table border="0"> <thead> <tr> <th>ANÁLISIS</th> <th>MAPEO DE PROCESOS</th> <th>PRIORIZACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Examinar los objetivos y prioridades.</td> <td>Identificar y documentar los procesos.</td> <td>Seleccionar los procesos que brindan mayor valor.</td> </tr> </tbody> </table> | ANÁLISIS | MAPEO DE PROCESOS | PRIORIZACIÓN | Examinar los objetivos y prioridades. | Identificar y documentar los procesos. | Seleccionar los procesos que brindan mayor valor. |
| ANÁLISIS | MAPEO DE PROCESOS | PRIORIZACIÓN | | | | | |
| Examinar los objetivos y prioridades. | Identificar y documentar los procesos. | Seleccionar los procesos que brindan mayor valor. | | | | | |
| <h3>ETAPAS DEL PROCESO (Recordemos)</h3>  | <p>DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES</p>  <p>RESISTENCIA AL CAMBIO El personal puede ser resistente a adoptar cambios profesionales y formas de trabajo.</p> | | | | | | |
| <h3>DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES</h3>  <p>FALTA DE ALINEACIÓN Los procesos deben estar consistentemente alineados con la estrategia de la empresa.</p> | <h3>DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES</h3>  <p>COMPLEJIDAD Y RIGIDEZ Los procesos deben ser flexibles y adaptables a los cambios del negocio.</p> | | | | | | |
| <h3>VENTAJAS DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionará claridad sobre las prioridades. • Mejoran la capacidad de reacción ante cambios. • Fomentar la asignación eficiente de recursos. • Facilita la toma de decisiones. • Fortalece el Emprendimiento. | <p>TALLER</p>  | | | | | | |

00000557

CÁLCULO

9.- Viendo un partido de fútbol habrá 36 personas, pero en el anuncio se juegan 15 jugadores, ¿cuántas personas hay otras viendo el partido?

DIFÍCIL

OPORTUNAS

SOLUCIÓN



Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.



00000558

Socialización 5: Clases virtuales taller de Finanzas – TULCÁN

| | |
|---|--|
| <h3>Introducción a las finanzas</h3> <p>¿QUÉ SON LAS FINANZAS EMPRESARIALES?</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Son la clave para el éxito.➤ Es la gestión inteligente de los recursos.➤ Acciones que se planifican, se gestionan para que crezcan los recursos. | <h3>Introducción a las finanzas</h3> <p>¿QUÉ SON LAS FINANZAS PERSONALES?</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Son la clave para la FELICIDAD➤ Es la gestión inteligente del dinero que tenemos y no tenemos.➤ Acciones que se planifican, se gestionan para aprovechar la VIDA |
| <h3>Importancia de la gestión financiera: felicidad y éxito</h3> <p>Empresariales Éxito empresarial, felicidad para los socios, empleados y trabajadores.</p> <p>Personales Felicidad para la Familia</p> | <h3>Importancia de la gestión financiera: Inteligencia emocional y matemática</h3> <p>Empresariales Inteligencia para vender y comprar</p> <p>Personales Inteligencia para distribuir</p> |
| <h3>Importancia de la gestión financiera: Vicios o Virtudes</h3> <p>Empresariales Sostiene a la empresa (frascide)</p> <p>Personales Sostiene generaciones (Hereda)</p> | <h3>Importancia de la gestión financiera: Pensamiento empresarial</h3> <p>Empresariales Pensamiento empresarial</p> <p>Personales Pensamiento empresarial</p> |

PRIMER Y TALLER DE LA ESTUPIDEZ

¿Eres estúpido?

¿Tener dinero?
¿Ser empresario?
¿En qué?
¿Qué se necesita?

emoción



Es la variación profunda pero efímera del ánimo, puede ser agradable o penosa y presentarse junto a clara conmoción somática. Es fundamental en los procesos de salud de una persona. Tal es así que en muchos casos, sucede que una enfermedad se desencadena por una determinada experiencia que genera una emoción particular; las fobias o de los trastornos mentales.

resultado



Es el corolario, la consecuencia o fruto de una determinada situación o de un proceso. En términos de administrador, se denomina al saldo que arroja una competencia y que supone, al final de la misma, la determinación del un ganador. Cabe destacar que, antes del resultado final, pudo haber distintos resultados parciales. (temporal)

OBJETIVOS HACIA LA
riqueza
**PENSAMIENTO
EMPRESARIAL**



Pensamiento Empresarial

- Presupuesto: Planifica tus ingresos y gastos.
- Ahorra: Destina una parte del dinero regularmente.
- Reduce gastos innecesarios
- Invierte haciendo crecer el dinero a largo plazo
- Educación financiera: Aprende sobre temas de inversiones y seguros.

pensamiento



Es aquello que se trae a la realidad por medio de la actividad intelectual. Son productos elaborados por la mente, procesos racionales del intelecto o bien por abstracciones de la imaginación. Abrar un conjunto de operaciones de la razón, como lo son el análisis, la síntesis, la comparación, la generalización y la abstracción. Por otra parte, hay que tener en cuenta que se manifiesta en el lenguaje.

acción



Se refiere a dejar de tener un rol pasivo para pasar a hacer algo o bien a la consecuencia de esa actividad. Se trata también del efecto que un agente tiene sobre una determinada cosa, del desarrollo de un conjunto de determinados movimientos y gestos o de una sucesión de hechos o circunstancias. En física, la acción es una magnitud de la energía absorbida en el marco de un procedimiento, a raíz de su duración (temporal).

$$[(P+E)A] = R(+)$$

sentimiento
conducta
comportamiento
hábito

PENSAMIENTO EMPRESARIAL

Cuando una persona realiza acciones, controlando sus pensamientos y emociones, logrando comportamientos positivos hacia un propósito personal o profesional, entendiendo el éxito como un estado de vida armónico, que satisface necesidades actuales, sin poner en riesgo las necesidades futuras. Por tanto, logra convertirse en una herramienta que genera experiencias de vida únicas que son heredadas.

¿Qué es una Estructura de Costos?

Es dónde detalla todos los gastos asociados con la operación de un negocio. Es como un mapa financiero que te permite visualizar dónde se destina cada centavo que inviertes.



| Concepto | Cantidad | Unidad | Costo unitario | Costo mensual |
|-------------------------------|-------------------|-----------|-------------------|---------------|
| Alquiler de local | 1 | | \$200 | \$200 |
| Servicios básicos | (m2, agua y gas) | | \$50 | \$50 |
| Sueldo administrativo | 1 (encargado) | | \$300 | \$300 |
| Costos fijos | | | | \$350 |
| Materia prima | (m2, sal, aceite) | toneladas | \$0.30 por unidad | 300 |
| Empleos | 100 | horas | \$0.20 por hora | 100 |
| Transporte | | | \$0.10 por unidad | 50 |
| Monto de Chgs Directa | | | \$0.10 por unidad | 150 |
| Costos variables | | | | 800 |
| Costos totales (CF+CV) | | | | \$1.150 |
| Costo por tonelada | 1000 toneladas | | | \$1.15 |

Importancia y estructura básica

Importancia: Toma de decisiones, Control de Gastos y Planificación Financiera.

Elaboración de una estructura de costos

Identifica todos tus costos:

Costos Fijos: Aquellos que no varían con el nivel de producción.
Costos Variables: Aquellos que cambian según la producción.

Categoriza los costos:

Por función: Producción, administración, ventas, etc.
Por naturaleza: Materiales primas, mano de obra, servicios, etc.

Presupuestos y Control de Gastos

El presupuesto es una herramienta vital para controlar las finanzas y prever futuras necesidades económicas

Cómo hacer un presupuesto

Define un periodo: Mensual, trimestral o anual.
Estima tus ingresos: Basado en datos históricos o proyecciones.
Detalla tus gastos: Categorízalos y cuantifícalos.
Crea un fondo de contingencia: Para imprevistos.
Monitorea y ajusta: Revisa regularmente y adapta.

Tema Global 2.

Presupuestos y Control de Gastos

Tipos de costos:

Fijos, variables y cómo controlarlos



¿Cómo controlarlos?

Estrategias:

Identifica: Clasifica tus costos para tomar mejores decisiones.
Controla los variables: Optimiza procesos y negocia con proveedores.
Negocia los fijos: Busca alternativas o renegocia contratos.
Análisis y Separa las partes fija y variable para un mejor control.

Tipos de costos :

Fijos: Permanecen constantes sin importar la producción (alquiler, salarios fijos).



Variables: Fluctúan según la producción (materia prima, comisiones).

Costos semi-fijos o mixtos: Tienen componentes fijos y variables.
Ejemplo: servicios públicos que incluyen una tarifa fija más un costo adicional por uso.

Gestión del Crédito y el Financiamiento



Gestión del Crédito y el Financiamiento

Fuentes de financiamiento para emprendedores

El financiamiento puede variar en función al tamaño y necesidades del negocio- las fuentes pueden ser capital propio, préstamos bancarios, inversionistas, etc.

Cómo gestionar deudas y préstamos de forma efectiva

- Evaluar la capacidad de pago de las deudas.
- Priorizar el pago de las deudas.
- Mantener una reserva para emergencias y pagos de deudas.

0000561

Ventajas y riesgos del uso de crédito en el negocio

- **Ventajas:**
 - Permite financiar el crecimiento y proyectos sin necesidad de grandes inversiones de capital propio.
 - Mejora la capacidad de respuesta ante oportunidades de mercado.
- **Riesgos:**
 - Puede generar dependencia y altos costos por intereses.
 - Riesgo de sobreendeudamiento si no se gestiona correctamente.

TALLER

El taller se basa en que los participantes analicen esta estructura de costos y gastos personales de ellos y su familia clasificados en ahorro mínimo, felicidad y auxilio. Dibujen ir llenando las celdas de la hoja de acuerdo con los conceptos si tiene aquellos poner un valor en caso contrario no y al final se realizan cálculos básicos para mirar en porcentajes lo que corresponde a cada elemento clasificado en base a la explicación en las capacitaciones presenciales.

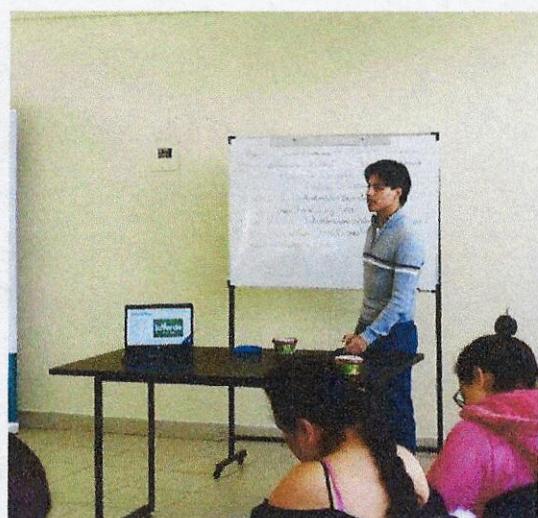
| Año | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 60 | 61 | 62 | 63 | 64 | 65 | 66 | 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | 74 | 75 | 76 | 77 | 78 | 79 | 80 | 81 | 82 | 83 | 84 | 85 | 86 | 87 | 88 | 89 | 90 | 91 | 92 | 93 | 94 | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 100 | 101 | 102 | 103 | 104 | 105 | 106 | 107 | 108 | 109 | 110 | 111 | 112 | 113 | 114 | 115 | 116 | 117 | 118 | 119 | 120 | 121 | 122 | 123 | 124 | 125 | 126 | 127 | 128 | 129 | 130 | 131 | 132 | 133 | 134 | 135 | 136 | 137 | 138 | 139 | 140 | 141 | 142 | 143 | 144 | 145 | 146 | 147 | 148 | 149 | 150 | 151 | 152 | 153 | 154 | 155 | 156 | 157 | 158 | 159 | 160 | 161 | 162 | 163 | 164 | 165 | 166 | 167 | 168 | 169 | 170 | 171 | 172 | 173 | 174 | 175 | 176 | 177 | 178 | 179 | 180 | 181 | 182 | 183 | 184 | 185 | 186 | 187 | 188 | 189 | 190 | 191 | 192 | 193 | 194 | 195 | 196 | 197 | 198 | 199 | 200 | 201 | 202 | 203 | 204 | 205 | 206 | 207 | 208 | 209 | 210 | 211 | 212 | 213 | 214 | 215 | 216 | 217 | 218 | 219 | 220 | 221 | 222 | 223 | 224 | 225 | 226 | 227 | 228 | 229 | 230 | 231 | 232 | 233 | 234 | 235 | 236 | 237 | 238 | 239 | 240 | 241 | 242 | 243 | 244 | 245 | 246 | 247 | 248 | 249 | 250 | 251 | 252 | 253 | 254 | 255 | 256 | 257 | 258 | 259 | 260 | 261 | 262 | 263 | 264 | 265 | 266 | 267 | 268 | 269 | 270 | 271 | 272 | 273 | 274 | 275 | 276 | 277 | 278 | 279 | 280 | 281 | 282 | 283 | 284 | 285 | 286 | 287 | 288 | 289 | 290 | 291 | 292 | 293 | 294 | 295 | 296 | 297 | 298 | 299 | 300 | 301 | 302 | 303 | 304 | 305 | 306 | 307 | 308 | 309 | 310 | 311 | 312 | 313 | 314 | 315 | 316 | 317 | 318 | 319 | 320 | 321 | 322 | 323 | 324 | 325 | 326 | 327 | 328 | 329 | 330 | 331 | 332 | 333 | 334 | 335 | 336 | 337 | 338 | 339 | 340 | 341 | 342 | 343 | 344 | 345 | 346 | 347 | 348 | 349 | 350 | 351 | 352 | 353 | 354 | 355 | 356 | 357 | 358 | 359 | 360 | 361 | 362 | 363 | 364 | 365 | 366 | 367 | 368 | 369 | 370 | 371 | 372 | 373 | 374 | 375 | 376 | 377 | 378 | 379 | 380 | 381 | 382 | 383 | 384 | 385 | 386 | 387 | 388 | 389 | 390 | 391 | 392 | 393 | 394 | 395 | 396 | 397 | 398 | 399 | 400 | 401 | 402 | 403 | 404 | 405 | 406 | 407 | 408 | 409 | 410 | 411 | 412 | 413 | 414 | 415 | 416 | 417 | 418 | 419 | 420 | 421 | 422 | 423 | 424 | 425 | 426 | 427 | 428 | 429 | 430 | 431 | 432 | 433 | 434 | 435 | 436 | 437 | 438 | 439 | 440 | 441 | 442 | 443 | 444 | 445 | 446 | 447 | 448 | 449 | 450 | 451 | 452 | 453 | 454 | 455 | 456 | 457 | 458 | 459 | 460 | 461 | 462 | 463 | 464 | 465 | 466 | 467 | 468 | 469 | 470 | 471 | 472 | 473 | 474 | 475 | 476 | 477 | 478 | 479 | 480 | 481 | 482 | 483 | 484 | 485 | 486 | 487 | 488 | 489 | 490 | 491 | 492 | 493 | 494 | 495 | 496 | 497 | 498 | 499 | 500 | 501 | 502 | 503 | 504 | 505 | 506 | 507 | 508 | 509 | 510 | 511 | 512 | 513 | 514 | 515 | 516 | 517 | 518 | 519 | 520 | 521 | 522 | 523 | 524 | 525 | 526 | 527 | 528 | 529 | 530 | 531 | 532 | 533 | 534 | 535 | 536 | 537 | 538 | 539 | 540 | 541 | 542 | 543 | 544 | 545 | 546 | 547 | 548 | 549 | 550 | 551 | 552 | 553 | 554 | 555 | 556 | 557 | 558 | 559 | 560 | 561 | 562 | 563 | 564 | 565 | 566 | 567 | 568 | 569 | 570 | 571 | 572 | 573 | 574 | 575 | 576 | 577 | 578 | 579 | 580 | 581 | 582 | 583 | 584 | 585 | 586 | 587 | 588 | 589 | 590 | 591 | 592 | 593 | 594 | 595 | 596 | 597 | 598 | 599 | 600 | 601 | 602 | 603 | 604 | 605 | 606 | 607 | 608 | 609 | 610 | 611 | 612 | 613 | 614 | 615 | 616 | 617 | 618 | 619 | 620 | 621 | 622 | 623 | 624 | 625 | 626 | 627 | 628 | 629 | 630 | 631 | 632 | 633 | 634 | 635 | 636 | 637 | 638 | 639 | 640 | 641 | 642 | 643 | 644 | 645 | 646 | 647 | 648 | 649 | 650 | 651 | 652 | 653 | 654 | 655 | 656 | 657 | 658 | 659 | 660 | 661 | 662 | 663 | 664 | 665 | 666 | 667 | 668 | 669 | 670 | 671 | 672 | 673 | 674 | 675 | 676 | 677 | 678 | 679 | 680 | 681 | 682 | 683 | 684 | 685 | 686 | 687 | 688 | 689 | 690 | 691 | 692 | 693 | 694 | 695 | 696 | 697 | 698 | 699 | 700 | 701 | 702 | 703 | 704 | 705 | 706 | 707 | 708 | 709 | 710 | 711 | 712 | 713 | 714 | 715 | 716 | 717 | 718 | 719 | 720 | 721 | 722 | 723 | 724 | 725 | 726 | 727 | 728 | 729 | 730 | 731 | 732 | 733 | 734 | 735 | 736 | 737 | 738 | 739 | 740 | 741 | 742 | 743 | 744 | 745 | 746 | 747 | 748 | 749 | 750 | 751 | 752 | 753 | 754 | 755 | 756 | 757 | 758 | 759 | 760 | 761 | 762 | 763 | 764 | 765 | 766 | 767 | 768 | 769 | 770 | 771 | 772 | 773 | 774 | 775 | 776 | 777 | 778 | 779 | 780 | 781 | 782 | 783 | 784 | 785 | 786 | 787 | 788 | 789 | 790 | 791 | 792 | 793 | 794 | 795 | 796 | 797 | 798 | 799 | 800 | 801 | 802 | 803 | 804 | 805 | 806 | 807 | 808 | 809 | 810 | 811 | 812 | 813 | 814 | 815 | 816 | 817 | 818 | 819 | 820 | 821 | 822 | 823 | 824 | 825 | 826 | 827 | 828 | 829 | 830 | 831 | 832 | 833 | 834 | 835 | 836 | 837 | 838 | 839 | 840 | 841 | 842 | 843 | 844 | 845 | 846 | 847 | 848 | 849 | 850 | 851 | 852 | 853 | 854 | 855 | 856 | 857 | 858 | 859 | 860 | 861 | 862 | 863 | 864 | 865 | 866 | 867 | 868 | 869 | 870 | 871 | 872 | 873 | 874 | 875 | 876 | 877 | 878 | 879 | 880 | 881 | 882 | 883 | 884 | 885 | 886 | 887 | 888 | 889 | 890 | 891 | 892 | 893 | 894 | 895 | 896 | 897 | 898 | 899 | 900 | 901 | 902 | 903 | 904 | 905 | 906 | 907 | 908 | 909 | 910 | 911 | 912 | 913 | 914 | 915 | 916 | 917 | 918 | 919 | 920 | 921 | 922 | 923 | 924 | 925 | 926 | 927 | 928 | 929 | 930 | 931 | 932 | 933 | 934 | 935 | 936 | 937 | 938 | 939 | 940 | 941 | 942 | 943 | 944 | 945 | 946 | 947 | 948 | 949 | 950 | 951 | 952 | 953 | 954 | 955 | 956 | 957 | 958 | 959 | 960 | 961 | 962 | 963 | 964 | 965 | 966 | 967 | 968 | 969 | 970 | 971 | 972 | 973 | 974 | 975 | 976 | 977 | 978 | 979 | 980 | 981 | 982 | 983 | 984 | 985 | 986 | 987 | 988 | 989 | 990 | 991 | 992 | 993 | 994 | 995 | 996 | 997 | 998 | 999 | 1000 | 1001 | 1002 | 1003 | 1004 | 1005 | 1006 | 1007 | 1008 | 1009 | 10010 | 10011 | 10012 | 10013 | 10014 | 10015 | 10016 | 10017 | 10018 | 10019 | 10020 | 10021 | 10022 | 10023 | 10024 | 10025 | 10026 | 10027 | 10028 | 10029 | 10030 | 10031 | 10032 | 10033 | 10034 | 10035 | 10036 | 10037 | 10038 | 10039 | 10040 | 10041 | 10042 | 10043 | 10044 | 10045 | 10046 | 10047 | 10048 | 10049 | 10050 | 10051 | 10052 | 10053 | 10054 | 10055 | 10056 | 10057 | 10058 | 10059 | 10060 | 10061 | 10062 | 10063 | 10064 | 10065 | 10066 | 10067 | 10068 | 10069 | 10070 | 10071 | 10072 | 10073 | 10074 | 10075 | 10076 | 10077 | 10078 | 10079 | 10080 | 10081 | 10082 | 10083 | 10084 | 10085 | 10086 | 10087 | 10088 | 10089 | 10090 | 10091 | 10092 | 10093 | 10094 | 10095 | 10096 | 10097 | 10098 | 10099 | 100100 | 100101 | 100102 | 100103 | 100104 | 100105 | 100106 | 100107 | 100108 | 100109 | 100110 | 100111 | 100112 | 100113 | 100114 | 100115 | 100116 | 100117 | 100118 | 100119 | 100120 | 100121 | 100122 | 100123 | 100124 | 100125 | 100126 | 100127 | 100128 | 100129 | 100130 | 100131 | 100132 | 100133 | 100134 | 100135 | 100136 | 100137 | 100138 | 100139 | 100140 | 100141 | 100142 | 100143 | 100144 | 100145 | 100146 | 100147 | 100148 | 100149 | 100150 | 100151 | 100152 | 100153 | 100154 | 100155 | 100156 | 100157 | 100158 | 100159 | 100160 | 100161 | 100162 | 100163 | 100164 | 100165 | 100166 | 100167 | 100168 | 100169 | 100170 | 100171 | 100172 | 100173 | 100174 | 100175 | 100176 | 100177 | 100178 | 100179 | 100180 | 100181 | 100182 | 100183 | 100184 | 100185 | 100186 | 100187 | 100188 | 100189 | 100190 | 100191 | 100192 | 100193 | 100194 | 100195 | 100196 | 100197 | 100198 | 100199 | 100200 | 100201 | 100202 | 100203 | 100204 | 100205 | 100206 | 100207 | 100208 | 100209 | 100210 | 100211 | 100212 | 100213 | 100214 | 100215 | 100216 | 100217 | 100218 | 100219 | 100220 | 100221 | 100222 | 100223 | 100224 | 100225 | 100226 | 100227 | 100228 | 100229 | 100230 | 100231 | 100232 | 100233 | 100234 | 100235 | 100236 | 100237 | 100238 | 100239 | 100240 | 100241 | 100242 | 100243 | 100244 | 100245 | 100246 | 100247 | 100248 | 100249 | 100250 | 100251 | 100252 | 100253 | 100254 | 100255 | 100256 |<th
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

• MATERIAL
FOTOGRÁFICO

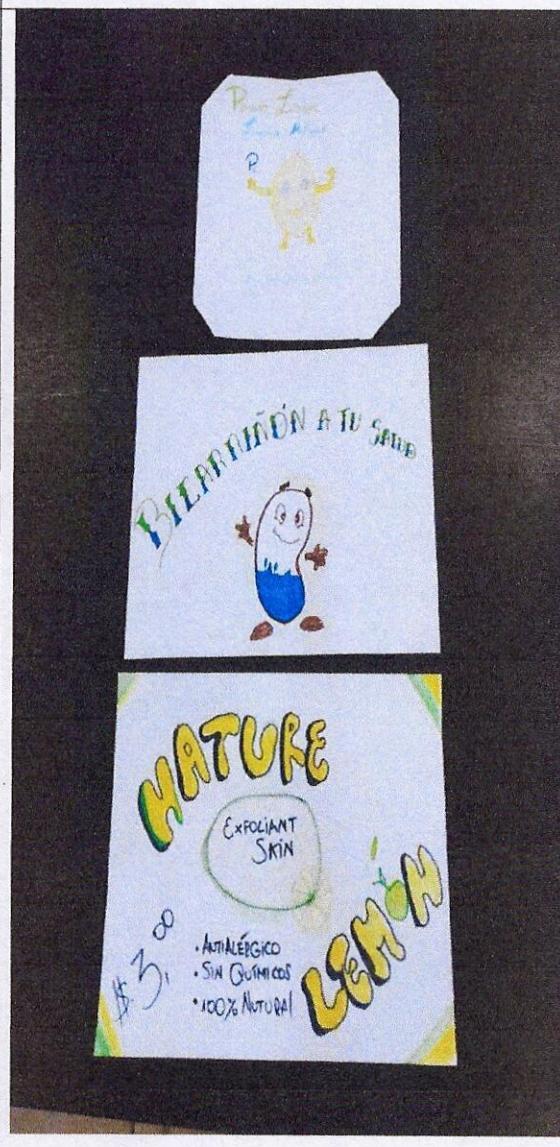
00000563

Socialización 1: Capacitación Taller de Producto y Marca – TULCÁN

Actividad: Dinámica se les reparte materiales como limones, azúcar, agua, bicarbonato para que puedan crear un producto usando su creatividad.

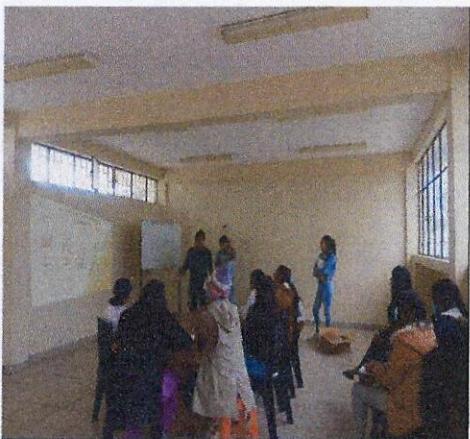


Actividad: Dinámica dos en esta se les repartió cartulinas, colores, marcadores y lápices, para que puedan realizar lo que es el diseño de marca para cumplir con todos los conceptos impartidos.



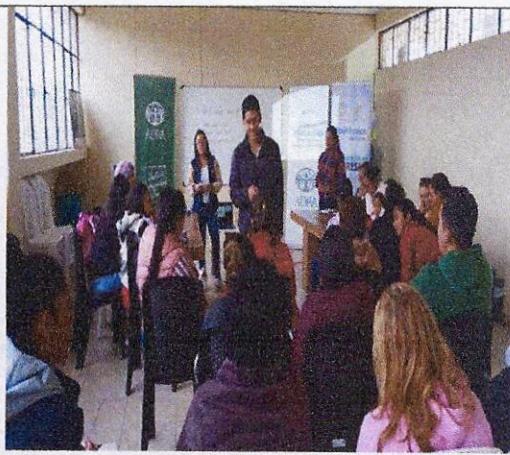
Socialización 3 y 4: Talleres de Procesos Productivos y Estratégicos

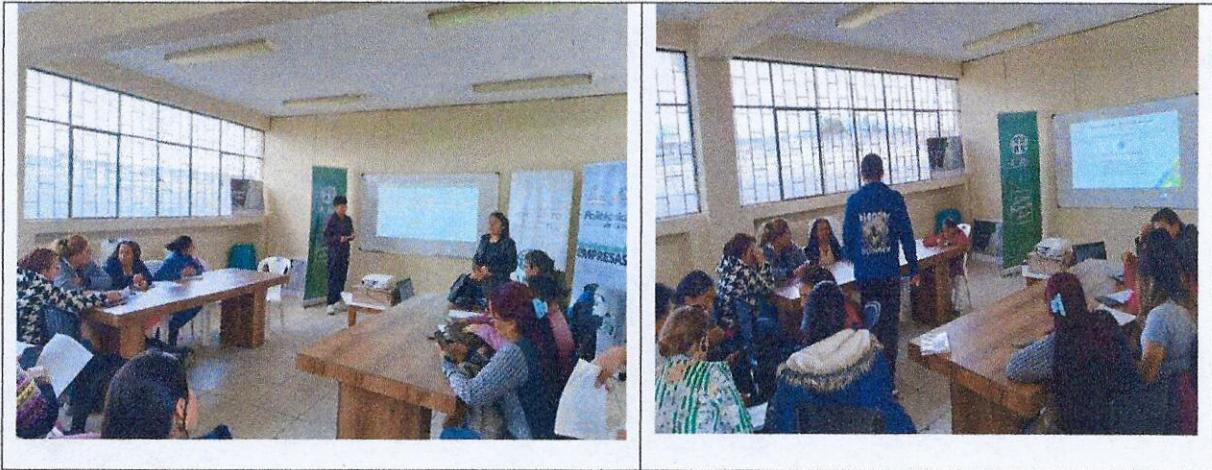
Actividad: La dinámica consistía en recrear una prenda que resalte las partes femeninas de un hombre. Para poder poner en práctica la optimización de procesos y poder ahorrarse recursos.



Socialización 5 y 6: Taller de Como gastar el Dinero y Control del Presupuesto

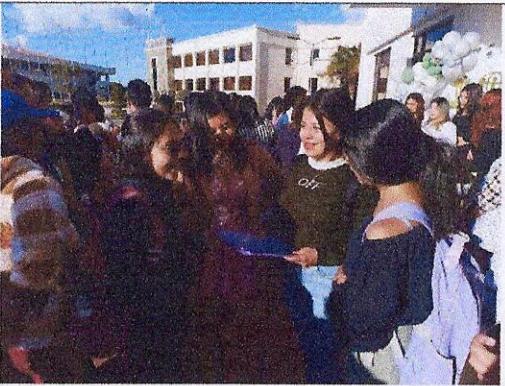
Actividad: La dinámica consistió en que los participantes buscaran estrategias para adjuntar el dinero de papel y poder de llevarse la recompensa. En el otro taller consistía en registrar los ingresos y las salidas para saber si estaban teniendo desfases en sus emprendimientos u hogares.



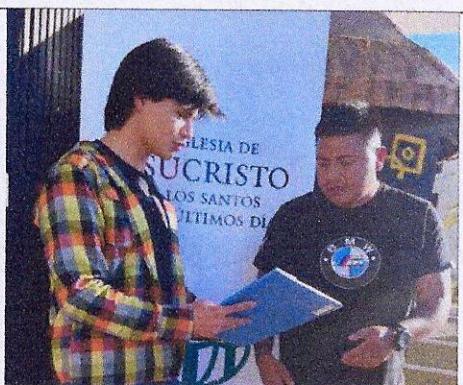
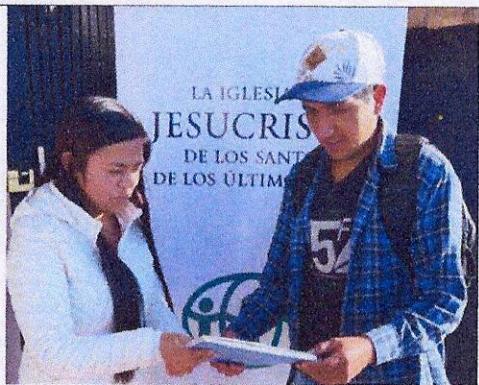
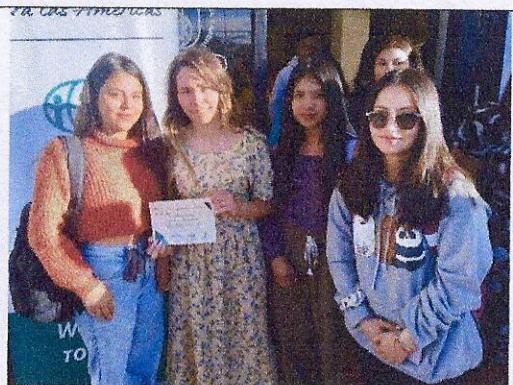
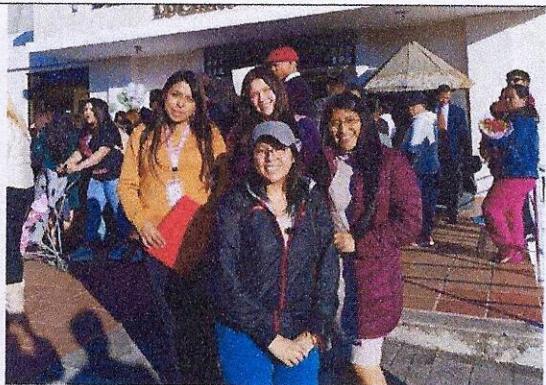
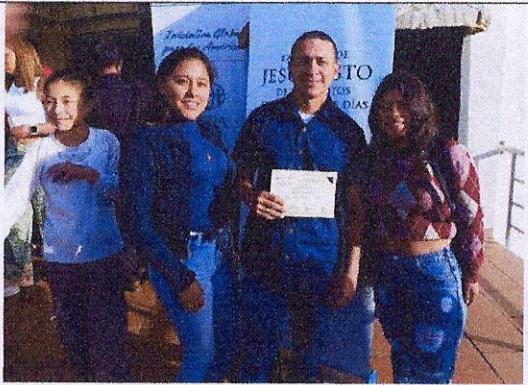


Clausura Fase 1





Clausura Fase Final



00000569

**EVIDENCIA DE
AULAS VIRTUALES**

00000570

BUDNIGADE
22A VITTRUP

00000000

Aula Virtual

A screenshot of a web-based learning platform. At the top center, the title "Aula Virtual" is displayed in a large, bold, black font. Below the title, there is a banner for a course titled "Pensamiento Empresarial Sostenible con el GAD Provincial del Carchi". The banner features a photograph of a building with a blue and white striped awning. On the right side of the banner, there is a small circular icon with the number "25". Below the banner, a navigation menu bar contains several items: "Cursos", "Certificaciones", "Participar", "Cuestionarios", "Artículos", and "Materias". The "Cursos" item is underlined, indicating it is the active section. Under the "Cursos" heading, there is a list with one item: "General" followed by a small circular icon with the number "10". Below this list, there is a section titled "Introducción al curso" with a small orange circular icon containing a question mark. At the bottom of the page, there is a footer area containing two sections: "Pensamiento Empresarial Sostenible" and "Introducción al curso del Pensamiento Empresarial Sostenible".

Módulo de Mercadeo: Dentro del tema mercadeo se aborda tres aspectos clave como la atención al cliente, diseño de marca y estrategias de ventas.

Evaluación

| Categoría | Puntaje |
|---------------|---------|
| Obligatorio | 70 |
| Participación | 12 |
| Actividades | 41 |
| Total | 123 |

Módulo de Procesos: Los procesos productivos y estratégicos, resaltando su importancia en la transformación de insumos en productos o servicios terminados.

| | |
|--|---|
| Guía (PDF) <p>PROCESOS</p> <p>1. Procesos productivos</p> <p>Los procesos productivos se definen como el conjunto de actividades y operaciones que se llevan a cabo en una empresa para la transformación de insumos en productos o servicios terminados. (Cejavsek, 2013).</p> <p>1.2. Etapas del proceso productivo o estratégico</p> <p>Las etapas del proceso productivo o estratégico se refieren a los diferentes fases o pasos que se deben seguir para transformar los insumos en productos o servicios finales. Según (Hélez, 2009), estas etapas incluyen el diseño del producto, la planificación y control de la producción, el control de calidad, el mantenimiento de las instalaciones y envíos, y la gestión de los recursos humanos.</p> | Diapositivas de Procesos (PDF) <p>PROCESOS PRODUCTIVOS</p> |
|--|---|

| Diapositivas de Procesos (PDF) <p>PROCESOS ESTRATÉGICOS</p> | Tarea N°1 Simulación de procesos productivos <table border="1"> <thead> <tr> <th>Categoría</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Obligatorio</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>Participación</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Actividades</td> <td>41</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>123</td> </tr> </tbody> </table> | Categoría | Puntaje | Obligatorio | 70 | Participación | 12 | Actividades | 41 | Total | 123 |
|--|--|-----------|---------|-------------|----|---------------|----|-------------|----|-------|-----|
| Categoría | Puntaje | | | | | | | | | | |
| Obligatorio | 70 | | | | | | | | | | |
| Participación | 12 | | | | | | | | | | |
| Actividades | 41 | | | | | | | | | | |
| Total | 123 | | | | | | | | | | |

0000572

Tarea N°2 Análisis de videos de procesos reales

Evaluación

Módulo de Finanzas:

En las finanzas se destaca la importancia en la planificación, gestión y control de recursos económicos para maximizar beneficios y garantizar sostenibilidad.

Guía (PDF)

Diapositivas de Finanzas (PDF)

Tarea N°1 Gastos Personales

Evaluación

00000573

Módulo de Finanzas: En las finanzas se destaca la importancia en la planificación, gestión y control de recursos económicos para maximizar beneficios y garantizar sostenibilidad.

| Guía (PDF) | Diapositivas de Finanzas (PDF) |
|--|--|
| <p>FINANZAS</p> <p>Tema global 1. Finanzas para Emprendedores</p> <p>1.1 ¿Qué son las finanzas empresariales?</p> <p>Las finanzas empresariales engloban la planificación, gestión y control de los recursos económicos de una empresa con el objetivo de maximizar sus beneficios y asegurar su sostenibilidad. Las finanzas no solo se limitan a manejar el dinero disponible, sino que incluyen la planificación a futuro, la gestión de activos y pasivos, y la toma de decisiones estratégicas que afectan el flujo de efectivo y el crecimiento del negocio (Obando, 2023).</p> <p>1.2 Importancia de la gestión financiera en los negocios</p> <p>Según (Obando, 2023) para que un negocio tenga una buena gestión financiera es necesario que sea tenida en cuenta los siguientes aspectos:</p> | <p>Carrera de Administración de EMPRESAS</p> <p>Finanzas</p>  <p>• • • • •</p> |

Tarea N°1 Gastos Personales

Aula Virtual Capitulación UPEC - Tarea Personal - Mis tareas

X Personalizar

Tarea N° 1 Gastos Personales

Tarea N° 1 Gastos Personales

Datos: Clase/Grado: Grado de Bachillerato - Periodo:

Unidad en línea en que los estudiantes deben registrar sus gastos personales de acuerdo a la convocatoria. Pueden registrar hasta 10 gastos y se les indicará el total de los mismos. Si bien se indicó que los gastos no deben superar los 1000 pesos, se les indicó que se registraran los gastos más relevantes para ellos. Se les indicó que los gastos no tienen que ser necesariamente los más caros.

24 de enero de 2015, 11:12

Calificar

Sumario de calificaciones

| Ocultar a los estudiantes | 90 |
|---------------------------|----|
| Notas propias | 42 |
| Privadas | 43 |
| Pendientes por calificar | 5 |

Aula Virtual Capitulación UPEC - Personalizar - Mis tareas

X Personalizar

Evaluación

Tarea N° 1 Gastos Personales

Fechas

Evaluación de la Unidad

Vida

Indicaciones de Proyecto/Trabajo

Indicaciones Proyecto Evaluación

Tarea N° 1 Gastos Personales

Tarea N° 2 Análisis de errores

Indicaciones

Calificar

Sumario de calificaciones

| Ocultar a los estudiantes | 90 |
|---------------------------|----|
| Participantes | 42 |
| Enviados | 42 |
| Pendientes por calificar | 0 |

Documentación del Aula Virtual

| 1. Mercadeo | | | | | | |
|---|-----------------|----------------------|------------------|------------|-----------|--|
| Nombre | Modificado... | Modificado... | Tamaño del ar... | Compartir | Actividad | |
| DIAPOSITIVAS DE MERCADEO.pdf | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 1.49 MB | Compartida | | |
| DIAPOSITIVAS DE MERCADEO.pptx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 11.1 MB | Compartida | | |
| Documento general de mercadeo.docx | hace 23 minutos | Colaborador invitado | 30,6 KB | Compartida | | |
| Evaluación de mercadeo.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 23,3 KB | Compartida | | |
| Taller N°1 Producto y Marca.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 25,5 KB | Compartida | | |
| Taller N°2 Estrategia de ventas y atención... | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 20,9 KB | Compartida | | |

| 2. Procesos | | | | | | |
|---------------------------------|---------------|-------------------|------------------|------------|-----------|--|
| Nombre | Modificado... | Modificado... | Tamaño del ar... | Compartir | Actividad | |
| DOCUMENTO GENERAL PROCESOS.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 3,37 MB | Compartida | | |
| EVALUACIONE DE PROCESOS.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 20,9 KB | Compartida | | |
| EVALUACIONE DE PROCESOS.pdf | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 66,6 KB | Compartida | | |
| PROCESOS ESTRATEGICOS.pdf | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 2,49 MB | Compartida | | |
| PROCESOS ESTRATEGICOS.pptx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 6,46 MB | Compartida | | |
| PROCESOS PRODUCTIVOS.pdf | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 966 KB | Compartida | | |

| 3. Procesos | | | | | | |
|---------------------------------------|---------------|-------------------|------------------|------------|-----------|--|
| Nombre | Modificado... | Modificado... | Tamaño del ar... | Compartir | Actividad | |
| PROCESOS PRODUCTIVOS... | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 966 KB | Compartida | | |
| PROCESOS PRODUCTIVOS.pptx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 9,11 MB | Compartida | | |
| Taller N°1 Procesos Productivos.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 24,2 KB | Compartida | | |
| Taller N°2 Procesos Estrategicos.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 244 KB | Compartida | | |
| Tareas Procesos Productivos.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 14,7 KB | Compartida | | |

| 3. Finanzas | | | | | | |
|------------------------------------|---------------|-------------------|------------------|------------|-----------|--|
| Nombre | Modificado... | Modificado... | Tamaño del ar... | Compartir | Actividad | |
| DIAPOSITIVAS DE FINANZAS.pptx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 2,37 MB | Compartida | | |
| Documento general de Finanzas.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 32,1 KB | Compartida | | |
| Evaluacion Finanzas.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 18,0 KB | Compartida | | |
| Tarea Gastos Personales.xlsx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 30,6 KB | Compartida | | |

Arrastre archivos y carpetas aquí para cargarlos.

00000575



KERLLIE CATOTA CORAL > 3. Aulas Virtuales Editora > 3. Finanzas

| Nombre | Modificado... | Modificado... | Tamaño del ar... | Compartir | Actividad |
|------------------------------------|---------------|-------------------|------------------|-----------|------------|
| DIAPOSITIVAS DE FINANZAS.pptx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 2,37 MB | | Compartida |
| Documento general de Finanzas.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 32,1 KB | | Compartida |
| Evaluación Finanzas.docx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 18,0 KB | | Compartida |
| Tarea Gastos Personales.xlsx | 21 de enero | KERLLIE CATOTA CC | 30,6 KB | | Compartida |

Arrastre archivos y carpetas aquí para cargarlos.

00000576



CONVENIOS



DIRECCION DE VINCULACION
CON LA SOCIEDAD

00000577



REQUERIMIENTO DE ENTIDAD BENEFICIARIA



00000578

Tulcán, 20 de octubre del 2024

Magister
Freddy Quinde
DIRECTOR
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presente. —

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo en nombre del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi, acompañado de los mejores deseos en la construcción de una mejor sociedad.

El motivo del presente es con el fin de SOLICITAR el trabajo mancomunado para realizar el proceso vinculación denominado PENSAMIENTO EMPRESARIAL SOSTENIBLE, en la ciudad de Tulcán de la provincia de Carchi para beneficiar a los emprendedores carchenses.

Seguros de contar con su respuesta positiva anticipamos nuestro sincero agradecimiento.

Atentamente,



Ing. Fernando Lomas
Promotor Social

00000579

Tulcán, 25 de octubre de 2024

Magíster
Freddy Quinde

DIRECTOR

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

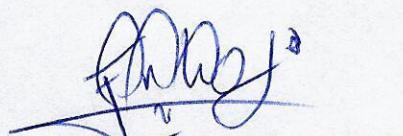
Presente. —

De mi consideración:

Reciba un cordial y atento saludo de parte del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi. Mediante la presente, me permito agradecer el interés y la apertura mostrada por la Carrera de Administración de Empresas para colaborar en el proceso de vinculación "Pensamiento Empresarial Sostenible", iniciativa que consideramos de gran importancia para el fortalecimiento de las capacidades de los emprendedores carchenses.

Manifestamos nuestro total respaldo y predisposición para trabajar de manera conjunta en el desarrollo de este proyecto, seguros de que esta colaboración contribuirá positivamente al crecimiento económico y social de nuestra provincia. Agradeciendo de antemano su colaboración y compromiso, me despido reiterando nuestra voluntad de trabajo en conjunto.

Atentamente,



Ing. Fernando Lomas

Promotor Social

00000580



CARTA DE SATISFACCIÓN DE ENTIDAD BENEFICIARIA



00000581

Tulcán, 27 de febrero del 2025

Magister
Freddy Quinde
DIRECTOR
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presente. –

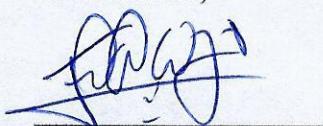
De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo en nombre del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi, acompañado de los mejores deseos en la construcción de una mejor sociedad.

El motivo del presente es con el fin de CERTIFICAR que se ha concluido con total éxito el proceso de vinculación denominado PENSAMIENTO EMPRESARIAL SOSTENIBLE, cumpliendo con todos los acuerdos realizados entre las dos instituciones, logrando beneficiar a los emprendedores carchenses.

Seguros de contar con su respuesta positiva anticipamos nuestro sincero agradecimiento.

Atentamente,



Ing. Fernando Lomas
Promotor Social

00000582



REGISTRO DE BENEFICIARIOS



DIRECCIÓN DE VINCULACIÓN
CON LA SOCIEDAD

00000583



**REGISTRO
BENEFICIARIOS**



NOMBRE DEL PROYECTO: Pensamiento Empresarial Sostenible

FECHA: 17-10-2024 al 17-02-2025

No. HORAS: 160

ENTIDAD BENEFICIARIA: Prefectura del Carchi-Casa de la Juventud

REPRESENTANTE: Ing. Fernando Lomas

TELÉFONO: 0989071459

CORREO: tulio.lomas@carchi.gob.ec

TEMÁTICA: Marketing Estratégico, Atención al cliente, Marca, Diseño de Marca, Procesos Productivos y Operativos, Finanzas personales y Coorporativas.

BENEFICIARIOS

| No. | CÉDULA | NOMBRES Y APELLIDOS | FIRMA | OBSERVACIONES |
|-----|------------|--------------------------------------|-------|---------------|
| 1 | 18136145 | Alvarado Anahis Pastora | | |
| 2 | 29671079 | Amaricua Pantoja Amirearis | | |
| 3 | 400684205 | Benavides Cabrera Ana Narciza | | |
| 4 | 933035206 | Bolívar Molletone Bianca Karina | | |
| 5 | 1758148702 | Campaz Sanchez María Del Socorro | | |
| 6 | 400992384 | Cando Aguirre Mercy Jacqueline | | |
| 7 | 16290359 | Castillo Erimar Yareli | | |
| 8 | 12273181 | Chacón López Daniela Josefina | | |
| 9 | 401788229 | Chugá Portilla Evelin Estefanía | | |
| 10 | 923760474 | Contreras Villota Diana Leticia | | |
| 11 | 401848205 | Coral Peñafiel Nury Dayana | | |
| 12 | 31853819 | Cova Castillo Abril Sorimar | | |
| 13 | 401595582 | Cuacés Nataly Shirley | | |
| 14 | 23629917 | Duarte Granadillo Katherin Wirley | | |
| 15 | 401336854 | Estupiñan Nazate Laura Alexandra | | |
| 16 | 450484423 | García De Casanova Cecilia Josefina | | |
| 17 | 1757919491 | Herrera Picuasi Michelle Alejandra | | |
| 18 | 1006385974 | Hurtado Carabalí Laura | | |
| 19 | 1130596185 | Hurtado Valencia Mayeli | | |
| 20 | 401311006 | Leiton Obando Paola Andrea | | |
| 21 | 401236898 | Martínez Morales María Celia | | |
| 22 | 401642491 | Martínez Pérez Fernanda | | |
| 23 | 450477823 | Mata Vargas Aineba Del Valle | | |
| 24 | 401050975 | Mejía Pozo James Reynel | | |
| 25 | 19043335 | Montilla Rondon Diana Karolina | | |
| 26 | 19473112 | Muñoz Fernández Nerys Joselin | | |
| 27 | 401478516 | Nazate Palacios Rosangela Daniela | | |
| 28 | 43258453 | Palacios Chaverra Luz Marina | | |
| 29 | 401635768 | Palacios Zumba Ana Gabriela | | |
| 30 | 401231303 | Palacios Zumba Andrés Esteban | | |
| 31 | 152284147 | Peraza Pineda Rosa Del Carmen | | |
| 32 | 401245185 | Pozo Benavides Jenny Magdalena | | |
| 33 | 20214590 | Prieto Guacheque Génesis Carolina | | |
| 34 | 1759723917 | Quiroz Colina Diana Estela | | |
| 35 | 14348889 | Ramírez Iriz Nayibi | | |
| 36 | 60338412 | Rivera Peñaranda Omaira | | |
| 37 | 450491352 | Rodríguez Mejía Yeli Carolina | | |
| 38 | 1024480941 | Segura Hernández Luz Odita | | |
| 39 | 37120544 | Torres Liliana Andrea | | |
| 40 | 401531439 | Valencia Amuy Esteban Gabriel | | |
| 41 | 401046370 | Villarreal Peñafiel Pamela Elizabeth | | |
| 42 | 401721832 | Villarreal Molina Carolina | | |

00000584