



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

"DISEÑO DE IMAGEN Y PRODUCTO"



Producto

Cualquier bien o servicio que se pueda ofrecer a un mercado para su adquisición, uso o consumo.



Niveles de Producto



¿Se vende más que el producto?

El **truco** es **vender** un concepto **vender** una diferencia.

VENDER LA MARCA



Dar nombre a la Marca

Consiste en **palabras**, **letras** o **números** que se pueden enunciar verbalmente.



Diseño de la Marca



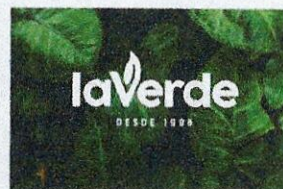
Proceso **estratégico** que busca crear una **conexión** emocional **duradera** con el público objetivo.

Símbolo de Marca

Es la parte de esta que aparece en forma de **signo**, **trazo**, **dibujo**, **color** o tipo de letras distintivos.



Marca Registrada



- ✓ 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.

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



"ESTRATEGIAS DE VENTAS"

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



Importancia de Estrategia de ventas

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



Características

CLARIDAD EN EL MENSAJE

Un agente comercial con **argumentos sólidos** sobre sus ventas **pueden convencer** a una clientela **diversa y numerosa**.

El chocho: para la Salud

Como alimento

El chocho es un alimento de

alta calidad nutricional, de

origen vegetal, rico en

proteínas y fibra.

En su elaboración

se emplean solo ingredientes

de calidad, sin aditivos

ni conservantes.

La combinación de ingredientes y el

proceso de elaboración



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

Características

ENFOQUE EN EL CLIENTE

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



Características

ADAPTABILIDAD

Ajustarse según las características del mercado, preferencias del cliente.



"El chocho 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 chocho, resalta los beneficios del chocho, generando confianza y aumentando su preferencia en el mercado. **¡Prueba la calidad que tu paladar merece!**

Atención al cliente

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



Cliente

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



.....

La atención al cliente consta de 3 fases:

01 ANTES

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



02 DURANTE

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



03 DESPUÉS

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



¿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 de entrega al domicilio.



¿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.



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



Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.



Socialización 3: Clases virtuales taller de Procesos Productivos – TULCÁN

PROCESOS PRODUCTIVOS



Índice de contenidos

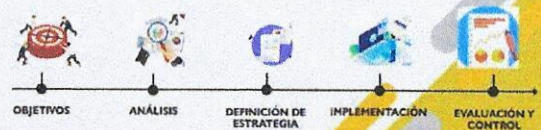
1. Procesos productivos
- 1.2. Etapas del proceso productivo o estratégico
- 1.3. Optimización de los procesos productivos
- 1.4. Capacitación del personal
- 1.5. Planificación de los procesos productivos
- 1.6. Innovación en procesos
- 1.7. Entrada, procesos y salida
- 1.8. Conclusión
- 1.9. Taller

1. PROCESOS PRODUCTIVOS

⇒ Conjunto de actividades que transforman insumos en productos de manera eficiente y rentable.



1.2 ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO O ESTRATEGICO



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.



1.3. Optimización de Procesos Productivos

Casos de Éxito

"Optimizar no es ser baratero"



1.4. Capacitación del Personal

➡ Desarrollar habilidades que aporten al emprendimiento



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



1.6. Innovación en Procesos



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

1.7. Entrada, Transformación y Salida

Procesos de Entrada



Procesos de Transformación



Procesos de Salida



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"

1.9. TALLER

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



Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.



00000550

Socialización 4: Clases virtuales taller de Procesos Estratégicos - TULCÁN

PROCESOS ESTRATÉGICOS

¿QUÉ SON LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS?

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.

IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS

Ventaja competitiva

Los procesos estratégicos permiten diferenciarse de la competencia.



Optimización de recursos

La eficiencia de los recursos: personas, dinero, materiales y técnicas.



IDENTIFICACIÓN DE LOS PROCESOS CLAVE

ANÁLISIS

Examinar los objetivos y prioridades.



MAPEO DE PROCESOS

Identificar y documentar los procesos.



PRIORIZACIÓN

Seleccionar los procesos que brinden mayor valor.



ETAPAS DEL PROCESO (Recordemos)



DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES



RESISTENCIA AL CAMBIO

El personal puede ser reacio a adoptar nuevas prácticas o formas de trabajar.

DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES



FALTA DE ALINEACIÓN

Los procesos deben estar cuidadosamente alineados con la estrategia de la empresa.

DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES



COMPLEJIDAD Y RIGIDEZ

Los procesos deben ser flexibles y adaptables a los cambios del negocio.

VENTAJAS DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS

- Proporcionarán claridad sobre las prioridades.
- Mejoran la capacidad de reacción ante cambios.
- Fomentan la asignación eficiente de recursos.
- Facilitan la toma de decisiones.
- Fortalece el Emprendimiento.

TALLER



00000557

CÁLCULO

Se venían un partido de fútbol había 26 personas, como en el descanso se fueron 15. ¿Cuántas personas hay ahora cuando el partido?

DAISY

OPERACIONES



SOLUCIÓN:

Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.



00000558

<p>Introducción a las finanzas</p> <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. 	<p>Introducción a las finanzas</p> <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
<p>Importancia de la gestión financiera: felicidad y éxito</p> <div> <div>  <p>Empresariales</p> <p>Éxito empresarial, felicidad para los socios, empleados y trabajadores.</p> </div> <div>  <p>Personales</p> <p>Felicidad para la Familia</p> </div> </div>	<p>Importancia de la gestión financiera: Inteligencia emocional y matemática</p> <div> <div>  <p>Empresariales</p> <p>Inteligencia para vender y comprar</p> </div> <div>  <p>Personales</p> <p>Inteligencia para distribuir</p> </div> </div>
<p>Importancia de la gestión financiera: Vicios o Virtudes</p> <div> <div>  <p>Empresariales</p> <p>Sostiene a la empresa (trasciende)</p> </div> <div>  <p>Personales</p> <p>Sostiene generaciones (Herencia)</p> </div> </div>	<p>Importancia de la gestión financiera: Pensamiento empresarial</p> <div> <div>  <p>Empresariales</p> <p>Pensamiento empresarial</p> </div> <div>  <p>Personales</p> <p>Pensamiento empresarial</p> </div> </div>

PRIMER Y TALLER DE LA ESTUPIDES

¿Eres estúpido?

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.

¿tener dinero?
¿ser empresario?
¿en qué?
¿qué se necesita?

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. Abarcar 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.

emoción



Es la variación profunda pero efímera del ánimo, puede ser agradable o penosa y presentarse junto a cierta 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.

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).

resultado



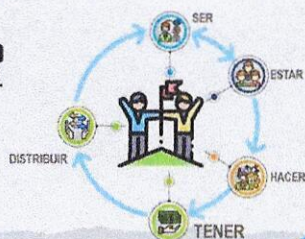
Es el corolario, la consecuencia o fruto de una determinada situación o de un proceso. En términos de administrador, se denomina al saldo que arroja una competencia y que supone, al final de la misma, la determinación del un ganador. Cabe destacar que, antes del resultado final, pudo haber distintos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

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

sentimiento conducta
comportamiento
hábito

OBJETIVOS HACIA LA

riqueza
**PENSAMIENTO
EMPRESARIAL**



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.

00000560

¿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.



Estructura de costos para la venta de maíz tostado, producción de mil tintines al mes

Concepto	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo mensual
Alquiler de local	1		\$200	\$200
Servicios básicos (luz, agua y gas)	1		\$50	\$50
Sueldo administrativo	1		\$200	\$200
Costos fijos				\$450
Materia prima (maíz, sal, azúcar)			\$0.30 por unidad	300
Empaque			\$0.10 por bolsa	100
Transporte			\$0.05 por unidad	50
Mano de obra directa			\$0.15 por unidad	150
Costos variables				600
Costos totales (CF+CV)				\$1,050
Costo por tinte	1000 tintines			\$1.05

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: Materias primas, mano de obra, servicios, etc.

Tema Global 2. Presupuestos y Control de Gastos



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: Categoriza y cuantifica.
Crea un fondo de contingencia: Para imprevistos.
Monitorea y ajusta: Revisa regularmente y adapta.

Tipos de costos:

Fijos, variables y cómo controlarlos



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.



¿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.
Analiza y Separa las partes fija y variable para un mejor control.

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.

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. Deben 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.



Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.

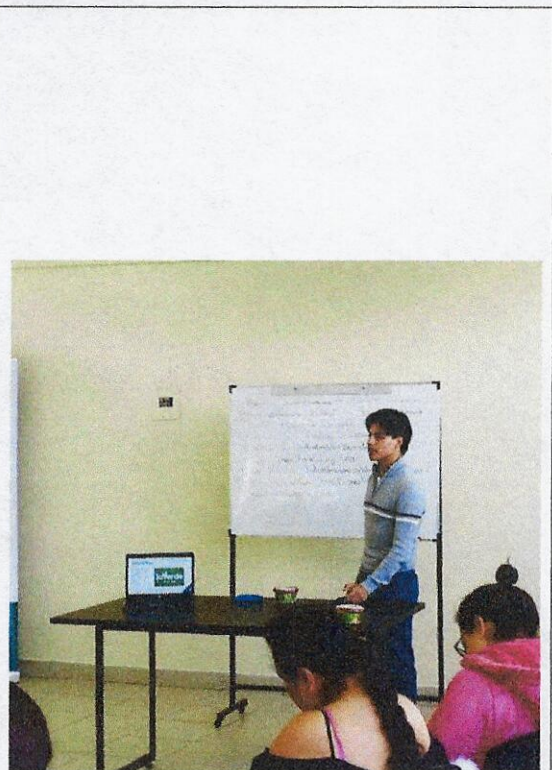


**MATERIAL
FOTOGRAFICO**

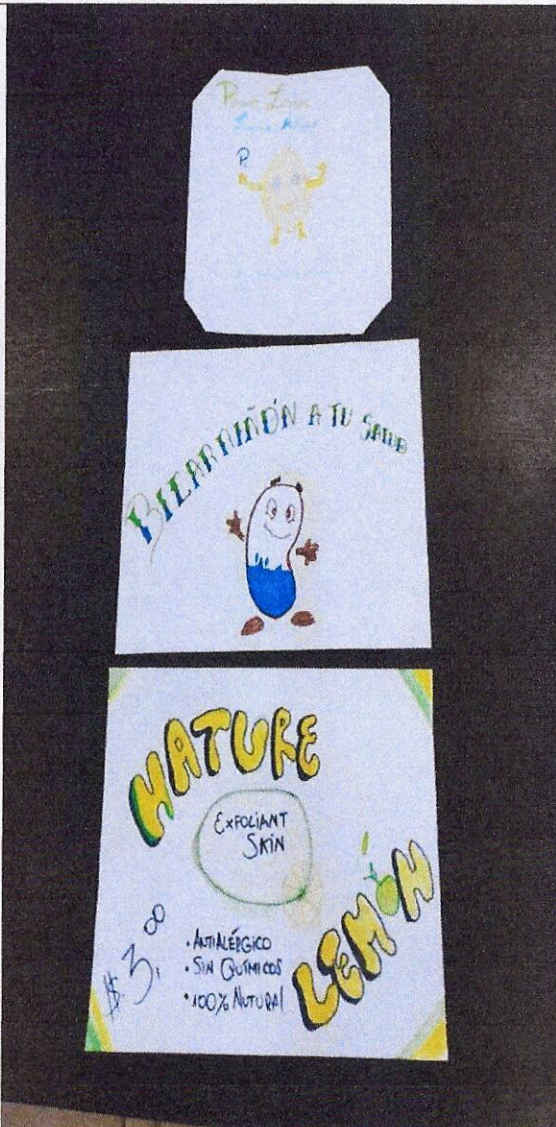
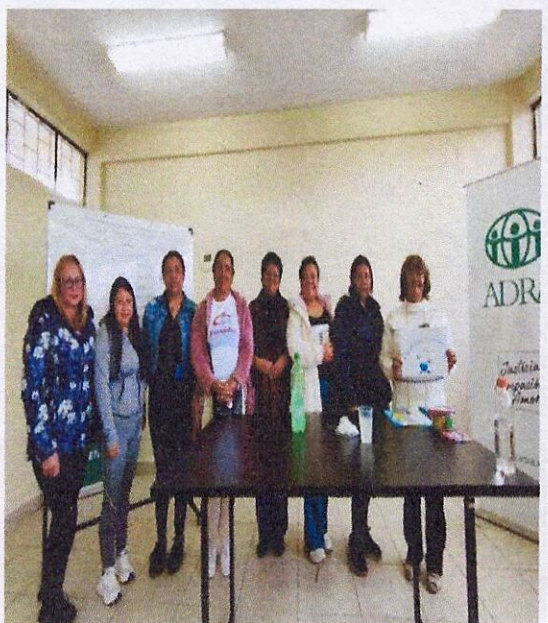
00000563

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.

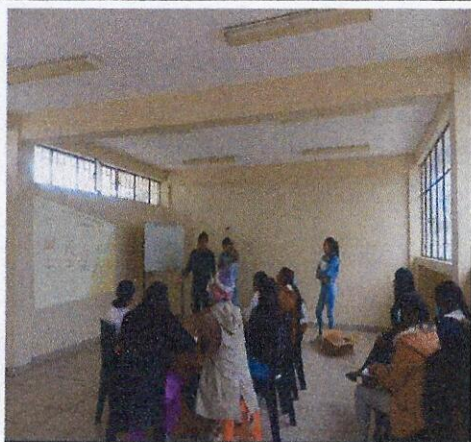


Actividad: Dinámica dos en esta se les repartió cartulinas, colores, marcadores y lápices, para que puedan realizar lo que es el diseño de marca para cumplir con todos los conceptos impartidos.



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.



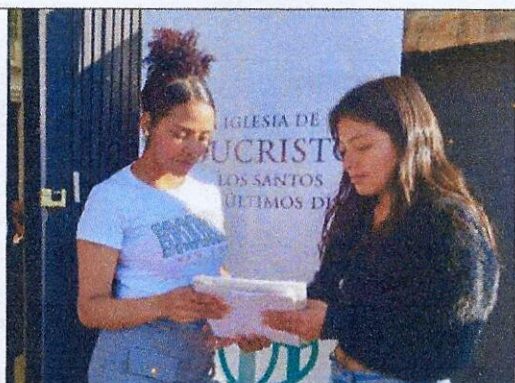
Socialización 5 y 6: Taller de Como gastar el Dinero y Control del Presupuesto

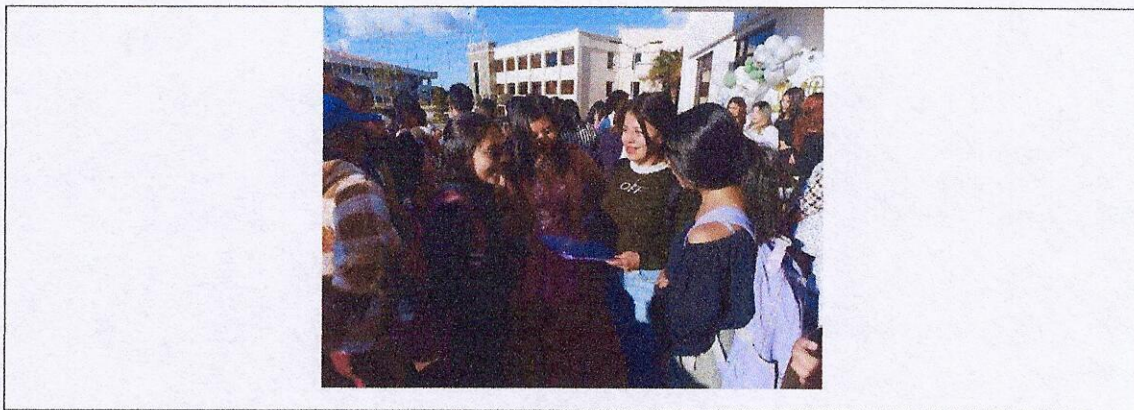
Actividad: La dinámica consistió en que los participantes buscaran estrategias para adjuntar el dinero de papel y poder de llevarse la recompensa. En el otro taller consistía en registrar los ingresos y las salidas para saber si estaban teniendo desfases en sus emprendimientos u hogares.



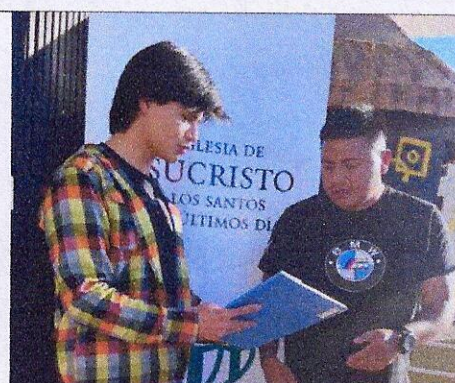
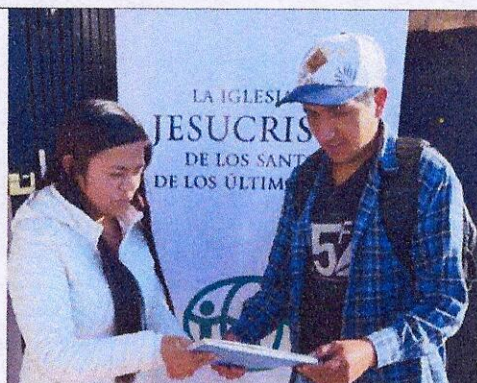
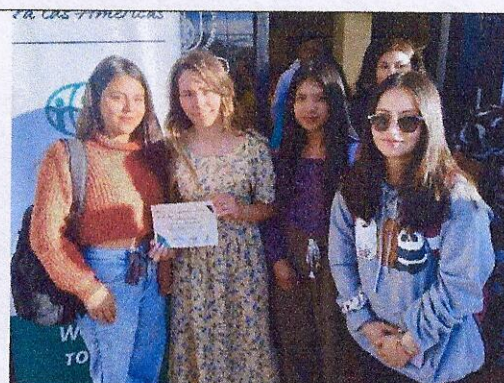
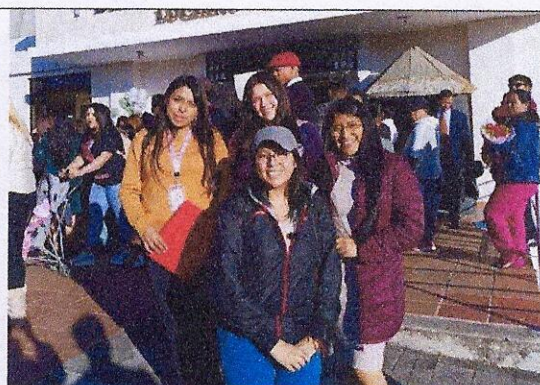
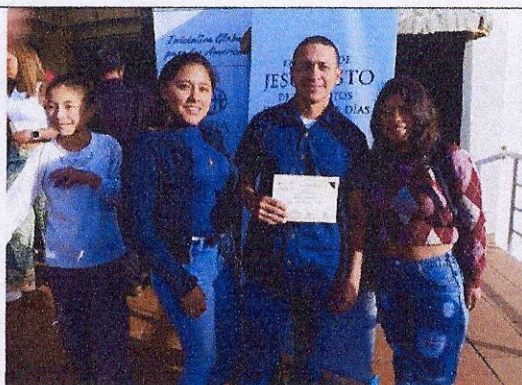


Clausura Fase 1





Clausura Fase Final



EVIDENCIA DE AULAS VIRTUALES

00000570

EVIDENCIA DE
AULAS VIRTUALES

[illegible][illegible][illegible][illegible]

Tarea N°2 Análisis de videos de procesos reales

Ada Virtual Capacitación UPEC

Tarea N° 2 Análisis de videos de procesos reales

Resumen de la tarea

Objetivo: Analizar videos de procesos reales y determinar los pasos y actividades involucradas.

Actividades:

- 1. Analizar el video de proceso.
- 2. Identificar los pasos y actividades.
- 3. Redactar el informe de análisis.

Sumario de calificaciones

Destinatario	Nota
Participantes	42
Exámenes	41
Puntuación por calificar	8

Evaluación

Ada Virtual Capacitación UPEC

Evaluación

Resumen de la evaluación

Objetivo: Evaluar el desempeño de los participantes en la tarea.

Actividades:

- 1. Realizar la evaluación.
- 2. Registrar los resultados.

Sumario de calificaciones

Destinatario	Nota
Participantes	42
Exámenes	41
Puntuación por calificar	8

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)

FINANZAS

Tema global 1. Finanzas para Emprendedores

1.1 ¿Qué son las finanzas empresariales?

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 (Díaz, 2023).

1.2 Importancia de la gestión financiera en los negocios

Según (Díaz, 2023) para que un negocio tenga una buena gestión financiera es esencial que se tenga en cuenta los siguientes aspectos:

Diapositivas de Finanzas (PDF)

UPEC

Carrera de Administración de EMPRESAS

Finanzas



Tarea N°1 Gastos Personales

Ada Virtual Capacitación UPEC

Tarea N° 1 Gastos Personales

Resumen de la tarea

Objetivo: Analizar los gastos personales y determinar los pasos y actividades involucradas.

Actividades:

- 1. Analizar los gastos personales.
- 2. Identificar los pasos y actividades.
- 3. Redactar el informe de análisis.

Sumario de calificaciones

Destinatario	Nota
Participantes	42
Exámenes	41
Puntuación por calificar	8

Evaluación

Ada Virtual Capacitación UPEC

Evaluación

Resumen de la evaluación

Objetivo: Evaluar el desempeño de los participantes en la tarea.

Actividades:

- 1. Realizar la evaluación.
- 2. Registrar los resultados.

Sumario de calificaciones

Destinatario	Nota
Participantes	42
Exámenes	41
Puntuación por calificar	8

00000574

Documentación del Aula Virtual

KERLLIE CATOTA CORAL > 3. Aulas Virtuales Editora > 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 invitad	30.8 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	

KERLLIE CATOTA CORAL > 3. Aulas Virtuales Editora > 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	

KERLLIE CATOTA CORAL > 3. Aulas Virtuales Editora > 2. Procesos









	Nombre	Modificado...	Modificado...	Tamaño del ar...	Compartir	Actividad
	PROCESOS PRODUCTIVOS.pptx	21 de enero	KERLLIE CATOTA CC	9.11 MB	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	

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

00000575

	Nombre	Modificado...	Modificado...	Tamaño del ar...	Compartir	Actividad
	DIAPPOSITIVAS 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.



CONVENIOS



00000577



REQUERIMIENTO DE ENTIDAD BENEFICIARIA



00000578

Tulcán, 20 de octubre del 2024

Magister
Freddy Quinde
DIRECTOR
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presente. —

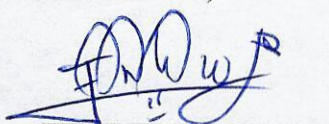
De mi consideración:

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,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'F. Lomas', is written over a horizontal line.

Ing. Fernando Lomas
Promotor Social

00000579

Tulcán, 25 de octubre de 2024

Magíster
Freddy Quinde
DIRECTOR
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

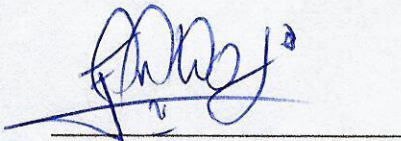
Presente. —

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. —

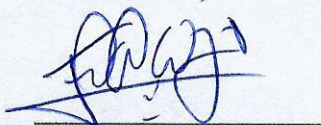
De mi consideración:

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



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 Corporativas.

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 Carabali Laura		
19	1130596185	Hurtado Valencia Mayeli		
20	401311006	Leiton Obando Paola Andrea		
21	401236898	Martínez Morales Maria Celia		
22	401642491	Martínez Perez Fernanda		
23	450477823	Mata Vargas Aineba Del Valle		
24	401050975	Mejía Pozo James Reynel		
25	19043335	Montilla Rondon Diana Karolina		
26	19473112	Muñoz Fernandez 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