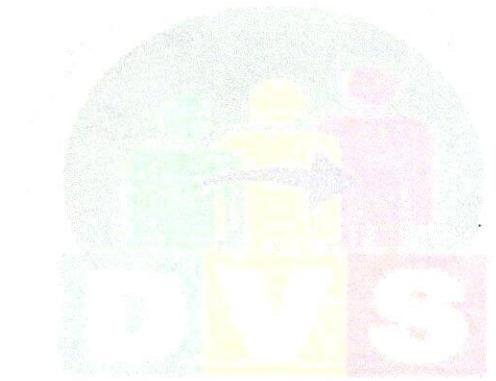


## **FASE 3.**

# **SEGUIMIENTO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO**



DIRECCIÓN DE VINCULACIÓN  
CON LA SOCIEDAD

00000102

Tulcán, 24 de junio del 2024

Magister  
Freddy Quinde  
**DIRECTOR**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Presente. -

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de la Coordinación de la Casa de la Juventud de la Prefectura del Carchi y, a su vez, le auguro éxitos en el desarrollo de sus funciones en la prestigiosa Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

Por medio de la presente solicito de la manera más comedida a su Autoridad se replantee las actividades de inicio del proyecto de vinculación conjunto: "Pensamiento Empresarial Sostenible" previstas para el 01 de julio del presente año. La presente se motiva en la dificultad del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi para la inserción efectiva de beneficiarios para que participen del proyecto en mención. A lo cual, peticiano que para subsanar esta problemática se ajuste el inicio del proyecto para el día 17 de octubre de 2024.

Agradecemos su colaboración y quedamos atentos a cualquier observación o requerimiento adicional que contribuya al correcto desarrollo del proyecto.

Atentamente,



Ing. Fernando Lomas  
**Promotor Social**

00000103

 <b>Código:</b> UPEC- P07.1-FT04	<b>FORMATO</b> <b>INFORME DE AVANCE DEL</b> <b>PROYECTO</b>	 <b>Versión:</b> 2 <b>Vigente:</b> febrero 2019
<b>I. INFORMACIÓN GENERAL.</b>		
<b>Fecha de presentación:</b> 21 de febrero del 2025   <b>Nº de Informe:</b> 1		
<b>1.1. DATOS GENERALES</b>		
<b>Programa de Vinculación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Desarrollo Empresarial e Innovación</li> <li>➤ Desarrollo Local</li> </ul>		
<b>Línea de Vinculación:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Desarrollo Productivo</li> <li>➤ Administración de Empresas</li> </ul>		
<b>Facultad:</b> Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial		
<b>Carrera:</b> Administración de Empresas		
<b>Nombre del proyecto:</b> Pensamiento Empresarial Sostenible		
<b>Cooperantes (Instituciones Públicas, Privadas, ONGs):</b>  Prefectura del Carchi-Casa de la Juventud	<b>Representante:</b> Promotor Social Ing. Fernando Lomas	<b>Localización:</b> Calle Sucre y Ayacucho
	<b>Correo electrónico:</b> tulio.lomas@carchi.gob.ec	<b>Teléfono:</b> 0989071459
<b>1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO</b>		
<b>OG:</b> Promover el pensamiento empresarial sostenible en los bachilleres del cantón Tulcán		
<b>OE1:</b> Diagnosticar las conductas emprendedoras de los bachilleres del cantón Tulcán que permita promover el pensamiento empresarial sostenible		
<b>OE2:</b> Transferir herramientas para el diseño de planes de negocios, enfocadas a las necesidades del cliente o usuario de la localidad		
<b>OE3:</b> Diseñar propuestas emprendedoras de carácter sostenible que permitan la inserción laboral y con ello la generación de ingresos de los bachilleres del cantón Tulcán		
<b>OE4:</b> Desarrollar la capacidad de compromiso en los jóvenes a través del esfuerzo permanente que permita consecución de los objetivos establecidos desde un enfoque de sostenibilidad		

II. EJECUCIÓN			
2.1. ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL PROYECTO			
ACTIVIDADES PLANIFICADAS	RESULTADO (ACTIVIDAD REALIZADA)	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
<b>A1-R1-OE1:</b> Socialización del Proyecto a los estudiantes involucrados de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (Inauguración)	Se presentó el proyecto a los estudiantes, explicando objetivos, fases y actos.	Promover el desarrollo empresarial con valores de participación responsable y justicia social.	
<b>A2-R1-OE1.</b> Planificación y elaboración de material didáctico.	Se diseñaron materiales de apoyo para facilitar el aprendizaje en las capacitaciones.	Gestionar estrategias de calidad y productividad con un enfoque de bioconciencia y mejoramiento continuo.	
<b>A3-R1-OE1.</b> Elaboración de material didáctico y diapositivas para capacitar a los beneficiarios, talleres, pruebas, aulas virtuales e incorporación (primera fase)	Se prepararon diapositivas, talleres y pruebas para la capacitación en mercado, procesos y finanzas.	Optimizar la comunicación escrita y digital en entornos académicos y profesionales.	
<b>A4-R1-OE1.</b> Matriculación de beneficiarios e inicio de capacitación virtual de mercadeo (¿Qué es un producto?, niveles de producto).	Se inscribieron los beneficiarios y se abordaron temas como el concepto de producto y niveles de producto.	Diseñar, elaborar y evaluar proyectos productivos sostenibles.	
<b>A5-R1-OE1.</b> Elaboración de talleres, Diseño de la marca, Estrategia de ventas, Cliente, Atención al cliente y desarrollo de la tarea 1, Desarrollo de la tarea 2 de mercadeo, rendición de evaluación de mercadeo. Inicio de la Capacitación virtual con tema de procesos (Procesos productivos y sus etapas, Optimización de procesos (entrada, proceso, salidas) y capacitación del personal.	Se desarrollaron talleres prácticos para fortalecer habilidades en ventas, branding y gestión de procesos.	Diseñar y ejecutar planes estratégicos para diferentes tipos de organizaciones.	
<b>A6-R2-OE2.</b> Continuación de capacitación virtual con tema de procesos (subtemas: ¿Qué son procesos estratégicos?,	Se capacitaron a 42 beneficiarios de la ciudad de Tulcán, se instruyó sobre la importancia y	Gestionar procesos estratégicos clave para la competitividad	

Importancia, identificación y etapas de procesos estratégicos claves), elaboración de las tareas 1 y 2. Rendición de evaluación de procesos.	etapas de los procesos estratégicos, con tareas prácticas y evaluación.	empresarial.	
<b>A7-R2-OE2.</b> Inicio de capacitación virtual de Finanzas (Pensamiento Empresaria, Pensamiento, emoción, acción y resultados, ¿Qué es una estructura de costos?, Tipos de costos y presupuesto y control de gastos y desarrollo de la Tarea 1 y 2 de finanzas. Rendición de la prueba final y recolección de evidencias de talleres realizados por los beneficiarios.	Se capacitaron a 42 beneficiarios de la ciudad de Tulcán, en conceptos financieros esenciales para la sostenibilidad empresarial. En las cuales se elaboraron diversos talleres para fortalecer conceptos y al final de los mismos se realizaron preguntas para evaluar los conocimientos adquiridos.	Construir, analizar e interpretar la información contable y financiera con ética.	
<b>A8-R3-OE3.</b> Inicio de capacitación presencial con temas (Producto y marca, Estrategia de ventas y atención al cliente, Procesos productivos y sus etapas, Procesos estratégicos y Finanzas para emprendedores, Presupuesto y control de gastos), Inicio de informe (fase 1 avances)	Se capacitaron a 42 beneficiarios en la ciudad de Tulcán, en conceptos de Producto y marca, Estrategia de ventas y atención al cliente, Procesos productivos y sus etapas, Procesos estratégicos. Al final de cada uno de los módulos se realizaron las respectivas evaluaciones para poder certificar a cada uno de los beneficiarios.	Identificar oportunidades de encadenamientos productivos mediante evaluación de entornos.	
<b>A9-R3-OE3.</b> Elaboración del informe fase 2 y 3 (avances).	Se consolidó la información del proyecto con análisis de resultados y mejoras.	Emplear procesos de investigación para la solución de problemas en la realidad empresarial.	
<b>A10-R4-OE4.</b> Primera revisión.	Se revisó la estructura y contenido del informe para garantizar su coherencia y alineación con los objetivos.	Diseñar, ejecutar y evaluar planes estratégicos y operativos.	
<b>A11-R4-OE4.</b> Corrección del informe y revisión 2.	Se realizaron ajustes y mejoras en base a observaciones de la primera revisión.	Optimizar la comunicación escrita en el ámbito académico y profesional.	
<b>A12-R4-OE4.</b> Cierre del proyecto	Se llevó a cabo la clausura, resaltando logros y aprendizajes	Promover el desarrollo empresarial con	

	adquiridos por los beneficiarios.	valores de participación responsable y justicia social.	
<b>% CUMPLIMIENTO</b>	100%	100%	

## 2.2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

RUBRO	MONTO PRESUPUESTADO	ENTIDAD	EJECUTADO	%EJECUCIÓN (EJ/PROG) *100	POR EJECUTAR	OBSERVACIONES
<b>A1-R1-OE1.</b> Socialización del Proyecto a los estudiantes involucrados de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (Inauguración)						
Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	
Papel Bond	207	UPEC	138,99	67.14%	68.01	
Esferos	60	UPEC	23,42	39.03%	36.58	
Marcador tiza líquida	0	UPEC	12,15	100%	0	
<b>A2-R1-OE1.</b> Planificación y elaboración de material didáctico.						
Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	
Carpeta plástico 2 anillos LOMO 2cm A4	210	UPEC	0	0%	210	
Papelotes	18	UPEC	0	0%	18	
Impresora Multifuncional Epson WorkForce Pro WF-6590	700	UPEC	0	0%	700	
Kid Gafetes de	180	UPEC	0	0%	180	

identificación para participantes (Porta credencial y cordón)						
Tarjetas PVC credenciales A6	60	UPEC	0	0%	60	
<b>A3-R1-OE1.</b> Elaboración de material didáctico y diapositivas para capacitar a los beneficiarios, talleres, pruebas, aulas virtuales e incorporación (primera fase)						
Hora Docente	50	Contraparte	150	100%	0	
<b>A4-R1-OE1.</b> Matriculación de beneficiarios e inicio de capacitación virtual de mercadeo (¿Qué es un producto?, niveles de producto).						
Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	
<b>A5-R1-OE1.</b> Elaboración de talleres, Diseño de la marca, Estrategia de ventas, Cliente, Atención al cliente y desarrollo de la tarea 1, Desarrollo de la tarea 2 de mercadeo, rendición de evaluación de mercadeo. Inicio de la Capacitación virtual con tema de procesos (Procesos productivos y sus etapas, Optimización de procesos (entrada, proceso, salidas) y capacitación del personal.						
Hora Docente	50	Contraparte	100	100%	0	
<b>A6-R2-OE2.</b> Continuación de capacitación virtual con tema de procesos (subtemas: ¿Qué son procesos estratégicos?, Importancia, identificación y etapas de procesos estratégicos claves), elaboración de las tareas 1 y 2. Rendición de evaluación de procesos.						
Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	
<b>A7-R2-OE2.</b> Inicio de capacitación virtual de Finanzas (Pensamiento Empresarial, Pensamiento, emoción, acción y resultados, ¿Qué es una estructura de costos?, Tipos de costos y presupuesto y control de gastos y desarrollo de la Tarea 1 y 2 de finanzas. Rendición de la prueba final y recolección de evidencias de talleres realizados por los beneficiarios.						
Hora Docente	50	Contraparte	75	100%	0	
<b>A8-R3-OE3.</b> Inicio de capacitación presencial con temas (Producto y marca, Estrategia de ventas y atención al cliente, Procesos productivos y sus etapas, Procesos estratégicos y Finanzas para emprendedores, Presupuesto y control de gastos), Inicio de informe (fase 1 avances)						
Hora Docente	50	Contraparte	75	100%	0	
<b>A9-R3-OE3.</b> Elaboración del informe fase 2 y 3 (avances).						
Hora Docente	50	Contraparte	100	100%	0	
<b>A10-R4-OE4.</b> Primera revisión.						
Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	
<b>A11-R4-OE4.</b> Corrección del informe y revisión 2.						

Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	
<b>A12-R4-OE4. Cierre del proyecto</b>						
Hora Docente	50	Contraparte	50	100%	0	

### III. OBSERVACIONES

1. **Participación activa:** Los participantes mostraron interés en las actividades propuestas, logrando involucrarse en las dinámicas; Sin embargo, en algunos casos, la interacción entre los integrantes pudo ser limitada debido a diferencias en niveles de conocimiento o experiencia.
2. **Distribución de recursos:** En ciertas actividades se observará una distribución desigual de los materiales, lo que afectará ligeramente la fluidez de las dinámicas y generará retrasos en la ejecución de algunas tareas.
3. **Organización del tiempo:** Si bien los talleres cumplieron con los objetivos planteados, el tiempo destinado a algunas actividades resultó insuficiente para profundizar en ciertos conceptos clave.
4. **Relevancia de los contenidos:** Los temas abordados fueron relevantes y alineados con el perfil de egreso, pero en algunos casos se requirió mayor contextualización para adaptarlos a las necesidades específicas de los participantes.
5. **Estrategias de enseñanza:** Se notó que las metodologías utilizadas lograron captar la atención de los beneficiarios, aunque faltaron elementos que fomentaran un análisis más crítico y práctico de los temas.
6. **Impacto a largo plazo:** A pesar de que los talleres promovieron aprendizajes valiosos, no se establecen mecanismos para evaluar el impacto de estos conocimientos en el desempeño futuro de los beneficiarios.

### IV. RECOMENDACIONES

1. Diseñar guías prácticas y resumidas que sirvan como material de apoyo para cada taller, facilitando la comprensión de los temas tratados.
2. Implementar actividades adicionales de refuerzo que permitan a los participantes afianzar los conceptos clave de cada taller.
3. Organizar sesiones de capacitación específicas en herramientas y estrategias empresariales para superar las dificultades observadas, como la aplicación de estrategias y manejo de materiales.
4. Desarrollar un sistema de seguimiento posterior a los talleres para evaluar cómo los participantes están aplicando los conocimientos adquiridos en sus actividades personales o profesionales.
5. Establecer un programa continuo de capacitación empresarial sostenible que aborde las necesidades del mercado y de los participantes de manera más estructurada.

6. Crear alianzas con empresas o entidades locales para ofrecer prácticas o asesorías en tiempo real a los participantes, fortaleciendo sus competencias empresariales a través de la experiencia directa.

**X. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD**

Elaborado por:

Msc. Freddy Richard Quinde Sari  
CI:1709123788  
**DIRECTOR DEL PROYECTO**

Revisado por:

Dr. Luis Enrique Sanipatin Ponce  
CI: 1001451291

**COORDINADOR DE VINCULACIÓN DE CARRERA DE ADMINISTRACIÓN  
DE EMPRESAS**

Msc. Daniel Andrés Jiménez Montaño  
CI: 0401866314

**RESPONSABLE UNIDAD DE PROYECTOS VINCULACIÓN DVS-UPEC**

Aprobado por:

Msc. Freddy Richard Quinde Sari  
CI:1709123788

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Msc. Diego Guillermo Almeida Barrios  
CI: 0401034281

**DIRECTOR DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD - UPEC**



**00000112**

## VI. ANEXOS

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

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

<p><b>Atributos de la Marca</b></p> <p>Características físicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Color</li> <li>✓ Diseño</li> <li>✓ Forma</li> <li>✓ Tamaño</li> </ul> 	<p><b>Beneficios para los Consumidores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Facilita la identificación de los bienes y servicios.</li> <li>✓ Ayuda a tomar decisiones de compra.</li> <li>✓ Se reconocen fácilmente cuando se exhiben en una tienda.</li> </ul> 
<p><b>Tarea N°1 Producto y Marca</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar mínimo de 5 o más líneas con sus propias palabras definir: ¿Qué es producto?</li> <li>1. En el desarrollo de la pregunta debe subir evidencia fotográfica (pedir que le tomen la fotografía) realizando el taller.</li> </ol> 	<p><b>Actividad:</b> Reunión Virtual con los estudiantes.</p> 

**Socialización 2: Clases virtuales Taller de Estrategia de Ventas – TULCÁN**

<p><b>“ESTRATEGIAS DE VENTAS”</b></p> <p>Son planes o ideas que se usan para <b>vender</b> más productos o servicios.</p> 	<p><b>Importancia de Estrategia de ventas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Atrae y retiene clientes.</li> <li>✓ Diferenciación en el mercado.</li> <li>✓ Optimización de recursos.</li> <li>✓ Crecimiento del negocio.</li> <li>✓ Fidelización de clientes.</li> </ul> 
<p><b>Características</b></p> <p><b>CLARIDAD EN EL MENSAJE</b></p>  <p>“Nutrición natural, saludable y deliciosa, rico en proteinas e ideas para dietas saludables.”</p>	<p><b>Características</b></p> <p><b>ENFOQUE EN EL IENDE</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Centrarse en las necesidades del cliente para ofrecer el producto o servicio.</li> <li>✓ Promocionar el producto resaltando sus beneficios nutricionales, sostenibilidad y versatilidad.</li> </ul>
<p><b>Características</b></p> <p><b>ADAPTABILIDAD</b></p>  <p>“El cereal se ajusta a los sabores, presentaciones, canales de venta y variaciones en sus presentaciones.”</p>	<p><b>Características</b></p> <p><b>COMUNICACIÓN EFECTIVA</b></p>  <p>Comunicación constante y abierta con el cliente a través de redes sociales, canales de comunicación, promociones</p> <p>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!</p>
<p><b>Atención al cliente</b></p> <p>“La <b>satisfacción</b> del <b>cliente</b> es el verdadero <b>éxito</b> de cualquier empresa”</p> 	<p><b>Cliente</b></p> <p>Es la <b>persona</b> que recibe los <b>productos</b> o <b>servicios</b> resultantes de un proceso, en el intento de <b>satisfacer</b> sus <b>necesidades</b>.</p> 

<p><b>La atención al cliente consta de 3 fases:</b></p> <p><b>01 ANTES</b> Atencionamiento (Darse a conocer, tener informado al <b>consumidor</b> de que existimos)</p> <p><b>03 DESPUÉS</b> Atencionamiento (Saber que tan <b>satisfecho</b> está el <b>consumidor</b> con el <b>producto</b>).</p> 	<p><b>02 DURANTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Empatizar</b> con el cliente.</li> <li>✓ <b>Adaptarse</b> a las necesidades del cliente.</li> <li>✓ No vender el producto, <b>vender la necesidad</b>.</li> </ul> 									
<p><b>Taller N°2: Estrategia de Ventas:</b> Responda las siguientes preguntas de acuerdo con el negocio o emprendimiento que posee actualmente o que planea desarrollar en el futuro.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué ofrece su negocio o emprendimiento que lo hace único y valioso para los clientes?</li> <li>• ¿Qué diferencia a su producto o servicio de la competencia en el mercado?</li> <li>• ¿A qué segmento de clientes está dirigido su negocio o emprendimiento?</li> <li>• ¿Qué estrategias utiliza para promocionar y posicionar su negocio en el mercado?</li> <li>• ¿Cómo planea innovar o mejorar los productos o servicios de su negocio a futuro?</li> </ul> 	<p><b>¿Qué busca obtener el cliente cuando compra?</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Cliente</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Un precio razonable</td> <td>Una adecuada calidad por lo que paga.</td> <td>Una atención amable y personalizada.</td> <td>Un servicio entrega a domicilio.</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Actividad: Reunión Virtual con los estudiantes.</b></p> 	Cliente	Un precio razonable	Una adecuada calidad por lo que paga.	Una atención amable y personalizada.	Un servicio entrega a domicilio.				
Cliente										
Un precio razonable	Una adecuada calidad por lo que paga.	Una atención amable y personalizada.	Un servicio entrega a domicilio.							
										

## Socialización 3: Clases virtuales taller de Procesos Productivos – TULCÁN

<p><b>PROCESOS PRODUCTIVOS</b></p> 	<p><b>1. PROCESOS PRODUCTIVOS</b></p> <p>Conjunto de actividades que transforman insumos en productos de manera eficiente y rentable.</p> 
<p><b>1.2 ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO O ESTRÁTÉGICO</b></p>  <p>OBJETIVOS      ANÁLISIS      DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA      IMPLEMENTACIÓN      EVALUACIÓN Y CONTROL</p>	<p><b>1.3. Optimización de Procesos Productivos</b></p>  <p><b>Reducción de Costos</b> Identificar y eliminar actividades que no agreguen valor.</p>
<p><b>1.3. Optimización de Procesos Productivos</b></p>  <p><b>Mejora de Calidad</b> Implementar controles de Calidad.</p>	<p><b>1.3. Optimización de Procesos Productivos</b></p>  <p><b>Aumento de Productividad</b> Renovar tareas, capacitar al personal y fomentar la mejora continua.</p>

<p><b>1.3. Optimización de Procesos Productivos</b></p> <p><b>Flexibilidad</b> Diseñar procesos adaptables a cambios en la demanda.</p> 	<p><b>1.3. Optimización de Procesos Productivos</b></p> <p><b>Casos de Éxito</b></p> <p><b>“Optimizar no es ser baratero”</b></p> 
<p><b>1.4. Capacitación del Personal</b></p> <p>Desarrollar habilidades que aporten al emprendimiento</p> 	<p><b>1.5. Planificación de los Procesos Productivos</b></p> <p><b>Análisis de la Demanda</b> Número de productos a fabricar</p> <p><b>Gestión de Inventarios</b> Cantidad EXACTA de recursos para poder fabricar</p> <p><b>Programación de la Producción</b> Coordinar el flujo de trabajo</p> 
<p><b>1.6. Innovación en Procesos</b></p> <p>SER DIFERENTE, SER ÚNICO:      ✓ Ser      ✓ Estar      ✓ Hacer      ✓ Tener      ✓ Distribuir</p> 	<p><b>1.7. Entrada, Transformación y Salida</b></p> <p><b>Procesos de Entrada</b> Procesos de Transformación Procesos de Salida</p> 
<p><b>1.8. Conclusión</b></p> <p>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.</p> <p><b>“OPTIMIZAR NO ES SER BARATERO”</b></p> 	<p><b>1.9. TALLER</b></p> <p><b>Diseño de ropa interior que resalten las partes femeninas del hombre.</b></p>  <p><b>Actividad:</b> Reunión Virtual con los estudiantes.</p>

## Socialización 4: Clases virtuales taller de Procesos Estratégicos - TULCÁN

<h3>PROCESOS ESTRATÉGICOS</h3>	<p><b>¿QUÉ SON LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS?</b></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>
<p><b>IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS</b></p> <p><b>Ventaja competitiva</b> Los procesos estratégicos permiten diferenciarse de la competencia</p>  <p><b>Optimización de recursos</b> La eficiencia de los recursos: personas, dinero, materiales y técnicas.</p> 	<p><b>IDENTIFICACIÓN DE LOS PROCESOS CLAVE</b></p> <p><b>ANÁLISIS</b> Examinar los objetivos y prioridades.</p>  <p><b>MAPEO DE PROCESOS</b> Identificar y documentar los procesos.</p>  <p><b>PRIORIZACIÓN</b> Seleccionar los procesos que brindan mayor valor.</p> 
<p><b>ETAPAS DEL PROCESO (Recordemos)</b></p> 	<p><b>DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES</b></p>  <p><b>RESISTENCIA AL CAMBIO</b> El personal puede ser resistente a adoptar nuevos procesos y formas de trabajo.</p> 
<p><b>DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES</b></p>  <p><b>FALTA DE ALINEACIÓN</b> Los procesos deben estar totalmente alineados con la estrategia de la empresa.</p> 	<p><b>DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS COMUNES</b></p>  <p><b>COMPLEJIDAD Y RIGIDEZ</b> Los procesos deben ser flexibles y adaptables a los cambios del negocio.</p> 

<h2>VENTAJAS DE LOS PROCESOS ESTRATÉGICOS</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporcionarán claridad sobre las prioridades.</li> <li>• Mejoran la capacidad de reacción ante cambios.</li> <li>• Fomentar la asignación eficiente de recursos.</li> <li>• Facilitan la toma de decisiones.</li> <li>• Fortalece el Emprendimiento.</li> </ul>	<h2>TALLER</h2> 
<h2>CÁLCULO</h2> <p>Si: Alvinco un cuadro de fútbol. Tú: 26 resarcimientos. Yo: En el desvío se juntan 15 jardines para construir un cuadro. ¿Cuántos resarcimientos?</p> <p>DATOS: _____</p> <p>OPERACIONES: _____</p>  <p>Responde: _____</p>	<p><b>Actividad:</b> Reunión Virtual con los estudiantes.</p> 

**Socialización 5:** Clases virtuales taller de Finanzas – TULCÁN

<p><b>Socialización 5: Clases virtuales taller de Finanzas – TULCAN</b></p> <p><b>UPEC</b></p> <p><b>Carrera de Administración de EMPRESAS</b></p> <p><b>Finanzas</b></p> <p>.....</p>  <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p><b>Antes de empezar...</b></p> <p>Qué es la estupidez</p>
<p>.....</p> <p><b>XX %</b></p> <p>.....</p> <p><b>¡Estupidez!</b></p> <p>SINÓNIMOS: idiotez, tontería, imbecilidad, bobería, sandez, mezquedad, simpleza, tontería, cojudez.</p>	<p>.....</p> <p><b>¡Estupidez!</b></p> <p>ANTÓNIMOS: inteligencia, agudeza, perspicacia, sagacidad</p>

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



00000120

<p>.....</p> <p><b>¡Estupidez!</b></p> <p><i>Reflexión:</i> "La estupidez es el enemigo más peligroso para las buenas personas, incluso más peligroso que la maldad" Dietrich Bonhoeffer</p>	<p>.....</p> <p><b>¡Estupidez!</b></p> <p><i>Definición:</i> "La acción de una persona que causa daño a otra o a un grupo, mientras esa persona no obtiene ningún beneficio, o incluso se perjudica a sí misma." Cipolla, C. M. (1988).</p>				
<p>.....</p> <p><b>Estupidez y Dinero</b></p> <p><i>Definición:</i> "Imprudencias, como gastar más de lo que se tiene, invertir sin investigar, o tomar préstamos insostenibles, pueden clasificarse como ejemplos de estupidez financiera. Impactan negativamente a otros involucrados. Cipolla, C. M. (1988).</p>	<p>.....</p> <p>Dinero, Dinero, Dinero ...</p> <p><b>Taller 1</b></p> <p>El primer taller se desarrolló en base a una dinámica con pedazo de papel, donde los participantes, crean en 6 papeles una moneda única de ellos. Todos los billetes se mezclan después se reparten 6 a cada participante. La dinámica consiste en que las personas obtengan sus billetes propios, mediante negociaciones inteligentes que ayuden no solo a ellos sino a los demás en colectividad ya que hay un fondo de dinero y el que lo logre será el ganador.</p>				
<p><b>Introducción a las finanzas</b></p> <p>„QUÉ SON LAS FINANZAS EMPRESARIALES?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Son la clave para el éxito.</li> <li>➤ Es la gestión inteligente (no estúpida) de los recursos.</li> <li>➤ Acciones que se planifican, se gestionan para que crezcan los recursos.</li> </ul>	<p><b>Introducción a las finanzas</b></p> <p>„QUÉ SON LAS FINANZAS PERSONALES?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Son la clave para la FELICIDAD</li> <li>➤ Es la gestión inteligente del dinero que tenemos y no tenemos.</li> <li>➤ Acciones que se planifican, se gestionan para aprovechar la VIDA</li> </ul>				
<p><b>Importancia de la gestión financiera: felicidad y éxito</b></p> <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 50%;">   <b>Empresariales</b>            Éxito empresarial, felicidad para los socios, empleados y trabajadores         </td> <td style="width: 50%;">   <b>Personales</b>            Felicidad para la Familia         </td> </tr> </table>	 <b>Empresariales</b> Éxito empresarial, felicidad para los socios, empleados y trabajadores	 <b>Personales</b> Felicidad para la Familia	<p><b>Importancia de la gestión financiera: Inteligencia emocional y matemática</b></p> <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 50%;">   <b>Empresariales</b>            Inteligencia para vender y comprar         </td> <td style="width: 50%;">   <b>Personales</b>            Inteligencia para distribuir         </td> </tr> </table>	 <b>Empresariales</b> Inteligencia para vender y comprar	 <b>Personales</b> Inteligencia para distribuir
 <b>Empresariales</b> Éxito empresarial, felicidad para los socios, empleados y trabajadores	 <b>Personales</b> Felicidad para la Familia				
 <b>Empresariales</b> Inteligencia para vender y comprar	 <b>Personales</b> Inteligencia para distribuir				

<p><b>Importancia de la gestión financiera: Vicios o Virtudes</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p><b>Empresariales</b></p> <p>Sostiene a la empresa (trasciende)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><b>Personales</b></p> <p>Sostiene generaciones (Herencia)</p> </div> </div>	<p><b>Importancia de la gestión financiera: Pensamiento empresarial</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p><b>Empresariales</b></p> <p>Pensamiento empresarial</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p><b>Personales</b></p> <p>Pensamiento empresarial</p> </div> </div>
<p><b>TALLER 2</b> <b>Dejando de ser estúpido</b></p> <p>.....</p> <p>El taller dos se basa en la misma dinámica del taller uno, pero esta vez se establecer ciertas reglas ya que el objetivo de la dinámica es dejar de ser alguien que toma acciones en base a sus sentimientos y no miran a su alrededor y que pueden sacar provecho de eso. Son los mismos materiales solo que se incluyen unas reglas adicionales, para que se distribuyan mejor los beneficios de los ganadores.</p>	<p><b>Pensamiento Empresarial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Presupuesto: Planifica tus ingresos y gastos.</li> <li>➢ Ahorra: Destina una parte del dinero regularmente.</li> <li>➢ Reduce gastos innecesarios</li> <li>➢ Invierte haciendo crecer el dinero a largo plazo</li> <li>➢ Educación financiera: Aprende sobre temas de inversiones y seguros.</li> </ul>
<p><b>¿tener dinero? ¿ser empresario? ¿en qué? ¿qué se necesita?</b></p>	<p><b>pensamiento</b></p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>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.</p>
<p><b>emoción</b></p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Es la variación profunda pero efímera del ánimo, puede ser agradable o penosa y presentarse junto a cierta comoción 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.</p>	<p><b>acción</b></p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>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>

# 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

## Socialización 6: Clases virtuales taller de Presupuestos Control de Gastos - TULCÁN

<p><b>OBJETIVOS HACIA LA riqueza</b> <b>PENSAMIENTO EMPRESARIAL</b></p> 	<p><b>PENSAMIENTO EMPRESARIAL</b></p> <p>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.</p>
<p>¿Qué es una Estructura de Costos?</p> <p>Es donde detallá todos los gastos asociados con la operación de un negocio. Es como un mapa financiero que te permite visualizar donde se destina cada centavo que inviertes.</p> 	<p>.....</p>  <p><b>Tipos de costos :</b> Fijos , variables y cómo controlarlos</p>
<p><b>Tipos de costos :</b> Se deben medir en una unidad de tiempo: Semana, quincena, mes.</p> <p><b>Fijos:</b> Permanecen constantes sin importar la producción (alquiler, salarios fijos)</p> <p><b>Variables:</b> Varian según la producción (materia prima, comisiones).</p> 	<p>.....</p> <p><b>Importancia y estructura básica</b></p> <p>Importancia: Toma de decisiones, Control de Gastos y Planificación Financiera.</p> <p><b>Elaboración de una estructura de costos</b></p> <p><b>Identifica todos tus costos:</b> Costos fijos: Aquellos que no varian con el nivel de producción. Costos Variables: Aquellos que cambian según la producción</p> <p><b>Categoriza los costos</b> Por función: Producción, administración, ventas, etc. Por naturaleza: Materiales primas, mano de obra, servicios , etc.</p> 

Estructura de costos de empresa que vende bolsos				
Concepto	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo mensual
<b>SUELDO:</b>				
Personal de Producción		Horas	1000	1000
Personal de Ventas		Horas	120	1440
Personal de Marketing		Horas	200	2400
<b>PLATAFORMAS DE TRABAJO:</b>				
Alquiler de Oficinas		Local	400	4000
Software de Diseño		Software	100	1000
Costos de Envío		Horas	100	1000
<b>TIENES ALGUNOS?</b>				
Costos de Marketing		Horas	100	1000
Alquiler de Oficina		Local	400	4000
<b>COSTOS FIJOS:</b>				
Alquiler de Oficina		Local	400	4000
Software de Diseño		Software	100	1000
Total				5000

**SUELDO:**

- Personal de Producción: Costos relacionados con el personal que se encarga de la fabricación o elaboración de los productos.
- Personal de Ventas: Costos relacionados con el personal que se encarga de las actividades de venta y atención al cliente.
- Personal de Marketing: Costos relacionados con el personal que se encarga de las actividades de promoción y marketing de los productos.

**PLATAFORMAS DE TRABAJO:**

- Alquiler de Local: Costos por el arrendamiento del espacio físico donde opera la empresa.
- Software de Diseño: Costos por la licencia o suscripción a software utilizado para el diseño de los productos.
- Costos de envío: Costos relacionados con el transporte y entrega de los productos a los clientes.

**COSTOS INDEFINIDOS:**

- Publicidad y Marketing: Costos por actividades de promoción y mercadeo de la marca y los productos.
- Accesorios de oficina: Costos por materiales y suministros de oficina utilizados en las operaciones.

**COSTOS FIJOS:**

- Alquiler de Oficina: Costos por la alquiler de espacio que cubre las operaciones y activos de la empresa.
- Software público: Costos por servicios básicos como luz, agua, internet, 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: Categoriza y cuantifica.
- Creá un fondo de contingencia: Para imprevistos.
- Monitorea y ajusta: Revisa regularmente y adapta.

**¿Cómo controlarlos?**

**Estrategias:**

- Identifica: Clasifica tus costos para tomar mejores decisiones.
- Controla los variables: Optimiza procesos y negocia con proveedores.
- Negociar los fijos: Busca alternativas o renegocia contratos.
- Análisis y Separar: 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**

- Evaluá 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.

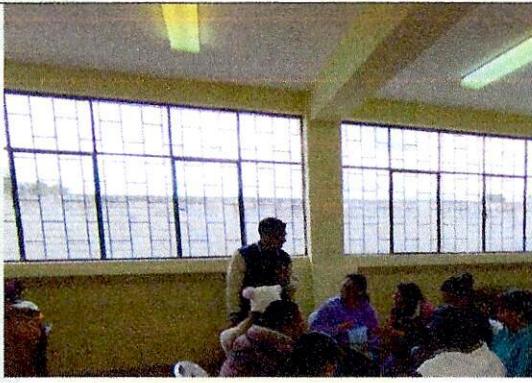
**Riesgos:**

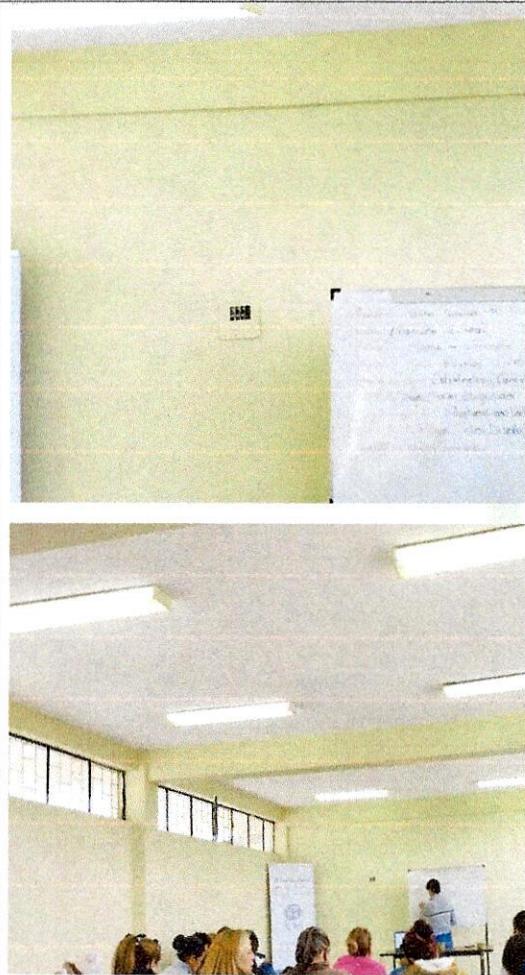
- Puede generar dependencia y altos costos por intereses.
- Riesgo de sobreendeudamiento si no se gestiona correctamente.

<p><b>TALLER</b></p> <p>El taller se basa en que los participantes analicen esta estructura de costos y gastos personales de ellos y su familia, clasificados en: amor, mimos, 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.</p> 	<p><b>Actividad:</b> Reunión Virtual con los estudiantes.</p> 
--	--

### Socialización 1: Capacitación Taller de Producto y Marca – TULCÁN

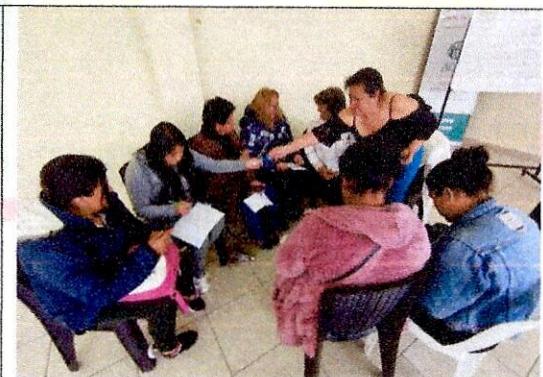
**Actividad:** Dinámica se les reparte materiales como limones, azúcar, agua, bicarbonato para que puedan crear un producto usando su creatividad.

	
--	---



## Actividad 2

**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.



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



00000127



### 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.





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



00000130

## **2. ANEXOS DE ESTUDIANTES APROBADOS Y NO APROBADOS**

Apellidos	Nombres	Nº Cédula	Cantón	PROMEDIO	RESULTADO
Alvarado	Anahis Pastora	0018136145	Tulcán	7,64	APROBADO
Amaricua Pantoja	Amirearis	0029671079	Tulcán	7,66	APROBADO
Benavides Cabrera	Ana Narcisa	0400684205	Tulcán	9,22	APROBADO
Bolívar Molletone	Bianca Karina	0933035206	Tulcán	8,92	APROBADO
Campaz Sanchez	María Del Socorro	1758148702	Tulcán	7,64	APROBADO
Cando Aguilera	Mercy Jaquelin	0400992384	Tulcán	8,50	APROBADO
Castillo	Erimar Yareli	0016290359	Tulcán	7,22	APROBADO
Chacón López	Daniela Josefina	0012273181	Tulcán	7,43	APROBADO
Chugá Portilla	Evelin Estefania	0401788229	Tulcán	9,11	APROBADO
Contreras Villota	Diana Leticia	0923760474	Tulcán	7,49	APROBADO
Coral Peñafiel	Nury Dayana	0401848205	Tulcán	8,92	APROBADO
Cova Castillo	Abril Sorimar	0031853819	Tulcán	7,58	APROBADO
Cuacés	Nataly Shirley	0401595582	Tulcán	9,03	APROBADO
Duarte Granadillo	Katherin Wirley	0023629917	Tulcán	7,36	APROBADO
Estupiñan Nazate	Laura Alexandra	0401336854	Tulcán	8,31	APROBADO
García De Casanova	Cecilia Josefina	0450484423	Tulcán	9,16	APROBADO
Herrera Picuasí	Michelle Alejandra	1757919491	Tulcán	9,13	APROBADO
Hurtado Carabalí	Laura	1006385974	Tulcán	8,57	APROBADO
Hurtado Valencia	Mayeli	1130596185	Tulcán	7,06	APROBADO
Leiton Obando	Paola Andrea	0401311006	Tulcán	8,17	APROBADO
Martínez Morales	Maria Celia	0401236898	Tulcán	9,12	APROBADO
Martinez Perez	Fernanda	0401642491	Tulcán	8,62	APROBADO
Mata Vargas	Aneiba Del Valle	0450477823	Tulcán	8,49	APROBADO
Mejía Pozo	James Reynel	0401050975	Tulcán	7,56	APROBADO
Montilla Rondon	Diana Karolina	0019043335	Tulcán	7,39	APROBADO
Muñoz Fernandez	Nerys Joselin	0019473112	Tulcán	7,62	APROBADO
Nazate Palacios	Rosangela Daniela	0401478516	Tulcán	7,59	APROBADO
Palacios Chaverra	Luz Marina	0043258453	Tulcán	7,43	APROBADO
Palacios Zumba	Ana Gabriela	0401635768	Tulcán	7,51	APROBADO
Palacios Zumba	Andrés Esteban	0401231303	Tulcán	7,47	APROBADO
Peraza Pineda	Rosa Del Carmen	0152284147	Tulcán	7,51	APROBADO
Pozo Benavides	Jenny Magdalena	0401245185	Tulcán	7,56	APROBADO
Prieto Guacheque	Génesis Carolina	0020214590	Tulcán	8,52	APROBADO
Quiroz Colina	Diana Estela	1759723917	Tulcán	7,47	APROBADO
Ramirez	Iriz Nayibi	0014348889	Tulcán	7,24	APROBADO
Rivera Peñaranda	Omaira	0060338412	Tulcán	7,99	APROBADO
Rodriguez Mejía	Yeli Carolina	0450491352	Tulcán	7,33	APROBADO

Segura Hernández	Luz Odita	1024480941	Tulcán	7,53	APROBADO
Torres	Liliana Andrea	0037120544	Tulcán	8,22	APROBADO
Valencia Amuy	Esteban Gabriel	0401531439	Tulcán	7,49	APROBADO
Villareal Peñafiel	Pamela Elizabeth	0401046370	Tulcán	9,28	APROBADO
Villarreal Molina	Carolina	0401721832	Tulcán	7,46	APROBADO

Apellidos	Nombres	Nº Cédula	Cantón	PROMEDIO	RESULTADO
Arellano Rodríguez	Kevin Andrés	0450172572	CAPACITADOR	8.5	APROBADO
Burbano Dávila	Doménica Valentina	1755769765	CAPACITADOR	8	APROBADO
Carrera Fuentes	Kerly Lizbeth	0401908256	CAPACITADOR	8	APROBADO
Catota Coral	Kerllie Samanta	1753854429	CAPACITADOR	9	APROBADO
Chamba Guis	Magaly Bélgica	1004797138	CAPACITADOR	8	APROBADO
Chicaiza Paucar	Marco Vinicio	0401906797	CAPACITADOR	8	APROBADO
Cisneros Cabascango	Wellington Danilo	1727699215	CAPACITADOR	8	APROBADO
Criollo Delgado	Joel Alexis	1728158195	CAPACITADOR	8	APROBADO
Cupuerán Chalacán	Carmen Guadalupe	1753664026	CAPACITADOR	10	APROBADO
Cuzco Quilumba	Katherin Dayana	0450146717	CAPACITADOR	8	APROBADO
Echeverría Ramos	Orlando Andrés	1004267363	CAPACITADOR	9	APROBADO
Flores Pasquel	Carla Samantha	045003600	CAPACITADOR	8	APROBADO
Fueltala Montenegro	María Fernanda	0450153598	CAPACITADOR	9	APROBADO
Gordón Chalparizán	Maryuri Nayeli	0402110910	CAPACITADOR	8	APROBADO
Guamialamá Sánchez	Paola Jamilex	0402000640	CAPACITADOR	9	APROBADO
Huera Arias	Edison Santiago	0402130926	CAPACITADOR	8	APROBADO
Imba Cachipuendo	Estefany Dayana	1004617450	CAPACITADOR	9	APROBADO
Inlago Inlago	Yuli Vanessa	1004984884	CAPACITADOR	9	APROBADO
Jurado Rosero	Mateo Josué	0450155833	CAPACITADOR	8	APROBADO
Landázuri Narváez	Génesis Marieth	0450158225	CAPACITADOR	8	APROBADO
López Nati	Jeniffer Nicole	0450141494	CAPACITADOR	8	APROBADO
Morales Diaz	Evelyn Dayana	1005250426	CAPACITADOR	10	APROBADO
Morales Mallama	Yomira Romelia	1004250252	CAPACITADOR	8	APROBADO
Moran Ayala	Jennifer Karolina	0401823513	CAPACITADOR	9	APROBADO
Naranjo Ayala	Jordan Andres	0402129829	CAPACITADOR	8	APROBADO
Orbe Arcos	Dora Violeta	0402057343	CAPACITADOR	9	APROBADO
Ortega Muñoz	Ingrid Mikaela	0450065198	CAPACITADOR	8	APROBADO
Ortiz Portilla	Kevin Alexander	0450036892	CAPACITADOR	8	APROBADO

Paspuel Benavides	Rosa Melissa	0401810684	CAPACITADOR	8	APROBADO
Pazmiño Quimbiulco	Yurani Damaris	0450173562	CAPACITADOR	8	APROBADO
Pérez Herrera	Jerson Joel	1005023302	CAPACITADOR	8	APROBADO
Quevedo Torres	Estefany Fernanda	0450180559	CAPACITADOR	8	APROBADO
Ruilova Ruilova	Mario Gabriel	1004250252	CAPACITADOR	9	APROBADO
Ruiz Gaona	Josue Michael	1004460357	CAPACITADOR	9	APROBADO
Santacruz Castro	Tamily Ginela	0450134705	CAPACITADOR	8,5	APROBADO
Solano Guerra	Marilyn Pamela	0401880356	CAPACITADOR	8	APROBADO
Tapia Pozo	Karla Nicole	0401847280	CAPACITADOR	9	APROBADO

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



00000134