



**FASE 3.**

**SEGUIMIENTO DE EJECUCIÓN**

**DEL PROYECTO**



0000135



## **F3. M1. INFORME No. 01 DE AVANCE DEL PROYECTO**



0600136



Código: UPEC- P07.1-  
FT04

## FORMATO INFORME DE AVANCE DEL PROYECTO



Versión: 2

Vigente: febrero  
2019

### I. INFORMACIÓN GENERAL

Fecha de presentación: 31 de mayo 2024	Nº de Informe: 1
--	------------------

#### 1.1.DATOS GENERALES

**Programa de Vinculación:** Comercio Exterior

**Línea de Vinculación:** Comercio Exterior

**Facultad:** Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

**Carrera:** Comercio Exterior

**Nombre del proyecto:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación de productos y servicios – Fase III"

Cooperantes (Instituciones Públicas, Privadas, ONGs):	Representante:	Localización:
<p>1. Chamorro Logisitc Group</p> <p>2. Logitrans</p> <p>3. Centro Desarrollo Empresarial Prefectura Del Carchi</p> <p>4. Nuevo Transporte De America</p> <p>5. Profemac</p> <p>6. Empresa Dimapo</p> <p>7. Semicar Cia.Ltda</p> <p>8. Distribuidora Suprice</p> <p>9. Municipio de Tulcán Grupo 1-2</p> <p>10. Almaros</p>	<p>1. MSc. Darling Chamorro Chicango</p> <p>2. MSc. Chuga Cárdenas Mery Viviana</p> <p>3. Ing. Julio Robles Guevara</p> <p>4. Henry Hamiltón Rodríguez Erazo</p> <p>5. Lic. Nelson Rodrigo Tapia Fuertes</p> <p>6. Javier Marcelo Pozo Tarupí</p> <p>7. López Quilumba Segundo Reinaldo</p> <p>8. Ing. Romero Lucero Mónica Andrea</p> <p>9. Abg. Andrés Ruano</p> <p>10. Ing. Mery Lucero Rosero</p>	<p>1. Av. San Francisco y Remigio Crespo Toral</p> <p>2. Calderón Calle Av. Calderón #63-052 y Paraguay</p> <p>3. Calle 10 de agosto entre Sucre y Olmedo</p> <p>4. Av. Argentina y Juan León Mera Tulcán, Ecuador</p> <p>5. Junín y Rafael Arellano</p> <p>6. Av. Veintimilla y Portugal</p> <p>7. Barrio la Habana Av. San Francisco y Calle Teniente Luis Rosero</p> <p>8. Calle Calderón y Bolivia</p> <p>9. Calle 10 de agosto y Olmedo</p> <p>10. Vía oriental a Rumichaca</p>

	<p><b>Correo electrónico:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="mailto:chamorrogroup@hotmail.com">chamorrogroup@hotmail.com</a></li> <li>2. <a href="mailto:gerencia@logitran.com.ec">gerencia@logitran.com.ec</a></li> <li>3. <a href="mailto:info@carchi.gob.ec">info@carchi.gob.ec</a></li> <li>4. <a href="mailto:gerencia@nta.com.ec">gerencia@nta.com.ec</a></li> <li>5. <a href="mailto:Profemac1@gmail.com">Profemac1@gmail.com</a></li> <li>6. <a href="mailto:dimacotulcan@gmail.com">dimacotulcan@gmail.com</a></li> <li>7. <a href="mailto:semicar03@hotmail.com">semicar03@hotmail.com</a></li> <li>8. <a href="mailto:comercialnataly@hotmail.com">comercialnataly@hotmail.com</a></li> <li>9. <a href="mailto:alcaldia@gmtulcan.gob.ec">alcaldia@gmtulcan.gob.ec</a></li> <li>10. <a href="mailto:logisticacomercial@almaros.com.ec">logisticacomercial@almaros.com.ec</a></li> </ol>	<p><b>Teléfono:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 0988531673</li> <li>2. 0993401713</li> <li>3. 062980302</li> <li>4. 0994864275</li> <li>5. 062960869</li> <li>6. 0991449956</li> <li>7. 062960439</li> <li>8. 0997305753</li> <li>9. 062980777</li> <li>10. 0961410781</li> </ol>

## 1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

**General:** Brindar capacitaciones en las zonas de influencia directa Carchi y Pichincha sobre la introducción a mercados internacionales, dirigido a las MiPymes, con la finalidad viabilizar sus productos y servicios para la comercialización internacional

**OE1.** Diagnosticar los conocimientos en temas de mercados internacionales, comercialización para determinar las prioridades de capacitación

**OE2.** Brindar capacitaciones a las MiPymes para que puedan desarrollarse en el ámbito del mercado internacional para cumplir con los estándares de comercialización internacional en base a los conocimientos adquiridos

**OE3.** Elaborar un Manual de comercialización internacional que sirva como guía para introducir sus productos y servicios a mercado internacionales en las MiPymes

<b>II. EJECUCIÓN</b>			
<b>2.1. ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL PROYECTO</b>			
<b>ACTIVIDADES PLANIFICADAS</b>	<b>RESULTADO (ACTIVIDAD REALIZADA)</b>	<b>RESULTADOS DEL APRENDIZAJE</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>A1-R1-OE1.</b> Diagnosticar los conocimientos, elaboración de prueba sobre la comercialización internacional de los productos – servicio y elaboración de informe de resultados de evaluación	<p>Estudiantes prepararon instrumentos para realizar la evaluación inicial de las 10 entidades beneficiarias con un total de 117 beneficiarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- CHAMORRO LOGISTICS: 8</li> <li>- LOGITRANS: 10</li> <li>- CDEL GAD CARCHI: 10</li> <li>- N.T.A.: 11</li> <li>- PROFEMAC: 10</li> <li>- DIMAPO: 16</li> <li>- SEMICAR: 6</li> <li>- SUPRICE: 11</li> <li>- GRUPO UNO MUNICIPIO TULCÁN: 16</li> <li>- ALMAROS: 12</li> <li>- GRUPO DOS MUNICIPIO TULCÁN: 7</li> </ul> <p>Se evidenció qué aspectos requieren fortalecimiento, así como las áreas en las que los participantes ya poseen un dominio adecuado. Los resultados mostraron una variabilidad entre las empresas evaluadas, ya que en algunas se observó un nivel de conocimiento sólido, mientras que en otras los puntajes fueron más bajos, evidenciando la necesidad de mayor capacitación. Aproximadamente un 40% de las empresas</p>	<p>Resuelve problemas relacionados del ejercicio de profesión con la finalidad de plantear estrategias que promueven el Buen Vivir en el contexto de la gestión de proceso de comercio exterior que permitan diversificar los mercados de destino y oferta exportable</p>	

	<p>presentaron deficiencias en estos temas, lo que resalta la importancia de reforzar estos conocimientos.</p>		
<b>A2-R1-OE1.</b> Aplicación de una prueba sobre los conocimientos para la comercialización internacional de los productos y de servicio	<p>Se determinó claramente qué aspectos de la comercialización internacional, mercados internacionales, logística entre otros que se evaluó. Se incluyó criterios de conocimientos teóricos de importación, exportación y logística basados en la equidad, claridad y relevación del contenido para que cada ítem de evaluación sea claro y comprensible para los beneficiarios.</p>	<p>Los estudiantes serán capaces de diseñar un instrumento de evaluación diagnóstica que aborde los aspectos clave de la comercialización internacional</p>	<p>Se determinó claramente qué aspectos de la comercialización internacional, mercados internacionales, logística entre otros que se evaluó. Se incluyó criterios de conocimientos teóricos de importación, exportación y logística basados en la equidad, claridad y relevación del contenido para que cada ítem de evaluación sea claro y comprensible para los beneficiarios</p>
<b>A1-R2-OE2.</b> Taller de capacitación sobre la introducción al mercado internacional y otros temas	<p>Estudiantes prepararon material didáctico como presentaciones, Canva, crucigramas, juegos en Apps como es kahoot para los beneficiarios de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- CHAMORRO LOGISTICS: 8</li> <li>- LOGITRANS: 10</li> <li>- CDEL GAD CARCHI: 10</li> <li>- N.T.A.: 11</li> </ul>	<p>Construye el conocimiento de la gestión del comercio exterior por medio de técnicas gerenciales para la planificación de los sistemas y control de proyectos dentro del comercio exterior</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PROFEMAC: 10</li> <li>- DIMAPO: 16</li> <li>- SEMICAR: 6</li> <li>- SUPRICE: 11</li> <li>- GRUPO UNO MUNICIPIO TULCÁN: 16</li> <li>- ALMAROS: 12</li> <li>- GRUPO DOS MUNICIPIO TULCÁN: 7</li> </ul> <p>en Temas como introducción al comercio exterior e internacional, normativa sobre el comercio exterior, procesos productivos, estudio de mercados internacionales y otros temas de relevancia para las organizaciones.</p>		
% CUMPLIMIENTO	100%		

## 2.2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

RUBRO	MONTO PRESUPUESTADO	ENTIDAD	EJECUTADO	%EJECUCIÓN (EJ/PROG) *100	POR EJECUTAR	OBSERVACIONES
<b>A1-R1-OE1.</b> Diagnosticar los conocimientos, elaboración de prueba sobre la comercialización internacional de los productos y elaboración de informe de resultados de evaluación						
Hora Docente	300	UPEC	187,5	62,5%	112,5	
Software INFOADUANAS (COBUS)	2000	DVS	1300	65%	700	
<b>A2-R1-OE1</b> Aplicación de una prueba sobre los conocimientos para la comercialización internacional de los productos y elaboración de informe						
Resma de papel bond	11.60	UPEC	11,60	100%	0	
Hora Docente	300	UPEC	250	83,33%	50	
<b>A1-R2-OE2</b> Taller de capacitación sobre la introducción al comercio exterior y otros temas						
Hora Docente	800	UPEC	825	100%	0	
Proyector	950	UPEC	0	0%	950	No se adquirió

<b>TOTAL, MONTO PRESUPUESTA DO</b>	4361,60	<b>TOTAL, MONTO EJECUT ADO</b>	2574,10	<b>TOTAL, MONTO NO EJECUTADO</b>	1812,50	
--	---------	--	---------	--	---------	--

### III. OBSERVACIONES

- El proyecto de vinculación con la sociedad inició con 55 estudiantes; en el transcurso de este, se retiró el estudiante Suquillo Ñacata Anthony Santiago con CI: 1756070171, por voluntad propia.
- Se aperturó un grupo de Teams, asignando a los diferentes grupos de vinculación un canal con la finalidad de poder realizar un monitoreo adecuado de la ejecución del proyecto y evidenciar toda la documentación.
- En algunas organizaciones, el proceso de legalización del convenio tardó debido a la ausencia del representante legal en la empresa.
- Se solicitó a los grupos de estudiantes realizar una planificación de las horas en función del cumplimiento de los objetivos del proyecto.
- Se conformaron diferentes grupos de trabajo para 10 organizaciones públicas y privadas (2 grupos para el Municipio de Tulcán).
- Algunos grupos de estudiantes tuvieron dificultades para empezar la ejecución del proyecto desde el inicio de su aprobación por falta de disponibilidad de tiempo de las organizaciones (N.T. A Nuevo Transporte de América CIA. LTDA, Municipio de Tulcán).
- La organización de la Fase II DIMAPO continuó en el proceso de la Fase III debido a que el comercio exterior es dinámico y cambiante, además por pedido del Gerente de la empresa.

### IV. RECOMENDACIONES

- Considerando que la ejecución del alcance de las actividades del primer objetivo varió entre los grupos debido a la falta de disponibilidad de tiempo, se recomendó establecer estrategias para garantizar una implementación uniforme.
- Se utilizó de mejor manera las herramientas para la socialización de los resultados y aprendizajes del proyecto de manera efectiva.
- En un contexto educativo, fue fundamental involucrar a los estudiantes en todas las fases del proyecto, permitiéndoles aplicar sus conocimientos en situaciones reales y fortalecer su aprendizaje.
- Fue esencial equilibrar la evaluación de la profundidad del conocimiento (comprensión profunda de los conceptos) con la amplitud de este (cobertura de una variedad de temas). Para ello, se incluyeron preguntas que abordaron distintos niveles cognitivos, como recordar, comprender, aplicar, analizar, evaluar y crear.
- Tras la realización de la prueba por parte de los estudiantes, fue importante proporcionarles retroalimentación constructiva que les ayudara a identificar sus fortalezas y áreas de mejora. Esto incluyó la revisión de respuestas incorrectas y la aclaración de conceptos erróneamente interpretados.

## V. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

Elaborado por:

MSc. Julio Iván López Cadena  
CI:0400919874

**DIRECTOR DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**

Revisado por:

MSc. Julio Iván López Cadena  
CI: 0400919874

**COORDINADOR DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Msc. Daniel Andrés Jiménez Montalvo  
CI: 0401866314

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

Aprobado por:

MSc. Willington Gerardo Mera Rodríguez  
CI: 0401039565

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

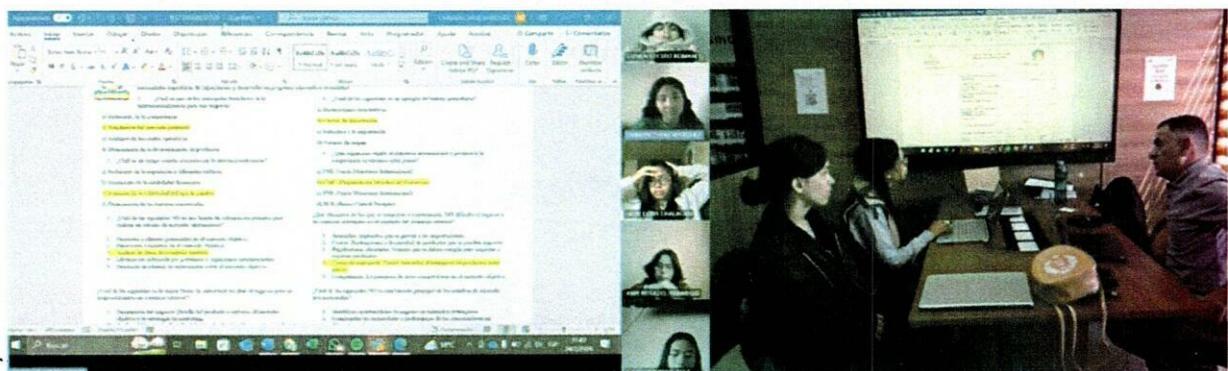
MSc. Diego Guillermo Almeida Burbano  
CI: 0401031281

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

## VI. ANEXOS

### 1. CHAMORRO LOGISTIC GROUP

Elaboración del diagnóstico inicial

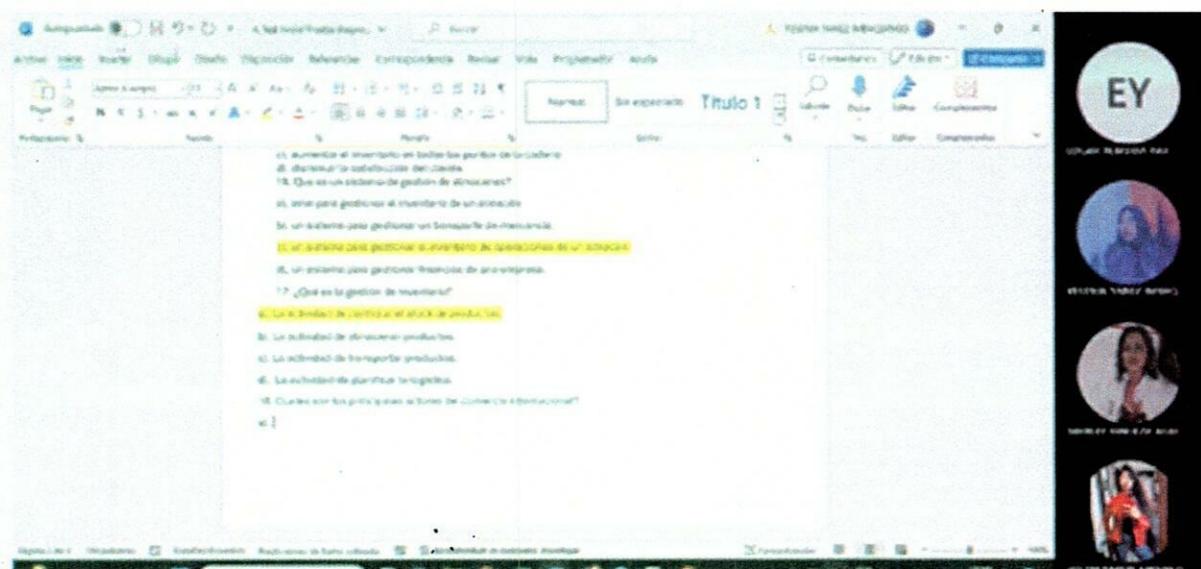


Aplicación del test diagnóstico a la empresa



## 2. LOGITRANS

### Elaboración del diagnóstico inicial

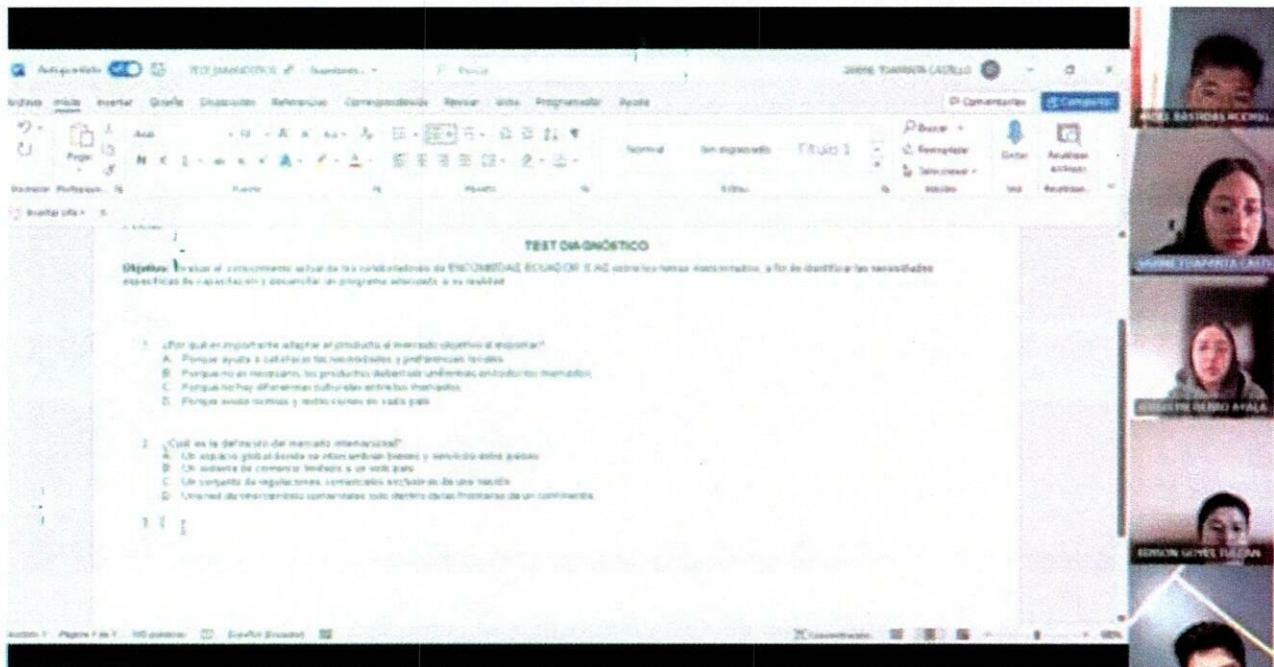


Aplicación del test diagnostico a la empresa



### 3. CENTRO DESARROLLO EMPRESARIAL PREFECTURA DEL CARCHI

#### Elaboración del diagnóstico inicial



#### Aplicación del test diagnóstico a la empresa



## 4. NUEVO TRANSPORTE DE AMERICA

Elaboración del diagnóstico inicia

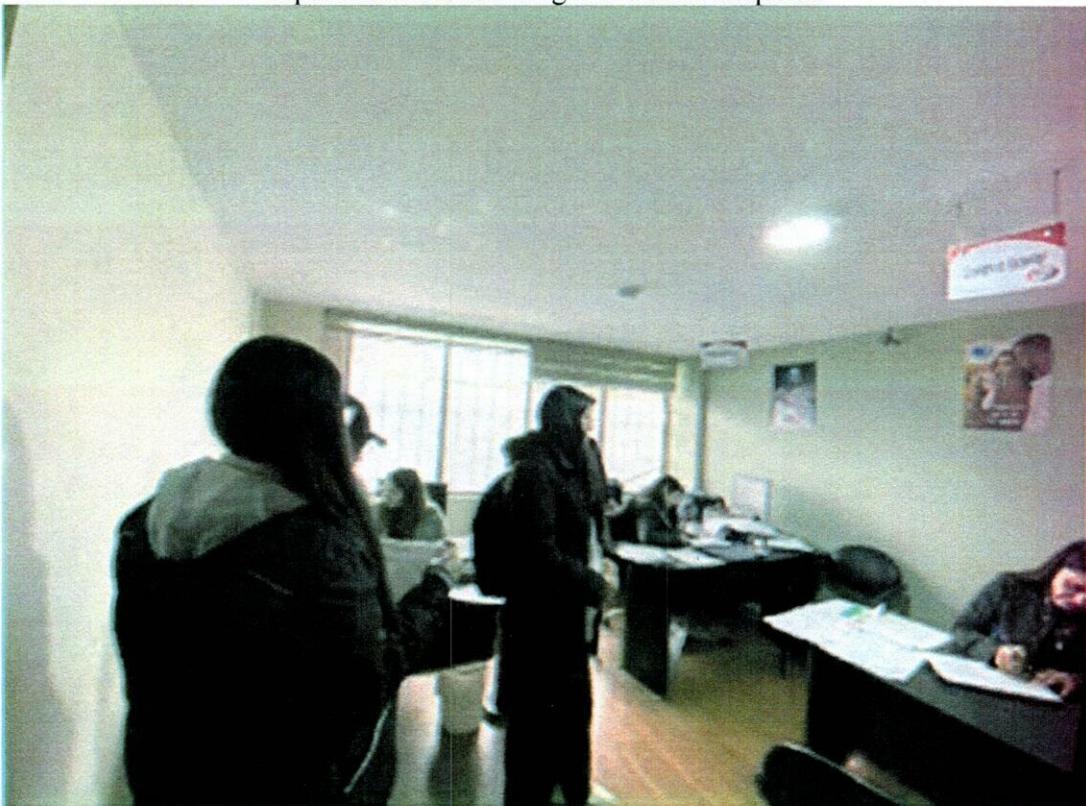
TELMO ROMERO REINOSO

KATHERINE RIERA CAMPOS

JUAN BOSMEDIANO QUINCHE

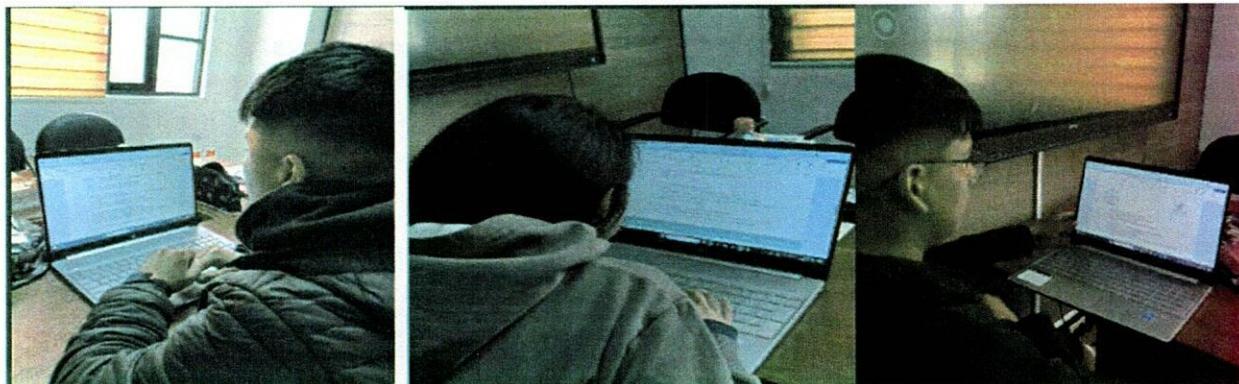
1/2 >

Aplicación del test diagnóstico a la empresa



## 5. PROFEMAC

Elaboración del diagnóstico inicial



Aplicación del test diagnóstico a la empresa

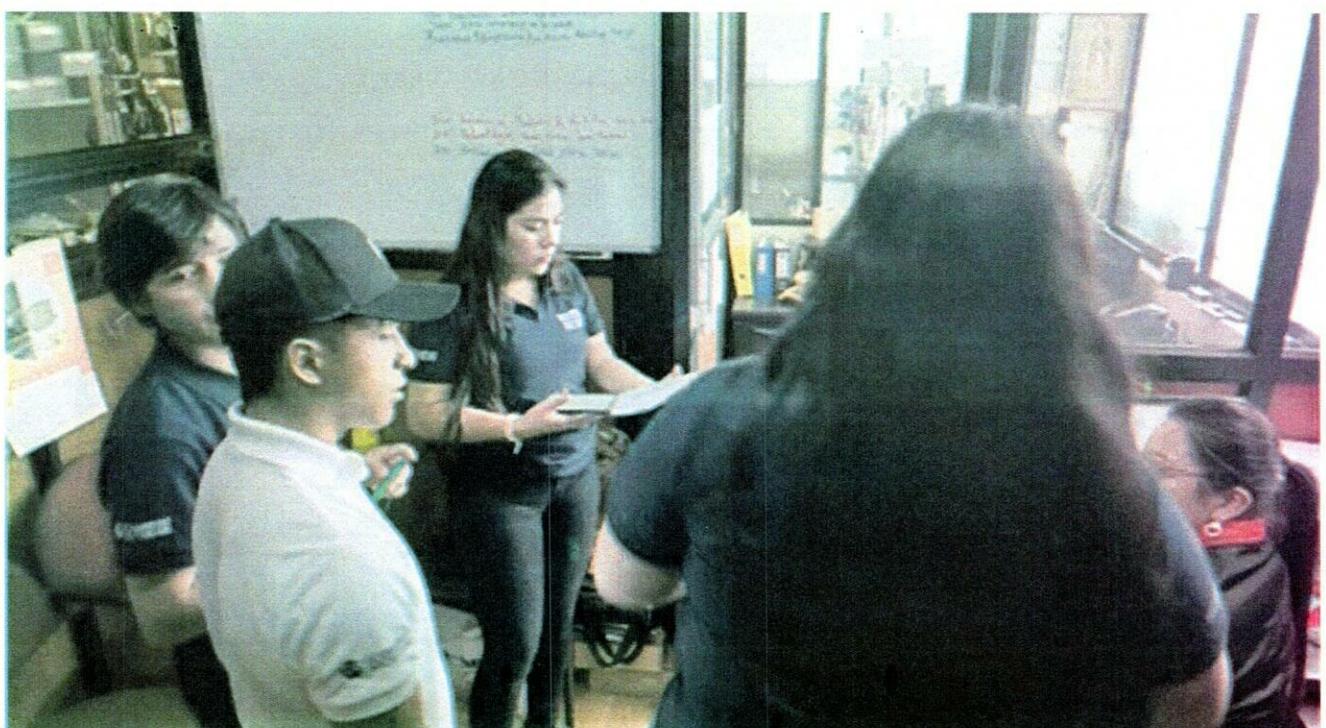


## 6. EMPRESA DIMAPO

### Elaboración del diagnóstico inicial



Aplicación del test diagnóstico a la empresa.



## 7. SEMICAR CIA.LTDA

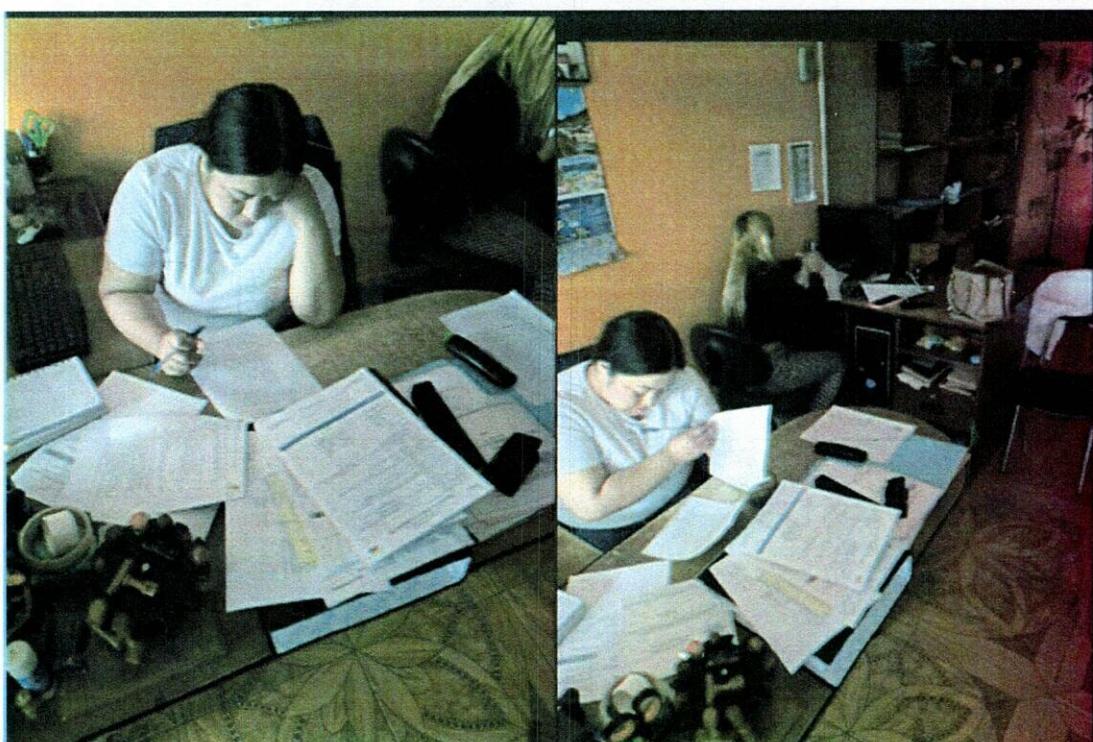
### Elaboración del diagnóstico inicial

The screenshot shows a Microsoft Word document with a survey form titled "Encuesta de Comercio Exterior". The form includes fields for "Nombre:" and "Fecha:", followed by three questions:

1. ¿Qué se entiende por Comercio Exterior?
  - a) Intercambio de bienes y servicios entre personas del mismo país.
  - b) La práctica de importar exclusivamente productos extranjeros al mercado local.
  - c) La actividad de comercializar productos o servicios a través de países.
  - d) Es la gestión de las finanzas de una empresa a nivel global.
2. ¿Cuál es el país líder en exportaciones a nivel mundial?
  - a) China
  - b) Estados Unidos
  - c) Alemania
3. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor las normativas con el comercio exterior?

The document also features a header with the company name "SEMICAR CIA.LTDA" and a footer with the text "Página 1 de 1 - 279 páginas" and "Formato de texto avanzado".

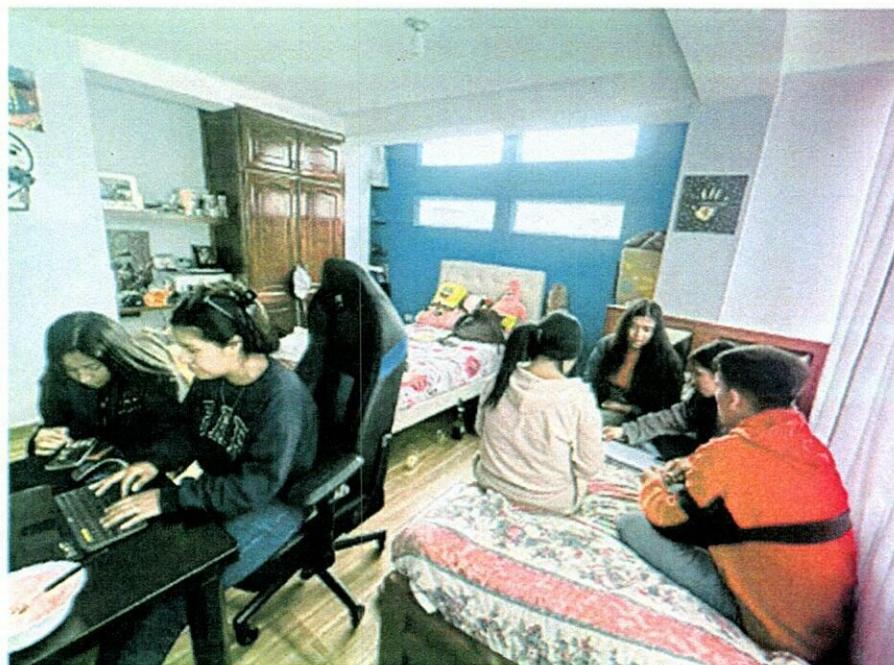
### Aplicación del test diagnóstico a la empresa



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

## 8. DISTRIBUIDORA SUPRICE

Elaboración del diagnóstico inicial

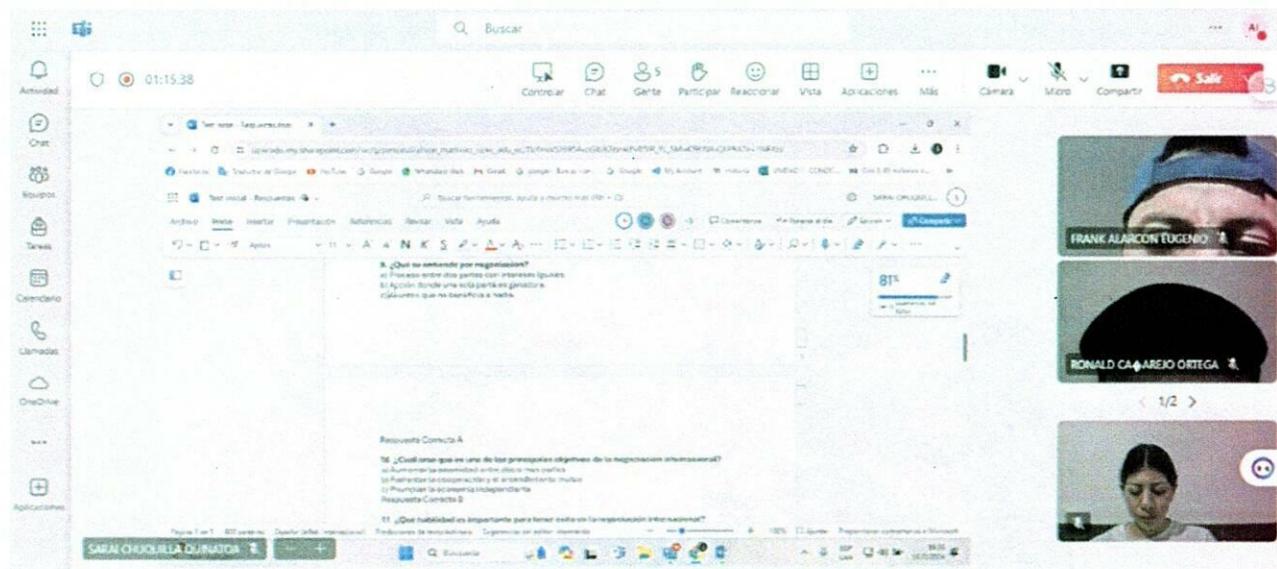


Aplicación del test diagnóstico a la empresa



## 9. MUNICIPIO DE TULCÁN GRUPO 1

### Elaboración del diagnóstico inicial

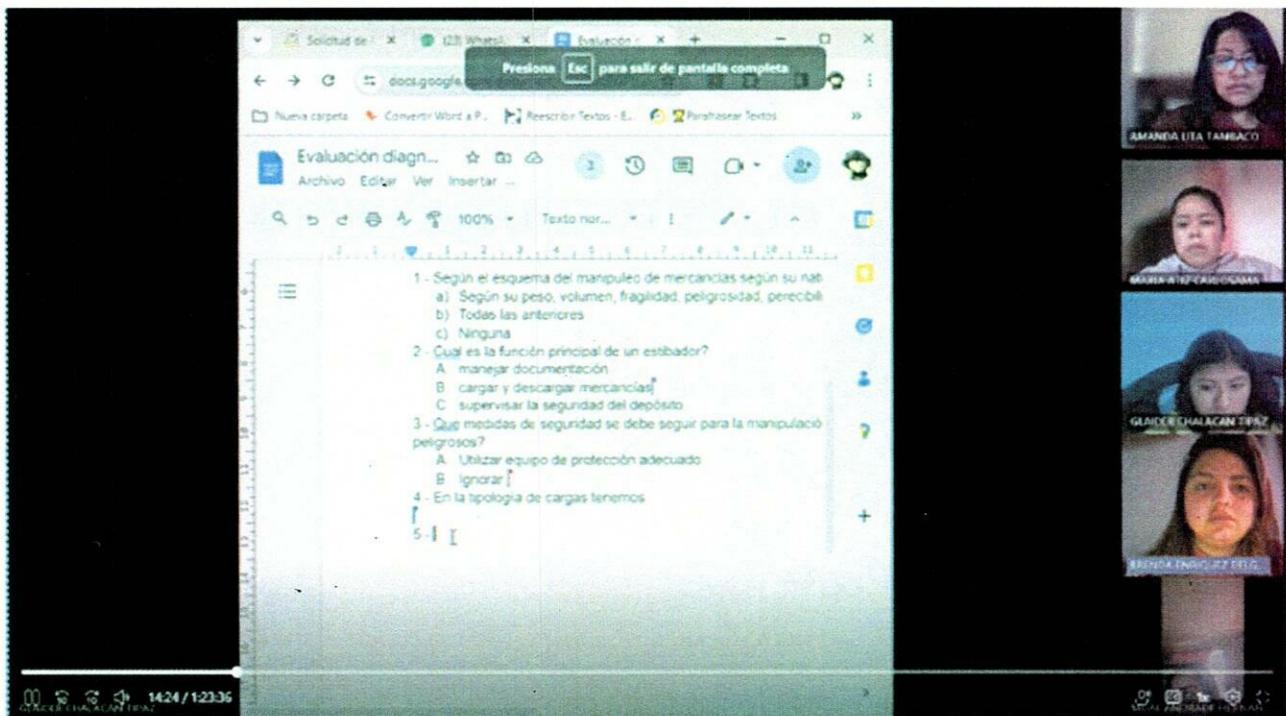


Aplicación del test diagnóstico a la empresa



## 10. ALMAROS

### Elaboración del diagnóstico inicial



### Aplicación del test diagnóstico a la empresa



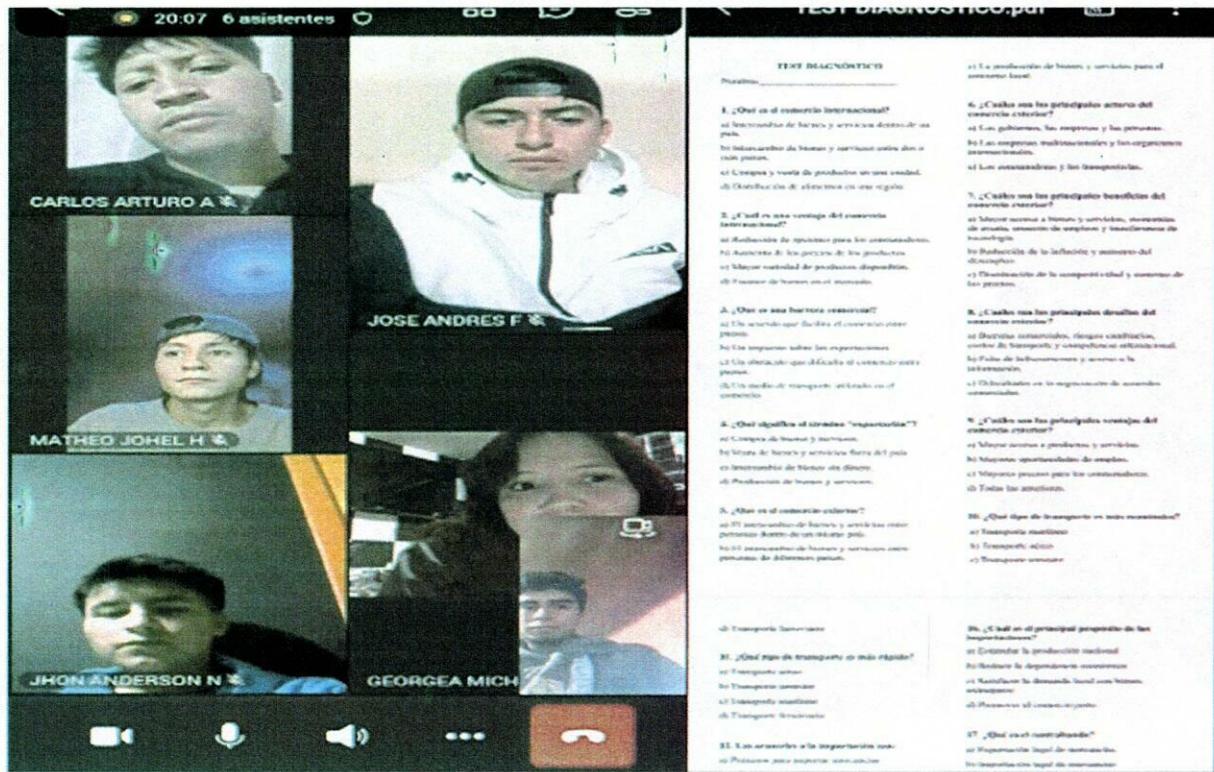
Universidad Politécnica Estatal del Carchi  
Av. Universitaria y Antisana  
Teléfono: 062224079/062224080 ext. 1126-1128  
Tulcán – Carchi - Ecuador



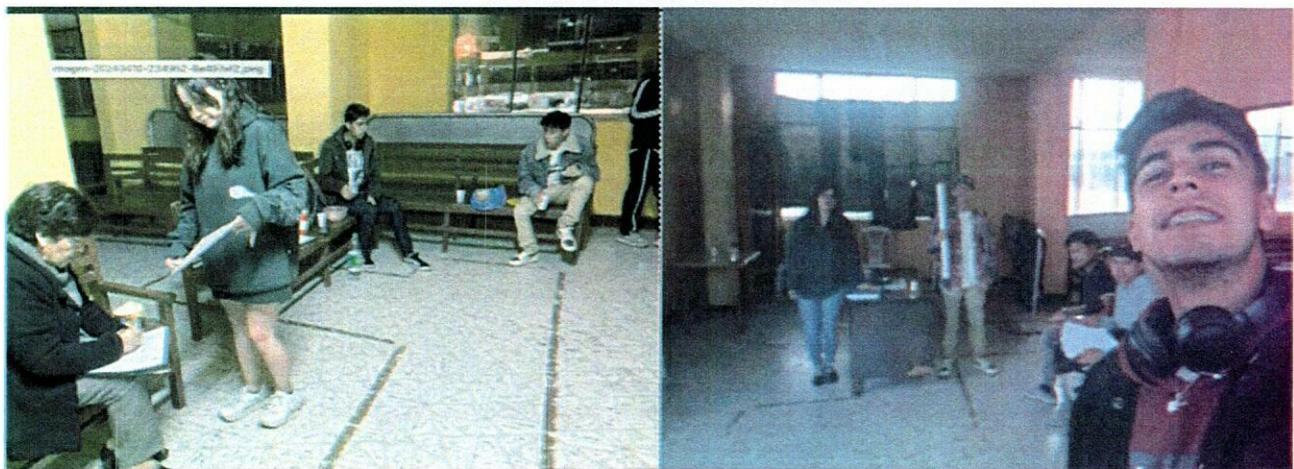
0000153

## 11. MUNICIPIO DE TULCÁN GRUPO 2

### Elaboración del diagnóstico inicial



### Aplicación del test diagnóstico a la empresa





## **F3. M1. INFORME No. 02 DE AVANCE DEL PROYECTO**



0000155

 <p><b>Código:</b> UPEC-P07.1-FT04</p>	<b>FORMATO INFORME DE AVANCE DEL PROYECTO</b>	 <p><b>Versión:</b> 2 <b>Vigente:</b> febrero 2019</p>
<b>I. INFORMACIÓN GENERAL</b>		
<b>Fecha de presentación:</b> 31 agosto 2024		<b>Nº de Informe:</b> 2
<b>1.1. DATOS GENERALES</b>		
<b>Programa de Vinculación:</b> Comercio Exterior		
<b>Línea de Vinculación:</b> Comercio Exterior		
<b>Facultad:</b> Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial		
<b>Carrera:</b> Comercio Exterior		
<b>Nombre del proyecto:</b> "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación – Fase 3"		
<b>Cooperantes (Instituciones Públicas, Privadas, ONG):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Chamorro Logistics Group</li> <li>2. Logitrans</li> <li>3. Centro Desarrollo Empresarial Prefectura Carchi</li> <li>4. Nuevo Transporte De América</li> <li>5. Profemac</li> <li>6. Dimapo</li> <li>7. Semicar Cia.Ltda</li> <li>8. Distribuidora Superprice</li> <li>9. Municipio de Tulcán Grupo 1 - 2</li> <li>10. Almaros</li> </ul>	<b>Representante:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. MSc. Darlin Chamorro Chicango</li> <li>2. MSc. Chuga Cárdenas Mery Viviana</li> <li>3. Ing. Julio Robles Guevara</li> <li>4. Sr. Henry Hamilton Rodríguez Erazo</li> <li>5. Lic. Nelson Rodrigo Tapia Fuertes</li> <li>6. Sr. Javier Marcelo Pozo Tarupí</li> <li>7. Sr. López Quilimba Segundo Reinaldo</li> <li>8. Ing. Mónica Andrea Romero Lucero</li> <li>9. Abg. Andrés Ruano</li> <li>10. Ing. Mery Lucero</li> </ul>	<b>Localización:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Av. San Francisco y Régimen Crespo Toral, Tulcán – Ecuador</li> <li>2. Av. Avenida Calderón, Tulcán – Ecuador</li> <li>3. Calle 10 de agosto entre Sucre y Olmedo, Tulcán – Ecuador</li> <li>4. Av. Argentina y Juan León Mera, Tulcán – Ecuador</li> <li>5. Av. Junín y Rafael Arellano, Tulcán-Ecuador</li> <li>6. Av. Veintimilla y Portugal, Tulcán – Ecuador</li> <li>7. Av. San Francisco y calle teniente Luis Rosero,</li> </ul>

	Rosero	<p>Tulcán –Ecuador</p> <p><b>8.</b> Av. Calderón intersección Bolívar, Tulcán- Ecuador</p> <p><b>9.</b> Calle 10 de agosto y Olmedo, Tulcán- Ecuador</p> <p><b>10.</b> Vía oriental a Rumichaca, Tulcán-Ecuador</p>
	<p><b>Correo electrónico:</b></p> <p><b>1.</b> <a href="mailto:chamorrogroup@hotmail.com">chamorrogroup@hotmail.com</a></p> <p><b>2.</b> <a href="mailto:gerencia@logitrans.com.ec">gerencia@logitrans.com.ec</a></p> <p><b>3.</b> <a href="mailto:info@carchi.gob.ec">info@carchi.gob.ec</a></p> <p><b>4.</b> <a href="mailto:gerencia@nta.com.ec">gerencia@nta.com.ec</a></p> <p><b>5.</b> <a href="mailto:profemac1@gmail.com">profemac1@gmail.com</a></p> <p><b>6.</b> <a href="mailto:dimacotulcan@gmail.com">dimacotulcan@gmail.com</a></p> <p><b>7.</b> <a href="mailto:semicar03@hotmail.com">semicar03@hotmail.com</a></p> <p><b>8.</b> <a href="mailto:comercialnataly@hotmail.com">comercialnataly@hotmail.com</a></p> <p><b>9.</b> <a href="mailto:www.alcaldia@gmtulcan.gob.ec">www.alcaldia@gmtulcan.gob.ec</a></p> <p><b>10.</b> <a href="mailto:logisticacomercial@almaraos.com.ec">logisticacomercial@almaraos.com.ec</a></p>	<p><b>Teléfono:</b></p> <p><b>1.</b> 0988531673</p> <p><b>2.</b> 0993401713</p> <p><b>3.</b> 062980302</p> <p><b>4.</b> 0994864275</p> <p><b>5.</b> 062960869</p> <p><b>6.</b> 0991449956</p> <p><b>7.</b> 062960439</p> <p><b>8.</b> 0997305753</p> <p><b>9.</b> 062980777</p> <p><b>10.</b> 0961410781</p>
<b>1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO</b>		
<p><b>General:</b> Brindar capacitaciones en las zonas de influencia directa Carchi y Pichincha sobre la introducción a mercados internacionales, dirigido a las MiPymes, con la finalidad viabilizar sus productos y servicios para la comercialización internacional</p>		
<p><b>OE1.</b> Diagnosticar los conocimientos en temas de mercados internacionales, comercialización para determinar las prioridades de capacitación</p>		
<p><b>OE2.</b> Brindar capacitaciones a las MiPymes para que puedan desarrollarse en el ámbito del mercado internacional para cumplir con los estándares de comercialización internacional en base a los conocimientos adquiridos</p>		
<p><b>OE3.</b> Elaborar un Manual de comercialización internacional que sirva como guía para introducir sus productos y servicios a mercado internacionales en las MiPymes</p>		

## II. EJECUCIÓN

### 2.1. ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL PROYECTO

ACTIVIDADES PLANIFICADAS	RESULTADO (ACTIVIDAD REALIZADA)	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
<b>A2-R2-OE2.</b> Taller de capacitación sobre la comercialización internacional de los productos servicio y otros temas	<p>Estudiantes prepararon material didáctico para 10 instituciones beneficiarias, entre ella presentaciones, Canva, crucigramas, juegos como el kahoot, papelotes para los beneficiarios de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- CHAMORRO LOGISTICS: 8</li> <li>- LOGITRANS: 7</li> <li>- CDEL GAD CARCHI:10 <ul style="list-style-type: none"> <li>- N.T.A.: 8</li> <li>- PROFEMAC: 10</li> <li>- DIMAPO: 14</li> <li>- SEMICAR: 6</li> <li>- SUPRICE: 6</li> <li>- GRUPO UNO MUNICIPIO TULCÁN: 16</li> <li>- ALMAROS: 9</li> <li>- GRUPO DOS MUNICIPIO TULCÁN: 5 en Temas como introducción al comercio exterior e internacional, normativa sobre el comercio exterior, procesos productivos y estudio de mercados internacionales entre otros temas para un total de 98 beneficiarios.</li> </ul> </li> </ul>	Construye el conocimiento de la gestión del comercio exterior por medio de técnicas gerenciales para la planificación de los sistemas y control de proyectos dentro del comercio exterior	
<b>A3-R2-OE2.</b> Realiza estudio de mercado de las MiPymes	El estudio de mercado se estructuró en coordinación con 10 organizaciones, asegurando que los temas abordados fueran de beneficio para cada una de ellas. En términos generales, un estudio de mercado se compone de la identificación del	Resuelve problemas relacionados del ejercicio de profesión con la finalidad de plantear estrategias que promueven el Buen Vivir en el	Las actividades de cada grupo cumplieron de manera distinta debido a la coordinación con la empresa y con el

	<p>problema, la recopilación y análisis de datos, la segmentación del mercado y la interpretación de resultados para la toma de decisiones. Para el análisis, se emplearon herramientas como InfoAduanas, Trade Map y COBUS, además de la recopilación de datos a través de documentos de las empresas en formato impreso y en línea. Como parte del proceso, los estudiantes socializaron los hallazgos con las organizaciones, quienes finalmente recibieron los estudios de mercado para su aplicación y toma de decisiones en los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>CHAMORRO LOGISTICS</b> TEMA: "Estudio comparativo del servicio de transporte entre Ecuador y Perú"</li> <li>- <b>LOGITRANS:</b> TEMA: "Analizar las operaciones de transporte internacional de mercancías de la empresa Logitrans Arcos S.A, en la frontera Norte del Ecuador en el periodo 2023-2024"</li> <li>- <b>CDEL GAD CARCHI</b> TEMA: "Estudio de mercado en la exportación de aguacates para el centro de desarrollo económico"</li> <li>- <b>N.T.A.</b> TEMA: "Análisis de la</li> </ul>	<p>contexto de la gestión de proceso de comercio exterior que permitan diversificar los mercados de destino y oferta exportable.</p>	<p>avance que realizaron.</p>
--	---	--	-------------------------------

	<p>Demanda de Transporte Especializado de Productos Químicos en Tulcán-Ipiales y Huaquillas-Tumbes para la empresa Nuevo Transporte de América”</p> <p>- <b>PROFEMAC</b></p> <p>TEMA: “Informe de la Tabulación de datos para la satisfacción del cliente”</p> <p>- <b>DIMAPO</b></p> <p>TEMA: “Estudio de mercado para la distribuidora Dimapo para la importación de Planchas PVC”</p> <p>- <b>SEMICAR</b></p> <p>TEMA: “Estudio de mercado para empresa SEMICAR CIA. LTDA para la importación de tela toalla de China hacia Ecuador”</p> <p>- <b>SUPRICE</b></p> <p>TEMA: “Evaluar la viabilidad de importar azúcar desde Colombia hacia Tulcán, considerando aspectos como la demanda local, las barreras comerciales y las condiciones logísticas para determinar su factibilidad económica y operativa”</p> <p>- <b>GRUPO UNO MUNICIPIO TULCÁN</b></p> <p>TEMA: “Analizar el impacto económico de la comercialización de camisetas implementando</p>		
--	--	--	--

	<p>un plan de importación para los comerciantes del Centro Comercial Popular de Tulcán”</p> <p>- <b>ALMAROS</b> TEMA: “Evaluar la satisfacción de los clientes del depósito temporal ALMAROS con el servicio de atención al cliente”</p> <p>- <b>GRUPO DOS</b> <b>MUNICIPIO TULCÁN</b> TEMA: “Capacitar a los vendedores de Popular Mall en un enfoque práctico, teórico y dinámico del comercio electrónico para brindarles las herramientas adecuadas para gestionar las ventas en línea complejas e innovadoras en su modelo de negocio”</p>		
<b>% CUMPLIMIENTO</b>	100%		

## 2.2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

RUBRO	MONTO PRESUPUESTADO	ENTIDAD	EJECUTADO	%EJECUCIÓN (EJ/PROG) *100	POR EJECUTAR	OBSERVACIONES
<b>A2-R2-OE2.</b> Taller de capacitación sobre la comercialización internacional de los productos y otros temas						
Hora Docente	1100	UPEC	1362,5	100%	0	
<b>A3-R2-OE2</b> Realiza estudio de mercado de la MiPymes						
Hora Docente	500	UPEC	450	90%	50	
<b>TOTAL, MONTO PRESUPUESTADO</b>	1600	<b>TOTAL, MONTO EJECUTADO</b>	1812,5	<b>TOTAL, MONTO NO EJECUTADO</b>	50	

### **III. OBSERVACIONES**

- Los estudiantes elaboraron los temas y el material apropiado para llevar a cabo las capacitaciones.
- Los estudiantes desarrollaron el proceso de capacitación tanto en modalidad presencial como en línea.
- Los estudiantes se adaptaron a los requisitos de las organizaciones para impartir la capacitación, ya sea de manera presencial o virtual.
- Los procesos de capacitación se llevaron a cabo con temas que avanzaron progresivamente.
- Se realizó el estudio de campo de algunas organizaciones; el proceso se efectuó con alguna demora debido a la dificultad de coordinar con la empresa las actividades que debía contener el estudio de campo.
- Los estudiantes realizaron una investigación exhaustiva tanto con información primaria, como encuestas físicas y en línea, entrevistas, y con información secundaria utilizando el aplicativo InfoAduanas (Cobus) sobre temas que pudieron ayudar a las organizaciones a posiblemente aperturar nuevos mercados o ser más competitivas.
- Los estudiantes socializaron los resultados de la investigación de campo con las organizaciones beneficiarias.
- Los grupos de estudiantes presentaron informes de los resultados de campo.

### **IV. RECOMENDACIONES**

- Los temas de capacitación se adaptaron a las necesidades de las empresas y al nivel básico de conocimientos de los estudiantes.
- Se implementó un sistema de retroalimentación por parte de los estudiantes para detectar áreas que necesitaron mayor atención o clarificación en los temas tratados.
- Se promovió la colaboración entre estudiantes y empresas para retroalimentar el contenido de la capacitación, haciéndolo más específico y relevante para ambas partes.
- Se permaneció al tanto de las últimas tendencias y avances de la industria para asegurar que los temas de capacitación abordaran los conocimientos más relevantes y actualizados tanto para las empresas como para los estudiantes.

## V. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

Elaborado por:

Msc. Julio Iván López Cadena

CI: 0400919874

**DIRECTOR DEL PROYECTO**

Revisado por:

Msc. Julio Iván López Cadena

CI: 0400919874

**COORDINADOR DE VINCULACIÓN DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Msc. Daniel Andrés Jiménez Montalvo

CI: 0401866314

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

Aprobado por:

Msc. Willington Gerardo Mera Rodríguez

CI: 0401039565

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

Msc. Diego Guillermo Almeida Burbano

CI: 0401031281

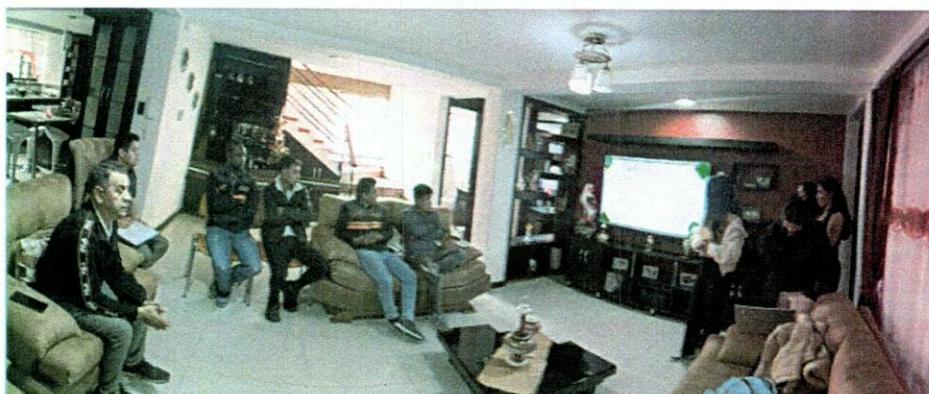
**DIRECTOR DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**



## **VI. ANEXOS**

## **1. CHAMORRO LOGISTICS GROUP**

**Taller 1 Comercio Internacional:** se visualiza a los estudiantes en las oficinas dando capacitación y ayudando en inquietudes que puedan tener los beneficiarios



## **Taller 2. Capacitación al personal de la empresa tema de la obligación tributaria aduanera**



## 2. LOGITRANS

Taller 1 de capacitación a “LOGITRANS” sobre la introducción al comercio exterior: Se puede observar a los estudiantes al frente ayudándose de un proyector para capacitar.



Taller de capacitación sobre la CAN



ASISTENCIA A CAPACITACIÓN	
NOMBRE DEL PROYECTO: Capacitación a la introducción al comercio exterior a través de la impresión Fase 2	
FECHA:	05 - 03 - 2014
ESTADÍSTICA:	100%
TIPO DE ACTIVIDAD:	Capacitación
TIPO DE PERSONA:	Alumnos
TIPO DE DOCUMENTO:	Asistencia
TIPO DE DOCUMENTO:	Asistencia
REGISTRO DE ASISTENCIA	
Nombre	Asistencia
1. Proyecto: Proyecto Logitrans	Presente
2. Encargado: Tatiana Flores	Presente
3. Asistente: Rosalba Vilchez	Presente
4. Encargada: Gladys Gómez	Presente
5. Encargada: Ruth M. Argandoña	Presente
6. Encargada: Paul Zárate	Presente
7. Encargada: Gloria Gómez	Presente
8. Encargada: María Tafur	Presente
REGISTRO DE ASISTENCIA	
Nombre	Asistencia
1. Encargado: Alvaro Vásquez	Presente
2. Encargada: Mercedes Vásquez	Presente
3. Encargada: María Tafur	Presente

### **3. CENTRO DESARROLLO EMPRESARIAL PREFECTURA CARCHI**

**Taller de capacitación 1** Introducción al comercio exterior: los estudiantes utilizan sus laptops para poder capacitar a los trabajadores.



Taller de capacitación 02 Logística Internacional



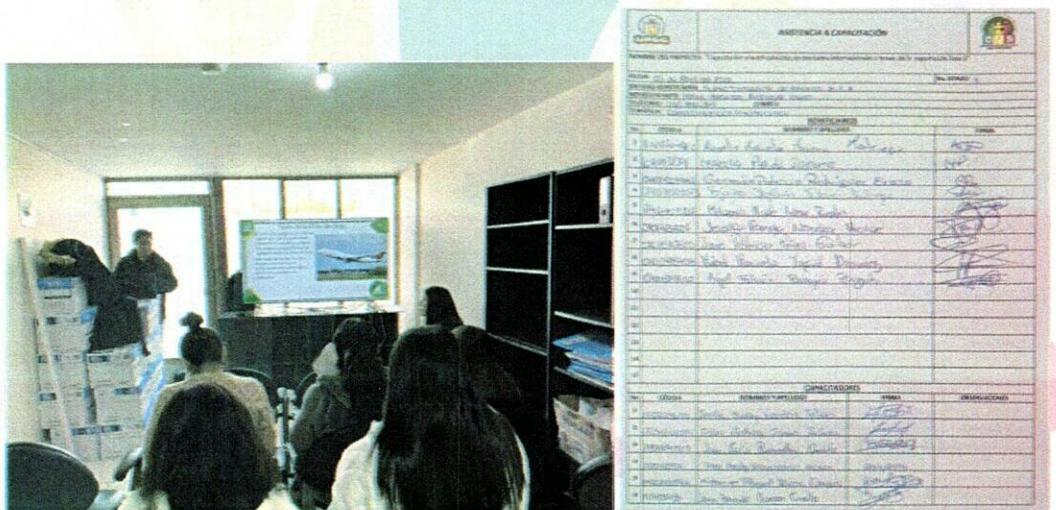
ASISTENCIA A CAPACITACIÓN				
No.	DETALLE			
1	PROYECTO: Taller sobre la transferencia de conocimientos y buenas prácticas en la ejecución de las tareas de administración fiscal			
2	FECHA: 22 de diciembre de 2010			
3	LUGAR: Oficina de Capacitación y Desarrollo Profesional - Dirección General de Impuestos Internos			
4	PARTICIPANTES: Oficina de Capacitación y Desarrollo Profesional - Dirección General de Impuestos Internos			
5	TIPO DE ACTIVIDAD: Taller de transferencia de conocimientos y buenas prácticas			
6	INSTRUCTORES: Nelly Elisa Flores Sáenz			
7	ASISTENTES: Silvano Narváez			
8	ASISTENTES: Cecilia Fernández Gómez			
9	ASISTENTES: Daniela Paola Cárdenas			
10	ASISTENTES: Mónica Leticia López			
11	ASISTENTES: María del Pilar Flores			
12	ASISTENTES: Ana María Alvarado y Esteban			
13	ASISTENTES: Paola Belén Jiménez Pérez			
14	ASISTENTES: Luisa Fernanda			
15	ASISTENTES: Ismael Montaña			
16	ASISTENTES: José Berlanga			
17	ASISTENTES: Luisa Fernanda			
18	ASISTENTES: Tomás			
19	ASISTENTES: Daniel Gutiérrez			
20	ASISTENTES: Juan Carlos Palacios			
	GRANDES DEDICACIONES:			
No.	DETALLE	INSTRUCTORES Y ASISTENTES	TIEMPO	GRANDES DEDICACIONES
1	PROYECTO: Taller sobre la transferencia de conocimientos y buenas prácticas en la ejecución de las tareas de administración fiscal	Nelly Elisa Flores Sáenz	2 horas	
2	FECHA: 22 de diciembre de 2010			
3	LUGAR: Oficina de Capacitación y Desarrollo Profesional - Dirección General de Impuestos Internos			
4	PARTICIPANTES: Oficina de Capacitación y Desarrollo Profesional - Dirección General de Impuestos Internos			
5	TIPO DE ACTIVIDAD: Taller de transferencia de conocimientos y buenas prácticas			

#### 4. NUEVO TRANSPORTE DE AMERICA

**Taller N° 1 Introducción al Comercio Exterior:** los estudiantes se ayudan con un proyector y se encuentran todos al frente para exponer el primer tema



**Taller N°2 Transporte aéreo e introducción a los Incoterms**

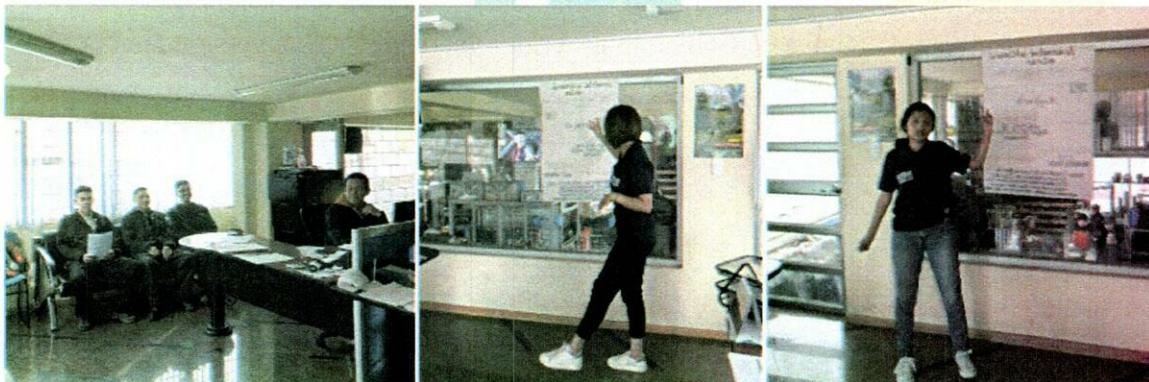


## 5. PROFEMAC

**Taller de Comercio Internacional:** se visualiza a los estudiantes en las oficinas de la empresa dando capacitación y ayudando en inquietudes que puedan tener los beneficiarios



**Capacitación 4:** Normativa del comercio exterior – Con relación a la importación



## **6. DIMAPO**

**Taller 1:** Comercialización Internacional, evolución del comercio internacional, definiciones de importación y exportación, quiénes pueden importar y exportar

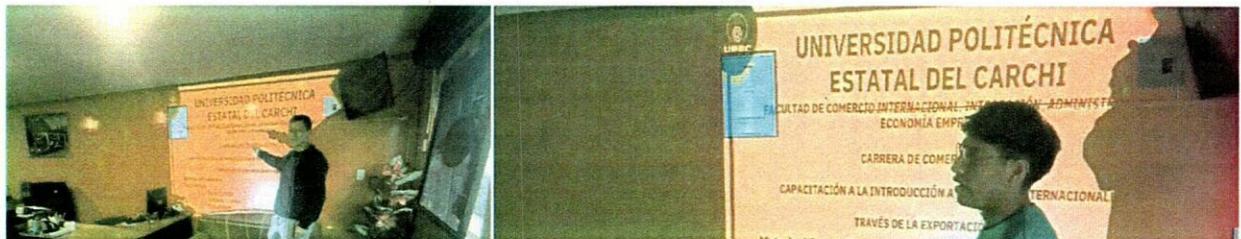


**Tercera capacitación:** la Normativa sobre Comercio Exterior en el Ecuador, trata de regular e incentivar la práctica de Comercio Exterior e incrementar la inversión directa



## 7. SEMICAR CIA. LTDA

**Taller de capacitación 1** Introducción al comercio exterior: los estudiantes utilizan sus laptops para poder capacitar a los trabajadores.



**Taller de capacitación:** Comercialización internacional



## 8. DISTRIBUIDORA SUPERPRICE

Taller de capacitación de introducción al Comercio Exterior, se visualiza a los estudiantes apoyándose con un televisor para capacitar



Taller de capacitacion del tema Incoterms



## 9. MUNICIPIO DE TULCÁN GRUPO 1

Taller de capacitación del tema de emprendimiento, se visualiza que capacitan de uno en uno con la ayuda de una laptop

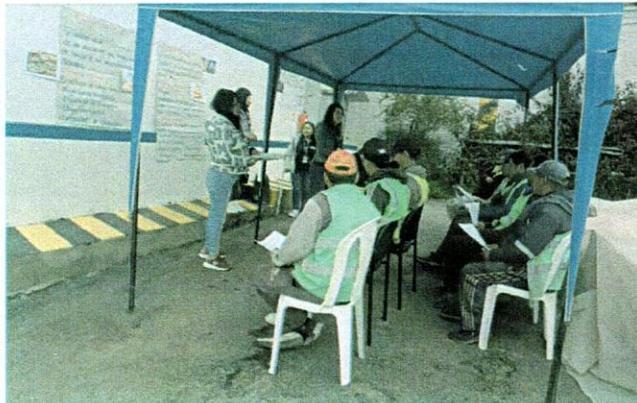


Taller de capacitación del tema de marketing digital



## 10. ALMAROS

Taller de capacitación al personal de la empresa del tema Tipología de carga, en donde se visualiza que los estudiantes se ayudan de carteles para poder capacitar



ASISTENCIA A CAPACITACIÓN	
Nombre, Apellido de Asistente	Nombre de Asistente
Nombre, Apellido de Investigador	Nombre de Investigador
Nombre, Apellido de Coordinador	Nombre de Coordinador
1. Director: Celso Llano, cargo: gerente	LLANO
2. Asistente: Ana Paula Cevallos	Cevallos
3. Asistente: Paola Coloma	Coloma
4. Asistente: Wilson Tello	Tello
5. Asistente: Alfonso Tello	Tello
6. Asistente: Juan Ricardo Ceballos Chalbaud	Chalbaud
7. Asistente: Celso Llano, cargo: Gerente	Llano
8. Asistente: Ana Paula Cevallos	Cevallos
9. Asistente: Paola Coloma	Coloma
10. Asistente: Wilson Tello	Tello
11. Asistente: Alfonso Tello	Tello
12. Asistente: Juan Ricardo Ceballos Chalbaud	Chalbaud
13. Asistente: Celso Llano, cargo: Gerente	Llano
14. Asistente: Ana Paula Cevallos	Cevallos
15. Asistente: Paola Coloma	Coloma
16. Asistente: Wilson Tello	Tello
17. Asistente: Alfonso Tello	Tello
18. Asistente: Juan Ricardo Ceballos Chalbaud	Chalbaud
19. Asistente: Celso Llano, cargo: Gerente	Llano
20. Asistente: Ana Paula Cevallos	Cevallos
21. Asistente: Paola Coloma	Coloma
22. Asistente: Wilson Tello	Tello
23. Asistente: Alfonso Tello	Tello
24. Asistente: Juan Ricardo Ceballos Chalbaud	Chalbaud
25. Asistente: Celso Llano, cargo: Gerente	Llano
26. Asistente: Ana Paula Cevallos	Cevallos
27. Asistente: Paola Coloma	Coloma
28. Asistente: Wilson Tello	Tello
29. Asistente: Alfonso Tello	Tello
30. Asistente: Juan Ricardo Ceballos Chalbaud	Chalbaud
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.	
66	

## **11. MUNICIPIO DE TULCÁN GRUPO 2**

## Taller de capacitación del tema de comercio electrónico a las personas que trabajan en el merco popular



Taller de capacitación de redes sociales





## **F3. M1. INFORME No. 03 DE AVANCE DEL PROYECTO**



0000175

 <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> 20 diciembre 2024	<b>Nº de Informe:</b> 3	
<b>1.1. DATOS GENERALES</b>		
<b>Programa de Vinculación:</b> Comercio Exterior		
<b>Línea de Vinculación:</b> Comercio Exterior		
<b>Facultad:</b> Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial		
<b>Carrera:</b> Comercio Exterior		
<b>Nombre del proyecto:</b> "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación – Fase III"		
<b>Cooperantes (Instituciones Públicas, Privadas, ONGs):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Chamorro Logistics Group</li> <li>2. Logitrans</li> <li>3. Centro Desarrollo Empresarial Prefectura Carchi</li> <li>4. Nuevo Transporte De América</li> <li>5. Profemac</li> <li>6. Dimapo</li> <li>7. Semicar Cia.Ltda</li> <li>8. Distribuidora Suprice</li> <li>9. Municipio Tulcán Grupo 1 -2</li> <li>10. Almaros</li> </ul>	<b>Representante:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. MSc. Darlin Chamorro Chicango</li> <li>2. MSc. Chugá Cárdenas Mery Viviana</li> <li>3. Ing. Julio Robles Guevara</li> <li>4. Sr. Henry Hamilton Rodríguez Erazo</li> <li>5. Lic. Nelson Rodrigo Tapia Fuertes</li> <li>6. Sr. Javier Marcelo Pozo Tarupí</li> <li>7. Sr. López Quilimba Segundo Reinaldo</li> <li>8. Ing. Mónica Andrea Romero Lucero</li> <li>9. Abg. Andrés Ruano</li> <li>10. Ing. Mery Lucero Rosero</li> </ul>	<b>Localización:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Av. San Francisco y Régimen Crespo Toral, Tulcán – Ecuador</li> <li>2. Av. Avenida Calderón, Tulcán – Ecuador</li> <li>3. Calle 10 de Agosto entre Sucre y Olmedo, Tulcán – Ecuador</li> <li>4. Av. Argentina y Juan León Mera, Tulcán – Ecuador</li> <li>5. Av. Junín y Rafael Arellano, Tulcán-Ecuador</li> <li>6. Av. Veintimilla y Portugal, Tulcán – Ecuador</li> <li>7. Av. San Francisco y calle Teniente Luis Rosero, Tulcán – Ecuador</li> <li>8. Av. Calderón intersección Bolívar,</li> </ul>

		Tulcán-Ecuador 9. Calle 10 de Agosto y Olmedo, Tulcán-Ecuador 10. Vía oriental a Rumichaca, Tulcán-Ecuador
	<p><b>Correo electrónico:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="mailto:chamorrogrogroup@hotmail.com">chamorrogrogroup@hotmail.com</a></li> <li>2. <a href="mailto:gerencia@logitran.com.ec">gerencia@logitran.com.ec</a></li> <li>3. <a href="mailto:info@carchi.gob.ec">info@carchi.gob.ec</a></li> <li>4. <a href="mailto:gerencia@nta.com.ec">gerencia@nta.com.ec</a></li> <li>5. <a href="mailto:profemac1@gmail.com">profemac1@gmail.com</a></li> <li>6. <a href="mailto:dimacotulcan@gmail.com">dimacotulcan@gmail.com</a></li> <li>7. <a href="mailto:semicar03@hotmail.com">semicar03@hotmail.com</a></li> <li>8. <a href="mailto:comercialnataly@hotmail.com">comercialnataly@hotmail.com</a></li> <li>9. <a href="mailto:www.alcaldia@gmtulcan.gob.ec">www.alcaldia@gmtulcan.gob.ec</a></li> <li>10. <a href="mailto:logisticacomercial@almaros.com.ec">logisticacomercial@almaros.com.ec</a></li> </ol>	<p><b>Teléfono:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 0988531673</li> <li>2. 0993401713</li> <li>3. 062980302</li> <li>4. 0994864275</li> <li>5. 062960869</li> <li>6. 0991449956</li> <li>7. 062960439</li> <li>8. 0997305753</li> <li>9. 062980777</li> <li>10. 0961410781</li> </ol>

## 1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

**General:** Brindar capacitaciones en las zonas de influencia directa Carchi y Pichincha sobre la introducción a mercados internacionales, dirigido a las MiPymes, con la finalidad viabilizar sus productos y servicios para la comercialización internacional

**OE1.** Diagnosticar los conocimientos en temas de mercados internacionales, comercialización para determinar las prioridades de capacitación

**OE2.** Brindar capacitaciones a las MiPymes para que puedan desarrollarse en el ámbito del mercado internacional para cumplir con los estándares de comercialización internacional en base a los conocimientos adquiridos

**OE3.** Elaborar un Manual de comercialización internacional que sirva como guía para introducir sus productos y servicios a mercado internacionales en las MiPymes

II. EJECUCIÓN			
2.1. ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL PROYECTO			
ACTIVIDADES PLANIFICADAS	RESULTADO (ACTIVIDAD REALIZADA)	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
<b>A1-R3-OE3</b> Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes	<p>El Manual de Comercialización Internacional se estructuró en colaboración con 10 instituciones beneficiarias, asegurando que su contenido respondiera a sus necesidades y desafíos en el comercio global. Su elaboración incluyó el análisis de estrategias clave, normativas y herramientas prácticas para facilitar la internacionalización de sus productos o servicios.</p> <p>Posteriormente, se llevó a cabo una socialización con las 10 instituciones, permitiéndoles conocer a fondo el manual y cómo aplicarlo para fortalecer sus procesos comerciales en mercados internacionales.</p>	Identifica ideas innovadoras de creatividad empresarial para la generación de planes de negocio enfocados al ámbito del comercio internacional.	
<b>A2-R3-OE3</b> Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe de resultados	<p>Se aplicaron 10 diferentes tipos de instrumentos de evaluación final a un total de 98 beneficiarios de diversas empresas. En comparación con el test inicial, los resultados del test final mostraron una mejora significativa en el conocimiento de los participantes, quienes obtuvieron mejores calificaciones. En general, se evidenció un incremento del <b>90%</b> en el nivel de</p>	Desarrolla el comercio internacional mediante la aplicación de planes, programas y proyectos que minimizan los efectos negativos en el medio ambiente.	

	<p>conocimiento de los beneficiarios, reflejando el impacto positivo de la capacitación y la evaluación aplicada. Este progreso notable resalta la efectividad del proceso formativo en el desarrollo de capacidades respecto a los temas tratados en los beneficiarios de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chamorro Logistics: 8</li> <li>- Logitrans: 8</li> <li>- Gad Carchi: 11</li> <li>- N.T.A.: 9</li> <li>- Profemac: 9</li> <li>- Dimapo: 10</li> <li>- Semicar: 6</li> <li>- Suprice: 5</li> <li>- Grupo Uno Municipio Tulcán: 15</li> <li>- Almaros: 10</li> <li>- Grupo Dos Municipio Tulcán: 7</li> </ul>		
<b>% CUMPLIMIENTO</b>	100%		

## 2.2. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

RUBRO	MONTO PRESUPUESTADO	ENTIDAD	EJECUTADO	%EJECUCIÓN (EJ/PROG) *100	POR EJECUTOR	OBSERVACIONES
<b>A1-R3-OE3</b> Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes						
Impresora multifuncional	640	UPEC	0	0%	640	No se adquirió
Hora Docente	700	UPEC	1112,5	100%	0	
<b>A2-R3-OE3</b> Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe						
Resma de papel bond	5,80	UPEC	5,80	100%	0	
Hora Docente	200	UPEC	150	75%	50	
<b>TOTAL, MONTO PRESUPUESTADO</b>	1545.80	<b>TOTAL, MONTO EJECUTADO</b>	1268,3	<b>TOTAL, MONTO NO EJECUTADO</b>	690	

## III. OBSERVACIONES

- Los estudiantes estructuraron el manual de comercialización internacional para la organización en función de los requerimientos de esta.
- Los grupos de estudiantes socializaron con los beneficiarios el Manual de Comercialización Internacional.
- Los estudiantes aplicaron el test final y presentaron los respectivos informes, evidenciando que los promedios de los resultados con los beneficiarios mejoraron significativamente.

## IV. RECOMENDACIONES

- Se aseguró que la entrega del manual a las empresas beneficiarias fuera de manera digital para facilitar el acceso a la información y generar ahorro para los estudiantes.
- Se consideró la posibilidad de proporcionar instrucciones claras sobre cómo acceder y utilizar el manual, para que las empresas pudieran aprovechar al máximo la información contenida.
- El manual se mantuvo actualizado y relevante. A medida que cambiaron las regulaciones, normativas o prácticas comerciales, se revisó y actualizó el contenido para asegurar que la información proporcionada fuera precisa y actualizada.

## V. FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

MSc. Julio Iván López Cadena  
CI:0400919874

**DIRECTOR DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**

Revisado por:

MSc. Julio Iván López Cadena  
CI: 0400919874

**COORDINADOR DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD DE LA CARRERA DE  
COMERCIO EXTERIOR**

MSc. Daniel Andrés Jiménez Montalvo  
CI: 0401866314

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

Aprobado por:

MSc. Willington Gerardo Mera Rodríguez  
CI: 0401039565

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

MSc. Diego Guillermo Almeida Burano  
CI: 0401031281

**DIRECTOR DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**

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



0000181

## VI. ANEXOS

### 1. CHAMORRO LOGISTICS GROUP

Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

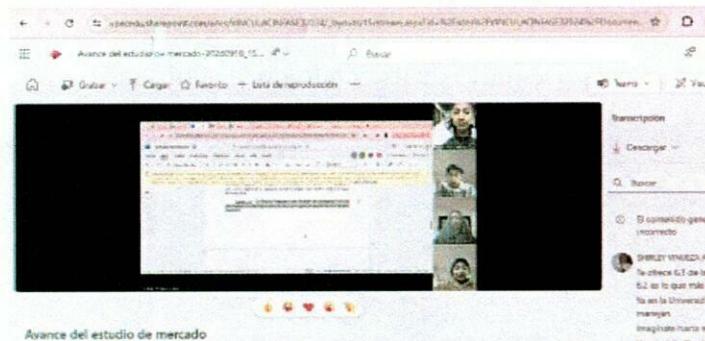


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe

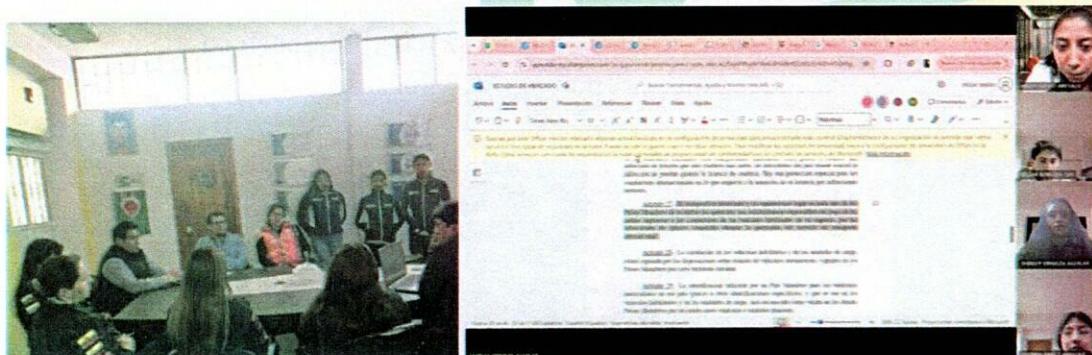


## 2. LOGITRANS

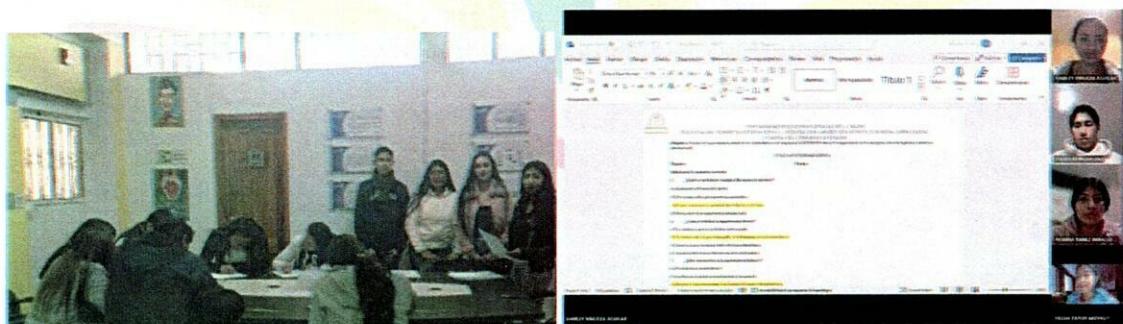
Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes



Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe

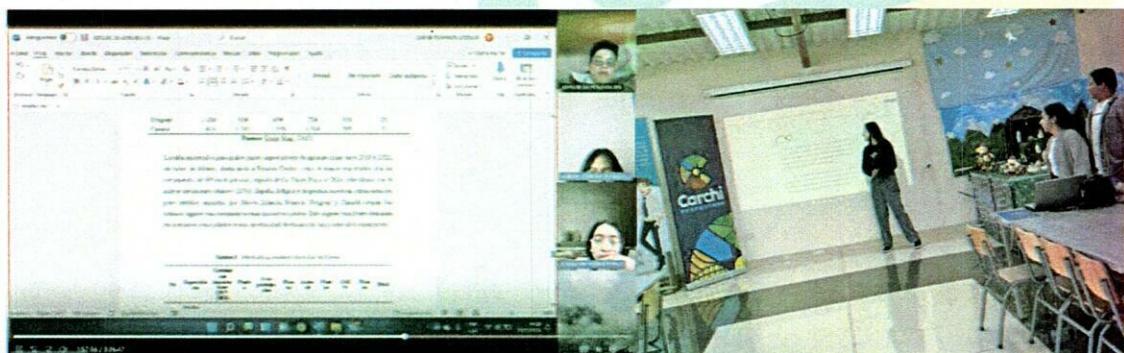


### **3. CENTRO DESARROLLO EMPRESARIAL PREFECTURA CARCHI**

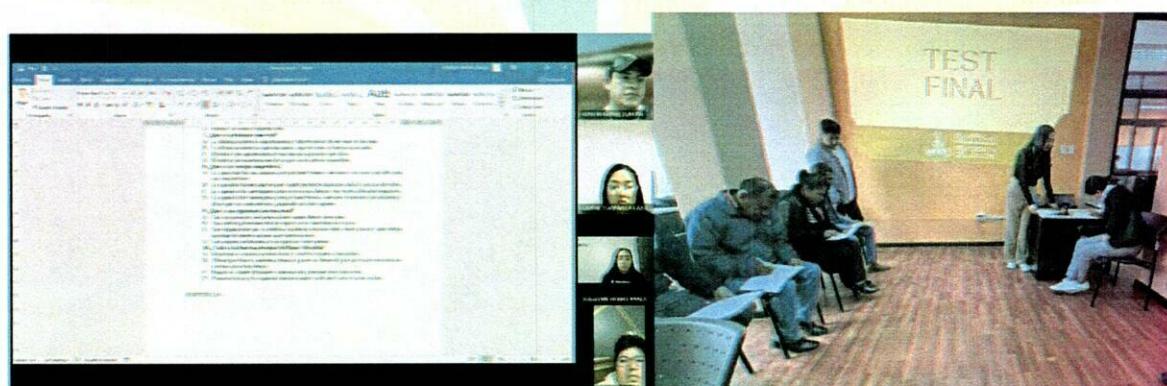
Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

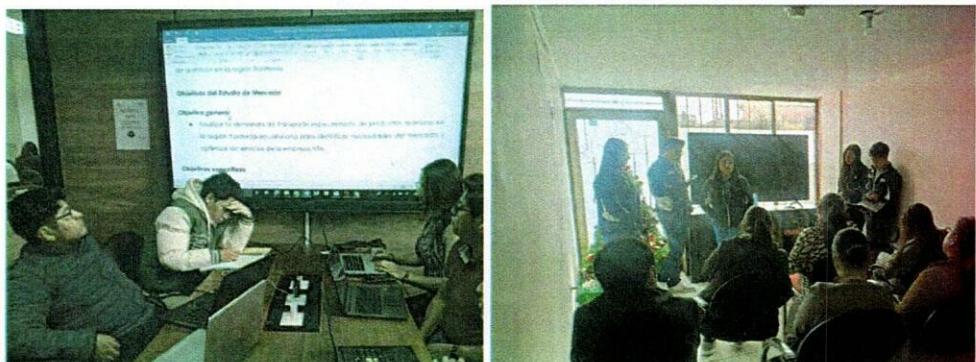


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe

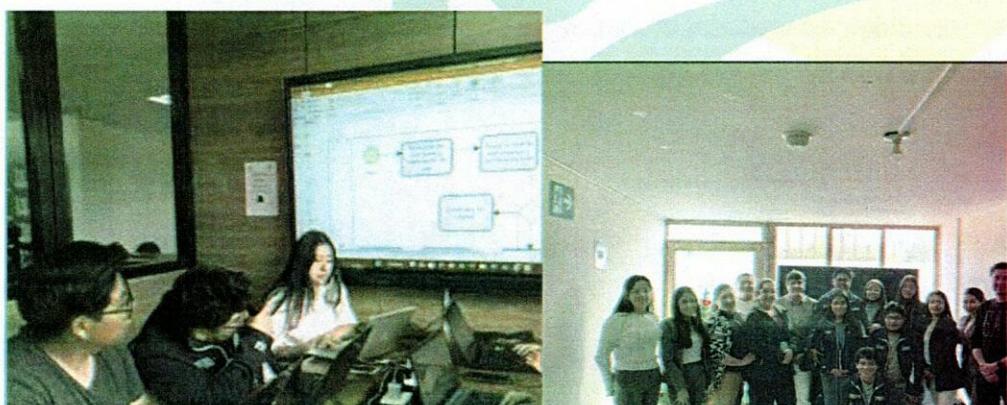


#### 4. NUEVO TRANSPORTE DE AMERICA

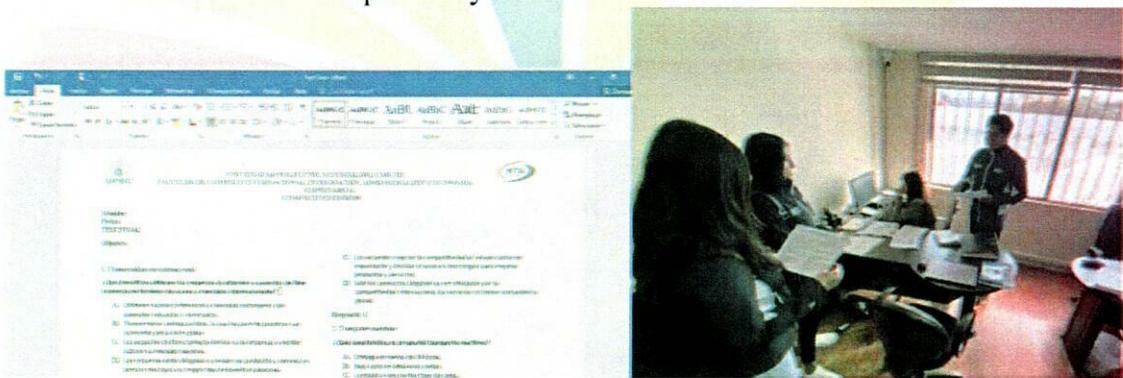
Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes



Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.



## 5. PROFEMAC

Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

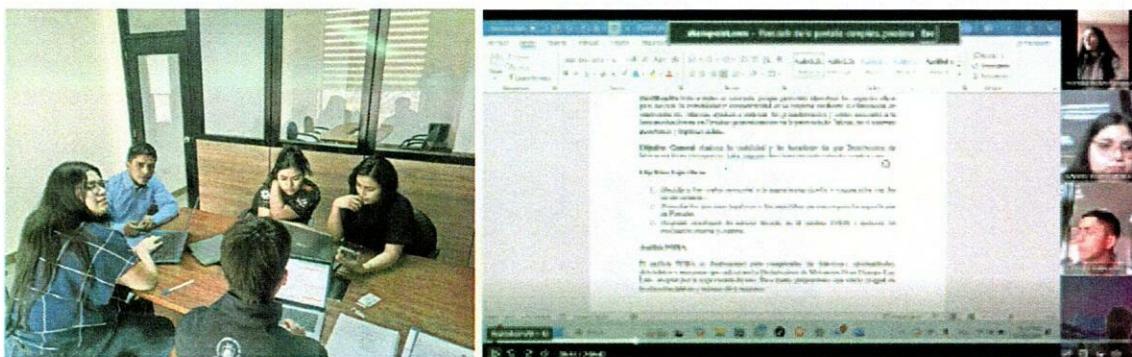


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe

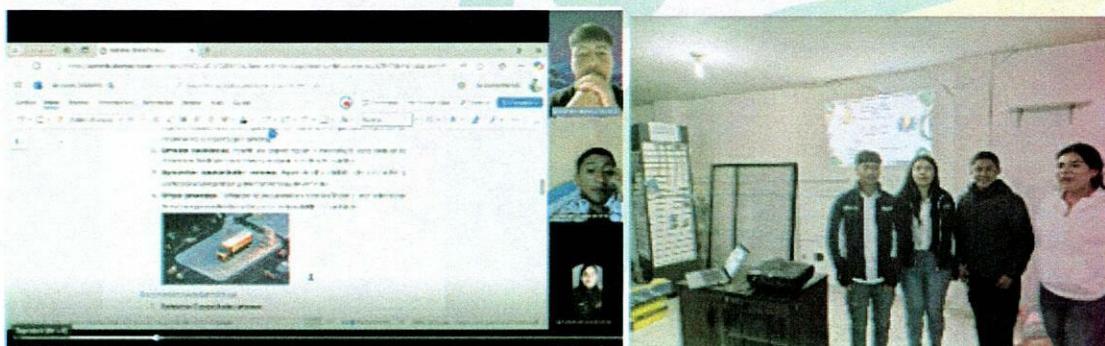


## 6. DIMAPO

Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

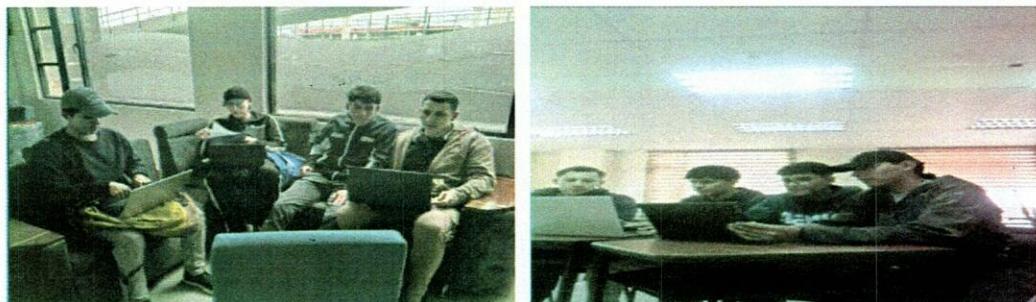


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.

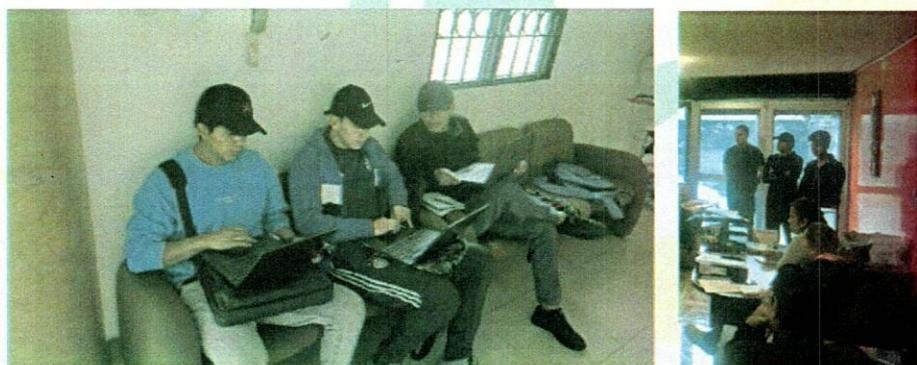


## 7. SEMICAR CIA. LTDA

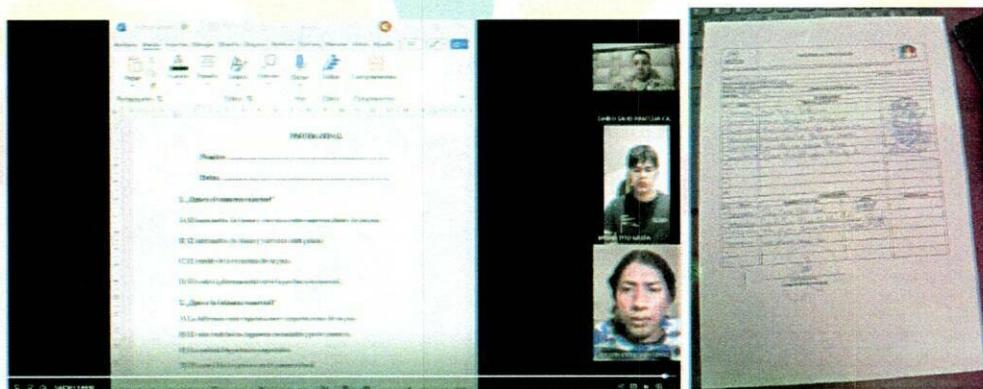
Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

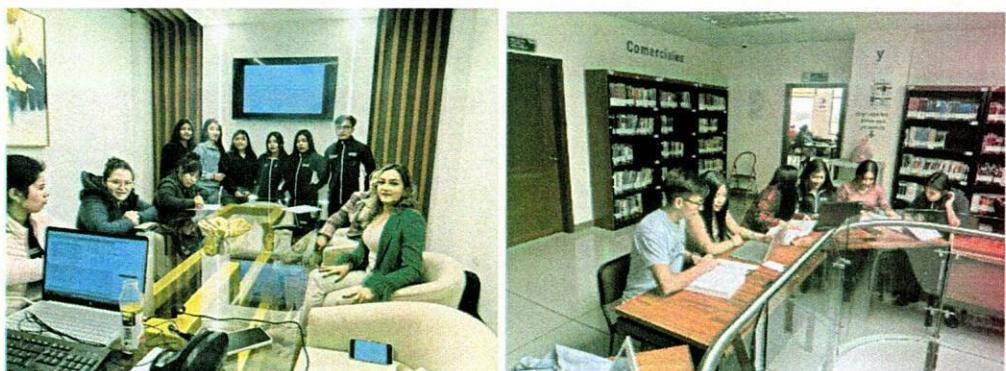


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.

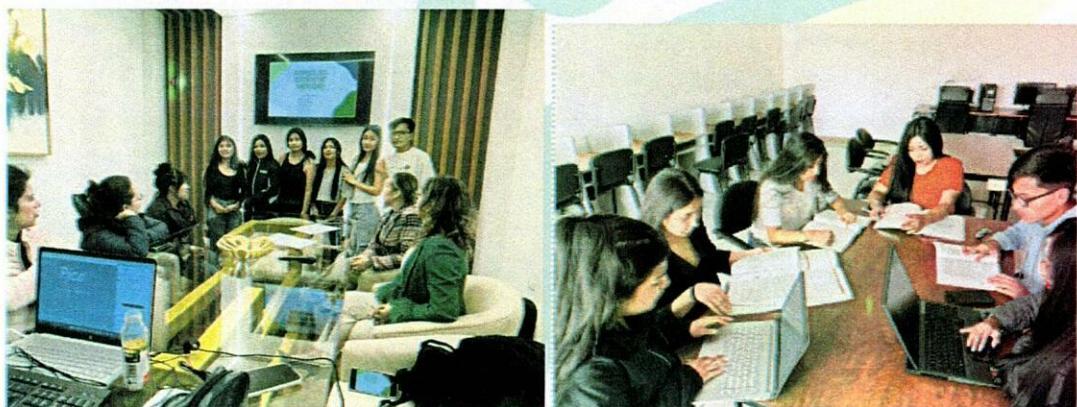


## 8. DISTRIBUIDORA SURPRISE

Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

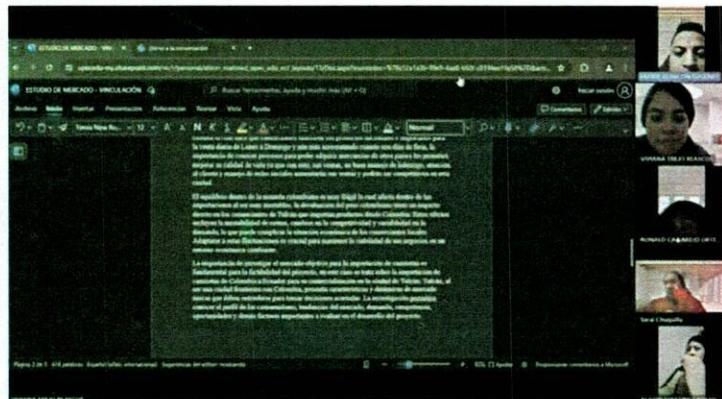


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.

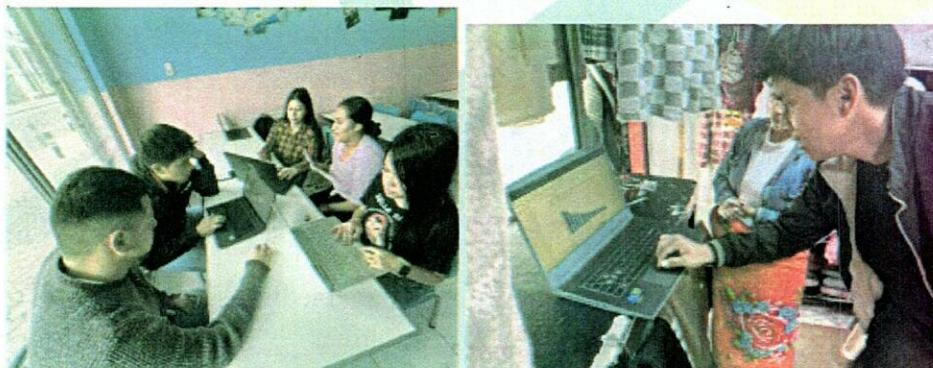


## 9. MUNICIPIO DE TULCÁN GRUPO 1

Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes



Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.



## 10. ALMAROS

Realiza estudio de mercado de la MiPymes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes

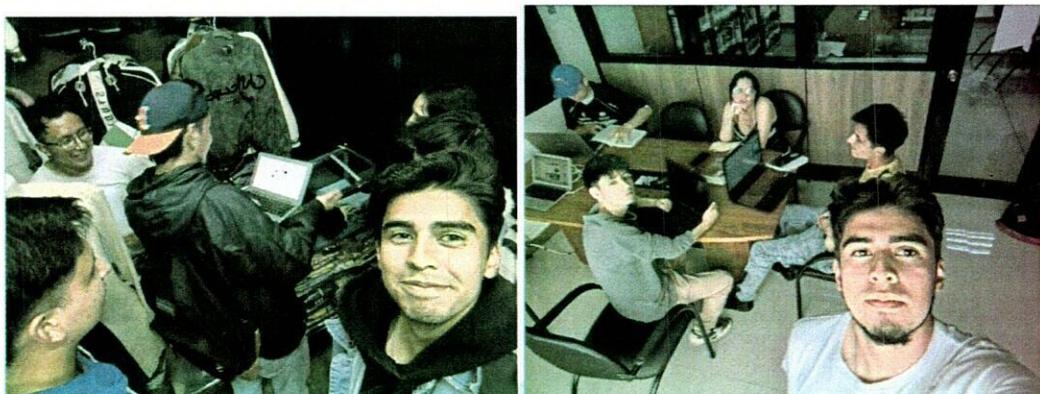


Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.

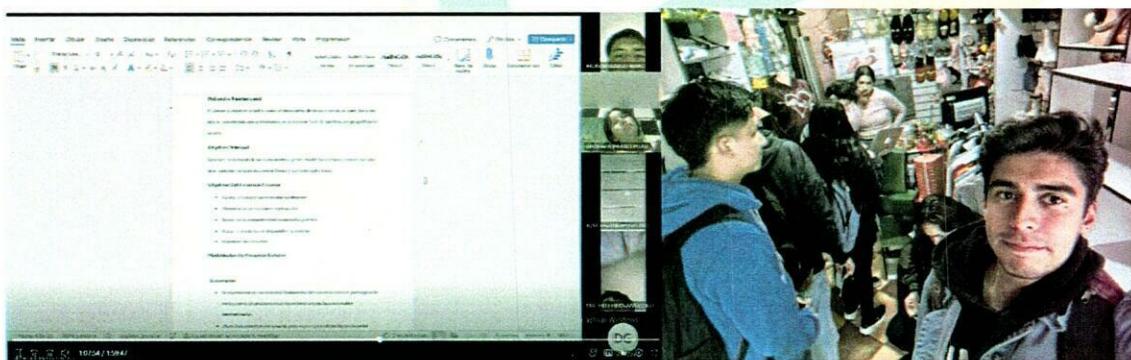


## 11. MUNICIPIO TULCÁN GRUPO 2

Realiza estudio de mercado de la MiPyMes



Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes



Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe.

