



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082
ACUERDO N° 175

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN” PROPUESTA DE ACTIVIDAD VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD

Unidad Académica Responsable:

Carrera de Administración de Empresas

Nombre de la actividad:

Taller de Estrategias de ventas para las Mipymes

Curso Responsable: Estudiantes de 3ro semestre

Profesor Tutor ITSJ: Ing. Karina Jácome

14/09/2019

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com
Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

INDICE

- 1. Nombre de la actividad**
- 2. Unidad académica Responsable**
- 3. Equipo responsable**
- 4. Tipo de Actividad**
- 5. Contexto situacional**
- 6. Problemática o necesidad**
- 7. Justificación**
- 8. Objetivos**
 - 8.1. General**
 - 8.2. Especifico**
- 9. Grupo beneficiario (actividad económica, situación social, número de familias o personas beneficiarias, pertenencia a comunidades rurales o zonas urbanas)**
- 10. Lugar a desarrollar la actividad**
- 11. Fecha propuesta para el desarrollo**
- 12. Tiempo estimado de desarrollo de la actividad**
- 13. Metodología a utilizarse**
- 14. Recursos requeridos**
- 15. Presupuesto**
- 16. Cronograma de acciones para ejecutar la actividad.**
- 17. Firma de responsables**

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082
ACUERDO N° 175

1. Nombre de la actividad.

Taller de Estrategias de ventas para las Mipymes enfocados a la comunidad de San Antonio de Pichincha

2. Unidad académica Responsable

Carrera de Administración de Empresas

3. Equipo responsable

Curso: Estudiantes de 3er semestre de la carrera de Administración de Empresas.

4. Tipo de Actividad

- Actividad de Vinculación:

Taller de Estrategias de ventas para las Mipymes enfocados a la comunidad de San Antonio de Pichincha con el apoyo del GAD

5. Contexto situacional

La conferencia se dio lugar en:

Sector: Parroquia de San Antonio de Pichincha

Lugar Y Fecha De Conferencia: Salon Multiple Gad. Sap, El 24 De Agosto Del Presente Año.

6. Problemática o necesidad

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com
Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

La micro, pequeñas y medianas empresas se ha constituido en objeto central de estudio de la teoría administrativa. Las investigaciones se han centrado fundamentalmente en el análisis de la perspectiva económica y en el ámbito de la gestión empresarial. En los diagnósticos y conclusiones generales aparecen como problemas significativos: deficiencias en la gestión, problemas de falta de asociatividad, influencias negativas de las variables del entorno y la falta de crédito y apoyo gubernamental.

La efectividad del mercadeo puesto que una empresa puede obtener buenos resultados de ventas siempre y cuando se encuentre en el lugar correcto y en el momento adecuado, sin que ello signifique que ha sido producto de una administración de mercadeo efectiva y, por el contrario, tener resultados deficientes a pesar de haber realizado una excelente administración de su mercadotecnia

7. Justificación

Es una realidad que el comportamiento de los consumidores ecuatorianos para asistir a eventos culturales dependen de algunos factores independientes y también a algunos otros dependientes como lo son la economía y los indicadores macroeconómicos del país, ya que los registros históricos indican que los fracasos de la mayoría de los empresarios ó personas que contratan artistas se han dado en épocas de recesión económica debido a que los ciudadanos destinan sus recursos estrictamente para suplir sus necesidades básicas y para gastarla o invertirla en cosas diferentes a eventos de cualquier índole; muestra de ello son los eventos deportivos, culturales, de entretenimiento, etc. Se pueden observar claros ejemplos de empresas liquidadas o tuvieron que ajustar sus aspectos financieros para poder sobresalir a aquellas épocas difíciles.

8. Objetivos

8.1. General

Contribuir con una capacitación a la comunidad con las principales estrategias de mercadeo de las empresas Mipymes

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Tel: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

8.2. Especifico

- Conocer las diferentes estrategias de mercadeo que han implementado las Mipymes y que han generado un crecimiento en sus ventas.
- Definir los fundamentos que permiten crear estrategias de mercadeo en empresas Mipymes de servicios en ingeniería.
- Conocer las herramientas de evaluación de resultados de las estrategias de mercadeo de las Mipymes.

9. Grupo beneficiario

Gracias al apoyo de las autoridades que se vincularon para llevar a cabo este proyecto, se pudo capacitar a 15 personas.

10. Lugar a desarrollar la actividad

GAD SAN ANTONIO:

Dirección: Los Hemisferios S1-128 y Av. Equinoccial

11. Fecha propuesta para el desarrollo

A partir de 07 de septiembre se propone realizar la planificación de la actividad, luego la ejecución en el 14 de septiembre y finalmente el seguimiento y satisfacción que se entrega en noviembre del año en curso

12. Tiempo estimado de desarrollo de la actividad.

Dicha actividad corresponde a 10 horas del desarrollo (planificar, ejecutar, seguimiento)

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Tel: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

13. Metodología a utilizarse

Se utilizará el método cuantitativo como herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados. Es concluyente en su propósito ya que trata de cuantificar el problema y entender qué tan generalizado está mediante la búsqueda de resultados proyectables a una población mayor.

Por otro lado, la investigación cualitativa es generalmente más explorativa, un tipo de investigación que depende de la recopilación de datos verbales, de conducta u observaciones que pueden interpretarse de una forma subjetiva. Tiene un largo alcance y suele usarse para explorar las causas de problemas potenciales que puedan existir. La investigación cualitativa suele proveer una visión sobre varios aspectos de un problema de marketing. Suele preceder o conducirse tras la investigación cuantitativa, en función de los objetivos del estudio.

14. Recursos requeridos

- Humanos (estudiantes)
- Financieros
- Tecnológicos
- Materiales

15. Presupuesto

ACCIONES	CANTIDAD	VALOR ESTIMADO
• Humanos (estudiantes)	20	15.00
• Financieros	2	15.00
• Tecnológicos	12	10.50

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

• Materiales	5	15.00
TOTAL		55.50

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

17. Firma de responsables

ELABORADO POR:	REVISADO POR :	APROBADO POR :
Srta. Catalina Vera REPRESENTANTE DE CURSO	Ing. Karina Jácome COORDINACIÓN CARRERA DE ADMINISTRACIÓN	Lic Ivette Simeón DIRECCIÓN DE VINCULACIÓN Y BIENESTAR ESTUDIANTIL

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



**INFORME FINAL
ACTIVIDAD DE
VINCULACIÓN**



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

INFORME FINAL DE LA ACTIVIDAD DE VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD

Unidad Académica Responsable: Carrera de
Administración de Empresas ITSJ

Nombre de la actividad: Taller de Estrategias de
ventas para las Mipymes

Curso/estudiante Responsable: Estudiantes de
3ro semestre

Profesor Tutor ITSJ: Ing. Karina Jácome

14/09/2019

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero
OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca
505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

ÍNDICE

- 1. Nombre de la actividad ejecutada**
- 2. Antecedentes de la necesidad o problemática**
- 3. Objetivo a alcanzar**
- 4. Cronograma de acciones**
- 5. Informe de actividades por pasos**
- 6. Grupo beneficiario**
- 7. Resultados obtenidos**
- 8. Conclusiones**
- 9. Recomendaciones**
- 10. Firmas de responsables**
- 11. Anexos**
 - 1. Convenio o carta compromiso que ampara la ejecución de la actividad de vinculación.**
 - 2. Certificación de la institución beneficiaria con sello y hoja membretada (Hacer constar el número de horas realizadas)**
 - 3. Material audiovisual y/o Material fotográfico**
 - 4. Registro de Asistencia ITSJ**
 - 5. Guía metodológica de la actividad**

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Tel: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

1. Nombre de la actividad ejecutada

Taller de Estrategias de ventas para las Mipymes enfocados a la comunidad de San Antonio de Pichincha

2. Antecedentes de la necesidad o problemática

La micro, pequeñas y medianas empresas se ha constituido en objeto central de estudio de la teoría administrativa. Las investigaciones se han centrado fundamentalmente en el análisis de la perspectiva económica y en el ámbito de la gestión empresarial. En los diagnósticos y conclusiones generales aparecen como problemas significativos: deficiencias en la gestión, problemas de falta de asociatividad, influencias negativas de las variables del entorno y la falta de crédito y apoyo gubernamental.

La efectividad del mercadeo puesto que una empresa puede obtener buenos resultados de ventas siempre y cuando se encuentre en el lugar correcto y en el momento adecuado, sin que ello signifique que ha sido producto de una administración de mercadeo efectiva y, por el contrario, tener resultados deficientes a pesar de haber realizado una excelente administración de su mercadotecnia

3. Objetivo a alcanzar

Contribuir con una capacitación a la comunidad con las principales estrategias de mercadeo de las empresas Mipymes

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Tel: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



4. Cronograma de acciones

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DÍAS																		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	1	1	2					
PLANIFICACIÓN																				
Establecer objetivos y estrategias para llevar a cabo la actividad vinculación	Ing. Karina Jácome																			
ORGANIZACIÓN																				
Asignar recursos Talento humano, temas y subtemas que se enseñarán	Ing. Karina Jácome																			
Asignar cuota para el traslado Hacia el Lugar de destino	Estudiantes de 6to																			
EJECUCIÓN																				
Llegar a la hora asignada y preparar la sala para la charla, empiza su exposición																				
Se levanta información de la encuesta aplicada a los asistentes	Estudiantes de 6to																			
CONTROL																				
Se da seguimiento a los asistentes aplicando una segunda encuesta de satisfacción	Estudiantes de 6to																			



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

ACTIVIDAD	RESPONSIBLE	SAB 17- AGO	DOM 18- AGO	LUN 19 AGO	MAR 20 AGO	MIE 21 AGO	JUE 22 AGO	VIER 23 AGO	SAB 24 AGO
Se establece un presupuesto para comprar los insumos para los sandwiches		X							
Se establece una cuota de 2 dólares por estudiante	Estudiantes	X							
Se obtiene de todos los estudiantes el pago	Estudiantes						X		
Se dividen en dos grupos para ir a realizar la compra	Estudiantes								X

5. Informe de actividades por pasos

HORA	ACTIVIDAD
9:30 am	Salida desde las instalaciones Instituto Japón a San Antonio para poder llegar con anticipación al Salón Múltiple GAP. SAP.
10:00 am a 10:30am	Se procede en conjunto con los estudiantes a organizar y dar adecuada la organización para el evento, se realiza pruebas de sonido, iluminación del proyector, entre otros detalles.
10:30 am a 10:50 am	Se realiza el ingreso de los oyentes de una forma ordenada y se procede con el registro de firmas de asistencia.

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

8. Conclusiones

- La capacitación efectuada resultó un éxito, ya que se pudo llegar a la comunidad y de para dar a conocer Estrategias de ventas para las Mipymes enfocados a la comunidad de San Antonio de Pichincha
- Es una realidad que el comportamiento de los consumidores ecuatorianos para asistir a eventos culturales dependen de algunos factores independientes y también a algunos otros dependientes como lo son la economía y los indicadores macroeconómicos del país, ya que los registros históricos indican que los fracasos de la mayoría de los empresarios ó personas que contratan artistas se han dado en épocas de recesión económica debido a que los ciudadanos destinan sus recursos estrictamente para suplir sus necesidades básicas y para gastarla o invertirla en cosas diferentes a eventos de cualquier índole; muestra de ello son los eventos deportivos, culturales, de entretenimiento, etc. Se pueden observar claros ejemplos de empresas liquidadas o tuvieron que ajustar sus aspectos financieros para poder sobresalir a aquellas épocas difíciles.

9. Recomendaciones

- Brindar más capacitaciones como actividades de vinculación en las áreas administrativas, ya que toda empresa necesita esta gestión para llevar a cabo de mejor manera sus locales comerciales
- Dar seguimiento contante a todas las personas de la comunidad porque es necesario conocer las necesidades que se vayan presentando de acuerdo al desarrollo empresarial, profesional y personal de las personas.

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Tel: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Interpretación: De las 20 personas encuestas, en la presente pregunta se puede observar que las 20 nos dieron un SI, representando el 100%.

Tabla 5. ¿Si se llegara a dar la o las capacitaciones sobre el tema expuesto anteriormente, piensa que podría ser evaluado en qué tiempo?

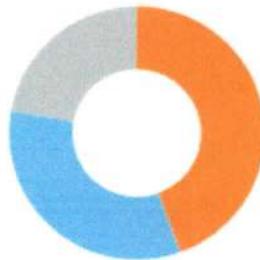
PREGUNTA	CANTIDAD	FRECUENCIA %
1 mes	6	40
2 meses	3	20
3 meses	6	40
TOTAL	15	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Gráfico 5

FRECUENCIA %



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Interpretación: De las 20 personas encuestas, en la presente pregunta se puede observar que 8 personas con un 40% nos dicen que evaluemos al mes, 6 personas nos dicen que evaluemos a los dos meses representando un 30%, y 6 personas nos dicen que evaluemos a los 3 meses representando un 30%.

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

FRECUENCIA %



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Interpretación: De las 20 personas encuestas, en la presente pregunta se puede observar que todos nos dieron sugerencias.

Tabla 4. ¿Si se llegara a dar la o las capacitaciones sobre el tema expuesto anteriormente, piensa que éste debe ser implementado en la empresa para mejorarla?

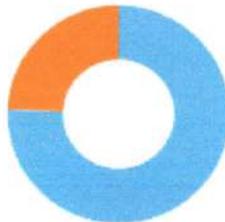
PREGUNTA	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Si	8	53
No	7	47
TOTAL	15	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Gráfico 4

FRECUENCIA %



CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082
ACUERDO N° 175

Gráfico 2

FRECUENCIA %



Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Interpretación: De las 20 personas encuestas, en la presente pregunta se puede observar que las 20 nos dieron un SI, representando el 100%.

Tabla 3. Según su criterio, los temas de capacitación deberían estar enfocados en:

PREGUNTA	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Talento Humano	6	40
Tecnología	3	20
Insumos y materiales	3	20
Económico	2	13
Otros	1	7
TOTAL	15	100

Fuente: Estudio de campo
Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Gráfico 23

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com
Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

7. Resultados obtenidos

Tabla 1. Sexo

PREGUNTA	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Femenino	7	47
Masculino	8	53
TOTAL	15	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Gráfico 1 Sexo

FRECUENCIA %



Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

Tabla 2. ¿Cree usted que la empresa donde labora actualmente debe realizar capacitaciones que sean evaluadas para contribuir a los cambios y mejorarla?

PREGUNTA	CANTIDAD	FRECUENCIA %
Si	9	60
No	6	40
TOTAL	15	100

Fuente: Estudio de campo

Elaborado por: Estudiantes de 4to Administración

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “JAPÓN”

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

10:50 am a 11:00 am	Se da la bienvenida a todos los asistentes en general y se les indica cual es el propósito de esta capacitación.
11:00 am a 11:40 am	Se da inicio con la capacitación, en el cual los estudiantes encargados exponen su tema e interactúan con los oyentes en las dudas o preguntas realizadas.
11:40 am a 11:50 am 11:50 am a 12: 10 am	Nos tomamos unos minutos de descanso para poder servirnos un pequeño break con los asistentes. Continuamos con las exposiciones de temas que faltan para poder culminar con la actividad.
12:10 am a 12:20 am	Dando por culminado las exposiciones por parte de los estudiantes encargados, pedimos a los asistentes nos ayuden con unas encuestas que nos servirán para evaluar esta actividad.
12:20 am a 12: 30 am	Nuestro compañero presidente de curso, da un pequeño agradecimiento a los asistentes, y de la misma manera a las autoridades asistentes en esta capacitación, y de igual manera fuimos recíprocos de los agradecimientos que las autoridades nos hicieron llegar.
12:30 am a 12:40 am	Dando por culminado el evento, se procede con los estudiantes a dejar en orden y limpio el salón, y nos dirigimos nuevamente a la institución.

6. Grupo beneficiario

Gracias al apoyo de las autoridades que se vincularon para llevar a cabo este proyecto, se pudo capacitar a 15 personas.

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com
Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL N°. 17 – 082

ACUERDO N° 175

ELABORADO POR:	REVISADO POR :	APROBADO POR :
Srta. Catalina Vera REPRESENTANTE DE CURSO	Ing. Karina Jácome COORDINACIÓN CARRERA DE ADMINISTRACIÓN	Lic Ivette Simeón DIRECCIÓN DE VINCULACIÓN Y BIENESTAR ESTUDIANTIL

CAMPUS MATRIZ QUITO: Marieta de Veintimilla Pomasqui – Informes: (Luis Cordero OE-21 Edif. Valdivia y Juan León Mera) **CAMPUS SEDE SANTO DOMINGO:** Calle Cuenca 505 y Galápagos

EMAIL: sixtodrlawyer@gmail.com / itsj_japon@hotmail.com

Telf: 02 2356 368 / 2554192 / 2760 463



ANEXOS

ACTIVIDADES DE

VINCULACIÓN



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO "JAPÓN"

REGISTRO INSTITUCIONAL Nº. 17 - 082

ACUERDO Nº 175

OFICIO No. 001

Quito, 28 de octubre del 2019

Sra. Rosa Salazar
PRESIDENTE
GOBIERNO PARROQUIAL DE CALDERÓN

De mi consideración:

Un cordial saludos y deseando éxitos en su vida personal y profesional. Yo Sheila Dayan Aguilar Pazmiño, con C.I. 1715241434, como Rectora del Instituto Superior Tecnológico Japón, por medio de la presente, solicito que nuestros estudiantes (Anexo 1 lista) de la Carrera de Administración de Empresas, realicen su vinculación con la comunidad (proyecto), el mismo que sea auspiciado por el Gobierno Parroquial que usted preside. Para ello anexamos también un plan de capacitación (Anexos 2) que puede ser modificado de acuerdo a las necesidades de la comunidad y de acuerdo a los programas sociales que como Entidad tengan previsto desarrollar.

Agradezco la atención que se digne dar a la presente esperamos su respuesta.

Atentamente

Dra. Sheila Aguilar
RECTORA ISTJ

	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIA RURAL DE CALDERÓN
RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS	
FECHA	29/10/19
HORA	16h03
FIRMA	Pau au



INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS



LABORATORIO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS

EXAMENES

Nº	Nombre	Categoría
1	María Elena María Díaz	POSTGRUO
2	María Elena María Díaz	POSTGRUO
3	María Elena María Díaz	POSTGRUO
4	María Elena María Díaz	POSTGRUO
5	María Elena María Díaz	POSTGRUO
6	María Elena María Díaz	POSTGRUO
7	María Elena María Díaz	POSTGRUO
8	María Elena María Díaz	POSTGRUO
9	María Elena María Díaz	POSTGRUO
10	María Elena María Díaz	POSTGRUO

LISTA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

No.	CÉDULA	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMAS
1	1723904635	CANDELARIO VERA CARMEN VERONICA	
2	1722169644	CANDELARIO VERA NARCISA MARIA	
3	1721553459	CARTUCHE PATIÑO DIANA MARLENE	
4	1721553467	CARTUCHE PATIÑO VERONICA	
5	1714088075	CORDOVA TACURI JESSICA JOHANNA	
6	1713647228	CORDOVA TACURI LORENA ELIZABETH	
7	1719108415	CRUZ HIDALGO CARLOS ENRIQUE	
8	1721201927	CUATUCUAMBA ANRANGO MERCY SOFIA	
9	1003620075	DE LA TORRE RUIZ CRISTINA VERENICE	
10	1723668651	FALCONI HIDALGO JOHANNA STEFANY	
11	1721880548	HEREDIA SALAZAR GABRIELA ELIZABETH	
12	1713016432	HIDALGO MEZA ORNELLA CECILIA	

13	0401959069	MENDEZ VISCARRA HEIDY TANIA	
14	1718884933	ORELLANA MOSQUERA PATRICIO SALOMON	
15	0201076072	OROZCO TONATO JORGE VINICIO	
16	1725588071	PEREZ MORALES LUIS SAUL	
17	1724014152	SANCHEZ CARRERA MARIA JUANA	
18	1725314163	SANCHEZ MORALES NATALI SILVANA	
19	1713226098	VELASTEGUI NEIRA LINO MARCELO	
20	1311233686	VERA ALARCON KAREN LILIBETH	
21	1726615733	VILLA CASACILLA FLOR FERNANDA	
22	1710162874	VITERI GOMEZ ROBERT GERMAN	
23	1705557682	HIDALGO RAMOS ALFREDO VLADIMIRO	