



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

Informe Final del proyecto "ASESORÍA A LA GESTIÓN
COMERCIAL DE LAS EMPRESAS AFILIADAS A LA CÁMARA DE
COMERCIO DE IBARRA", correspondiente al año 2018

Jefe/s de Proyecto

MSC. LIZANDRO MANUEL PERUGACHI LIMAICO
DOCENTE TIEMPO COMPLETO

Otavalo, 7 de marzo de 2019

INFORME FINAL

Portada	1
1. Datos Informativos	3
2. Resumen del Proyecto	4
3. Verificación de Resultados	4
4. Liquidación Presupuestaria	5
5. Conclusiones y Recomendaciones	6
INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO	7
1. ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO	7
2. ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO TOTAL	9
3. ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO PRESUPUESTARIO	11
4. EFICIENCIA	11
5. PERTINENCIA	12
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS	12

1. Datos Informativos

Carrera/s o Unidad/es

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS

Nombre del Proyecto

ASESORÍA A LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS EMPRESAS AFILIADAS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE IBARRA

Equipo de Trabajo en el Proyecto

Personal UO

No.	Participantes	Cargo	Función
1	PHD. JESUS FRANCISCO GONZALEZ ALONSO	DOCENTE TIEMPO COMPLETO	DOCENTE INVESTIGADOR T/C TITULAR
2	MSC. JOHANNA ELIZABETH MOROCHO TERAN	DIRECTOR DE CARRERA	COORDINADOR DE LA CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Participantes Externos

No.	Participantes	Institución	Función
1	CAMARA DE COMERIO IBARRA	SOCIOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO IBARRA	

Estudiantes

No.	Participantes	Nivel	Carrera	Horas Vinculación
1	ORTEGA SANDOVAL JONATHAN SANTIAGO	TERCERO	COMERCIO EXTERIOR	52

Plazo de Ejecución

Del 04/jun/2018 al 28/feb/2019

Objetivo General

Determinar las necesidades del sector comercial de la ciudad de Ibarra, a través de un levantamiento de información.

Objetivos Específicos

Diagnóstico situacional de la Cámara de Comercio de Ibarra

Levantamiento de información en el sector comercial de la ciudad de Ibarra.

Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio

con los resultados obtenidos.

2. Resumen del Proyecto

La Universidad de Otavalo a través de un convenio con la Cámara de Comercio de Ibarra, busca desarrollara proyectos que fortalezcan a esta entidad y por ende al sector comercial.

Las actividades que se han realizado en la Cámara fue el levantamiento de información de los comerciantes de la Ciudad, y su análisis por sectores económicos del Cantón, el cual ha determinado las necesidades como capacitación en atención al cliente, marketing, administración, educación continua entre otras.

Situación al inicio de la ejecución del proyecto

La cámara de comercio de Ibarra, es una institución que cuenta con un gran número de asociados y tiene una presencia importante en la ciudad. Con esta premisa la cámara de comercio busca fortalecer sus servicios, es decir llegar a más sectores con capacitaciones en todos os ámbitos según lo requieran los socios y no socios.

La Universidad de Otavalo a través de la academia, con su Carrera de Comercio Exterior busca vincularse en a sociedad con procesos que beneficien y fortalezcan a las entidades como la cámara de comercio y con ello ser un soporte en el desarrollo del sector comercial.

Con estos antecedentes, la cámara de comercio y la Universidad de Otavalo desarrollan un proyecto que busca potencializar esta entidad con la intervención de los estudiantes y docentes de la Carrera de Comercio Exterior.

3. Verificación de Resultados

Cumplimiento de los indicadores

Indicador	Valor Indicador		% Cumplimiento	Observación
	Planificado	Ejecutado		
Promedio de los resultados obtenidos por los emprendimientos basado en análisis del producto y cliente.	100.00 %	100.00 %	100 %	
Porcentaje de estudiantes participantes.	100.00 %	100.00 %	100 %	
Porcentajes de estudiantes participantes.	100.00 %	100.00 %	100 %	Se espera la siguiente fase, según el requerimiento de los directivos de la cámara de comercio de Ibarra.
Porcentaje de evidencias.	100.00 %	100.00 %	100 %	

Beneficiarios directos e indirectos

Socios y posibles socios de la Càmara de Comercio de Ibarra.

Situación actual de los beneficiarios

Pocos socios conocen de los servicios que brinda la cámara.

Miembros y comerciantes que necesitan conocer temáticas de actualidad, atención al cliente, educación continua, marketing y otras.

Impacto alcanzado

Participación de socios y comerciantes interesados en la reactivación de la cámara.

Levantamiento de información a los comerciantes de la ciudad de Ibarra.

Sectorización de los comerciantes de acuerdo a su actividad económica.

Resultados de la evaluación de la satisfacción de los usuarios

La cámara se encuentran satisfechos con la información proporcionada, y están interesados en continuar con las siguientes fases.

Con la información obtenida se espera vincular a nuevos socios a la cámara e incrementar nuevos los servicios que presta.

Cumplimiento de Objetivos

Objetivo	% Cumplimiento	Observación
Determinar las necesidades del sector comercial de la ciudad de Ibarra, a través de un levantamiento de información.	100.00 %	
Diagnóstico situacional de la Cámara de Comercio de Ibarra	100.00 %	
Levantamiento de información en el sector comercial de la ciudad de Ibarra.	100.00 %	Se espera el requerimiento de las autoridades de la cámara de Ibarra, para continuar trabajando.
Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	100.00 %	

Cumplimiento del cronograma de ejecución del proyecto

El proyecto se ha cumplido en un 50% se espera continuar en la siguientes fase, según lo disponga los directivos de cámara de Ibarra.

4. Liquidación Presupuestaria

Descripción del Presupuesto planificado y ejecutado por rubros

No.	Concepto	Rubro	Monto (\$)		Observación
			Planificado	Ejecutado	
1	MATERIALES	Copias de encuestas aplicar.	\$14.00	\$14.00	
2	TRANSPORTE	MOVILIZACION DOCENTE	\$22.50	\$22.50	

TOTAL PRESUPUESTO	\$36.50	\$36.50
--------------------------	---------	---------

5. Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

La vinculación ha permitido actualizar una base de datos de la cámara de Comercio Ibarra, misma que le ayudara a levantar información sobre los diferentes sectores económicos de la ciudad

Para la universidad en cambio le ha permitido involucrarse más con la sociedad, es decir conocer que sectores económicos están dentro del comercio exterior y que necesidades presentan.

Recomendaciones

La cámara de comercio de Ibarra, debe ampliar sus servicios a los socios y comerciantes en general que deseen formar parte de ella.

Trabajar bajo convenios de cooperación con la academia en temas de capacitación en: Atención al cliente, administración, educación continua y otros.

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

1. ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO

Permite demostrar el grado de cumplimiento que tuvo el proyecto en lo referente a las actividades planificadas y realizadas; este análisis se ejecuta mediante el cumplimiento del cronograma de cada proyecto de acuerdo a las etapas y los objetivos declarados en cada caso. Se pone a modo de ejemplo un atablas con dos objetivos.

IDENTIFICACIÓN			Fecha Planificada		Fecha Ejecutada		Evidencia
Objetivo Específico	Actividad	% Cumplimiento	Inicio	Fin	Inicio	Fin	
Diagnóstico situacional de la Cámara de Comercio de Ibarra	1.1. Análisis de la situación	0.00 %	20/sep/2018	12/dic/2018			
Diagnóstico situacional de la Cámara de Comercio de Ibarra	1.2. Definición de convenios o cartas de intención	0.00 %	04/jun/2018	04/jun/2018			

PLANIFICACIÓN			Fecha Planificada		Fecha Ejecutada		Evidencia
Objetivo Específico	Actividad	% Cumplimiento	Inicio	Fin	Inicio	Fin	
Diagnóstico situacional de la Cámara de Comercio de Ibarra	2.1. Redacción del perfil de proyecto y entrega a la CV	0.00 %	04/jun/2018	25/jun/2018			
Diagnóstico situacional de la Cámara de Comercio de Ibarra	2.2. Aprobación del proyecto	0.00 %	04/jun/2018	04/jun/2018			

EJECUCIÓN DEL PROYECTO			Fecha Planificada		Fecha Ejecutada		Evidencia
Objetivo Específico	Actividad	% Cumplimiento	Inicio	Fin	Inicio	Fin	
Levantamiento de información en el sector comercial de la ciudad de Ibarra.	Aplicación de la encuesta.	100.00 %	12/nov/2018	13/nov/2018	12/nov/2018	13/nov/2018	

EVALUACIÓN Y CIERRE DEL PROYECTO			Fecha Planificada		Fecha Ejecutada		Evidencia
Objetivo Específico	Actividad	% Cumplimiento	Inicio	Fin	Inicio	Fin	

S

S

S

S

Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	4.1. Hito de seguimiento y control	100.00 %	29/ene/2019	28/feb/2019	29/ene/2019	28/feb/2019	
Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	4.2. Evaluación de los indicadores del proyecto	100.00 %	29/ene/2019	28/feb/2019	29/ene/2019	28/feb/2019	
Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	4.3. Aplicación de encuestas para evaluar la satisfacción de clientes, beneficiarios, etc.	100.00 %	29/ene/2019	29/ene/2019	29/ene/2019	29/ene/2019	
Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	4.4. Redacción del informe final	100.00 %	07/ene/2019	29/ene/2019	07/ene/2019	29/ene/2019	
Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	4.5. Completamiento de evidencias y avales	100.00 %	07/ene/2019	29/ene/2019	07/ene/2019	29/ene/2019	
Evaluación y entrega del informe final a los directivos de la Cámara de Comercio con los resultados obtenidos.	4.6. Entrega del informe final con sus anexos	100.00 %	29/ene/2019	29/ene/2019	29/ene/2019	29/ene/2019	

$$\text{ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO (ICproy)} = \frac{7.00 \text{ Actividades Ejecutadas}}{11.00 \text{ Actividades Planificadas}}$$

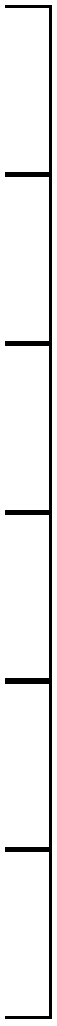
$$\text{ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO DEL PROYECTO (ICproy)} = 0.64 (\%)$$

Análisis ICproy (Eficacia)

El proyecto a cubierto el 50% de los objetivos planteados, se espera requerimiento de la cámara para continuar el proyecto.

2. ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO TOTAL

Permite relacionar el grado de cumplimiento de actividades en el tiempo previsto en lo referente a las actividades planificadas con las actividades ejecutadas. Para realizar este análisis se acude al cronograma y se analiza lo planificado y lo ejecutado por fechas.



ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO TOTAL (ICT) = $\frac{7.00 \text{ Act. Ejecutadas en el tiempo previsto}}{11.00 \text{ Act. Planificadas en el tiempo previsto}}$

11.00 Act. Planificadas en el tiempo
previsto

ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO TOTAL (ICT) = 0.64 (%)

Análisis ICT (Eficacia)

Respecto a los tiempos se ha procurado cumplir según el cronograma señalado, sin embargo por motivos ajenos al proyecto los tiempos no se han cumplido.

3. ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO PRESUPUESTARIO

Permite demostrar el grado de cumplimiento que tuvo el proyecto en lo referente a las asignaciones presupuestadas solicitadas con las asignaciones ejecutadas; este análisis se realiza en base a los montos de los diferentes rubros presupuestarios.

ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO PRESUPUESTARIO (ICpre) = $\frac{\$42.70 \text{ Presupuesto Ejecutado}}{\$36.50 \text{ Presupuesto Planificado}}$

ÍNDICE DE CUMPLIMIENTO PRESUPUESTARIO (ICpre) = 1.17 (%)

Análisis ICpre (Eficacia)

Respecto al presupuesto no se ha utilizado en vista que la cámara ha proporcionado los recursos materiales.

4. EFICIENCIA

La eficiencia debe partir del análisis de los resultados en relación con el costo y el cumplimiento temporal.

AVANCE DEL PROYECTO RESPECTO AL CUMPLIMIENTO TEMPORAL (APCT) = $\frac{0.64 \text{ ICproy}}{0.64 \text{ ICT}}$

AVANCE DEL PROYECTO RESPECTO AL CUMPLIMIENTO TEMPORAL (APCT) = 1.00 (%)

AVANCE DEL PROYECTO RESPECTO A LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO (APEP) = $\frac{0.64 \text{ ICproy}}{1.17 \text{ ICpre}}$

AVANCE DEL PROYECTO RESPECTO A LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO (APEP) = 0.55 (%)

Análisis APCT (Eficiencia)

El cumplimiento del proyecto se ha hecho en un 85%, por motivos externos ajenos.

Análisis APEP (Eficiencia)

El desarrollo del proyecto se realizó sin embargo se ejecuto con un mínimo de presupuesto por cuanto la cámara proporcionó los materiales necesarios.

5. PERTINENCIA

Este proyecto tiene un alto grado de pertinencia y cumple con las líneas de investigación de la Carrera, los estudiantes han estado involucrados en sus áreas de estudio en temas comerciales, levantamiento de información, sectorización de los establecimientos comerciales etc...

Así mismo este proyecto está relacionado con el Plan de Desarrollo Toda una Vida en el Eje 2: Economía al servicio de la sociedad. Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento - Objetivo 2 económico sostenible, de manera redistributiva y solidaria.

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1. ECONÓMICO - FINANCIERO

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTOS	VALOR
Mejoramiento de la información estadística que posee la Cámara de Comercio de Ibarra, permitiendo a futuro aplicar políticas de intervención en sus socios, permitiendo a corto plazo tener nuevos socios reivindicando más ingresos económicos par	IMPACTO ALTO POSITIVO	3
	TOTAL ECONÓMICO - FINANCIERO	3

6.2. SOCIAL

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTOS	VALOR
Se realizaron 685 encuestas a todo el sector comercial, beneficiándose ambas partes, es decir conociendo las necesidades del sector la cámara de Ibarra podrá incrementar sus servicios en todos los ámbitos, según el requerimiento de los socios y públi	IMPACTO ALTO POSITIVO	3

TOTAL SOCIAL	3
---------------------	----------

6.3. EDUCATIVO

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTOS	VALOR
La comunidad estudiantil de la Universidad de Otavalo, con su vinculación con la sociedad, podrá generar a futuro en este sector comercial proyectos, capacitaciones, en temas que son requeridos, donde se pondrá de manifiesto lo aprendido en las aula	IMPACTO ALTO POSITIVO	3
TOTAL EDUCATIVO		3

MSC. LIZANDRO MANUEL PERUGACHI LIMAICO
Jefe del Proyecto