

		<b>INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CENTRAL TÉCNICO</b> <b>CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO</b>		VERSIÓN: 3.0 ELAB: 20/04/2018 U.REV: 23/5/2023
<b>SUSTANTIVO</b> <b>FORMATO</b> Código: FOR.DO31.10	<b>MACROPROCESO: 01 DOCENCIA</b> <b>PROCESO: 03 TITULACIÓN</b> 01 TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR / TITULACIÓN	Página 1 de 1		
<b>PERFIL Y ESTUDIO DE PERFIL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO</b>				



## PERFIL DE PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Quito – Ecuador, junio 2024

## PROPUESTA DEL PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

**Tema de Proyecto de Investigación:**

Propuesta para el mejoramiento del modelo de negocio de la empresa PROGRESS SERVICES S.A.S en la ciudad de Quito a través de la metodología de generación de modelo de negocios (CANVAS)

**Apellidos y nombres del/los estudiantes:**

Bustos Vega Angy Melisa / Oña Logacho Monica Estefania

**Carrera:**

Tecnología Superior en Contabilidad

**Fecha de presentación:**

18 de junio de 2024

Quito, 18 de junio de 2024



Firmado electrónicamente por:  
**ALEJANDRO MAURICIO  
ZUMBA TOALA**

Firma del Director del Trabajo de Investigación

## 1.- Tema de investigación

Propuesta para el mejoramiento del modelo de negocio de la empresa PROGRESS SERVICES S.A.S en la ciudad de Quito a través de la metodología de generación de modelo de negocios (CANVAS).

## 2.- Problema de investigación

En un entorno empresarial en constante cambio, es vital que las empresas innoven y mejoren continuamente sus modelos de negocio para mantener su competitividad. Investigar sobre metodologías como la Generación de Modelos de Negocios permite identificar nuevas oportunidades, propuestas de valor, segmentos de mercado y formas de crear valor para los clientes. La investigación en este tema ayuda a identificar los problemas y desafíos que enfrenta el modelo de negocio actual de la empresa, así como las oportunidades para mejorar y crecer. Esto puede incluir áreas como la optimización de procesos, la diversificación de ingresos, la expansión a nuevos mercados, entre otros.

El siguiente trabajo de titulación intenta implementar cambios positivos en la empresa PROGRESS SERVICES S.A.S, identificando su modelo de negocio el cual necesita mejorar, para ello se utilizará la metodología de generación de modelo de negocio CANVAS, con la cual se busca analizar en profundidad los procesos actuales de la empresa y a su vez establecer indicadores clave de rendimiento que ayudaran a mejorar la competitividad y el éxito general de la empresa.

En el contexto empresarial actual, la capacidad de adaptación y la innovación son cruciales para mantener la competitividad y el crecimiento sostenible. PROGRESS SERVICES S.A.S enfrenta desafío en sus modelos de negocios. Estos desafíos pueden incluir falta de diferenciación, ineficiencias operativas, dificultades para identificar nuevas oportunidades de mercado, entre otros.

Es fundamental abordar estos temas de desafíos, ya que con ellos se puede garantizar la viabilidad y el éxito a largo plazo. Mejorar su modelo de negocios no aumentará la compatibilidad, sino que también permitirá una mayor rentabilidad a los cambios del mercado y una mejor alineación a las necesidades de sus clientes.

El trabajo de titulación se llevará a cabo mediante una investigación cualitativa en donde se analizará exhaustivamente el modelo de negocios actual de la empresa, donde utilizaremos la metodología Canvas, acompañada de entrevistas con los miembros de la empresa, para así analizar y mejorar el cada uno de los puntos del modelo de negocios.

Como resultados se espera que este trabajo proporcione una visión clara y detallada del modelo de negocios actual de la empresa, identificando áreas de mejora y proponiendo soluciones concretas. Donde podemos deducir que las recomendaciones que se dé a la empresa ayuden a aumentar su

rentabilidad y capacidad de adaptación con el objetivo de que la empresa tenga un mayor éxito en el mercado.

## **2.1.- Definición y diagnóstico del problema de investigación**

Según (Osterwalder & Yves, 2011), el punto de partida para cualquier debate, reunión o taller provechoso sobre innovación en modelos de negocio debería ser una visión compartida del concepto de modelo de negocio. Necesitamos un concepto que todos entiendan, que facilite la descripción y el debate, porque es importante partir de la misma base y hablar de lo mismo. Creemos que la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. El modelo de negocio es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa (pag 18).

Para ello el trabajo de titulación que se desarrollará en la empresa Progress Services S.A.S evaluará cada uno de los nueve bloques del último año y definirá cual es el que presente mayor deficiencia, ya que por el momento se ha detectado que en el bloque de canales mantienen problemas en la falta de comunicación que posee en sus redes sociales, sabiendo que (Valdivieso, 2024) menciona: los canales representan las diferentes formas en que una empresa se conecta con sus clientes y les entrega su propuesta de valor. Estos canales pueden ser tanto físicos como digitales, y van desde tiendas físicas y distribución directa hasta plataformas en línea y redes sociales. La elección y diseño adecuados de estos canales son esenciales para garantizar que los productos o servicios lleguen a los clientes de manera eficiente y efectiva, por ende, nuestra propuesta es que la empresa genere un canal o número de WhatsApp en el que se le brinde al cliente una información detallada de los servicios que desea contratar y a su vez el mismo quede satisfecho con la empresa.

## **2.2.- Preguntas de investigación**

El trabajo tecnológico a presentar, utilizará las preguntas descriptivas de investigación, ya que estas dependen de encuestas o entrevistas, análisis de procesos y de observación.

¿Cómo se relaciona el modelo de negocio con sus clientes?

¿Qué estrategias de relación con el cliente utiliza?

¿Cuáles son los canales de comunicación preferidos por los clientes para interactuar con los servicios de la empresa?

¿Cuál es el enfoque de los servicios de asesorías para mantener la lealtad de los clientes existentes?

¿Qué incentivos o programas de fidelización ofrece la empresa a sus clientes?

¿Cuál es la estrategia para mantener una relación a largo plazo con sus clientes?

### **3.-Objetivos de la investigación**

#### **3.1.- Objetivo General**

Proponer estrategias de mejora para implementar cambios positivos en la empresa PROGRESS SERVICES S.A.S, identificando su modelo de negocio, utilizando la metodología de generación de modelo de negocios (CANVAS), para analizar en profundidad los procesos actuales de la empresa y a su vez establecer indicadores clave de rendimiento que ayudaran a mejorar la competitividad y el éxito general de la empresa.

#### **3.2.- Objetivos Específicos**

Realizar encuestas y entrevistas a los miembros de la empresa actuales para obtener información detallada sobre la propuesta de valor actual y sus percepciones dentro de la organización.

Efectuar un análisis exhaustivo de cada componente del modelo Canvas actual de PROGRESS SERVICES S.A.S., con el fin de identificar tanto sus fortalezas como sus debilidades.

Desarrollar nuevas propuestas o mejorar las existentes con el objetivo de alinearlas de manera más efectiva con las necesidades y expectativas de la empresa.

### **4.- Justificación**

El propósito de esta investigación es ofrecer a la empresa PROGRESS SERVICES S.A.S. una dirección clara y útil para mejorar su desempeño y su posición en el mercado, el trabajo tecnológico implica la aplicación rigurosa de la metodología Canvas, que se centra en la identificación y visualización de los elementos clave de un modelo de negocio, al utilizar esta metodología, se busca no solo generar ideas, sino también validarlas, a su vez al detectar áreas de mejora y proponer soluciones específicas, se espera que la empresa pueda optimizar sus operaciones, aumentar su rentabilidad y mantener su competitividad a mediano o largo plazo. Además, al aplicar estas mejoras, la empresa también puede disfrutar de una mayor eficacia en sus operaciones, una gran satisfacción del cliente y una alta capacidad de adaptación a los cambios del mercado. Asimismo, el conocimiento generado a través de esta investigación puede ser compartido con otras empresas similares, contribuyendo así al avance del conocimiento y la práctica en el campo.

### **5.- Estado del Arte**

Modelo de negocios Canvas para mejoramiento en empresa de telecomunicaciones ECONET, sector Luluncoto. La presente investigación tiene como objetivo desarrollar modelo de negocios Canvas para el mejoramiento de la empresa de telecomunicaciones ECONET, en el sector Luluncoto, mediante la recopilación teórica y el levantamiento de información primaria, metodológicamente está fundamentada en una investigación de tipo mixto, para la recolección de información se realizaron entrevistas a los

empleados y encuestas a los habitantes del Barrio Luluncoto. Los resultados arrojaron la necesidad de la expansión de servicios de internet y televisión, por lo fue necesario diseñar el modelo de negocio CANVAS para la empresa. (Arias, 2023)

Propuesta de modelo de negocio con la metodología Canvas para la empresa Carrocerías R. Guzmán en la ciudad de Cuenca, periodo 2016 – 2017. El objetivo del presente estudio sobre la propuesta de modelo de negocio con la metodología CANVAS para la empresa CARROCERIAS R. GUZMÁN en la ciudad de Cuenca, periodo 2016 – 2017 es identificar las áreas y los puntos críticos que inciden en el correcto funcionamiento de la empresa y proponer mejoras a los problemas y dificultades encontradas en base en los lineamientos propuestos en el modelo que permitan entregar al cliente una propuesta de valor óptima, reducir sus costos, mejorar sus procesos. (Guzmán & Oleas, 2018)

Implementación de la metodología CANVAS en el desarrollo de la pequeña industria de la ciudad de Quito – Provincia de Pichincha. La presente investigación tuvo por propósito el implementar un modelo de negocios basado en una metodología actual, mediante el cual la pequeña industria de la ciudad de Quito cuente con herramientas de gestión para su desarrollo. Dentro del proceso investigativo se llevó a cabo un análisis a profundidad de los fundamentos teóricos sobre los cuales se sostiene cada uno de los bloques de la metodología CANVAS, mismas que se apalancan en los resultados de grandes empresas a nivel mundial. Después de analizar la información entregada por la investigación de campo se aplicó el modelo de negocios CANVAS en base a las necesidades específicas de la pequeña empresa manufacturera del sector alimenticio ubicada en la ciudad de Quito, mostrando en las herramientas poco costosas y de fácil aplicación enfocadas en solucionar los problemas evidenciados. (Carvajal, 2018)

## **6.- Temario Tentativo**

Que es el modelo de negocio

Que es la innovación de modelos de negocio

Cómo se genera un modelo de negocio

Lienzo del modelo de negocio

Modelo Canvas

Los nueve módulos del modelo de negocio

## 7.- Diseño de la investigación

### 7.1.- Tipo de investigación

EN FUNCION A SU PROPOSITO					
	Teórica	<input type="checkbox"/>			
	Aplicada Tecnológica	<input checked="" type="checkbox"/>			
	Aplicada científica	<input type="checkbox"/>			
	NIVEL DE MADUREZ TECNOLÓGICA	ORIENTACIÓN 1	ORIENTACIÓN 2	ORIENTACIÓN 3	ORIENTACIÓN 4
<input type="checkbox"/>	TRL 1: Idea básica. Mínima disponibilidad.	Investigación	Entorno de laboratorio	Pruebas de laboratorio y simulación	Prueba de concepto
<input type="checkbox"/>	TRL 2: Concepto o tecnología formulados.				
<input checked="" type="checkbox"/>	TRL 3: Prueba de concepto.				
<input type="checkbox"/>	TRL 4: Componentes validados en laboratorio.				Prototipo y demostración
<input type="checkbox"/>	TRL 5: Componentes validados en entorno relevante.	Desarrollo	Entorno de simulación	Ingeniería a escala 1/10 < Escala < 1	
<input checked="" type="checkbox"/>	TRL 6: Tecnología validada en entorno relevante.				
<input type="checkbox"/>	TRL 7: Tecnología validada en entorno real	Innovación	Entorno real	Escala real = 1	Producto comercializable y certificado
<input type="checkbox"/>	TRL 8: Tecnología validada y certificada en entorno real.				
<input type="checkbox"/>	TRL 9: Tecnología disponible en entorno real. Máxima disponibilidad.				
POR SU NIVEL DE PROFUNDIDAD			POR LOS MEDIOS PARA OBTENER LOS DATOS		
	Exploratoria	<input type="checkbox"/>	Documental		<input type="checkbox"/>
	Descriptiva	<input checked="" type="checkbox"/>	De campo		<input checked="" type="checkbox"/>

Explicativa	<input type="checkbox"/>	Laboratorio	<input type="checkbox"/>
Correlacional	<input type="checkbox"/>		
<b>POR LA NATURALEZA DE LOS DATOS</b>		<b>SEGÚN EL TIPO DE INFERENCIA</b>	
Cualitativa	<input checked="" type="checkbox"/>	Deductivo	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuantitativa	<input type="checkbox"/>	Hipotético	<input type="checkbox"/>
<b>POR EL GRADO DE MANIPULACION DE VARIABLES</b>		Inductivo	<input type="checkbox"/>
Experimental	<input type="checkbox"/>	Analítico	<input checked="" type="checkbox"/>
Cuasiexperimental	<input type="checkbox"/>	Sintético	<input type="checkbox"/>
No experimental	<input type="checkbox"/>	Estadístico	<input type="checkbox"/>

## 7.2.- Métodos de investigación

Recolectar la información actual necesaria de la empresa, ya que la misma será utilizada para el planteamiento de la mejora de su modelo de negocio, esto se desarrollará mediante la metodología del modelo de negocio Canvas, que según (Crespo, 2022), el Modelo Canvas, es una metodología desarrollada por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, que permite desarrollar, visualizar, evaluar y alterar modelos de negocios nuevos o existentes, a su vez, sirve para ir a la práctica y plasmar un modelo empresarial. Este es una “especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa”, de la misma manera en el siguiente artículo se detalla los nueve bloques que contiene la metodología a utilizar que según (Castillo et al., 2018), Los nueve módulos fueron desarrollados por los consultores Alexander Osterwalder e Ives Pigneur en su libro “Generación de Modelos de Negocios”: Primer bloque: Segmentos de mercado: En este módulo se definen los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa. Segundo bloque: Propuesta de valor: En este módulo se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico. Tercer bloque: Canales: En este módulo se explica el modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor. Cuarto bloque: Relaciones con los clientes: En este módulo se describen los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado. Quinto bloque: Fuente de ingresos: El presente módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado. Sexto bloque: Recursos clave En este módulo se describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione. Séptimo bloque: Actividades clave: En el presente módulo se describen las acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione y tenga éxito. Octavo bloque: Asociaciones clave: En este módulo se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio. Noveno bloque: estructura de costos: En este último módulo se describen todos los costos que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio, por ende, conociendo ya los nueve bloques evaluaremos cada uno ya que todos ellos ayudan al buen funcionamiento de la empresa, para llevar a cabo esta recolección de información se implementará la técnica de recolección de datos verbal (entrevista) que según (Díaz, 2016), La entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico que

adopta la forma de un diálogo coloquial, es muy ventajosa principalmente en los estudios descriptivos y en las fases de exploración, así como para diseñar instrumentos de recolección de datos, esta será realizada con cada uno de los jefes de área o miembros de la empresa, para así obtener información verídica.

Las entrevistas se realizarán en al menos 4 sesiones, para lo cual se realizará un pequeño cronograma, el cuál será informado con antelación a la empresa y a su vez se detallará los puntos que se entrevistará en cada sesión.

Por último, se planteará las mejoras que necesite la empresa en base a su modelo de negocio, con el objetivo que la misma talvez en un futuro acepte la propuesta de nuestro proyecto tecnológico.

### **7.3.- Técnicas de recolección de la información**

(Narvaez, 2023), menciona que: Las técnicas de recolección de datos son un conjunto de diferentes herramientas que permiten recopilar información de forma hábil y eficaz con fines de investigación y análisis. El uso de múltiples técnicas y fuentes de recolección de datos refuerza la credibilidad de los resultados y permite incluir diferentes interpretaciones y significados en el análisis de los datos. En base a la información, utilizaremos la técnica de investigación de campo, para el desarrollo del proyecto tecnológico.

Las técnicas de campo según (Escarcega, 2023) es una metodología de investigación que implica la recopilación directa y la observación de datos en el lugar donde ocurre el fenómeno de estudio. Este enfoque implica la interacción directa con personas, comunidades o situaciones, a menudo a través de entrevistas, observaciones participativas o recolección de muestras. Para ello nuestro proyecto utilizará la entrevista con los miembros de Progress Services S.A.S, para así obtener la información necesaria con la cual se realizará la evaluación y la mejora de la empresa, a su vez se debe tomar en cuenta los siguientes consejos: Selección cuidadosa de los entrevistados, elaboración y coordinación del calendario con suficiente anticipación, revisión de la información disponible y preparación de preguntas específicas.

A su vez utilizaremos la técnica de recolección de información documental, que según la Msc.(López, 2019), menciona que: “la investigación documental es una técnica que consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, hemerotecas, centros de documentación e información”. La cual nos ayuda a recopilar datos de fuentes escritas, impresas o electrónicas, con el objetivo de que esta técnica aporte nuevos conocimientos que se utilizarán en el proyecto de tesis. Por último, se manejará la técnica de información física la cual nos ayudará con la identificación objetiva de los hechos o circunstancias en tiempo (cuatro reuniones) y espacio (empresa).



### 8.2.1.-Talento humano

Tabla 1.

*Participantes en el proyecto de investigación.*

Nº	Participantes	Rol a desempeñar en el proyecto	Carrera
1	Bustos Vega Angy Melisa	Investigador	Estudiante- Carrera Contabilidad
2	Oña Logacho Monica Estefania	Investigador	Estudiante- Carrera Contabilidad

Fuente: Propia.

### 8.2.2.- Materiales y Costos

Tabla 2.

*Recursos materiales requeridos para el desarrollo del proyecto de investigación.*

Ítem	Recursos Materiales requeridos	Costos
1	Movilización	13,50
2	Materiales (páginas web, repositorios, libros)	Plan de Internet
3	Computadoras	Plan de Internet
4	Internet	25,00 al mes

Fuente: Propia.

### 8.3.- Fuentes de información

#### BIBLIOGRAFÍA.

Arias, N. (2023). *Modelo de negocios Canvas para mejoramiento en empresa de telecomunicaciones ECONET, sector Luluncoto*. Tecnológico Universitario Pichincha.

Carvajal, C. J. (2018). *Implementación de la metodología CANVAS en el desarrollo de la pequeña industria de la ciudad de Quito – Provincia de Pichincha*. Universidad Andina Simón Bolívar.

Castillo, A., Charpentier, A., Freire, J., & Vagas, M. (2018). DESARROLLO E INNOVACIÓN MICRO EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS. *ECOCIENCIA*, 1–28.

Crespo, M. (2022, abril 6). *Modelo Canvas: ¿qué es y cómo utilizarlo?* RD station. <https://www.rdstation.com/blog/es/modelo-canvas-que-es/>

Díaz, L. (2016, noviembre 1). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. Scielo. [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20d](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20d)

Escarcega, J. (2023, noviembre 8). *Investigación de campo: ¿Qué es y por qué hacerla?* Berumen. <https://berumen.com.mx/investigacion-de-campo-que-es-y-por-que-hacerla/>

Guzmán, S., & Oleas, M. (2018). *PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO CON LA METODOLOGÍA CANVAS PARA LA EMPRESA CARROCERIAS R. GUZMÁN EN LA CIUDAD DE CUENCA, PERIODO 2016 – 2017*. Universidad de Cuenca.

López, S. (2019). *TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL*. <https://sandrateresa.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/01/tecnicas-de-investigacion-documental-folleto-no.-03-2019.pdf>

Narvaez, M. (2023, enero 17). *Técnicas de recolección de datos: Qué son y cuáles existen*. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/tecnicas-de-recoleccion-de-datos/>

Osterwalder, A., & Yves, P. (2011). Business Model Generation. En *Business Model Generation* (pp. 1–285). <file:///C:/Users/user%20hp/Documents/TITULACI%C3%93N/Generacion-de-modelos-de-negocio.pdf>

Valdivieso, B. (2024). *Canales en el Business Model Canvas: Creando Vías Estratégicas para el Éxito Empresarial*. Stratosagein. *Canales en el Business Model Canvas: Creando Vías Estratégicas para el Éxito Empresarial*

## ESTUDIO DE PERFIL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

**CARRERA:** Tecnología Superior en Contabilidad

**FECHA DE PRESENTACIÓN:** 18 junio 2024

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL / LOS EGRESADOS:** Bustos Vega Angy Melisa / Oña Logacho  
Monica Estefania

**TÍTULO DEL PROYECTO:** Propuesta para el mejoramiento del modelo de negocio de la empresa PROGRESS SERVICES S.A.S en la ciudad de Quito a través de la metodología de generación de modelo de negocios (CANVAS)

**ÁREA DE INVESTIGACIÓN:**  
Administración

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN:**

CUMPLE

NO CUMPLE

- OBSERVACIÓN Y DESCRIPCIÓN
- ANÁLISIS
- DELIMITACIÓN.



**PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS:**

**GENERALES:**

REFLEJA LOS CAMBIOS QUE SE ESPERA LOGRAR CON LA INTERVENCIÓN DEL PROYECTO

SI

NO



**ESPECÍFICOS:**

GUARDA RELACIÓN CON EL OBJETIVO GENERAL PLANTEADO

SI

NO



**MARCO TEÓRICO:**

SI  
CUMPLE

NO  
NO CUMPLE

TEMA DE INVESTIGACIÓN.



JUSTIFICACIÓN.

ESTADO DEL ARTE.

TEMARIO TENTATIVO.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

MARCO ADMINISTRATIVO.

**TIPO DE INVESTIGACIÓN PLANTEADA**

OBSERVACIONES:

.....  
.....

**MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN UTILIZADOS:**

OBSERVACIONES:

.....  
.....

**CRONOGRAMA:**

OBSERVACIONES:

.....  
.....

**FUENTES DE**

**INFORMACIÓN:**

.....  
.....

**RECURSOS:**

CUMPLE

NO CUMPLE

HUMANOS



ECONÓMICOS



MATERIALES



**PERFIL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Aceptado



Negado

el diseño de investigación por las siguientes razones:

.....  
.....  
.....

b)

.....  
.....  
.....

c)

.....  
.....  
.....

**ESTUDIO REALIZADO POR EL DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:**

**NOMBRE Y FIRMA DEL DIRECTOR:**

Alejandro Mauricio Zumba Toala

18 junio 2024

**FECHA DE ENTREGA DE ANTEPROYECTO**

