No	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS OPERATIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	FÓRMULA DEL INDICADOR	PROYECTOS	OBJETIVO DEL PROYECTO	META	INDICADOR	FÓRMULA DEL INDICADOR	ACTIVIDADES	RESPONSABLE	Año 2022												PRESUPUESTO	RECURSOS NECESARIOS
														1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1	1. Ofrecer productos y servicios con alto grado de eficiencia, bajo la colaboración de profesionales calificados; generando deleite y satisfacción en el mercado nacional.	Proporcionar productos y servicios fundamentada en un sistema de calidad, contando con profesionales con experiencia y experticia en las áreas: científicas, técnicas, tecnológicas y administrativas.	1.1. Ampliar la cartera de negocios de productos y servicios.	5 Productos Nuevos	Número de productos ofertados	Total de productos ofertados / Total de Productos propuestos	Producción y comercialización de Truchas	Ofertar un nuevo producto en el mercado	1 ciclo de comercialización	Número de ciclos de comercializacion	Número de ciclos de comercialización ofrecidos/ Número de ciclos de comercialización proyectadas	Firma de Convenios	Lic. Max Gallmeier													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Producción	Ing. Jimena Naranjo													$ 23.000,00	
												Comercialización	Agentes externos													$ -	
												Control y Seguimiento	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jimena Naranjo													$ -	
							Comercialización de Té de mora y mortiño	Ofrecer un producto silvestre en el mercado	1000 unidades	Número de unidades comercializadas	Número de unidades comercializadas/ Número de unidades proyectadas	Firma de Convenios	Lic. Max Gallmeier													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Comercialización	Ing. Jimena Naranjo													$ 4.000,00	
												Control y Seguimiento	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jimena Naranjo													$ -	
							Producción y comercialización del aceite de CANABIS medicinal	Producir envases medicinales para comercializar un producto nuevo	10 Litros	Número de litros comercializados	Número de litros comercializados/ Número de litros proyectadas	Firma de Convenios	Lic. Max Gallmeier													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Producción	Ing. Jimena Naranjo													$ 7.000,00	
												Comercialización	Agentes externos													$ -	
												Control y Seguimiento	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jimena Naranjo													$ -	
							Comercialización de productos Lácteos	Ofertar productos lácteos con la marca UEB	1000 quesos	Número de quesos comercializados	Número de quesos comercializados/ Número de quesos producidos	Firma de Convenio	Lic. Max Gallmeier													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Comercialización	Ing. Jimena Naranjo													$ 3.000,00	
												Control y Seguimiento	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jimena Naranjo													$ -	
									2000 Litros	Número de litros comercializados	Número de litros vendidos/ Número de litros producidos	Comercialización	Ing. Jimena Naranjo													$ 2.200,00	
												Control y Seguimiento	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jimena Naranjo													$ -	
							Comercialización de Agua purificada	Ofrecer un producto purificado en el mercado	500 Litros	Número de litros envasados	Número de litros envasados/ Número de litros proyectados	Producción	Ing. Jimena Naranjo													$ 300,00	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Comercialización	Agentes externos													$ -	
												Control y Seguimiento	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jimena Naranjo													$ -	
				36 Servicios de Capacitación	Número de servicios ejecutados	Total de servicios ejecutados / Total de servicios propuestos	Programa de Profesionalización	Brindar cursos de educación continua para el programa de profesionalización de la UEB.	3 cursos	Número de cursos planteados	Número de cursos planteados /Número de cursos proyectados	Diseño	Ing. Christian Guerrero													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Desarrollo	Ing. Christian Guerrero													$ -	
												Ejecución de plan de estudio	Ing. Christian Guerrero													$ 6.000,00	
												Evaluación	Lic. Max Gallmeier													$ -	
							Capacitación con aval universitario	Impartir cursos de gran impacto académico .	36 cursos	Número de cursos ejecutados	Número de cursos ejecutados/ Total de cursos planteados	Diseño	Ing. Christian Guerrero													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Desarrollo	Ing. Christian Guerrero													$ -	
												Ejecución de plan de estudio	Ing. Christian Guerrero													$ 98.445,00	
												Evaluación	Lic. Max Gallmeier													$ -	
							Pruebas COVID-19	Realizar Pruebas COVID.	1000 pruebas	Número de Pruebas realizadas	Número de pruebas realizadas/ Total de pruebas planteadas	Firma de carta compromiso	Lic. Max Gallmeier													$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Administrar fondos	Lic. Remigio Saltos													$ 300,00	
												Control y Seguimiento	Lic. Remigio Saltos e Ing. Christian Guerrero													$ -	
												Evaluar resultados	Lic. Max Gallmeier y Lic. Remigio Saltos													$ -	
			1.2 Contar con un sistema de calidad	Implementar un sistema de calidad	Número de profesionales calificados	Total de profesionales calificados / Total de profesionales estimados	Implementación y capacitación de personal	Contar con profesionales altamente calificados con experiencia y experticia en las áreas a desempeñar.	Contar con el ingreso de 3 profesionales Calificados.	Número de profesionales calificados	Total de profesionales calificados / Total de profesionales estimados	Diseño	Ing. Christian Guerrero e Ing. Jonathan Viscarra													$ -	Humanos y financieros
												Aprobación	Lic. Max Gallmeier													$ -	
												Ejecución	Ing. Mayra Morejón													$ 36.000,00	
												Evaluaciòn	Lic. Max Gallmeier													$ -	
2	2. Posicionar la marca UEB mediante la aplicación de estrategias de marketing que involucren los ámbitos: empresariales, industriales y académicos.	Impulsar la marca UEB a nivel nacional, a través de un plan de marketing con productos y servicios que brinda la empresa pública PROSERVI-UEB-EP.	2.1. Fortalecer la imagen y el rol organizacional de la empresa	Desarrollo de un Plan de marketing	Un Plan de marketing ejecutado	Plan de marketing ejecutado	Elaboración y ejecución de un plan de marketing de la marca UEB	Posicionar la marca UEB, en los ámbitos empresarial, comercial y académico.	Marca posicionada	Marca	Marca	Estudio de mercado	Ing. Jimena Naranjo													$ 100,00	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Desarrollo del plan de marketing	Ing. Christian Guerrero													$ -	
												Ejecutar el plan de marketing	Ing. Christian Guerrero													$ -	
												Evaluar el plan de marketing	Lic. Max Gallmeier													$ 100,00	
												Diseño del plan de negocios	Ing. Christian Guerrero													$ 100,00	

3	**3. Fortalecer el crecimiento de la empresa pública PROSERVI-UEB-EP, mediante convenios de cooperación y alianzas estratégicas.**	**Impulsar el fortalecimiento organizacional basado en necesidades académicas, empresariales y comerciales por medio de un plan de negocios, convenios de cooperación y alianzas estratégicas.**	3.1 Establecer un plan de negocios de mediano y largo plazo	Plan de negocios	Un Plan de negocios	Plan de negocios	Desarrollar un plan de negocios	Contar con insumos para el desarrollo del proceso de comercialización	30% de ingresos incrementados con respecto al año 2021	30% de Ingresos incrementados	Ingresos incrementados/Ingresos proyectados	Análisis económico y de mercado	Ing. Christian Guerrero e Lic. Remigio Saltos												$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Ejecución	Lic. Remigio Saltos													$ -	
												Evaluación del plan de negocios	Lic. Max Gallmeier													$ -	
			3.2. Mejorar la asociación con aliados estratégicos.	Covenios con aliados estratégicos nuevos	Aliados estratégicos nuevos	Número de aliados estratégicos nuevos/ Número de aliados estratégicos planteados	Suscribir convenios con Aliados estratégicos	Fortalecer la organización a través de la asociatividad.	5 aliados estratégicos	Número de aliados estratégicos nuevos	Número de aliados estratégicos nuevos/ Número de aliados estratégicos proyectados	Conexión con aliados	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jonathan Viscarra												$ -	Humanos, Tecnológicos y financieros
												Socialización	Lic. Max Gallmeier e Ing. Jonathan Viscarra													$ 800,00	
												Firma de alianzas	Lic. Max Gallmeier													$ -	
	4. Impulsar el desarrollo de la empresa pública PROSERVI-UEB-EP en el ámbito empresarial, comercial y asociativo, mediante el desarrollo de una cultura organizacional de gestión y comercialización fortalecidos.	**Fortalecer los procesos gestión, comercialización y asociación, mediante el desarrollo una cultura institucional y una gestión estratégica eficiente.**	4. 1 Mejorar la cultura organizacional en la empresa.	1 Proceso de mejora	Un proceso de mejora	Número de procesos	Mejorar de la cultura organizacional	Fortalecer el desempeño organizacional y comunicaional	Un proceso de mejora	Un proceso	Un proceso	Medir la cultura organizacional	Ing. Mayra Morejón													$ -	Humanos, Tecnológicos
												Preparar el plan de mejoras	Ing. Christian Guerrero e Ing. Jonathan Viscarra													$ -	
												Ejecución del plan	Ing. Mayra Morejón e Ing. Jonathan Viscarra													$ 1.000,00	
												Evaluación del plan	Lic. Max Gallmeier													$ -	
			4.2 Mejorar los procesos de gestión y comercialización	Desarrollo de un plan de fortalecimiento organizacional y comercial	Un Plan de Fortalecimiento organizacional	Un Plan de Fortalecimiento organizacional	Fortalecimiento organizacional y de comercialización	Fortalecer la organización y los procesos de comercialización	Un Plan	Un Plan	Un Plan	Diseño	Ing. Christian Guerrero													$ -	Humanos, Tecnológicos
												Ejecución del plan	Ing. Christian Guerrero e Ing. Jonathan Viscarra													$ 8.000,00	
												Evaluación	Lic. Max Gallmeier													$ -	