



**UNIVERSIDAD DE ARTES, CIENCIAS Y COMUNICACIÓN**  
**Facultad de Administración**  
**Carrera de Ingeniería Comercial (TLU - PROFESIONAL)**

**Portafolio de Título**

**Trabajo para optar al Grado Académico de Licenciatura en Ciencias de la  
Administración y al Título Profesional de Ingeniería Comercial.**

**Docente portafolio: Marjorie Caldera Calvert.**

**Estudiante:  
Luciano Rojas Vallejos**

**Santiago de Chile, 13 de abril de 2023.**

## **Agradecimientos**

Le dedico el resultado de este trabajo a toda mi familia. Primeramente, a mis padres que me apoyaron y contuvieron los momentos malos y en los menos malos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza ni morir en el intento.

Me han enseñado a ser la persona que soy hoy, mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi empeño. Todo esto con una enorme dosis de amor y sin pedir nada a cambio.

También quiero dedicarle este trabajo a mi esposa Ámbar. Por tu paciencia, por tu comprensión, por tu empeño, por tu fuerza, por tu amor, porque la quiero. Debo pedirle perdón porque ha sufrido el impacto directo de las consecuencias del trabajo realizado. Realmente, ella me ayuda a alcanzar el equilibrio que me permite dar todo mi potencial. Nunca dejaré de estar agradecido por esto.

También, quiero dedicarle este trabajo a mi hija Fernanda y mi hijo Luciano. Sin duda ellos son lo mejor que me ha pasado, y ha llegado en el momento justo para darme el último empujón que me faltaba para terminar el proyecto.

**Dirigido a mis cercanos.**

## Índice

Portada .....	1
Dedicatoria y/o agradecimientos.....	2
Portafolio digital I.....	5
Objetivos del portafolio digital.....	6
Presentación del estudiante.....	7
Actividad lúdica 1.1.....	8
Actividad lúdica 1.2.....	9
Actividad disciplinar 1.1.....	10
Narrativas explicativas 1.1 .....	17
Portafolio digital II.....	22
Objetivos del portafolio digital.....	23
Actividad lúdica 2.1.....	24
Actividad lúdica 2.2.....	26
Actividad disciplinar 2.1.....	28
Narrativas explicativas 2.1 .....	44
Portafolio digital III.....	50
Objetivos del portafolio digital.....	51
Actividad lúdica 3.1.....	52
Actividad lúdica 3.2.....	56
Actividad disciplinar 3.1.....	59
Narrativas explicativas.....	64
Portafolio digital IV.....	77

Objetivos del portafolio digital.....	78
Actividad lúdica 4.1.....	79
Actividad lúdica 4.2.....	82
Actividad disciplinar 4.1.....	84
Narrativas explicativas.....	93
Conclusión Final Portafolios .....	103



**TRABAJO: PORTAFOLIO I**  
**ALUMNO: LUCIANO ROJAS VALLEJOS**  
**UNIVERSIDAD UNIACC**  
**PROFESORA: EDITH CAROLA UBILLA BRIONES**  
**21 DE JUNIO 2021**

## **Objetivo Portafolio digital**

El Presente trabajo de portafolio, busco recopilar los conceptos más importantes adquiridos en este tiempo de estudios, con ellos género el aprendizaje necesario para lograr mis objetivos de concluir esta carrera de la mejor manera posible y realizarme en materia profesional.

Dar cuenta de mi aprendizaje en cada uno de los ramos de este semestre costos y presupuestos, microeconomía, marketing estratégico y estadística aplicada para mi profesora y principalmente para mi persona e ir teniendo una información escrita sobre cómo va evolucionando mi proceso de aprendizaje, como también puede dar cuenta de cómo no va evolucionando y así poder tener una guía de mis fortalezas y debilidades y poder ir guiándolas y encaminarlas si es necesario

## Presentación

Soy Luciano Rojas Vallejos mi edad es 34 años, casado hace 8 años y 2 hijos.

Soy Ingeniero en administración de empresas mención en finanzas titulado de Inacap el año 2015, como ingeniero estoy capacitado para desarrollar estrategias de gestión del negocio con el fin de agregar valor y sustentabilidad a la organización, estimando su impacto en las distintas áreas funcionales, transmitiendo confianza y motivando hacia metas comunes, es por ello que el presente año 2021 me decidí a estudiar ingeniería comercial para poder aumentar mis talentos y habilidades como así mi curriculum y poder crecer en la organización en la cual desempeño labores de supervisora por ahora .

Mi carrera laboral la he desempeñado principalmente en el área comercial en la industria Minera en diferentes cargos de ingeniería en áreas de abastecimiento y finanzas principalmente en empresas Finning Chile y Minera El Abra en las ciudades de Calama.

Hoy me desempeño como supervisor de contratos en fundición Altonorte, mis labores principales tienen relación con el área de proveedores y gestión de costos en el área de contratos de servicios y compras de la compañía.

## **ACTIVIDAD LUDICA N°1.1**

En función del test de competencias realizado y reflexionar sobre las respuestas entregadas en él, puedo mencionar lo siguiente sobre fortalezas y oportunidades de mejora:

**FORTALEZAS:** Soy una persona perseverante que busca continuamente nuevos desafíos de aprendizaje. Otra de las habilidades y capacidades que buscan las empresas es que no perdamos nunca la curiosidad por aprender cosas nuevas, se valora la competencia de desaprender y aprender. Debemos estar dispuestos a formarnos durante toda nuestra carrera profesional. No me dejo abatir por los obstáculos ni los desafíos. La resiliencia, la capacidad humana de asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas. Es una fortaleza muy valorada hoy en día ya que implica que no solo no nos hundan las situaciones complicadas, sino que además aprendemos de ellas y salimos fortalecidos. Soy consciente de mis objetivos y metas profesionales.

**AREA DE OPORTUNIDAD:** Perfeccionar mi desarrollo profesional, elige seguir esta carrera por ser una de las demandas en el mercado laboral, esto lleva a seguir mejorando mi perfil profesional a un carácter más estratégico y comercial. En ese sentido, sabemos que las pequeñas y medianas empresas pueden encontrar en nosotros futuros ingenieros comerciales el aliado estratégico que necesitaban para optimizar sus recursos y encauzar el negocio hacia el éxito. En cuanto al campo laboral y las ofertas de empleo, los ingenieros comerciales tienen una amplia gama de oportunidades donde elegir y desarrollar en cualquier industria sus conocimientos. Por otro lado, especializarme en economía se pueden ver nuevas alternativas de trabajo en organismos tanto públicos como privados, realizando labores de planificación, investigación de mercados, análisis del entorno económico y evaluación de proyectos y políticas financieras.



## **ACTIVIDAD LUDICA N°1.2**

El test de desarrollo modelo 360° personal, orientado al perfil de egreso, me permitió distinguir los siguientes elementos, como los conceptos de capacidades personales, aptitud y hábitos que me han permitido conocerme en diversas competencias como: la adaptación al cambio, trabajo en equipo, capacidad de gestión, comunicación, entre otros, todos ellos me permiten desarrollar una retroalimentación personal y profesional, sumado con mi aprendizaje y el desempeño que tendré en mi futuro egreso.

### **Persistencia y trabajo en equipo:**

El trabajo en equipo fundamental para el logro de los objetivos, actuando con mayor comunicación, ética y responsabilidad profesional, como resultado la mejora será continua, todas estas fortalezas serán claves para obtener el logro de cualquier hito en mi vida académica y profesional, como futuro Ingeniero Comercial. A través de mis fortalezas, para mi desarrollo personal y profesional, enfrentaré con firmeza y perseverancia con mayor empeño mis conocimientos, con todos las habilidades, actitudes y conocimiento en donde es fundamental poder reconocer y afianzar en mí el trabajar en equipo y con los demás compañeros que muchas es difíciles hacerlo vía virtual y sin tener contacto directo.

### **Debilidades u Oportunidades de Mejora:**

De acuerdo a las ideas planteadas anteriormente, el Test 360° me permitió ver que hay variadas estrategias que me pueden llevar a instalar prácticas positivas donde la problemática ahora sea un momento de quiebre entre un problema normal académico a nuevo proceso de crecimiento personal y profesional, estimulándome como estudiante a confrontar dichas problemáticas y al mismo tiempo, actuar como mi propio decisor del aprendizaje y crecimiento personal y estudiantes. A través de mis debilidades u oportunidades de mejora, podré analizar y revisar mis procesos para modificar mis procedimientos y habilidades que están debilitadas para lograr obtener los resultados esperados.

**ACTIVIDAD DISCIPLINAR N°1.1**

**“EL PROBLEMA Y SU CONTEXTO”**

**“PROYECTO EXPLOTACIÓN MINA QUETENA, CALAMA”**

Luciano Rojas Vallejos

Universidad UNIACC

Profesora: Carola Ubilla Briones

06 junio 2021

## INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se analiza un caso que considera los módulos cursados e incluidos en el Glosario II presentado con anterioridad.

- Marketing Estratégico
- Microeconomía
- Costos y Presupuesto
- Estadística Aplicada

Se analizará el **Proyecto de Inversión Explotación Minera Quetena**, ubicada en la **ciudad de Calama**, que en su oportunidad provocó un alto impacto en la **población**.

## “PROYECTO EXPLOTACIÓN MINA QUETENA”

Aproximadamente en el año 2011, en la ciudad de Calama comenzaron a trabajar en este Proyecto de Explotación de un nuevo yacimiento, siguiendo la veta desde Ministro Hales, la que denominaron “Mina Quetena”, la cual estaría a cargo de la División Chuquicamata de CODELCO Chile. El proyecto Quetena, ubicado a 3 kilómetros de la ciudad, involucra una inversión de US\$ 244 millones para producir 62 mil toneladas de cobre por año, buscaban fortalecer las oportunidades de negocio de la División y de ésta forma la puesta en marcha les serviría para mitigar la disminución en la producción que sufriría la Mina Chuquicamata en los próximos años, mientras terminaban el proceso de transición en el proceso de Operación de la Mina a Rajo Abierto y la Mina Subterránea, así de mantendrían la continuidad operacional y a su vez mantendrían la cantidad de toneladas anuales de mineral.

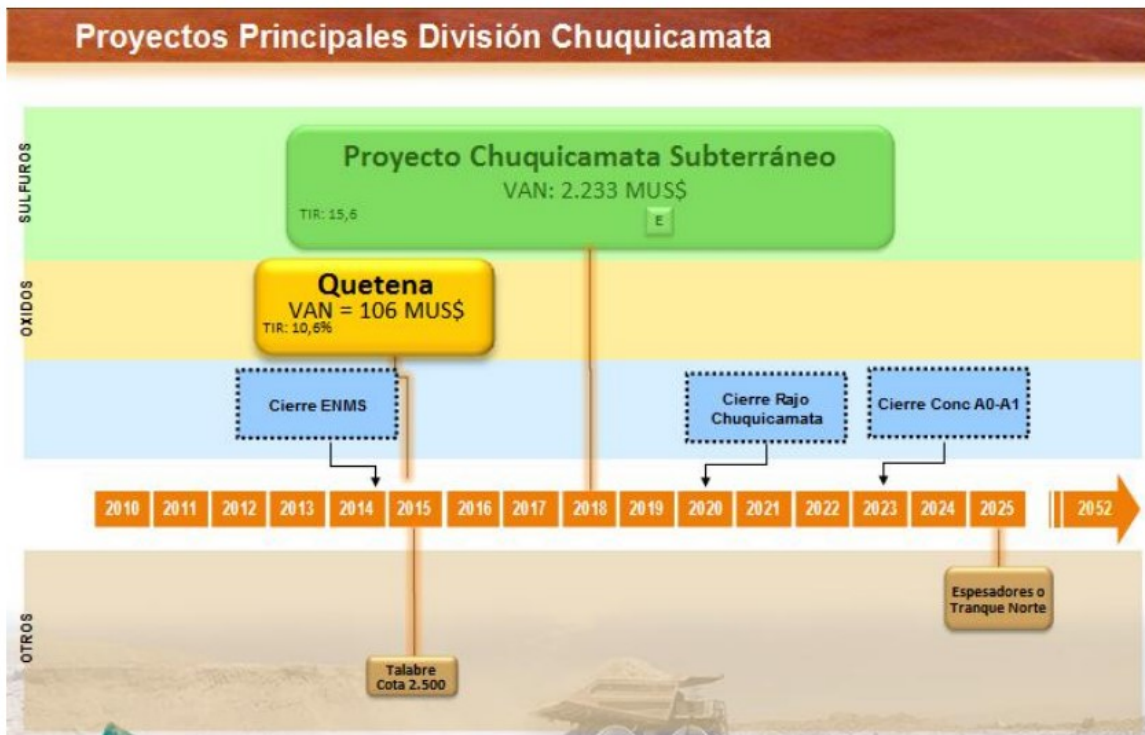


Inmediatamente les surgieron las interrogantes. ¿Es viable generar este proyecto de inversión? ¿Qué pasa con el impacto ambiental y el entorno, dado que se encuentra en un sector muy cercano a la ciudad? ¿Se cumplirán las metas en cuanto al Tonelaje Planificado Anual?, y además la oposición e inquietud por parte de la población.

Los habitantes de Calama estaban muy preocupados por el destino del proyecto, ya que este se emplazaba solo a tres kilómetros del norte de la ciudad. Pero a su vez con altas expectativas con la cantidad de cupos de empleo disponibles, en donde darían preferencia a los habitantes cercanos al lugar, lo cual significaría excelentes expectativas salariales y proyección para la población. Con mucha anticipación Codelco realizó foros y reuniones para informar a los ciudadanos de que la mina no les traerá consecuencias negativas.

Posteriormente, presentado el proyecto, obtuvo su aprobación por el Servicio de Evaluación Ambiental, quienes aprobaron el Estudio de Impacto Ambiental (EIA) realizado por la empresa de consultoría “Soluciones en Gestión Ambiental” (SGA). Tomaron todas las medidas para no dañar el ecosistema ni la comunidad, por ejemplo sala de monitoreo de tronaduras para controlar ruido como así también daños a las propiedades, caminos de acceso pavimentados, caminos interiores con camiones regadores a fin de controlar la polución, sólo se extraería material para ser procesado en la Fundición de Chuquicamata, y así evitar la emisión de gases contaminantes, se crearía un cordón con áreas verdes alrededor de la ciudad, entre otras medidas para el cuidado del Medio Ambiente.

Transcurrido el tiempo, se efectuaron cambios en el Directorio de Codelco y de la División, asumiendo como presidente ejecutivo el Sr. Nelsón Pizarro, y junto con ello, se acrecentó lo crisis en la organización y analizaron nuevamente en forma detallada la viabilidad de éste caso y finalmente la estatal, dado el plan de ahorro y austeridad, lo desecho, básicamente por el alto costo de inversión asociado a la extracción de mineral de baja Ley, pero aun así la presión por parte de algunos personeros de la dirigencia sindical continuaron en insistir con ésta inversión, la que como se comentó anteriormente, serviría como ente mitigador en la transición de Mina Rajo a Mina Subterránea, con un periodo de vida útil de aproximadamente 10 años.



Realizaron los estudios y análisis estadísticos, de los que finalmente se desprende la inviabilidad del proyecto, principalmente por la baja Ley del Mineral que se podría

extraer y que además no compensaría con la inversión, los tiempos, costos y su impacto ambiental.

## **CONCLUSIONES**

El presente caso desarrollado y analizado, consideró muchas variables y tiempo de estudio, para finalmente poder determinar su viabilidad de ejecutar.

- Marketing Estratégico
- Microeconomía
- Costos y Presupuesto
- Estadística Aplicada

Todo Proyecto de Inversión de esta envergadura, debe ser muy bien analizado y estudiado por ejecutivos y alta gerencia, en donde se toman decisiones en base a la información contable entregada, la cual como se ha indicado debe ser clara, precisa y fidedigna.

Los estudios Microeconómicos, costos y el comportamiento de las estadísticas son hoy en día parte integrante de cualquier negocio que se quiera realizar, es una estrategia que aporta valor a la inversión y confianza en los consumidores, trabajadores y marca la diferenciación de una organización, principalmente el respeto por la vida y las personas.

La Estadística Aplicada, está muy ligada a la información contable, ya que de ésta forma podemos entregar información gráfica, elaborando resumen ejecutivo, para una mejor comprensión y visualización. Lo que será primordial para la toma de decisiones.

## **Bibliografía**

- CODELCO (2011). Nuevo proyecto Quetena ingresa a Evaluación de Impacto Ambiental.
- EL MERCURIO, Calama (2009). Proyecto Quetena es la nueva y gran apuesta de Codelco.
- REVISTA TECNICOS MINEROS (2016). Codelco reitera inviabilidad del proyecto minero Quetena
- <https://www.youtube.com/watch?v=LBGLRWK57M8>



## **Narrativa reflexiva Marketing estratégico**

Mis conocimientos manejados en marketing fueron los más robustos comparados con los otros ramos ya que venía con una buena experiencia en las empresas donde estuve mis primeros años donde manejaba algunos temas como los conjuntos de procesos creativos, planifican estrategias, análisis de macro y micro entorno, y determinar la cadena de valor, se diagnostica el análisis FODA etc.

En resumen, toda la información de marketing estratégico se basó bastante bien y el aporte de los videos ayudaron en mi mente a veces tenía confusiones ya que los conceptos que se parecen mucho entre sí como la planificación estratégica y en casos como este para comprender mejor diseñaba resúmenes contundentes para no confundir algunos puntos importantes de la materia. Tuve algunos problemas de pensar que algunas materias estaban fáciles lo que me llevo una vez a realizar un examen sin repasar el material lo que llevo a tener una mala evaluación, este exceso de confianza me ayudo a mantener mayor responsabilidad y prolijidad en mi metodología de estudio.

Puedo comentar acerca de marketing estratégico que es un ramo que ayuda bastante a tomar una mirada gerencial y de emprendimiento donde todos los análisis llevan a una mirada que es una empresa y como insértala dentro del mercado y en la mente de los consumidores.

## **Narrativa reflexiva Costos y Presupuestos**

Los conocimientos previos de costos eran buenos ya que los había pasado en la Universidad y en un liceo comercial en la carrera de contabilidad, al ver la malla curricular de Uniacc me trajo tranquilidad donde tuve que mantenerme con actitud de refresh y desafío donde solo tuve aplicar información que ya había pasado años anteriores.

Los mis conocimientos eran buenos como dije anteriormente como conceptos sobre materias primas, mano de obra, costos mixtos, costos fijos, costos de producción

entendiendo que su utilidad radica en que proporciona datos útiles para la planeación de gastos en una empresa, la determinación de precios de los bienes o servicios producidos, el control de pérdidas y ganancias, y la evaluación de los resultados económicos. etc., las primeras semanas tuve mucho apoyo de apuntes anteriores de mi carrera y también los videos de Uniacc apoyaron bastante al desarrollo de aprendizaje.

Semana a semana comencé a comprender y aplicar de mejor manera y las nociones y conceptos más avanzados del ramo guiada paso a paso y tras la repetición de cada esquema logré calcular formular, reflexionar, analizar sobre ellos.

Uniacc tiene buenas herramientas son buenas para interactuar y colaborar entre nosotros como compañeros y profesores como foros, trabajos en equipo son de mucha utilidad a la hora de comprender mejor y en costos y presupuestos me sirvió mucho para analizar mis resultados y aprender de compañeros con más saberes en esta área de aprendizaje, los foros de todas las semanas iban sumando cada vez

He experimentado una buena experiencia con este ramo donde se ha aumentado mis conocimientos en un principio mi aversión a ramos donde se debe ocupar más la lógica era muy alta por el contrario ahora, si bien es cierto no soy una fanática ni mucho menos me agrada mucho, si lo siento como superado y no tengo el temor que sentía antes ahora me siento más capaz y eso de alguna manera es reconfortante.

Estoy con mucha disposición a seguir aumentando mis conocimientos de costos y presupuesto creo que lo aprendido durante este periodo fue bastante positivo y estuvo dentro de lo que había planificado.

### **Narrativa reflexiva Microeconomía**

El proceso de microeconomía tuve bastantes procesos de lectura, gráficos aplicación de teorías a diferentes ámbitos, pero aplicar los procesos de estudio y apoyo con foros y material disponible que entregaba la universidad fue bastante practico y positivo.

Como lo dije microeconomía fue también positivo ya que al comenzar el ramo vi los temas tratados en los apuntes que cada vez fueron más interesante, temas estructurados de mercado, principios de economía, y fueron de mi interés fui investigando más allá de los apuntes de clase, pero como todo ramo igualmente se fue dificultando en algunos aspectos, algo que fue un problema para mí fue los costos marginales, mi manera de hacer frente a esto fue recurrir fueron los apuntes y el material disponible en la plataforma en aquello pude desarrollar mi problemática y salir adelante.

El foro nos dio la posibilidad de retroalimentarme con compañeros y el profesor que en este ramo fue muy activo y despejaba las dudas además el trabajo grupal lo hice a conciencia, sobre todo trabajos grupales ya que pienso uno como unidad de un equipo es responsable del todo.

### **Narrativa reflexiva Estadística aplicada**

Creo que este ramo fue el más intenso y complejo de este semestre había poca información y poca ayuda en algunos temas me provoco frustración y ansiedad un poco de estrés ya que los procesos matemáticos tenían bastante dificultad y el no tener un profesor físico donde pudieras interactuar quitaba el ánimo.

El apoyo semana a semana de los apuntes, foros que están en plataforma y videos adicionales además la herramienta sirvieron para investigar y dar respuestas acordes y con el nivel de dificultad que se me pedía, la comunicación con mis compañeros de trabajos grupales también fueron claves para salir adelante a este ramo hubieron días de juntarnos y desarrollar ejercicios vía zoom donde fue la mejor forma de poder salir adelante con aquello, este tipo de aprendizaje es bastante enriquecedor.

Hubo un antes y un después sobre este curso pienso que además de lo aprendido comprendí que siempre se puede aprender sobre las dificultades, aunque se vea difícil se puede salir adelante empleado primero buscando herramientas externas y sobre todo la ayuda mental de uno mismo.

## **Evidencias y sus declaraciones contextualizadas**

### **Evidencia N° 1**

#### Costos y presupuestos semana 2

Esta evidencia se trata del primer trabajo grupal que tuvimos que realizar donde hubo momentos de poca comunicación, creo que esta experiencia me ayudo a entender los diferentes momentos que vivimos como compañeros ya que la gran mayoría somos de ciudades diferentes y teníamos tiempo disponibles distintos.

La conversación y reuniones vía zoom ayudaron bastante a entendernos y comprender que todo teníamos una meta en común y debíamos aportar para lograrla, durante esa semana se crearon grupos de WhatsApp y la confianza comenzó a cambiar y se comenzaron a ver los resultados positivos de lo que necesitábamos para nuestro trabajo. En resumen, tuvimos una excelente nota por el trabajo que debíamos entregar y por otro lado seguimos unidos con varios de esos compañeros y compañeras comunicándonos y ayudándonos en diferentes temas de la universidad y otros ramos.

### **Evidencia N° 2**

#### Trabajo grupal microeconomía semana 3

En esta evidencia el caso fue diferente ya que en microeconomía era bastante amigable como materia, pero hubo un momento donde tuve que realizar un examen y durante esa semana no podía entender parte de la materia que tenía relación al desarrollo de los gráficos de un estudio económico de una industria, fue difícil porque en esa semana tuve poco tiempo.

Gracias a la comunicación que tenía con otros compañeros de otros trabajos pude salir adelante aprender a desarrollar esa materia y dar con seguridad el examen que fue bastante positivo, esto me enseña que la comunicación entre compañeros en este

sistema de estudio es clave, el estar solo creo que puede pasar la cuenta en varios temas e incluso reflejarse en pésima evaluación.

### **Evidencia N° 3**

#### Control semana 1cmarketing estratégico

En esta evidencia mi experiencia fue de aprender a no dar por fácil un ramo, me tocó ver un examen que al parecer era fácil la materia la sabia, pero hubo conceptos que no se repasaron que al final me paso la cuenta. Por aquello lo aprendido es mantenerse constante con una disposición de aprendizaje semana a semana y no darse por sabido algo que puede entregar mayor riqueza en el tema y la materia.

### **Evidencia N° 4**

#### Portafolio actividad Hito1

En esta evidencia pude comprender que el portafolio es una forma de evaluación que permite monitorear el proceso de aprendizaje por el profesor y por el mismo estudiante, permitiéndome ver cambios durante dicho proceso. Logre ver mis falencias y fortalezas a través de actividades lúdicas, test de modelo 360, foro compartiendo experiencias. También la actividad N°2 a disciplinar fue algo que me enseñó y me ayudo bastante fue en donde me genere una autoevaluación y reflexión de aprendizaje donde los resultados fueron primeros negativos, pero al final del semestre los puede revertir y salir con todos mis ramos aprobados. Creo que el manejar mis tiempos mantener buena comunicación y apertura de comunicación cambiaron el ritmo de mi aprendizaje.

### **Referencias bibliográficas**

Microeconomía, Universidad UNIACC.

UNIACC (2016). Análisis situacional: aspectos externos. Marketing Estratégico. Lea esto primero (Semana 1)



**TRABAJO: PORTAFOLIO II**  
**ALUMNO: LUCIANO ROJAS VALLEJOS**  
**UNIVERSIDAD UNIACC**  
**PROFESORA: FRANCISCO GALLARDO**  
**30 DE AGOSTO 2021**

## **OBJETIVOS DEL PORTAFOLIO DIGITAL**

El Presente trabajo de portafolio, busco recopilar los conceptos más importantes adquiridos en este tiempo de estudios, con ellos género el aprendizaje necesario para lograr mis objetivos de concluir esta carrera de la mejor manera posible y realizarme en materia profesional. Dar cuenta de mi aprendizaje en cada uno de los ramos de este semestre costos y presupuestos, microeconomía, marketing estratégico y estadística aplicada para mi profesora y principalmente para mi persona e ir teniendo una información escrita sobre cómo va evolucionando mi proceso de aprendizaje, como también puede dar cuenta de cómo no va evolucionando y así poder tener una guía de mis fortalezas y debilidades y poder ir guiándolas y encaminarlas si es necesario

## ACTIVIDAD LUDICA N°2.1

La confección de un crucigrama respecto de las temáticas dadas en el ramo de ética y responsabilidad social, estudio que nos enseña conocer el desarrollo ético y responsabilidad de la ingeniería comercial, comprendiendo que la ética y responsabilidad social, tocan las actividades del ser humano, por lo que se hace de suma importancia, el conocer algunos conceptos y además de poner en práctica y repasar lo visto durante estas primeras semanas de estudio.



### Horizontales

- 3 Medios disponibles para desarrollar un determinado proceso productivo.
- 4 Conjunto de personas que se relacionan entre sí, de acuerdo a unas determinadas reglas de organización.
- 6 Personas con las que alguien mantiene un trato de amistad, laboral, social
- 8 Es un proceso socio-económico de industrialización y tecnificación
- 12 Disciplina filosófica que estudia el bien y el mal y sus relaciones con la moral y el comportamiento humano
- 14 Disciplina filológica que estudia el origen de las palabras y la evolución de su forma y significado
- 15 Conjunto de personas que viven juntas bajo ciertas reglas o que tienen los mismos intereses.



## Verticales

- 1 Expresión de la libertad de las personas para vivir una vida prolongada, saludable y creativa.
- 2 Acción de corromper o corromperse.
- 5 Circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo
- 7 Conjunto de personas y organismos que gobiernan o dirigen una división político-administrativa
- 9 Es la facultad de obrar según su voluntad, respetando la ley y el derecho ajeno.
- 10 Falta de fingimiento en las cosas que se dicen o en lo que se hace.
- 11 Que es consciente de sus obligaciones y actúa conforme a ellas.
- 13 Conjunto de costumbres y normas que se consideran buenas para dirigir o juzgar el comportamiento las personas.

## Conclusión

La actividad realizada, en particular, ha servido para realizar un repaso de los contenidos analizados durante el tiempo transcurrido entiendo que hablar de la práctica de valores y de principios permiten al ser humano orientar su actuación hacia el bien y la responsabilidad social como el resultado tanto de la conciencia ética de las personas como de organizaciones que la practican.

Y entender que la ética y la moral están muy presentes en las relaciones interpersonales que deben enfrentar los individuos tanto en espacios familiares, sociales, como laborales, ya que desde la perspectiva que se ha revisado, la comunicación busca causar la modificación de actitudes a través del impacto en los otros cuando reciben los mensajes.

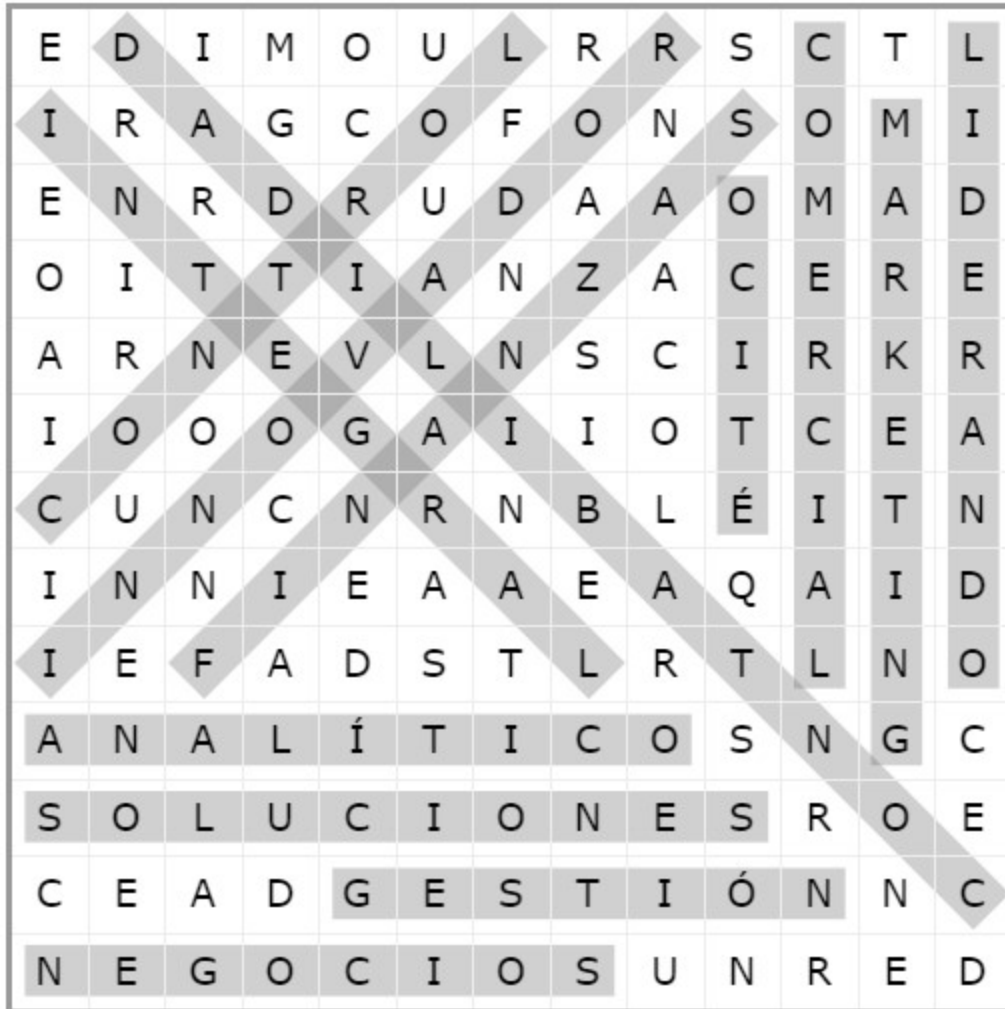
## Bibliografía

- UNIACC (2015). Ética, persona y relaciones interpersonales. Ética y Responsabilidad Social. Lea esto primero (Semana 2).
- UNIACC (2015). Gestión de Comunidades. Ética y Responsabilidad Social. Lea esto primero (Semana 3).

## ACTIVIDAD LUDICA N°2.2

**SOPA DE LETRAS DEL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL.**

BUSCA LAS PALABRAS Y SELECCIONALAS EN COLOR:



CONTABILIDAD	COMERCIAL
ANALITICO	ETICO
NEGOCIOS	SOLUCIONES
LIDERANDO	INTEGRAL
FINANZAS	GESTION
MARKETING	INNOVADOR
CONTROL	

## CONCLUSIÓN

La Actividad lúdica n° 2, fue integral, edificadora y entretenida, ya que pude aplicar mis habilidades y destrezas de manera creativa con el perfil de egreso de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad UNIACC. Como futuro profesional del área comercial me sirve para mi agilidad mental, desarrollo de aptitudes de gestión y solución de problemas, evaluando las estrategias más eficientes como formación profesional en las diferentes áreas de la administración, pero además poseer ciertas características específicas, como ser analítico, innovador y ético, esto habla de un profesional más bien integral, que me entregara capacidades de pensar y analizar diferentes situaciones, que pueda crear y dar soluciones, pero sobre todo que trabaje en post de la ética profesional, este debe ser nuestro único límite.

Concluir que la presente actividad lúdica n° 2 ha sido de un buen aprendizaje, me hizo reflexionar de la importancia del perfil de egreso de la carrera de Ingeniería Comercial, la actividad lúdica me permitió transformar e innovar y así pude crear una sopa de letras, con las palabras orientadas al perfil de egreso de la carrera de ingeniería comercial. Con la cual pude reflexionar y analizar que el perfil de egreso describe lo que el egresado (a) de Ingeniería Comercial de UNIACC será capaz de realizar, involucrando, conocimientos, habilidades, valores y liderazgo, reflexionando que al término del plan de estudios, me permitirá ser una gran profesional con una sólida formación en las áreas de la administración, finanzas, recursos humanos y contabilidad, en especial en Gestión Comercial y Marketing Empresarial, con sentido analítico, innovador y ético, liderando estrategias, tomando decisiones fundadas, identificando dificultades y proponiendo soluciones. Acciones en los negocios tanto en la planeación, implementación y control de soluciones integrales en gestión comercial y marketing, construyendo un clima empresarial competitivo y liderando equipos de trabajo con creatividad.

## BIBLIOGRAFÍA

Buscapalabras. (s.f.). *Crear sopa de Letras*. Recuperado el 27 de Agosto de 2021, de ENSOPADOS: <https://buscapalabras.com.ar/crear-sopa-de-letras.php>

## **ACTIVIDAD DISCIPLINAR N°2.1**

### **“Metodología de Análisis”**

Luciano Rojas Vallejos

Universidad UNIACC

Profesor: Francisco Gonzalez

13 septiembre 2021

### **Índice**

1. Introducción
2. Bibliografía con la cual se ha definido el tema y planteado el problema de investigación.
3. Selección bibliografía más importante que tiene relación directa con sus objetivos de investigación.
4. Reflexión de las fuentes bibliográficas revisadas sobre el problema planteado con el fin de visualizar el apoyo que entrega a la problemática investigada. Este paso es muy importante, la revisión de la literatura permite conocer estudios realizados sobre el problema y sucede en la actualidad al respecto, esto significa que entrega una visión sobre la temática investigada.
5. Desarrolla los siguientes elementos: Antecedentes, Teorías sobre el tema, datos estadísticos.
6. Variables involucradas, cualitativas y cuantitativas.
7. Árbol de problemas, el cual debe incluir los efectos más importantes del problema en cuestión, de esta forma se analiza y verifica su importancia e identificar las causas del problema central detectado. Esto significa buscar qué elementos están o podrían estar provocando el problema.

8. Restricciones del caso, las cuales puede ser, físicas, políticas, mercado, logística, comportamiento humano, entre otras.
9. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.
10. Conclusiones
11. Bibliografías

## **Introducción**

La minería es parte de la producción más importante de los países que cuentan con este recurso, pero los impactos significativos que traen a los pobladores es muy invasivo transformándose en un tema de atención de la sociedad por el auge e impacto que ha traído en los últimos años trayendo consigo degradación de la calidad de vida y dañando el medio ambiente.

La industria de la minería invierte millones de dólares en control de todos sus procesos de extracción de minerales, pero aun así siempre existen aquellos más perjudicados que por años no son escuchados y manteniendo una escasa calidad de vida y enfermedades asociadas a los procesos mineros.

Se analizará el **Proyecto de Inversión Explotación Minera Quetena**, ubicada en la ciudad de Calama, que en su oportunidad provocó un alto impacto en la población.

**Para desarrollar tu trabajo te sugerimos seguir los siguientes pasos:**

**1. Revisa la bibliografía con la cual usted ha definido el tema y planteado el problema de investigación.**

Este caso es en base del ramo de **Ética y Responsabilidad Social**, principalmente en el área de negocios de grandes empresas mineras, el impacto tanto positivo o negativo que este rubro deja en las comunidades y la población. El avance importante que ha tenido a través del tiempo en donde en la actualidad todas las empresas independientes su tamaño, rubro, potencial económico, etc. consideran vital e

importante la Responsabilidad Social no solo por ética o moral también por que el Estado ha comenzado regular su comportamiento y procesos internos de las Empresas, multando si fuera necesario.

### **Referencias bibliografías principales:**

- CODELCO (2011). Nuevo proyecto Quetena ingresa a Evaluación de Impacto Ambiental.
- EL MERCURIO, Calama (2009). Proyecto Quetena es la nueva y gran apuesta de Codelco.
- REVISTA TECNICOS MINEROS (2016). Codelco reitera inviabilidad del proyecto minero Quetena
- <https://www.youtube.com/watch?v=LBGLRWK57M8>

### **2. Selecciona aquella bibliografía más importante que tiene relación directa con sus objetivo investigación**

Se utilizará en este el caso planteado en Hito 1 sobre el caso:

#### **“PROYECTO EXPLOTACIÓN MINA QUETENA, CALAMA”**

- EL MERCURIO, Calama (2009). Proyecto Quetena es la nueva y gran apuesta de Codelco.

**3. Integra una reflexión de las fuentes bibliográficas revisadas sobre el problema planteado con el fin de visualizar el apoyo que entrega a la problemática investigada. Este paso es muy importante, la revisión de la literatura permite conocer estudios realizados sobre el problema y sucede en la actualidad al respecto, esto significa que entrega una visión sobre la temática investigada.**

Es importante mencionar que en la actualidad la Ética en las empresas trata de aplicar sus principios en la toma de decisiones y en acciones concretas, aportando elementos que aumenten el nivel ético de las empresas. La aplicación de la ética y la toma de

decisiones va por dos pilares, los valores y el criterio. Los resultados financieros de toda empresa no se pueden poner por encima de la ética o responsabilidades sociales, ya que estas dos ideas internas de las empresas también deben ser una ventaja competitiva teniendo como consecuencia atraer y mantener clientes y su personal laboral profesional y de primer nivel. En donde la reputación de la compañía es mirada desde otra perspectiva.

El factor Recursos Humanos o Empleados no podemos dejar de mencionar ya que es un pilar fundamental para aplicar todos estos procesos y de esta forma el sentir de ellos será de respeto y valorados, comprendiendo el significado de lo Bueno y Correcto procediendo a un análisis Productivo sobre las implicaciones que tienen en el mundo de los Negocios.

#### **Reflexión de las fuentes bibliográficas revisadas sobre el problema planteado:**

Aproximadamente en el año 2011, en la ciudad de Calama comenzaron a trabajar en este Proyecto de Explotación de un nuevo yacimiento, siguiendo la veta desde Ministro

Hales, la que denominaron “Mina Quetena”, la cual estaría a cargo de la División Chuquicamata de CODELCO Chile. El proyecto Quetena, ubicado a 3 kilómetros de la ciudad, involucra una inversión de US\$ 244 millones para producir 62 mil toneladas de cobre por año, buscaban fortalecer las oportunidades de negocio de la División y de ésta forma la puesta en marcha les serviría para mitigar la disminución en la producción que sufriría la Mina Chuquicamata en los próximos años, mientras terminaban el proceso de transición en el proceso de Operación de la Mina a Rajo Abierto y la Mina Subterránea, así de mantendrían la continuidad operacional y a su vez mantendrían la cantidad de toneladas anuales de mineral.

Inmediatamente les surgieron las interrogantes. ¿Es viable generar este proyecto de inversión? ¿Qué pasa con el impacto ambiental y el entorno, dado que se encuentra en un sector muy cercano a la ciudad? ¿Se cumplirán las metas en cuanto al Tonelaje Planificado Anual?, y además la oposición e inquietud por parte de la población.



Los habitantes de Calama estaban muy preocupados por el destino del proyecto, ya que este se emplazaba solo a tres kilómetros del norte de la ciudad. Pero a su vez con altas expectativas con la cantidad de cupos de empleo disponibles, en donde darían preferencia a los habitantes cercanos al lugar, lo cual significaría excelentes expectativas salariales y proyección para la población. Con mucha anticipación Codelco realizó foros y reuniones para informar a los ciudadanos de que la mina no les traerá consecuencias negativas.

Datos referenciales:

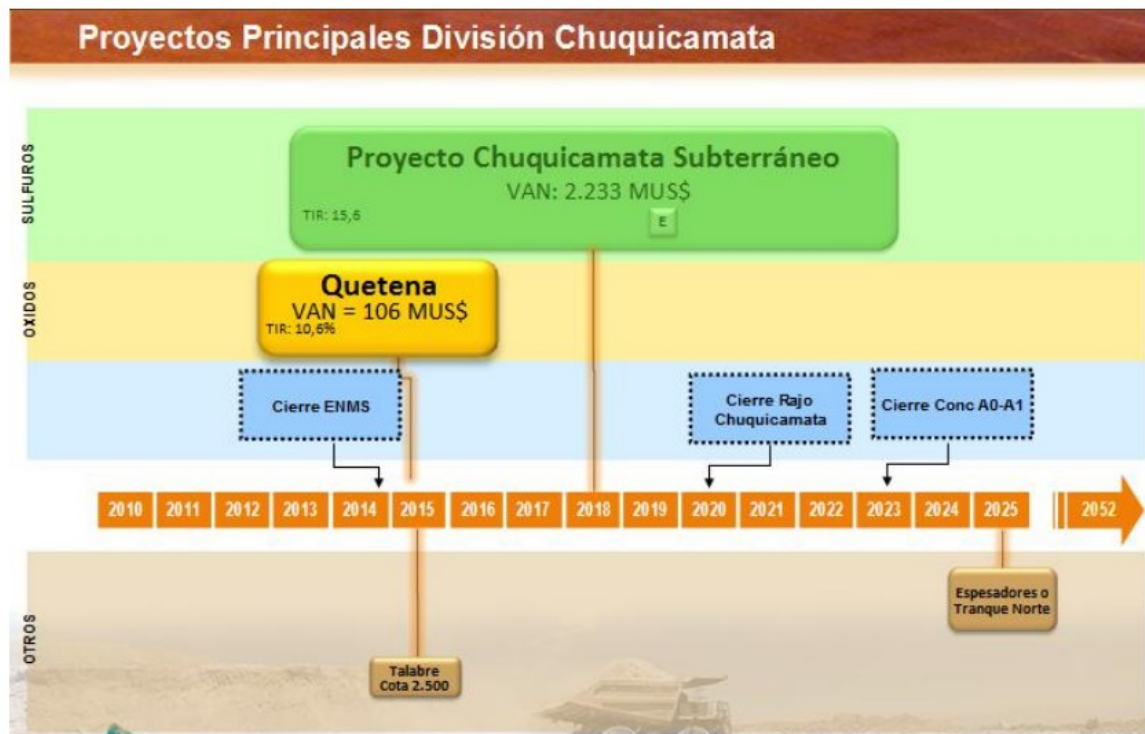
- REVISTA TECNICOS MINEROS (2016). Codelco reitera inviabilidad del proyecto minero Quetena
- CODELCO (2011). Nuevo proyecto Quetena ingresa a Evaluación de Impacto Ambiental.



#### **Paso 4. Desarrolla los siguientes elementos:**

1. Antecedentes
2. Teorías sobre el Tema
3. Datos Estadísticos

Posteriormente, presentado el proyecto, obtuvo su aprobación por el Servicio de Evaluación Ambiental, quienes aprobaron el Estudio de Impacto Ambiental (EIA) realizado por la empresa de consultoría “Soluciones en Gestión Ambiental” (SGA). Tomaron todas las medidas para no dañar el ecosistema ni la comunidad, por ejemplo sala de monitoreo de tronaduras para controlar ruido como así también daños a las propiedades, caminos de acceso pavimentados, caminos interiores con camiones regadores a fin de controlar la polución, sólo se extraería material para ser procesado en la Fundición de Chuquicamata, y así evitar la emisión de gases contaminantes, se crearía un cordón con áreas verdes alrededor de la ciudad, entre otras medidas para el cuidado del Medio Ambiente. Transcurrido el tiempo, se efectuaron cambios en el Directorio de Codelco y de la División, asumiendo como presidente ejecutivo el Sr. Nelsón Pizarro, y junto con ello, se acrecentó lo crisis en la organización y analizaron nuevamente en forma detallada la viabilidad de éste caso y finalmente la estatal, dado el plan de ahorro y austeridad, lo desecho, básicamente por el alto costo de inversión asociado a la extracción de mineral de baja Ley, pero aun así la presión por parte de algunos personeros de la dirigencia sindical continuó en insistir con ésta inversión, la que como se comentó anteriormente, serviría como ente mitigador en la transición de Mina Rajo a Mina Subterránea, con un periodo de vida útil de aproximadamente 10 años.



Realizaron los estudios y análisis estadísticos, de los que finalmente se desprende la inviabilidad del proyecto, principalmente por la baja Ley del Mineral que se podría extraer y que además no compensaría con la inversión, los tiempos, costos y su impacto ambiental.

El mayor impacto significativo que trae como consecuencia las empresas mineras son en el Medio Ambiente, en donde se encuentran nuestros mayores recursos naturales y todos los principales elementos que el hombre necesita para sobrevivir.

#### 4. Indica las variables involucradas, cualitativas y cuantitativas Variables

##### Cualitativas involucradas:

Las problemáticas ambientales impactan la calidad de vida de las personas, pues influyen sobre la situación de éstas en una sociedad, ya que afectan su bienestar efectivo y sus posibilidades y perspectivas de vida. La calidad de vida se refiere a un estado de bienestar o prosperidad en la vida de las personas. Este concepto se asocia, por una parte, a las condiciones objetivas del entorno en el que las personas viven y, por otra parte, a las percepciones que ellas tienen acerca de cómo son estas

condiciones, cómo son las relaciones sociales que su entorno posibilita y cuáles son sus necesidades actuales y expectativas futuras. La calidad de vida incluye una serie de valoraciones en un sentido global; es decir, considera tanto el ámbito económico (bienes materiales, ingresos) como el ámbito sociocultural (redes sociales, acceso a la educación, actividades ciudadanas, entre otras). Por lo tanto, no implica solamente la satisfacción de las necesidades mínimas de subsistencia, sino también aquellas relacionadas con las aspiraciones de las personas. La satisfacción de las necesidades humanas no sólo se refiere al acceso a objetos materiales o a oportunidades de desarrollo personal, sino también a la participación social de las personas en la creación de sus propias condiciones de vida.

- Contaminación atmosférica.
- Escasez y contaminación de los recursos hídricos.
- Degradación, pérdida y contaminación de suelos.
- Contaminación acústica.
- Gestión de residuos sólidos.
- Pérdida de biodiversidad.

- **Variables Cuantitativas involucradas:**

Por años han existido diversas manifestaciones y reclamos de las comunidades afectadas por los procesos de relaves en donde los habitantes se ven profundamente perjudicados, pero insisten en la falta de reacción de parte del gobierno. En el lecho del río que es vital para la comunidad, se depositan miles de toneladas de relave pero al realizar estudios del impacto las autoridades mencionaron que todo se encuentran dentro de los procesos regulares, a pesar que existen antecedentes documentados que agravan todo este proceso. Y existen otros problemas que se pueden presentar en el futuro, por ejemplo, un gran sismo ya que el tranque soporta un sismo de 7,5 grados. ¿Es esperable un sismo mayor?, por supuesto que sí.

Tabla 2: **Ranking de principales denuncias ciudadanas y ranking de principales percepciones de problemas ambientales**

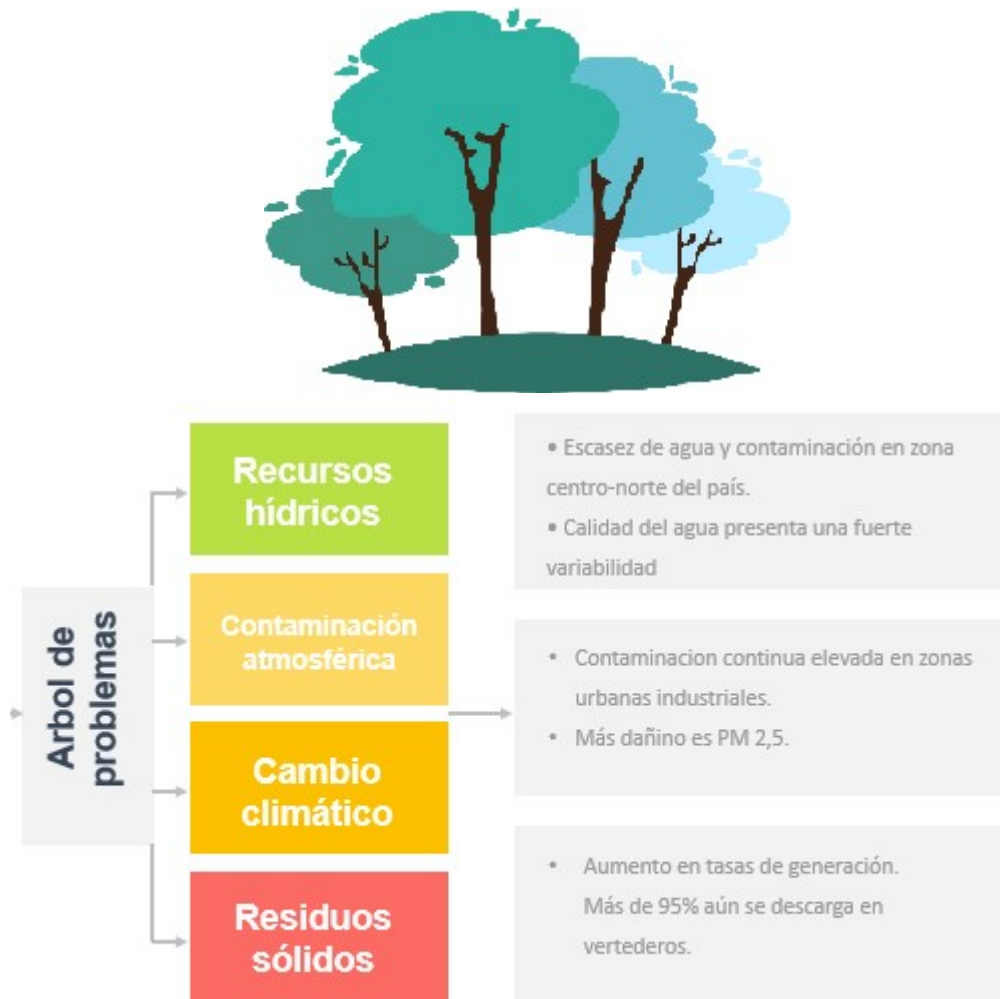
Ámbito	Denuncias SMA*		Encuesta Nacional del Medio Ambiente**	
	2015	2014	2015	2014
Ruido y vibraciones	1	1	5	3
Emisiones atmosféricas / Contaminación atmosférica	4	4	1	1
Residuos sólidos o peligrosos / Basuras	-	5	2	2
Olores	3	2	-	-
Aguas superficiales / Residuos líquidos	2	3	-	-
Contaminación en general	-	-	3	4
Circulación vehicular	-	-	4	5

\* Se refiere al ranking de denuncias, obtenidas desde el número total que se realizan al año en la SMA.

\*\* Se refiere al ranking de respuestas a la pregunta "Según su percepción y en una sola frase, ¿cuál es el principal problema ambiental que lo afecta a usted?". Respuesta espontánea y múltiple.

**6. Construye el árbol de problemas, el cual debe incluir los efectos más importantes del problema en cuestión, de esta forma se analiza y verifica su importancia e identificar las causas del problema central detectado. Esto significa buscar qué elementos están o podrían estar provocando el problema.**

## Principales problemáticas de Proyecto Minero Quetena – Calama



En función de lo anterior, y considerando como más relevantes aquellos asuntos que más se reiteran en los distintos diagnósticos, se puede indicar que las principales problemáticas ambientales que enfrenta el país son las siguientes:

1. Contaminación atmosférica.
2. Escasez y contaminación de recursos hídricos.
3. Degradación, pérdida y contaminación de suelos.
4. Manejo de residuos sólidos.
5. Pérdida de biodiversidad.

Es importante señalar que, de acuerdo a la revisión, aunque la problemática vinculada al cambio climático pudo haber sido incluida, se optó por considerarla como un elemento transversal a todas las otras materias.

En el caso de los procesos de depósitos de relaves y rípios que esto corresponde a la roca estéril, tranques de relaves y los rípios de lixiviación, los cuales también tienen un avanzado proceso tecnológico para obtener importantes ventajas ambientales, recuperando mas agua, física y químicamente mas estable y contribuye el control de la emisión de material particulado. También reconocen que este proceso se ha encontrado con problemas en los tiempos de dar un completa solución. También existe otro proceso en Los Pelambres que es recuperando parte del agua a través de un sistema de recirculación. Existen canales para desviar el agua para que no tomen contacto con aguas naturales y así abastecer de agua a las comunidades ubicadas en el valle y asegurar los compromisos. Todos los otros residuos industriales que son altamente peligroso (aceite, baterías, explosivos, etc.), son reutilizados. Y de esta forma son innumerables los cuidados que M.Hales ha tenido evidente preocupación, energías renovables, emisiones de gases con efecto invernadero, biodiversidad y patrimonio, planes de cierre, control de la calidad del aire, etc.

Todos los procedimientos se seguirán presentando a través de los tiempos ya que los procesos de las mineras al seguir aumentando realizan más residuos y relaves en las aguas y alrededores de los vecinos de la región de Coquimbo, en donde la desconfianza frente a las fiscalizaciones por lo permisivos que son con las empresas mineras porque todos sabemos que tienen un gran impacto en las economías del país junto con la gran cantidad de empleo que entrega en las regiones donde tienen sus faenas.

**7. Identifica las restricciones del caso, las cuales puede ser, físicas, políticas, mercado, logística, comportamiento humano, entre otras.**

La minería es uno de los principales enemigos del medio ambiente. Destruyendo la naturaleza y todo su entorno, incluso la de los seres humanos, ya que su actividad productiva es muy invasiva. En los siglos XIX e inicios XX casi no existían conciencia ambiental, por lo tanto, la imagen que teníamos de esta actividad era negativa por su impacto ya que priorizaban su crecimiento económico que el cuidado del medio ambiente y el bienestar de los pobladores cercanos a la faena. Cuando las autoridades comenzaron a visualizar el impacto negativo que tenía esta actividad comenzaron las primeras conversaciones de las posibles medidas a tomar. Comenzado por la fundición Ventanas por el humo negro que desprendía de sus faenas y la mina el Ministro Hales que arrojaba sus relaves al mar, u otras mineras que destruían regiones agrícolas y canales de regadío. Razón por la cual se comenzaron a realizar estudios de impacto ambiental, obligando a las faenas mineras a tener conciencia ambiental en las actividades mineras.

La actividad minera suele generar impactos importantes en el medio ambiente. En ocasiones es importante inicialmente resaltar los aspectos positivos o los esfuerzos que se realizan para mejorar los procesos, en el caso de Codelco trabaja para prevenir, mitigar, y controlar estos aspectos negativos. En las zonas en donde se encuentran las faenas generalmente existe polvo permanente en el ambiente de manera natural, esto es porque el polvo en suspensión es por los procesos de extracción y transporte, razón por la cual se monitorea continuamente la calidad del aire en todas zonas afectadas. También realizan actividades de prevención de emisiones de polvo. Las medidas que se emplean es humectar los caminos, cubrir correas transportadoras y acopios de materiales o en momentos más extremos es parar la actividad hasta cuando sea necesario. Aplican sistema de cañones de neblina en los Pelambres para mitigar estas emisiones.

### **Paso 8. Integra el modelo de las 5 fuerzas de Porter.**

Análisis Porter de los grandes proyectos Mineros del Cobre en Chile.

Michael Porter afirma que cualquier empresa que actúa en un mercado, está sometida a cinco fuerzas competitivas:

- 1.- Intensidad de la rivalidad.
- 2.- Amenaza de ingreso de nuevos competidores.
- 3.- Poder de negociación de proveedores.
- 4.- Presión de productos sustitutos.
- 5.- Poder de negociación de clientes.

## **Análisis Porter**

### **Potenciales Competidores:**

En estos momentos Chile está pasando por un alza en la minería, lo cual hace que las empresas nuevas que tengan los recursos, entren fácilmente y surjan más competidores, tales como los hay hoy en día.

Aunque también debemos tomar en cuenta todas las leyes y regímenes que se encuentran en esta industria, ya que, al ser tan grande, y tener un buen potencial económico para el país, se regula y fiscaliza con mayor rigor que otras industrias, en algunos casos no siempre es suficiente tener los recursos para poder ingresar y mantenerse en la industria.

En estos momentos no es un buen o recomendable entrar en esta industria, ya que existen bastantes exponentes ya establecidos, lo cual dificultará la mantención de la empresa nueva en cuestión.

### **Rivalidades entre compañías:**

En este mercado, por la cantidad de exponentes en la industria, existe una sana, pero dura, rivalidad entre cada una de estas compañías, ya que ni una de estas quiere perder ante la otra y menos irse a quiebra, a pesar de que el mercado fluye bien, a pesar de esto las rivalidades siempre están presentes. Pero no podemos dejar de lado también, que, al haber aproximadamente 70 compañías mineras en Chile, la competencia será suave, todo lo contrario, esto provoca una competencia bien estricta entre todos los exponentes.

### **Capacidad para negociar de los compradores:**

Al haber aproximadamente 70 compañías mineras en Chile, número que no es menor, los compradores tienen una capacidad mayor para negociar que el vendedor con este,



ya que, al existir gran variedad de elección, se puede negociar un poco más, gracias a las rivalidades de las empresas.

Aunque hayan 70 empresas aproximadamente, no significa que la capacidad de negociación de los compradores sea siempre efectiva, ya que al haber una gran cantidad de empresas, debe significar que deben haber muchos compradores, lo cual tampoco facilita mucho las negociaciones de estas.

Capacidad para negociar de los vendedores

Tal y como analizamos la capacidad de negociación para los compradores, podemos ver que esto es directamente proporcional a la de los vendedores, ya que, al ser una cantidad grande de exponentes, debe significar que hay una gran cantidad de compradores, o si no, la mayoría de las empresas pequeñas irían a banca rota, solamente que esta capacidad de negociar se diferencia en algo. La capacidad de los vendedores para negociar es reducida, ya que, el que ofrece los productos y debe entregar el mejor servicio es este, aunque esto no lo deja de lado para negociar un poco.

## **Exponentes Mineros en Chile**

Los principales exponentes mineros en Chile son los siguientes:

- Andina minerales Bifox Cía. Ciderúrgica Huachipato
- Anglo american CAP CMP
- Antofagasta minerals Cattamutún Codelco Chile
- AQM copper Celite Chile Collahuasi
- Atacama Minerals Cementos Bio Bio Dayton
- Arrick gold Cemin El Tesoro
- Barrick zaldívar Cerro Colorado Enacar
- BHP Billiton Cerro Grande Mining Enami
- Escondida International PBX Marcunga

## **Mayor exponente minero**

El mayor exponente minero en nuestro país, es la empresa, Codelco generando aproximadamente US\$16.065,9 millones al año, lo cual lo posiciona en la punta de nuestro ranking de empresas mineras en Chile, teniendo un reconocimiento mundial en el ámbito minero, dándole prestigio a lo realizado.

### **Interrogantes para facilitar el análisis y la reflexión**

¿Podremos hacer justicia por todos aquellos pobladores que día a día viven la triste realidad en el medio ambiente que ven crecer a sus hijos?

¿Solo porque ayudan a un grupo menor de la comunidad, dejaremos que actúen sin las reales supervisiones por el gran “contacto” que tiene con las autoridades?

¿ayudan a todos aquellos enfermos que se vieron afectados por el polvo en suspensión que día a día respiran por ser vecinos de los tranques y faenas mineras?

Vale la pena tener una gran cantidad de ventajas económicas por sobre el bienestar de los pobladores. Que ven diariamente que sus predios se ven perjudicados, sus aguas contaminadas. Que son un órgano microscópico frente a un gigante minero.

¿Las instituciones Gubernamentales son completamente confiable y no manipulables frente a estos casos?

### **Conclusión**

Finalmente podemos concluir que nuestro país frente a ciertas irregularidades que esperamos que esta vez sí tenga una respuesta positiva a los vecinos de la Región. No se debe omitir en un tema tan importante como es las actividades de las mineras irresponsables. Pero siempre serán los pobladores quienes defienden y protegen porque siempre se sentirán abandonados por las autoridades. Cada avance o progreso que tiene las grandes empresas mineras siempre perjudicaran a los pobladores por lo tanto esto es de nunca acabar, puede ser que al comienzo siempre o la mayoría de los compromisos pactados se cumplan luego comenzaran las irregularidades, pero en ese momento sus unidades serán tan abultadas que las multas son un mal menor.

Todos entendemos que los países y los progresos deben existir porque existen mas empleos, mas consumo y la economía es móvil, pero todo debe ser con las inversiones necesarias y oportunas. Sucede que ahora existen planes de uso de agua de mar, entonces que sucederá con los pequeños pescadores artesanales, lo mas probable que todo se solucionará con compensaciones en donde se transformará en un negocio más que en un acuerdo medioambiental.

### **Referencias bibliografías principales:**

- CODELCO (2011). Nuevo proyecto Quetena ingresa a Evaluación de Impacto Ambiental.
- EL MERCURIO, Calama (2009). Proyecto Quetena es la nueva y gran apuesta de Codelco.
- REVISTA TECNICOS MINEROS (2016). Codelco reitera inviabilidad del proyecto minero Quetena
- <https://www.youtube.com/watch?v=LBGLRWK57M8>

## **Narrativa reflexiva Ética y Responsabilidad social**

Este ramo fue muy importante y latente en la vida diaria de mi carrera laboral, cada vez más empresas desarrollan políticas de responsabilidad social, con un componente ético, mediante las cuales se potencian acciones sociales, estatutarias o medioambientales, más allá de lo que pueda suponer una cuenta anual de resultados. La responsabilidad social corporativa (RSC) es un término que, aplicado al ámbito empresarial, trata de una responsabilidad de carácter ético, entendida como la gestión responsable de las organizaciones empresariales.

Los programas de responsabilidad corporativa pueden ayudar a las empresas a atraer a los clientes, atraer y retener talento, asegurar a los inversionistas, reducir los costos operativos, mejorar la moral de los empleados y mejorar la reputación de una empresa. Por ello, la Responsabilidad social es la forma de conducir los negocios de una empresa de tal modo que esta se convierta en co-responsable por el desenvolvimiento social. Una empresa socialmente responsable es aquella que posee la capacidad de escuchar los intereses de las diferentes partes (accionistas, empleados, prestadores de servicios, proveedores, consumidores, comunidad, gobierno y medio ambiente) e incorporarlos en el planeamiento de sus actividades, buscando atender las demandas de todos ellos no únicamente de los accionistas o propietarios.

La Responsabilidad Social Corporativa se vincula a la creencia en Valores Éticos, que guían la conducta empresarial de cada compañía y la relación que ella desarrolla con su entorno. Entre estos valores tenemos, los Derechos Humanos, el Bien Común, la Solidaridad, la Transparencia, la Probidad, la Honestidad y el Desarrollo. Una de las herramientas que puede ser utilizada por las empresas para fomentar y promover la responsabilidad social en sus organizaciones son los sistemas de denuncias, buzón de denuncias o líneas éticas de denuncia que benefician a las cooptaciones porque: aseguran mayor satisfacción de los clientes, mejoran la imagen y reputación de una empresa, disminuyen costos al reducir riesgos de ser perseguidas judicialmente y sobre todo, garantiza el cumplimiento de las leyes y reglamentos de la empresa.

## **Narrativa reflexiva Branding**

Para mí fue un ramo que no conocía en plenitud, pero dentro de las semanas pudimos conocer lo bueno y el objetivo prioritario del Branding que es generar relaciones y vínculos emocionales a largo plazo con los consumidores, ya que los clientes estarán dispuestos a pagar una suma sustancial de los precios de una buena marca, y seguirán siendo fiel a ella en la medida en que les proporcione un valor real en términos funcionales y emocionales.

Kevin Roberts asegura que todas las marcas deben proponerse ser una *lovemark*, ya que ese es el camino para obtener mayores utilidades. Roberts indica que las marcas deben ser no solo irremplazables para los clientes, sino también irresistibles y deben lograr su lealtad más allá de la razón.

A través del Branding y el valor de las marcas, la empresa obtiene claros beneficios, entre ellos: la diferenciación de sus productos frente al de los competidores, y la obtención de confianza, reputación y valores que son la base de relaciones a largo plazo con sus clientes. Todo ello genera recompra y recomendación: claves para la riqueza de una marca.

Y para el consumidor, una marca de valor simplifica sus decisiones, proporcionándole opciones claras y definidas para elegir, le genera confianza, y se convierte en muchos casos en un vehículo de auto expresión a través del cual el cliente demuestra cómo quiere ser visto frente a los demás.

En consecuencia, la disciplina del Branding debe preceder a las acciones de marketing con el objetivo de imprimir una filosofía en la organización, definir con claridad la identidad y razón de ser de sus marcas, y lograr así la identificación y preferencia de sus clientes.

## **Narrativa reflexiva Gestión financiera corporativa**

Lo importante de fue entender que la gestión financiera debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla, por ejemplo.

Por tanto, es clave (entre otras medidas) que la compañía gestione eficientemente la cobranza a sus clientes. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos suficientes en caja.

Es decir, la gestión financiera se encarga definir cómo la empresa financiará sus operaciones, para lo cual usualmente se requieren recursos propios y de terceros.

Asimismo, los encargados de esta gestión deben determinar cómo la compañía administrará sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir.

En suma, la gestión financiera se encarga de la obtención, el uso y la supervisión de los fondos de la firma. Esto, buscando la mayor rentabilidad posible.

## **Narrativa reflexiva Macroeconomía**

Fue relevante conocer sobre Macroeconomía, había conocimiento previo, La particularidad de esta disciplina es el análisis en su totalidad. Estos datos tienen que ver con el empleo, la renta nacional o las inversiones. El objetivo de estas magnitudes globales es comprender el entorno, tomar decisiones y pronosticar resultados.

Una parte importante del análisis fundamental es lo relacionado a la publicación de datos macroeconómicos. Mientras que algunos indicadores tienen un mayor impacto que otros, la publicación de datos que toman por sorpresa al mercado - ya sea al ser publicados por adelantado o superando las expectativas - pueden causar una considerable volatilidad del mercado.

Quizás uno de los indicadores más importantes de la salud de una economía es el empleo. Eso es porque influye en todos los aspectos de la actividad económica, desde la demanda hasta la oferta.

Las tasas de desempleo muestran el porcentaje de la fuerza de trabajo total que está en paro, pero activa de empleo y dispuesto a trabajar. Un aumento constante en los niveles de desempleo es una manifestación ó n de una situación ó n de deterioro económico del país, percibida negativamente por los mercados financieros como una señal para retirarse de la moneda. Normalmente, el mercado llega a la conclusión de que cuanto mayor sea el nivel de desempleo, más débil será la moneda.

## **Evidencias y sus declaraciones contextualizadas**

### **Evidencia N° 1**

#### Control semana 1 Ética y responsabilidad social.

El apoyo semana a semana de los apuntes, foros que están en plataforma y videos adicionales además la herramienta sirvieron para investigar y dar respuestas acordes y con el nivel de dificultad que se me pedía, la comunicación con mis compañeros de trabajos grupales también fueron claves para salir adelante a este ramo hubieron días de juntarnos y desarrollar ejercicios vía zoom donde fue la mejor forma de poder salir adelante con aquello, este tipo de aprendizaje es bastante enriquecedor. Este ramo fue bastante positivo y aplicable al área donde me desempeño.

### **Evidencia N° 2**

#### Trabajo grupal Gestión financiera corporativa semana 3

Se generaron grandes instancias de debate y conversación junto a mis compañeros durante este trabajo vía remota, pudimos entender lo amplio que con lleva la toma de decisiones sobre la gestión financiera teniendo previa información comercial.

Fue entender que la gestión financiera debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla, por ejemplo.

Por tanto, es clave (entre otras medidas) que la compañía gestione eficientemente la cobranza a sus clientes. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos suficientes en caja.

### **Evidencia N° 3**

#### Branding semana 5

Tuvimos durante esa semana el aprendizaje sobre las estrategias de comunicación de las grandes marcas lo cual fue bastante interesante, ya que pudimos ver lo sucedido en grandes compañías en ejemplos positivos y casos no tanto, claramente el entender lo importante que es la brandig y la comunicación puede garantizar el éxito de un emprendimiento y el fracaso de este.

A través del Branding y el valor de las marcas, la empresa obtiene claros beneficios, entre ellos: la diferenciación de sus productos frente al de los competidores, y la obtención de confianza, reputación y valores que son la base de relaciones a largo plazo con sus clientes. Todo ello genera recompra y recomendación: claves para la riqueza de una marca.

### **Evidencia N° 4**

#### Control semana 5 Gestión Financiera corporativa

Fue una semana bastante cansadora por trabajos anteriores, y el tema principal sobre planificación estratégica fue densa y compleja, el comunicarme con otros compañeros y conocer como entendía la información planteada esta semana fue muy positivo y ayudo



bastante para desarrollar la evaluación y salir con una nota buena. La ayuda con los foros y videos ayudaron también al desarrollo de la información.

De esta gestión pudimos determinar cómo la compañía puede administrar sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir.

En suma, la gestión financiera se encarga de la obtención, el uso y la supervisión de los fondos de la firma. Esto, buscando la mayor rentabilidad posible.

### **Referencias bibliográficas**

Microeconomía, Universidad UNIACC.

UNIACC (2016). Análisis situacional: aspectos externos. Marketing Estratégico. Lea esto primero (Semana 1).

UNIACC (2015). Conceptos, clasificación y sistemas de costos. Costos y Presupuestos. Lea esto primero (Semana 1).

Gallardo, F.(2020) Conceptos básicos del problema económico. Apunte de clase semana 1,

UNIACC (2016). Análisis financiero. Gestión Financiera Corporativa. Lea esto primero (Semana 3)



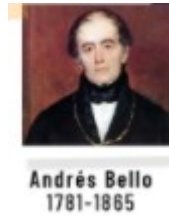
**TRABAJO: PORTAFOLIO III**  
**ALUMNO: LUCIANO ROJAS VALLEJOS**  
**UNIVERSIDAD UNIACC**  
**PROFESORA: EDITH CAROLA UBILLA BRIONES**  
**10 DE ENERO DE 2022**

## **OBJETIVOS DEL PORTAFOLIO DIGITAL**

El Presente trabajo de portafolio, busco recopilar los conceptos más importantes adquiridos en este tiempo de estudios, con ellos género el aprendizaje necesario para lograr mis objetivos de concluir esta carrera de la mejor manera posible y realizarme en materia profesional. Dar cuenta de mi aprendizaje en cada uno de los ramos de este semestre Desarrollo Económico y E-Marketing, Gestion de Personal y Brand Management, principalmente para mi persona es ir teniendo una información escrita sobre cómo va evolucionando mi proceso de aprendizaje, como también puede dar cuenta de cómo no va evolucionando y así poder tener una guía de mis fortalezas y debilidades y poder ir guiándolas y encaminarlas si es necesario

## ACTIVIDAD LUDICA N°3.1

### “GRANDES PENSADORES”



### DESARROLLO

**ANDRES BELLO, fue uno de los intelectuales más influyentes del siglo XIX. Además de su aporte a la educación y la cultura, jugó un destacado rol en la forja de la institucionalidad que dio forma a Chile como nueva nación**

Andres Bello, (Nació en Caracas, 29 de noviembre de 1781-Santiago de Chile, 15 de octubre de 1865) fue un filósofo, poeta, traductor, filólogo, ensayista, político, diplomático y humanista venezolano.<sup>1</sup> Considerado como uno de los humanistas más importantes de América, hizo contribuciones en innumerables campos del conocimiento.

En Caracas (Capitanía General de Venezuela) fue maestro de Simón Bolívar durante un corto período de tiempo y participó en el proceso que llevó a la independencia venezolana. Como parte del bando revolucionario integró, junto con Luis López Méndez y Simón Bolívar, la primera misión diplomática a Londres, ciudad en que residió entre 1810 y 1829.

En 1829 embarcó junto con su familia hacia Chile, contratado por el gobierno de dicho país, donde desarrolló grandes obras en el campo del derecho y las humanidades. En Santiago alcanzó a desempeñar cargos como senador y profesor, además de dirigir diversos periódicos locales. Como jurista, fue el principal impulsor y redactor del Código Civil de Chile, una de las obras jurídicas americanas más novedosas e influyentes de su época. Bajo su inspiración y con su decisivo apoyo, en 1842 fue creada la

Universidad de Chile, institución de la cual se erigió en primer rector por más de dos décadas.<sup>2</sup>

De entre sus principales obras literarias, destacan la Gramática de la lengua castellana destinada al uso de los americanos (1847), obra de referencia aún hoy imprescindible para los estudios gramaticales, los Principios del derecho de gentes, el poema «Silva a la agricultura de la zona tórrida» y el ensayo Resumen de la Historia de Venezuela, entre otras.

Fue un gran humanista, político y jurista, Andrés Bello fue uno de los intelectuales más influyentes del siglo XIX. Además de su aporte a la educación y la cultura, jugó un destacado rol en la forja de la institucionalidad que dio forma a Chile como nueva nación.

Defiende la necesidad de multiplicar las escuelas primarias para universalizar la instrucción. Piensa que la educación debe ser integral, que se debe procurar la formación moral y la formación cristiana. Señala además que la educación primaria es imprescindible.

He escogido la siguiente cita de Andres Bello:

*“La educación es el medio para transmitir ideas y fomentar valores, para mejorar al ser humano y conducirlo a su bienestar.”*

La cita elegida la relaciono con mi experiencia de aprendizaje en cada una de las asignaturas que he visto a la fecha en la Carrera de Ingeniera Comercial, dado a que la Educación recibida, me ha permitido tener nuevos conocimientos para tener una sólida formación profesional, sabemos que la educación es un valor único y que hay que resaltar, en la educación superior se garantiza el futuro de todo profesional de Chile, nosotros como profesionales somos los amigos de la sociedad, y de aquellos que no han alcanzado sus metas. Esta tarea educativa no es posible sin la cooperación de las instituciones y nosotros mismos, en este caso la universidad, por ello es imprescindible

trabajar de la mano, acompañando el proceso de formación integral desde un proyecto de vida. Por eso, esta frase busca resaltar y aportar los valores que hay que recalcar desde el quehacer educativo y aportar a la educación superior un aspecto por seguir trabajando.

La falta de capacidad para asimilar estos vertiginosos cambios y la carencia de mecanismos de sustitución capaces de reemplazar las viejas estructuras, produjeron un tremendo vacío que afectó por igual a dirigentes y dirigidos, a docentes y alumnos, que son en consecuencia, quienes forman la sociedad actual, con una tergiversación de los valores esenciales del hombre del hoy.

A través de la práctica de lo aprendido mediante trabajos, opiniones, perspectivas diferentes que antes no tenía, lo que me ha permitido reflexionar de los nuevos conocimientos y valores que nos marcan un camino por recorrer y un proyecto de vida para acentuar más nuestro crecimiento y aportar al sistema educativo y al país. Para que la educación a nivel superior parta de una educación en valores.

## **CONCLUSIÓN**

Concluyendo la actividad lúdica n° 1 de Portafolio III, “Grandes Pensadores”, que fue de mucho aprendizaje, me hizo reflexionar, del gran pensador Andres Bello y su aporte a la educación chilena, Sobre su pensamiento me llevo a identificarme con el proceso educativo que he vivido a la fecha en el aula virtual en cada una de las asignaturas, ya que he sido muy enriquecedor.

En este sentido los valores tienen además de una existencia individual, una existencia supraindividual toda vez que forman parte de la realidad social como relación de significados entre los hechos de la vida social y las necesidades de la sociedad, e histórica como sistema de valores oficialmente instituidos en una sociedad concreta.

Por ejemplo, en el foro compartiendo experiencias del Portafolio II, con fecha 18 de octubre de 2021, tiene relación a la cita de Andres bello que habla sobre los valores y

lo importante de siempre buscar educarse y creciendo en la sociedad. Entendí que la problematización, como un momento del proceso busca generar desequilibrio, un quiebre, que “saca” como estudiante de la idea que ya sobre cierto tema. Logrando facilitar procesos de aprendizaje a partir de provocarlos, tanto desde la disciplina, desde las metodologías como desde los modos de reflexión a utilizar, enfrentándolos a la necesidad de recurrir, interactuar, preguntar y reflexionar en torno a la nueva información y con ello la necesidad de re equilibrarse.

Fue una actividad lúdica integral muy edificante, ya que al conocer a los grandes pensadores que aportaron a nuestro país y ver que sus ideas siguen vigentes aportan mucho a nuestra carrera y desarrollo profesional.

### **Referencias bibliográficas**

- Andrés Bello y la educación | La Guía de Educación ([laguia2000.com](http://laguia2000.com))

## **ACTIVIDAD LUDICA N°3.2**

### **“APRENDIZAJES ESPERADOS DEL PERFIL DE EGRESO”**

**Alumnos: Lady Tavié Rubio  
Luciano Rojas Vallejos  
Carrera: Ingeniería Comercial – TLU  
Profesor: Edith Ubilla Briones  
Fecha: 06-12-2021**

#### **En Duplas seleccionen un libro o película que se relacione a los aprendizajes esperados del perfil de egreso.**

“Perfil de Egreso: El profesional se distingue por su sólida formación en la Ciencia Administrativa, Finanzas, Recursos Humanos y Contabilidad, con un especial énfasis en Gestión Comercial y Marketing Empresarial, con sentido analítico, innovador y ético. Nuestro egresado es capaz de liderar estrategias y tomar decisiones sustentadas en su visión analítica para organizar y resolver, identificando dificultades y planteando soluciones.” Universidad.uniacc.cl. (2021).

Considerando el perfil de egreso de nuestra carrera, hemos seleccionado la película “El Dinero De Los Demás” (“Other People's Money”)

#### **Descripción breve respecto a la elección, explicando el argumento principal del libro o película.**

Película del año 1991, esta película tiene lugar en la década de los 90's de los Estados Unidos de Norteamérica, una sociedad en ascenso económico de manera exponencial. Esta película habla acerca de una compañía llamada New England Wire and Cable que en los últimos años ha tenido una caída en el precio de sus acciones, pero los estados financieros del grupo de compañías que se compone están saludables y sin ningún problema. Donde un ejecutivo de una empresa de inversiones “Larry Garfield (Danny DeVito) es un hombre sin escrúpulos que ama el dinero sobre todas las cosas. En Wall Street es conocido como “Larry el liquidador” por su habilidad para apoderarse de las empresas de los demás”. tomatazos.com (2003).

Larry Garfield compra una cantidad alta de acciones de la empresa familiar New English Wire and Cable Company, y además, amenaza al directorio con realizar una adquisición hostil; que se trata transferencia de una empresa desde un grupo de accionistas a otro. El Presidente del Directorio y mayor accionista de la empresa Andrew “Jorgy” Jorgenson, recurre a una hábil abogada; Kate Sullivan, para proteger la empresa. Larry Garfield, el ejecutivo de inversiones, se enamora de ella, comenzando un verdadero combate legal, a la vez que intenta ganarse su corazón.



La empresa New English Wire and Cable Company presenta una hoja de balance intachable, sin deudas y sin demandas legales, pero no está ganando dinero. Tienen una gran reserva de efectivo, y el valor de sus activos es alto.

La idea de Garfield es comprarla mediante un takeover, para separar los negocios rentables, por un lado, y cerrar la fábrica de cables, vendiendo sus activos, logrando así el objetivo de ganar dinero con sus acciones, como así también que ganen dinero los accionistas de la empresa.

### **Aplicable a la parte negociadora de un Ingeniero Comercial**

En una negociación los implicados se necesitan para alcanzar sus objetivos y es muy importante prepararse y planificar cómo abordarla, puesta así se garantiza un mejor resultado. Mientras mejor se comprendan las percepciones e intereses del contrario, mejor trabajarán para resolver las diferencias.

La negociación está presente en todas las etapas de nuestras vidas. Desde adolescentes, cuando negociamos con nuestros padres el permiso para salir un fin de semana si obteníamos buenas notas, o hasta negociar con nuestro gerente sobre aumentar el presupuesto para nuestro plan de marketing. Es decir, la negociación es un proceso que se basa en la comunicación entre dos o más partes intercambiando propuestas, donde los interesados se encuentren satisfechos con el acuerdo final.

En el caso de las negociaciones en las organizaciones, estas son intensamente competitivas y ahí radica la importancia de saber negociar. Sobre todo, en esta época de recesión económica, una buena negociación cobra vital importancia.

Actualmente las empresas están inmersas en una lucha por atraer la atención del público y conseguir sus objetivos comerciales, por ello, vienen desarrollando se diferentes estrategias. Una de las más importantes es la negociación comercial. Y un profesional que tenga excelentes capacidades de negociación aportará enormes beneficios a la empresa, por esta razón -cada vez más- se contratan especialistas en esta materia que puedan ser determinantes en sus operaciones.

### **Desarrollen una reflexión considerando el aprendizaje esperado y la relación con el perfil de egreso de la carrera de Ingeniería Comercial.**

Nuestro perfil de egreso indica que el Ingeniero Comercial de Uniacc es analítico, innovador y ético, es justamente en esta última característica en la cual nos queremos centrar, hay muchas características de la ética que hemos aprendido a lo largo de nuestras vidas, de nuestras enseñanzas familiares y en las distintas áreas de estudios que hemos tenido, pero también hemos resignificado estas características en nuestro ramo de ética en esta carrera.

Garfield digo que es un ambicioso, su trabajo está basado en el valor del dinero, no en el valor de las personas; no es profesional ni ético, su único interés es generar dinero sin importar las consecuencias, pretende quedarse con el trabajo de años de otras personas, solo para venderla y sacar un valor monetario. Hemos aprendido que como profesionales, no podemos basar nuestro trabajo solo en un valor económico, humillando a las personas y provocando la sensación desilusión en las personas y defraudadas con ellas mismas.

En cambio, Jorgenson, es un personaje éticamente correcto, preocupado de sus trabajadores, de cómo generar valor para su empresa y en la importancia de mantener la empresa; piensa que, por encima de los resultados financieros, deben estar los valores como la amistad, la honradez, mantener fuentes de trabajo, la relación de la comunidad, entre otros.

En conclusión, podríamos decir que Jorgenson, es un personaje bastante adelantado para sus tiempos de los años 90; ya que su estrategia se ha centrado en los trabajadores, a quienes hoy llamamos colaboradores; justamente es esto lo que éste personaje quiere, que todo gire en torno a los empleados de la fábrica y lo más importante son los valores, quiere que sus colaboradores estén contentos, todo está basado en los fuertes lazos que mantiene con ellos.

Podemos concluir que la ética es fundamental para las relaciones humanas y laborales, poder ser líder de una empresa y lograr cumplir con las metas de forma correcta, es un logro que solo puede lograrse a través de la ética.

### **Referencias bibliográficas**

- Universidad.uniacc.cl. (2021). Sistema de estudios Profesional TLU. 06/12/2021, de universidad.uniacc.cl Sitio web:

## **ACTIVIDAD DISCIPLINAR N°3.1**

### **“LA BUSQUEDA DE ALTERNATIVAS”**

**Luciano Rojas Vallejos**

**Universidad UNIACC.**

**Edith Ubilla Briones**

**20 de diciembre de 2021.**

En este trabajo se explicará la naturaleza cambiante de los Recursos Humanos: Las personas y las organizaciones del ramo Gestión de Talento. se describirán las razones del tránsito del área de recursos humanos hacia nuevos paradigmas o enfoques dentro de la organización. Se identificarán cuáles son estos modelos y qué condiciones deben asumir en cada uno de ellos, las unidades o departamentos de recursos humanos de acuerdo a las nuevas condiciones; y cómo transitar por ellos asumiendo en la práctica nuevos roles que permitan generar valor en la organización.



## **La naturaleza cambiante de los Recursos Humanos: Las personas y las organizaciones.**

La organización, sea pública o privada, puede ser definida como una “entidad social que está orientada al logro de metas y que tiene un sistema de actividad estructurado con límites identificables” (Reigh, E. 2003). Del logro de metas, elemento esencial en esta definición, se desprende la necesidad interna de planear, organizar, dirigir y controlar, un conjunto de recursos financieros, físicos y humanos, primordiales si lo que se busca es alcanzar objetivos, metas y fines en un periodo de tiempo determinado.

¿Viejos y nuevos paradigmas?

Los paradigmas no son ni buenos ni malos solo pueden ser encadenantes o habilitantes. Son encadenantes o habilitantes en la medida en que han llevado a tener éxito en el pasado, pero se convierten o no en un obstáculo para el futuro. Un ejemplo claro de un paradigma encadenante de la innovación lo señalan Vignolo (2005): la creencia de que la capacidad de innovar y, por tanto, de ser desarrollados, depende de virtudes especiales disponibles solo en algunos.

En términos organizacionales, las tendencias del área, están orientadas hacia una serie de temas que en enfoques más clásicos estaban completamente ausentes. Gestión del conocimiento, gestión del rendimiento, énfasis en los resultados, la creación de espacios comunicativos y de gestión de la información, y la necesidad de crear entornos organizativos en los que las personas desarrollen su carrera, cumplan con sus expectativas, mejoren su bienestar y con ello su calidad de vida en general.

¿Enfoque Funcional/Administrativo?

De orientación más burocrática, su preocupación estaba básicamente en si el trabajador cumplía o no con ciertas normas establecidas en la organización. Con posterioridad, derivó en una orientación más del tipo sociolaboral y jurídico,

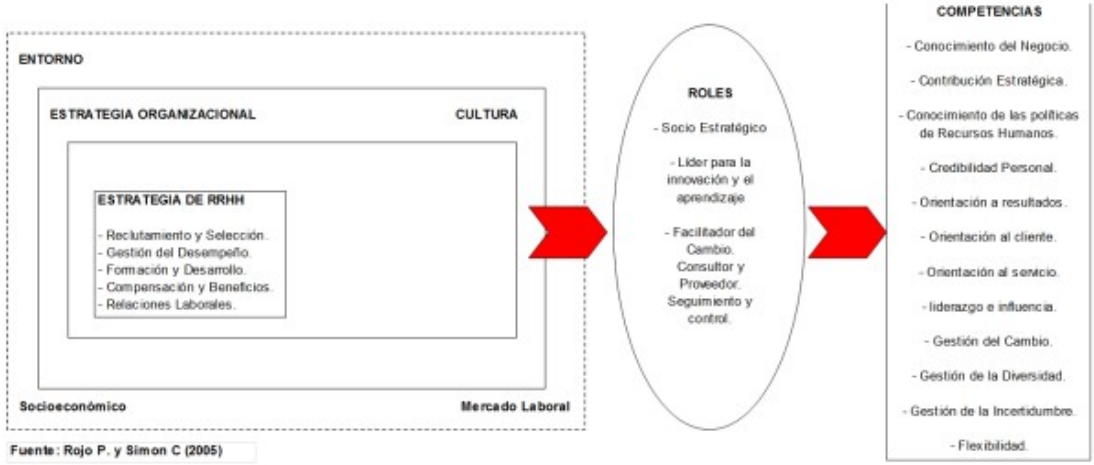
predominando funciones asociadas a la negociación colectiva y de condiciones de trabajo propiamente tales. Esta visión contrasta con la que predomina actualmente donde se busca integrar a las personas a la organización, no sólo como su recurso más importante, sino como su razón de ser.

¿Enfoque Estratégico?

De acuerdo a este enfoque, el objetivo del área de recursos humanos se concibe como una función de asesoramiento, de consulta, asumiendo un rol de socio estratégico, acompañando a los niveles superiores de la organización en los procesos de generación y adaptación a los procesos de cambio ligados o no a una nueva estrategia, aportando mediante su accionar, valor a los procesos, de manera de que todo se traduzca finalmente en mejores índices o indicadores y una mayor productividad.

### **Aplicación de Enfoque Estratégico en Organización**

Para ello, se hace necesario descentralizar al interior de las unidades o departamentos de recursos humanos, muchas de las funciones operativas con la intención de asumir y priorizar estas nuevas funciones estratégicas. Un punto de suma relevancia a tener presente en este análisis, es que estos tres enfoques no son excluyentes entre sí, sino que subsisten y conviven en conjunto. Ahora bien, la orientación final que se le otorgue a la gestión de la unidad respectiva, dependerá del enfoque, modelo o paradigma que predomine, donde se quieran colocar los énfasis en la gestión, del rol que jueguen los profesionales del área y del nivel de legitimidad que tenga la unidad o departamento al interior de la organización. Luego, es necesario tener presente, que el ser estratégicos no implica dejar de ser operativos, sino que se deben ser ambos, pero desde una perspectiva diferente, centrándose tanto en el largo plazo como en el corto plazo, esto es, desde manejar procesos hasta manejar gente.



**Fortalezas**  
**Ahorros de recursos de tiempo y papelería al localizar información fundamental para la toma de decisiones.**

**Oportunidades**  
**Uso de nuevas tecnologías, mejora en el servicio de funcionarios y las jefaturas de cada departamento. Aprovechamiento del tiempo.**

**Debilidades**  
**Procesos engorrosos con poco desarrollo de profesionales y trabajo en equipo. Estructuras marcadas de liderazgos con poca comunicación y alcanzables.**

**Amenazas**  
**Departamentos con poco desarrollo tecnológicos que generen poco crecimiento y utilización de los talentos del personal**

## **Conclusión**

Finalmente, se puede concluir que la relevancia de las personas en las organizaciones ha ido en aumento, dejando de ser vistas como recursos que pueden ser colocados donde sea necesario, para ser vistas ahora como capital, capaz de hacer que una empresa gane o pierda valor y competitividad. También se puede afirmar que la función del área de Recursos Humanos se plantea como aquella llamada a aportar el valor en la organización; valor que debe ir asociado a mayor productividad, a una alineación de las estrategias del área con las del negocio, a una mayor capacidad de gestionar el cambio hacia un enfoque más estratégico, lo que le permitirá a recursos humanos posicionarse como socios al interior de la organización, con la posibilidad real de aumentar las capacidades de las distintas unidades para ejecutar su estrategia.

## **Narrativa reflexiva E-Marketing**

El proceso de Marketing tuvo un gran proceso de aprendizaje y planteamientos prácticos que fue muy lógico y de mucho aprendizaje

Como lo dije El marketing es el análisis del comportamiento de los mercados y de sus consumidores. ¿La finalidad? Que las empresas puedan captar, retener y fidelizar a los clientes satisfaciendo de sus necesidades. Se trata de un ramo muy interesante y fundamental para el funcionamiento de la cualquier empresa o emprendimiento. Sin duda, el marketing es un concepto bastante clave que a veces se confunde con la publicidad, pero que no es exactamente lo mismo, aunque esté relacionado. Antes de lanzarnos a estudiar marketing supe que tener claro de qué se trata, ya que a ello me ayudó a una buena parte de la vida laboral.

El ramo ayuda bastante a tomar una mirada gerencial y de emprendimiento donde todos los análisis llevan a una mirada que es una empresa y como insértala dentro del mercado y en la mente de los consumidores.

El foro también nos dio la posibilidad de retroalimentarme con compañeros y el profesor que en este ramo fue muy activo y despejaba las dudas además el trabajo grupal lo hice a conciencia, sobre todo trabajos grupales ya que pienso uno como unidad de un equipo es responsable del todo. He experimentado una buena experiencia con este ramo donde se ha aumentado mis conocimientos en un principio mi aversión a ramos donde se debe ocupar más la lógica era muy alta por el contrario ahora, si bien es cierto no soy una fanática ni mucho menos me agrada mucho, si lo siento como superado y no tengo el temor que sentía antes ahora me siento más capaz y eso de alguna manera es reconfortante.

Uniaccc tiene buenas herramientas son buenas para interactuar y colaborar entre nosotros como compañeros y profesores como foros, trabajos en equipo son de mucha utilidad a la hora de comprender mejor y en costos y presupuestos me sirvió mucho



para analizar mis resultados y aprender de compañeros con más saberes en esta área de aprendizaje, los foros de todas las semanas iban sumando cada vez.

Toda la información de marketing estratégico se basó bastante bien y el aporte de los videos ayudaron en mi mente a veces tenía confusiones ya que los conceptos que se parecen mucho entre sí como la planificación estratégica y en casos como este para comprender mejor diseñaba resúmenes contundentes para no confundir algunos puntos importantes de la materia. Tuve algunos problemas de pensar que algunas materias estaban fáciles lo que me llevo una vez a realizar un examen sin repasar el material lo que llevo a tener una mala evaluación, este exceso de confianza me ayudo a mantener mayor responsabilidad y prolijidad en mi metodología de estudio.

Puedo comentar acerca de marketing estratégico que es un ramo que ayuda bastante a tomar una mirada gerencial y de emprendimiento donde todos los análisis llevan a una mirada que es una empresa y como insértala dentro del mercado y en la mente de los consumidores.

En resumen, técnico en esta era de información, la economía digital se ha convertido en una especie de segundo mercado, paralelo e integrado al mercado de bienes y servicios tradicional, que tiene sus propios medios de compraventa, de pago, de precios, de distribución y de consumo. Específicamente, el consumo de bienes físicos e intangibles, como el de servicios, no sólo tiene nuevos productos, sino que nuevos productores, las personas que crean contenido y firmas que sólo existen en la web. Asimismo, la experiencia de consumo y compra se ha globalizado, y productos antes inaccesibles por trabas de comercio y geográficas, hoy pueden llegar a la puerta de nuestra casa en semanas o días. El comercio ha cambiado, y también la forma de hacer negocios y de concebir los modelos de negocios. El Marketing Digital no tiene tanto que ver con los canales que se usan, sino con un nuevo modo de pensar cómo las personas enganchan con los medios, entre ellas, y con el mundo. El acceso a mayor información, una mayor disposición a contribuir con contenido, y la aparición de tecnologías más amistosas han facilitado un tipo de conversación multi-direccional.

## **Narrativa reflexiva Desarrollo Económico**

La particularidad de esta materia de pude comprender es el análisis en su totalidad. Estos datos tienen que ver con el empleo, la renta nacional o las inversiones. El objetivo de estas magnitudes globales es comprender el entorno, tomar decisiones y pronosticar resultados.

En muchas otras ramas la Economía estudia cómo decisiones de unos individuos afectan a otros. Por ejemplo, puede estudiar las decisiones de demanda de un bien por parte de un conjunto de individuos para después averiguar la demanda de los consumidores.

Este ramo de Desarrollo Económico no pretende agregar decisiones individuales que afectan a un bien, sino que estudia la economía de un lugar como conjunto. La disciplina analiza el consumo de todos los bienes de la economía, la realización del conjunto de inversiones y el comportamiento de sus mercados de trabajo.

Como lo dije este ramo fue también positivo ya que al comenzar el ramo vi los temas tratados en los apuntes que cada vez fueron más interesante, temas estructurados de mercado, principios de economía, y fueron de mi interés fui investigando más allá de los apuntes de clase, pero como todo ramo igualmente se fue dificultando en algunos aspectos, algo que fue un problema para mí fue los costos marginales, mi manera de hacer frente a esto fue recurrir fueron los apuntes y el material disponible en la plataforma en aquello pude desarrollar mi problemática y salir adelante.

El foro nos dio la posibilidad de retroalimentarme con compañeros y el profesor que en este ramo fue muy activo y despejaba las dudas además el trabajo grupal lo hice a conciencia, sobre todo trabajos grupales ya que pienso uno como unidad de un equipo es responsable del todo.

Además, comenzar a entender cómo funciona el desarrollo mundial de la economía y que es fundamental para mí como ingeniero comercial y para mi gestión en la empresa donde me desarrolle en un futuro próximo, por ejemplo, estar atenta sobre las políticas

que el gobierno pueda lanzar en términos de impuestos, o como nos pega como organización un alza en la inflación, el desempleo o un alza del petróleo en el sector externo.

Fue relevante conocer sobre el desarrollo económico, había conocimiento previo, La particularidad de esta disciplina es el análisis en su totalidad. Estos datos tienen que ver con el empleo, la renta nacional o las inversiones. El objetivo de estas magnitudes globales es comprender el entorno, tomar decisiones y pronosticar resultados.

Una parte importante del análisis fundamental es lo relacionado a la publicación de datos macroeconómicos. Mientras que algunos indicadores tienen un mayor impacto que otros, la publicación de datos que toman por sorpresa al mercado - ya sea al ser publicados por adelantado o superando las expectativas - pueden causar una considerable volatilidad del mercado.

Quizás uno de los indicadores más importantes de la salud de una economía es el empleo. Eso es porque influye en todos los aspectos de la actividad económica, desde la demanda hasta la oferta.

Las tasas de desempleo muestran el porcentaje de la fuerza de trabajo total que está en paro, pero activa de empleo y dispuesto a trabajar. Un aumento constante en los niveles de desempleo es una manifestación ó n de una situación ó n de deterioro económico del país, percibida negativamente por los mercados financieros como una señal para retirarse de la moneda. Normalmente, el mercado llega a la conclusión de que cuanto mayor sea el nivel de desempleo, más débil será la moneda.

Dentro del resumen la experiencia fue bastante fue también positivo ya que al comenzar el ramo vi los temas tratados en los apuntes que cada vez fueron más interesante, temas estructurados de mercado, principios de economía, y fueron de mi interés fui investigando más allá de los apuntes de clase, pero como todo ramo igualmente se fue dificultando en algunos aspectos, algo que fue un problema para mí

fue los costos marginales, mi manera de hacer frente a esto fue recurrir fueron los apuntes y el material disponible en la plataforma en aquello pude desarrollar mi problemática y salir adelante.

Conocí los principales modelos teóricos y las variables que inciden en la explicación del desarrollo económico de la sociedad. Entendí los modelos endógenos y exógenos y sus respectivas críticas. El paso por distintos estados de desarrollo de nuestro país a lo largo de su historia y los énfasis puestos por los diferentes gobiernos para lograr el desarrollo económico. Por último, el desarrollo económico con el estudio de la economía a nivel de mercados como agregado, sin dejar de lado acápite de la economía ambiental entendiendo que hoy en día, este tema es parte clave del desarrollo y bienestar de la sociedad.

### **Narrativa reflexiva Brand Management**

Para mí fue un ramo que no conocía en plenitud, pero dentro de las semanas pudimos conocer lo bueno y el objetivo prioritario del Branding que es generar relaciones y vínculos emocionales a largo plazo con los consumidores, ya que los clientes estarán dispuestos a pagar una suma sustancial de los precios de una buena marca, y seguirán siendo fiel a ella en la medida en que les proporcione un valor real en términos funcionales y emocionales.

Kevin Roberts asegura que todas las marcas deben proponerse ser una *lovemark*, ya que ese es el camino para obtener mayores utilidades. Roberts indica que las marcas deben ser no solo irremplazables para los clientes, sino también irresistibles y deben lograr su lealtad más allá de la razón.

A través del Branding y el valor de las marcas, la empresa obtiene claros beneficios, entre ellos: la diferenciación de sus productos frente al de los competidores, y la obtención de confianza, reputación y valores que son la base de relaciones a largo plazo con sus clientes. Todo ello genera recompra y recomendación: claves para la riqueza de una marca.

Y para el consumidor, una marca de valor simplifica sus decisiones, proporcionándole opciones claras y definidas para elegir, le genera confianza, y se convierte en muchos casos en un vehículo de auto expresión a través del cual el cliente demuestra cómo quiere ser visto frente a los demás.

En consecuencia, la disciplina del Branding debe preceder a las acciones de marketing con el objetivo de imprimir una filosofía en la organización, definir con claridad la identidad y razón de ser de sus marcas, y lograr así la identificación y preferencia de sus clientes.

El branding emocional se trata de una estrategia publicitaria que busca generar un nexo emocional con sus seguidores, estrechando el vínculo compañía-target. La técnica busca la forma de humanizar al producto al máximo y así captar al consumidor mediante los sentimientos sin enfocarse demasiado en la razón.

En efecto, esta herramienta utiliza a su vez múltiples estrategias y recursos del marketing tradicional o digital para crear esa conexión entre lo que buscamos expresar y las emociones del consumidor. Hay que procurar que el usuario se sienta parte de la marca, sus medios, procesos y por los sentimientos que busca transmitir; convirtiéndose, por ejemplo, en embajadores de marca externos.

De esta forma, estos nuevos promotores "offline" hablan sobre la marca y los productos que ofreces debido su satisfacción con lo que promueve tu producto o servicio. El boca a boca siempre es efectivo, generando una gran influencia sobre la decisión de compra.

La decisión de compra, tanto reflexiva como impulsiva, se determinan por lo que siente la persona instantes antes de ejecutarla. Por esta razón, el branding emocional debe estar firme como escudo de la marca.

Un fuerte branding emocional dispara directo a los miedos, deseos, esperanzas, necesidades y aspiraciones de los clientes, transmitiendo una sensación que la marca ampara causas justas.

Puedo señalar que el potencial emocional de una marca es decisivo y, para que sea exitoso, debe enfocarse en elementos como el diseño, aspectos éticos, psicología del color, compromiso político, fines benéficos y, sobre todo, el marketing emocional.

Comprender que los consumidores no buscan únicamente satisfacer sus necesidades, sino también sentirse a gusto, es lo más importante a la hora de poner en marcha esta estrategia.

### **Narrativa reflexiva Gestión del Talento**

El proceso de Gestión de Talento tuvo bastantes procesos de lectura, gráficos aplicación de teorías a diferentes ámbitos, pero aplicar los procesos de estudio y apoyo con foros y material disponible que entregaba la universidad fue bastante práctico y positivo.

Entendimos que el proceso de reclutamiento y selección en la organización es sumamente relevante para la obtención de capital humano. Capital humano que será clave en la gestión de los procesos asociados a la productividad y competitividad de la empresa o de su efectividad en caso de que se esté inmerso en una institución. Un proceso de selección bien llevado puede ser clave para hacer frente al cambio constante en la organización, favoreciendo un proceso de mejora continua a través de la creatividad, así como de gestión del conocimiento, mediante la capacidad para decidir mejor y más rápido, profundizando la relación entre la persona, el cargo que desempeña, la organización y su propio desarrollo

Como lo dije fue también positivo ya que al comenzar el ramo vi los temas tratados en los apuntes que cada vez fueron más interesantes, temas estructurados de mercado,

principios de economía, y fueron de mi interés fui investigando más allá de los apuntes de clase, pero como todo ramo igualmente se fue dificultando en algunos aspectos, algo que fue un problema para mí fue los costos marginales, mi manera de hacer frente a esto fue recurrir fueron los apuntes y el material disponible en la plataforma en aquello pude desarrollar mi problemática y salir adelante.

El foro nos dio la posibilidad de retroalimentarme con compañeros y el profesor que en este ramo fue muy activo y despejaba las dudas además el trabajo grupal lo hice a conciencia, sobre todo trabajos grupales ya que pienso uno como unidad de un equipo es responsable del todo.

## **Evidencias y sus declaraciones contextualizadas**

### **Evidencia N° 1**

#### Trabajo grupal E-Marketing semana 3

Esta evidencia se trata del primer trabajo grupal del ramo donde tuve que conocer otros compañeros y tuvimos que realizar buen feeling donde hubo momentos de poca comunicación, creo que esta experiencia me ayudo a entender los diferentes momentos que vivimos como compañeros ya que la gran mayoría somos de ciudades diferentes y teníamos tiempo disponibles distintos.

La conversación y reuniones vía zoom ayudaron bastante a entendernos y comprender que todo teníamos una meta en común y debíamos aportar para lograrla, durante esa semana se crearon grupos de WhatsApp y la confianza comenzó a cambiar y se comenzaron a ver los resultados positivos de lo que necesitábamos para nuestro trabajo. En resumen, tuvimos una excelente nota por el trabajo que debíamos entregar y por otro lado seguimos unidos con varios de esos compañeros y compañeras comunicándonos y ayudándonos en diferentes temas de la universidad y otros ramos.

#### Control semana 3 marketing estratégico

En esta evidencia el caso fue diferente ya que en E-Marketing era bastante amigable como materia, pero hubo un momento donde tuve que realizar un examen y durante esa semana no podía entender parte de la materia que tenía relación al desarrollo de los gráficos de un estudio económico de una industria, fue difícil porque en esa semana tuve poco tiempo.

En esta evidencia mi experiencia fue de aprender a no dar por fácil un ramo, me tocó ver un examen que al parecer era fácil la materia la sabía, pero hubo conceptos que no se repasaron que al final me paso la cuenta. Por aquello lo aprendido es mantenerse constante con una disposición de aprendizaje semana a semana y no darse por sabido algo que puede entregar mayor riqueza en el tema y la materia.

Pude salir adelante aprender a desarrollar esa materia y dar con seguridad el examen que fue bastante positivo, esto me enseña que la comunicación entre compañeros en este sistema de estudio es clave, el estar solo creo que puede pasar la cuenta en varios temas e incluso reflejarse en pésima evaluación.

## **Evidencia N° 2**

### Control de la semana políticas Económicas / Desarrollo Económico – Semana 3

En esta evidencia el caso fue diferente ya que en era bastante amigable como materia, pero hubo un momento donde tuve que realizar un examen y durante esa semana no podía entender parte de la materia que tenía relación al desarrollo de financiero del país Chile fue difícil porque en esa semana tuve poco tiempo.

El apoyo semana a semana de los apuntes, foros que están en plataforma y videos adicionales además la herramienta sirvieron para investigar y dar respuestas acordes y con el nivel de dificultad que se me pedía.

La buena relación que ya tenía con otros colegas pude salir ayudo a desarrollar esa materia y dar con seguridad el examen que fue bastante positivo, esto me enseña que la comunicación entre compañeros en este sistema de estudio es clave, el estar solo



creo que puede pasar la cuenta en varios temas e incluso reflejarse en pésima evaluación.

Este tema fue muy importante para entender Normalmente el Estado tiene dos opciones cuando se trata de mantener el sistema económico en equilibrio o cuando se desea que este sistema crezca. Estas son las políticas que desarrolla el Estado mediante el Ministerio de Hacienda, el cual establece las denominadas políticas fiscales. Por su parte, las políticas llevadas a cabo por el Banco Central se denominan políticas monetarias. El Estado puede tener como objetivo contrarrestar, por ejemplo, los efectos de una crisis, por lo tanto, ejecutará políticas tendientes a reactivar la demanda agregada como puede ser una baja en los impuestos o un aumento del gasto fiscal. Se combinarán estas con políticas monetarias como puede ser una baja en la tasa de interés. Son las combinaciones de estas políticas las que llevan al sistema económico a crecer en forma sana en el tiempo. En este apartado, se estudiará de qué tratan estas políticas.

### **Evidencia N° 3**

#### Gestión del Talento Semana 2. / Reclutamiento y Selección.

En esta evidencia pude comprender que el proceso de reclutamiento y selección en la organización es sumamente relevante para la obtención de capital humano. Capital humano que será clave en la gestión de los procesos asociados a la productividad y competitividad de la empresa o de su efectividad en caso de que se esté inmerso en una institución. Un proceso de selección bien llevado puede ser clave para hacer frente al cambio constante en la organización, favoreciendo un proceso de mejora continua a través de la creatividad, así como de gestión del conocimiento, mediante la capacidad para decidir mejor y más rápido, profundizando la relación entre la persona, el cargo que desempeña, la organización y su propio desarrollo.

### **Evidencia N° 4**

## Control semana 1 Desarrollo Económico.

El apoyo semana a semana de los apuntes, foros que están en plataforma y videos adicionales además la herramienta sirvieron para investigar y dar respuestas acordes y con el nivel de dificultad que se me pedía, la comunicación con mis compañeros de trabajos grupales también fueron claves para salir adelante a este ramo hubieron días de juntarnos y desarrollar ejercicios vía zoom donde fue la mejor forma de poder salir adelante con aquello, este tipo de aprendizaje es bastante enriquecedor. Este ramo fue bastante positivo y aplicable al área donde me desempeño.

## **Evidencia N° 5**

### Trabajo grupal Brand Management semana 3

Se generaron grandes instancias de debate y conversación junto a mis compañeros durante este trabajo vía remota, pudimos entender lo amplio que con lleva la toma de decisiones sobre la gestión financiera teniendo previa información comercial.

Fue entender que el sector de la publicidad de una marca debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes e inversiones sobre estos temas. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla, por ejemplo.

Por tanto, es clave (entre otras medidas) que la compañía gestione eficientemente estos recursos para dar continuidad a buen proceso Branding. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos suficientes en caja y largo plazo.

## **Evidencia N° 6**

### Brand Management semana 5

Tuvimos durante esa semana el aprendizaje sobre las estrategias de comunicación de las grandes marcas lo cual fue bastante interesante, ya que pudimos ver lo sucedido en grandes compañías en ejemplos positivos y casos no tanto, claramente el entender lo importante que es la branding y la comunicación puede garantizar el éxito de un emprendimiento y el fracaso de este.

A través del Branding y el valor de las marcas, la empresa obtiene claros beneficios, entre ellos: la diferenciación de sus productos frente al de los competidores, y la obtención de confianza, reputación y valores que son la base de relaciones a largo plazo con sus clientes. Todo ello genera recompra y recomendación: claves para la riqueza de una marca.

## **Evidencia N° 7**

### Control semana 5 Gestión del Talento

Fue una semana bastante cansadora por trabajos anteriores, y el tema principal sobre planificación estratégica fue densa y compleja, el comunicarme con otros compañeros y conocer como entendía la información planteada esta semana fue muy positivo y ayudo bastante para desarrollar la evaluación y salir con una nota buena. La ayuda con los foros y videos ayudaron también al desarrollo de la información.

De esta gestión pudimos determinar cómo la compañía también se puede afirmar que la función del área de Recursos Humanos se plantea como aquella llamada a aportar el valor en la organización; valor que debe ir asociado a mayor productividad, a una alineación de las estrategias del área con las del negocio, a una mayor capacidad de gestionar el cambio hacia un enfoque más estratégico, lo que le permitirá a recursos humanos posicionarse como socios al interior de la organización, con la posibilidad real de aumentar las capacidades de las distintas unidades para ejecutar su estrategia.

## Referencias bibliográficas

- Rinsche A 2018 fundamentos y estrategias del marketing digital , apunte de clase de semana 2 e marketing , universidad Uniacc
- Gallardo, F. (2017). Algunas teorías del desarrollo económico. Desarrollo Económico. Lea esto primero (Semana 3).
- UNIACC (2016).Subsistemas de Recursos Humanos: Reclutamiento y Selección. Gestión del Talento I. Lea esto primero (Semana 2).
- Gallardo, F. (2017). Conceptos previos. Desarrollo Económico. Lea esto primero (Semana 1).
- Vilchez, F. (2018). Portafolio de marcas. Brand Management. Lea esto primero (Semana 3).
- Barrera, G. (2015). Publicidad efectiva en construcción de marcas. Brand Management. Lea esto primero (Semana 5).
- Habilidades directivas. Gestión del Talento I. Lea esto primero (Semana 5).



**TRABAJO: PORTAFOLIO IV**  
**ALUMNO: LUCIANO ROJAS VALLEJOS**  
**UNIVERSIDAD UNIACC**  
**PROFESORA: MARJORIE DAPHNE CALDERA CALVERT**  
**02 DE ABRIL DE 2022**

## **OBJETIVOS DEL PORTAFOLIO DIGITAL**

El Presente trabajo de portafolio, busco recopilar los conceptos más importantes adquiridos en este tiempo de estudios, con ellos género el aprendizaje necesario para lograr mis objetivos de concluir esta carrera de la mejor manera posible y realizarme en materia profesional. Dar cuenta de mi aprendizaje en cada uno de los ramos de este semestre: Evaluación de Proyectos y Taller de gestión comercial, principalmente para mi persona es ir teniendo una información escrita sobre cómo va evolucionando mi proceso de aprendizaje, como también puede dar cuenta de cómo no va evolucionando y así poder tener una guía de mis fortalezas y debilidades y poder ir guiándolas y encaminarlas si es necesario

### **ACTIVIDAD LUDICA N°4.1**

En el siguiente trabajo vamos a aplicar una estrategia didáctica en el cual indiques dos aspectos de un tópico relacionado a una de las asignaturas cursadas para representarlo en el cuadro T.

Para desarrollar tu trabajo te sugerimos seguir los siguientes pasos:

Paso 1. Selecciona un tópico o tema relacionado a una de las asignaturas cursadas en este semestre.

Paso 2. Representa a través de un cuadro T el tópico o tema elegido, para ello se debe establecer el sentido de la comparación, identificando los elementos a comparar.

Paso 3. Realiza la comparación planificada según las indicaciones, recuerda añadir al cuadro una fila por cada característica, semejanza o diferencia que se encuentre entre ambos, cada ítem en cada columna debe tener su correlato al lado.

## DESARROLLO

<b>CONDUCTA DEL CONSUMIDOR SEMANA 4</b>
<b>Neuromarketing: Compra emocional Semana 4</b>

<b>MARKETING EN LINEA</b>	<b>MARKETING TRADICIONAL</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Diseña publicidad a su medida.</li><li>* El publico interactua, opina y responde a los anuncios generando mejoras.</li><li>* Ayuda a expandir nuevos mercados, nacionales e internacionales.</li><li>* Permite evaluar el funcionamiento de estrategias en el plan de marketing.</li><li>* Las respuestas estan basadas en la informacion.</li><li>* Utiliza estrategias con la creacion de paginas web, banner, SEO, social media, anuncios por redes sociales etc.</li><li>* Es menos costoso.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* El espacio es caro y Limitado</li><li>* El mercado es mas local.</li><li>* El numero de clientes a alcanzar es limitado.</li><li>* La interactividad escaza a excepcion de campañas especificas donde su precio es elevado.</li><li>* Las respuestas estan basadas en llamamientos a las emociones y sentimientos del consumidores.</li><li>* Se enfoca a las ventas del momento centrando su accion en el producto o servicios que genera la empresa.</li><li>* Utiliza estrategias como ventas por TV, radio, anuncios impresos, entre otros.</li></ul>

## CONCLUSIÓN

Esta actividad lúdica N°1 del Portafolio IV, ha enriquecido bastante el estudio de una materia que me ha llamado la atención en este caso el comportamiento del cerebro respecto al marketing, ya que primeramente es parte de mi desarrollo como futuro profesional, y además pude comprender por medio de esta materia las conductas de los consumidores tradicionales versus los consumidores modernos, y ver como lo que antes funcionaba ahora ya está quedando en el pasado.

Considerando cómo funciona el cerebro y en especial el cerebro primitivo, emocional o límbico, el neuromarketing aporta un conocimiento mayor de aquellos estímulos que condicionan las decisiones en el mercado. En términos simples, neuromarketing es algo así como el GPS de los pensamientos inconscientes.



Sin duda las emociones juegan un rol importante en el comportamiento de cada individuo y en sus decisiones de compra, pero también son de naturaleza variable y subjetiva. Cada persona es diferente y sus emociones también lo son ante un mismo estímulo, todo depende de la situación o del momento en el que se encuentre. No es secreto para nadie que la aplicación de la neurociencia al marketing está en auge, existen muchos estudios al respecto que ha generado hallazgos y conocimientos, pues bien, las técnicas del neuromarketing son capaces de reconocer las reacciones del cerebro, pero con ellas no se puede estipular de manera precisa teorías generales. Si bien es cierto un cerebro reacciona o se activa a un estímulo, es complejo establecer el por qué, a no ser que se compare con otro tipo de reacción, ya que no son resultados exactos y determinantes. El neuromarketing entre la publicidad tradicional y moderna abre puertas a un mundo desconocido e interesante. A nivel experimental es un gran paso para la sociedad ya que permite el conocimiento mutuo.

## ACTIVIDAD LUDICA N°4.2

### Desarrollo

Conceptos aprendidos considerados para la actividad lúdica N° 2:

- Negociación
- Flexibilidad
- Comunicación
- Solución



### Reflexión

Los aprendizajes adquiridos en este año académico han sido fundamentales para el desarrollo de mi carrera profesional y mi entorno laboral, en el dibujo anterior he querido reflejar como se debiese desarrollar las habilidades el manejo de conflictos que son bastantes comunes en cualquier compañía y difíciles a veces de resolver, como habilidad es esencial y todo directivo o gerente debe ejercer al momento de desempeñar en su cargo. La negociación es una habilidad que tiene que desarrollar todo directivo ya que permitirá solucionar conflictos y lograr acuerdos. Al momento de la negociación el conflicto se podrá manejar positiva o negativamente, por lo que se hace necesario que el directivo cuente con las competencias necesarias para poder manejar aquellos conflictos que produzcan tensión, desgaste o frustración. Pude entender los tipos de conflictos que pueden existir en una organización, sus causas y

fases, junto con las estrategias necesarias para resolver cada tipo de conflicto. Es importante destacar la preparación que debe tener la negociación para lograr de mejor manera los objetivos propuestos, sus fases, estilos y tácticas de negociación. Todos estos conflictos pueden existir en una organización, por lo que la función del directivo estará encauzada hacia la resolución de estos.

A la hora de reconocer las causas del conflicto, los factores internos son los que se deben considerar en primera instancia. Estos son: la lucha por competir, el poder por ascender, las relaciones con los compañeros de trabajo, las personas, las estructuras jerárquicas y la autoridad. Una vez que el conflicto ha sido aislado, desechándose las causas internas, se podrá analizar desde el punto de vista externo. Los factores externos son: la política de la empresa, la competencia, el estado de la tecnología y los cambios sociales. Por lo tanto, si el directivo conoce las causas de los conflictos, le será más fácil encontrar una solución a través de un buen análisis y diagnóstico.

Finalmente considerando el dibujo creo que la comunicación y honestidad son claves para la resolución, por lo cual en el ámbito de cualquier compañía el directivo debe ser una persona capaz de detectar los conflictos y de facilitar la resolución de estos, por lo tanto, será necesario que tenga las competencias requeridas para poder manejarlos y para saber negociar. Será importante entonces para nosotros, convertirnos en buen estratega y que cuente con la información necesaria para negociar de forma satisfactoria para todas las partes. Como un buen negociador debemos ser asertivo, proactivo, sinceros y flexibles, tener las ideas claras y estar preparado para poder anticiparse a futuros escenarios, de esta forma logrará llegar a acuerdos en beneficio de todos los involucrados.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Alcaíno, P. (2017). Negociación y solución de conflictos. Taller de Habilidades
- Puchol, L. (2012). El libro de las habilidades directivas. (3a.ed.).Madrid, España:
- Ediciones Díaz de Santos.

## **ACTIVIDAD DISCIPLINAR N°4.1**

### **“ESPECIFICACION DE LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCION”**

#### **(PROYECTO EXPLOTACIÓN MINA QUETENA, CALAMA)**

**Luciano Rojas Vallejos**

**Universidad UNIACC**

**Profesora: Carola Ubilla Briones**

**30 mayo 2022**

En el presente trabajo se analiza un caso que considera los módulos cursados e incluidos en el Glosario II presentado con anterioridad.

- Taller de habilidades directivas
- Taller de gestión comercial
- Evaluación de proyectos

Se analizará el Proyecto de Inversión Explotación Minera Quetena, ubicada en la ciudad de Calama, que en su oportunidad provocó un alto impacto en la población indígena y general.

**Para desarrollar tu trabajo te sugerimos seguir los siguientes pasos:**

**Paso 1.** Diseña la intervención, esto significa programar las acciones, roles, recursos, decisiones, plazos, instrumentos, métodos, para llevar a cabo el proceso de mejora.

**Paso 2.** Desarrolla la intervención, esto significa la implementación. En este punto se debe considerar aspectos fundamentales, como la gestión, factibilidad instrumental de la estrategia, disponibilidad de recursos para su realización.

## **OBJETIVOS:**

### **“PROYECTO EXPLOTACIÓN MINA QUETENA”**

Aproximadamente en el año 2019, en la ciudad de Calama comenzaron a trabajar en este Proyecto de Explotación de un nuevo yacimiento, siguiendo la veta desde Ministro Hales, la que denominaron “Mina Quetena”, la cual estaría a cargo de la División Chuquicamata de CODELCO Chile. El proyecto Quetena, ubicado a 3 kilómetros de la ciudad, involucra una inversión de US\$ 244 millones para producir 62 mil toneladas de cobre por año, buscaban fortalecer las oportunidades de negocio de la División y de ésta forma la puesta en marcha les serviría para mitigar la disminución en la producción que sufriría la Mina Chuquicamata en los próximos años, mientras terminaban el proceso de transición en el proceso de Operación de la Mina a Rajo Abierto y la Mina Subterránea, así de mantendrían la continuidad operacional y a su vez mantendrían la cantidad de toneladas anuales de mineral.



Inmediatamente les surgieron las interrogantes. ¿Es viable generar este proyecto de inversión? ¿Qué pasa con el impacto ambiental y el entorno, dado que se encuentra en un sector muy cercano a la ciudad? ¿Se cumplirán las metas en cuanto al Tonelaje Planificado Anual?, y además la oposición e inquietud por parte de la población.

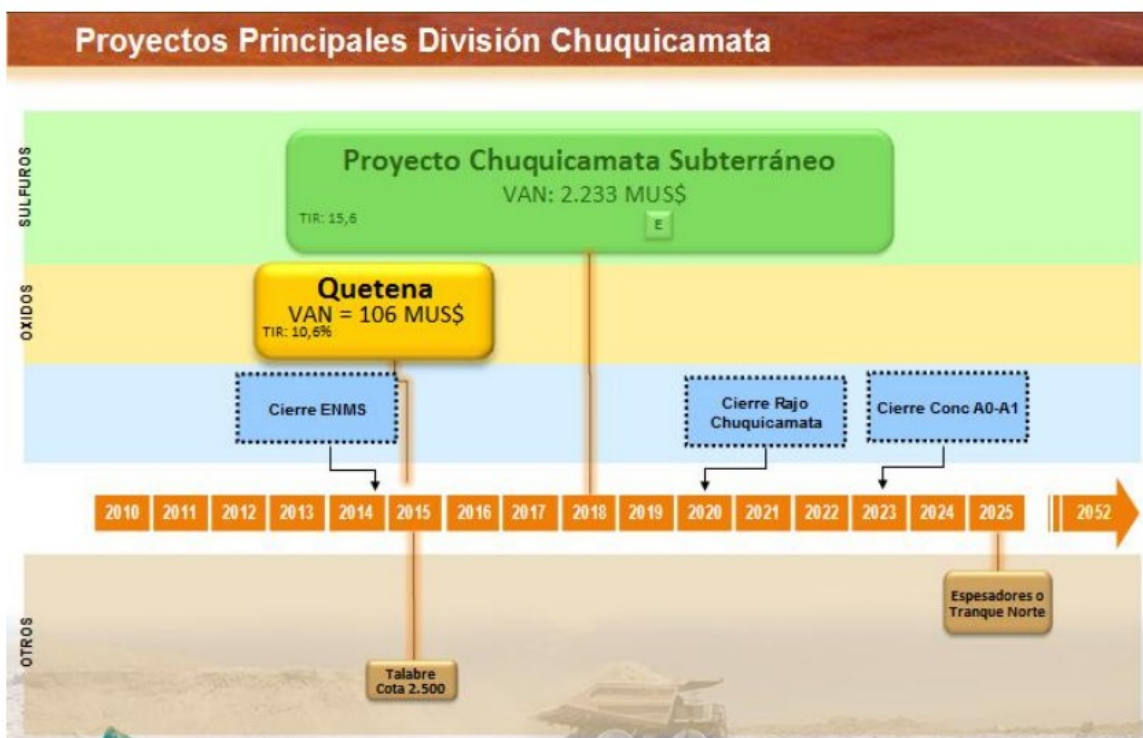
Los habitantes de Calama estaban muy preocupados por el destino del proyecto, ya que este se emplazaba solo a tres kilómetros del norte de la ciudad. Pero a su vez con altas expectativas con la cantidad de cupos de empleo disponibles, en donde darían preferencia a los habitantes cercanos al lugar, lo cual significaría excelentes expectativas salariales y proyección para la población. Con mucha anticipación Codelco realizó foros y reuniones para informar a los ciudadanos de que la mina no les traerá consecuencias negativas.

Posteriormente, presentado el proyecto, obtuvo su aprobación por el Servicio de Evaluación Ambiental, quienes aprobaron el Estudio de Impacto Ambiental (EIA) realizado por la empresa de consultoría “Soluciones en Gestión Ambiental” (SGA). Tomaron todas las medidas para no dañar el ecosistema ni la comunidad, por ejemplo sala de monitoreo de tronaduras para controlar ruido como así también daños a las propiedades, caminos de acceso pavimentados, caminos interiores con camiones regadores a fin de controlar la polución, sólo se extraería material para ser procesado en la Fundición de Chuquicamata, y así evitar la emisión de gases contaminantes, se crearía un cordón con áreas verdes alrededor de la ciudad, entre otras medidas para el cuidado del Medio Ambiente.

Transcurrido el tiempo, se efectuaron cambios en el Directorio de Codelco y de la División, asumiendo como presidente ejecutivo el Sr. Nelsón Pizarro, y junto con ello, se acrecentó la crisis en la organización y analizaron nuevamente en forma detallada la viabilidad de éste caso y finalmente la estatal, dado el plan de ahorro y austeridad, lo desecho, básicamente por el alto costo de inversión asociado a la extracción de mineral de baja Ley, pero aun así la presión por parte de algunos personeros de la dirigencia sindical continuaron en insistir con ésta inversión, la que como se comentó anteriormente, serviría como ente mitigador en la transición de Mina Rajo a Mina Subterránea, con un periodo de vida útil de aproximadamente 10 años.

Realizaron los estudios y análisis estadísticos, de los que finalmente se desprende la inviabilidad del proyecto, principalmente por la baja Ley del Mineral que se podría extraer

y que además no compensaría con la inversión, los tiempos, costos y su impacto ambiental. El proceso de intervención comunitaria que proponemos pretende diseñar,



desarrollar y evaluar las acciones desde la propia comunidad con el acompañamiento del facilitador (en este caso el psicólogo comunitario) promoviendo la movilización de los grupos miembros de una comunidad. Las acciones serán más eficaces cuanto más se logre involucrar, desde la primera fase, a todos los actores que forman parte del escenario social.

Por cual se genera un plan de acciones estimada para el trabajo con las comunidades indígenas cercanas:

Objetivos	Meta	Beneficios	Plazos	Supervision
Fortalecer las organizaciones indígenas regionales.	Fortalecer las organizaciones existentes de primer y segundo grado para que puedan definir y aprovechar sus oportunidades de desarrollo, conformando empresas y organizaciones autogestionarias.	Este proyecto pretende rescatar y fortalecer las formas de organización propias de las comunidades participantes, desarrollando su capacidad de autogestión y de adaptación a las nuevas condiciones que tienen que enfrentar, tanto por las limitaciones que se presentan en el uso de sus recursos naturales, cuanto a las condiciones socioeconómicas de la región en que habitan	5 años	Se ha propuesto organizar la vigilancia regional a través de sensores remotos, y la local con aporte de las comunidades, así como con apoyo y asesoramiento legal en cada uno de los países. La concesión de títulos de propiedad no es suficiente para garantizar la posesión de los territorios, por lo cual se debe brindar a las comunidades los medios para vigilar, proteger y aprovechar adecuadamente los recursos dentro de su patrimonio, debiendo coordinarse estrechamente con los demás proyectos presentados.
Instrumentar métodos prácticos de protección de los territorios.	Se han planteado acciones de crédito para fines productivos sociales y de mejoramiento de vivienda. También se plantea el mejoramiento de la comercialización, transporte y comunicaciones de las comunidades participantes, considerando que éstas se ubican en zonas alejadas, con poca infraestructura y casi sin ninguna atención por parte del Estado.	Se han diseñado actividades que permitan acelerar el proceso de saneamiento, delimitación y adjudicación territorial, principalmente a través de un aporte autogestionario y el empleo de tecnologías modernas. Para la protección de territorios se ha propuesto organizar la vigilancia regional a través de sensores remotos, y la local con aporte de las comunidades, así como con apoyo y asesoramiento legal en cada uno de los países.	3 años	También se quiere mejorar la accesibilidad y el equipamiento de los puestos de salud cercanos, así como la disponibilidad de la medicinas de uso más común. Este proceso se debe realizar en un contexto de mejoramiento de la comunicación y relación permanente entre los servicios estatales y los procedimientos tradicionales utilizados por las comunidades.
Apoyar los esfuerzos comunitarios para el mantenimiento de los valores y prácticas culturales tradicionales.	Permitir la sobrevivencia de los pueblos indígenas de la región como culturas, grupos, comunidades y familias, defendiendo sus territorios y desarrollando alternativas para mejorar su situación económica.	La lejanía y dispersión de la población indígena, así como la falta de vías de comunicación, ocasionan una deficiente atención a la salud en estas comunidades, requiriéndose desarrollar acciones con énfasis en la prevención y el saneamiento ambiental, con campañas de vacunación, control de vectores, educación para la salud y nutrición, para mejorar el estado general de la salud en las comunidades atendidas.	5 años	Se apoyará los esfuerzos de los grupos indígenas para recuperar y mantener sus prácticas culturales tradicionales que les permita conservar su identidad propia, frente a las imposiciones de la sociedad nacional. (Supervisión Profesional calificada)
Capacitación para el Desarrollo	Capacitar a los líderes comunitarios en mecanismos para identificación, formulación y administración de proyectos, como forma práctica de conseguir la autogestión.	Se reforzarán, actualizarán y modernizarán los centros de información regional documental y cartográfica que están al servicio de las comunidades. Se crearán unidades operativas y de coordinación que permitirán atender no solo las necesidades de organización, sino también el desarrollo y ejecución de los otros proyectos de Atención a las Comunidades Indígenas.	1 años	Permitir a los grupos y comunidades participantes la oportunidad de desarrollar plenamente sus capacidades de autogestión, en función de un plan de desarrollo comunitario, mejorando y apropiándose de las técnicas y habilidades. (Evaluaciones permanentes de centros de formación técnica con convenios)

**Paso 3. Realiza el seguimiento y evaluación de los resultados y logros, esto significa extraer lecciones aprendidas, revelar hallazgos, formular recomendaciones. Las evaluaciones de resultados refuerzan el seguimiento de resultados. Para ello realiza un enfoque cuantitativo y cualitativo.**

A través de las acciones del programa se quiere reunir y coordinar a todas las instituciones que trabajan por las comunidades indígenas de la región. A nivel nacional, las instituciones encargadas de dirigir y controlar la política y las acciones de los



gobiernos en materia indígena son la Dirección de Asuntos Indígenas del Ministerio del Interior de Chile y la Subsecretaría de Asuntos Indígenas y Minorías Étnicas.

Todos estos impactos se han reducido severamente la capacidad de autogestión y autodeterminación de los grupos étnicos y las comunidades indígenas de la región, principalmente de los menos numerosos. La dispersión de las comunidades, su reducido número de pobladores, la falta de consolidación de sus organizaciones y la poca atención de los gobiernos nacionales y regionales están forzando una aculturación y asimilación a la sociedad dominante en la región, sin considerar los deseos de las comunidades y sin la adecuada preparación y adaptación a las nuevas condiciones que les han sido impuestas, sin tampoco brindarles los necesarios servicios de asistencia social y técnica.

El proceso de intervención comunitaria debe ser integral (ya que enfrenta causas y efectos) y dinámico; en la medida que los pasos se dan tanto en forma simultánea como secuencial e interrelacionada, cuya principal característica o condición es que se da en un espacio físico-social concreto (sector foco) en el que los sujetos participan activamente en la transformación de su realidad, a partir de sus problemas concretos.

Se debe fomentar la conciencia, debemos informar cada vez más a las personas que este es el único planeta que tenemos, no tenemos otro de respaldo donde ir y debemos cuidarlo, debemos quererlo y debemos amarlo. Se debe hacer campañas, ayudar, comunicar y cuidar el agua con el fin de vivir más sanamente.

Es preciso señalar que la Intervención Comunitaria es el conjunto de acciones destinadas a promover el desarrollo de una comunidad a través de la participación

activa de esta en la transformación de su propia realidad. Por tanto, pretende la capacitación y el fortalecimiento de la comunidad, favoreciendo su autogestión para su propia transformación y la de su ambiente. Dando a la comunidad capacidad de decisión y de acción se favorece su fortalecimiento como espacio preventivo. (INDES, 2000)

**Paso 4. Desarrolla un mapa conceptual que integre los aspectos más relevantes de tu caso vistos en los 4 hitos.**



## CONCLUSION

El presente caso desarrollado y analizado, consideró muchas variables y tiempo de estudio, para finalmente poder determinar su viabilidad de ejecutar.

- Taller de habilidades directivas
- Taller de gestión comercial
- Evaluación de proyectos

Todo Proyecto de Inversión de esta envergadura, debe ser muy bien analizado y estudiado por ejecutivos de acuerdo a todas las habilidades directivas y alta gerencia, en donde se toman decisiones en base a la información contable entregada, la cual como se ha indicado debe ser clara, precisa y fidedigna.

Los estudios de gestión comercial, costos y el comportamiento de las estadísticas son hoy en día parte integrante de cualquier negocio que se quiera realizar, es una estrategia que aporta valor a la inversión y confianza en los consumidores, trabajadores y marca la diferenciación de una organización, principalmente el respeto por la vida y las personas.

La evaluación de proyecto, está muy ligada a la información técnica y responsabilidad social, ya que de ésta forma podemos entregar información gráfica, elaborando resumen ejecutivo, para una mejor comprensión y visualización. Lo que será primordial para la toma de decisiones.

Para concluir la comunidad y las empresas que finalizan su explotación están conscientes de la problemática ambiental de la recuperación de espacios mineros, pero no hay disponibilidad de recursos económicos para resolver este problema. Por ello, es necesario contar con el apoyo de instituciones públicas y de programas comunitarios de desarrollo para cubrir parte de la inversión. Los proyectos de restauración de espacios mineros son sólo una parte de la constante lucha por el medio ambiente, ya que, si persisten las amenazas de origen humano como la minería informal, deforestación, desperdicios del agua, y demás actividades no amigables al medio ambiente, será necesario ampliar los esfuerzos de restauración para así evitar el agravamiento de la situación actual. No se tiene racionalidad económica frente a los costos ambientales, ya que si se sacrifica el ambiente no es rentable.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- CODELCO (2011). Nuevo proyecto Quetena ingresa a Evaluación de Impacto Ambiental.
- EL MERCURIO, Calama (2009). Proyecto Quetena es la nueva y gran apuesta de Codelco.
- REVISTA TECNICOS MINEROS (2016). Codelco reitera inviabilidad del proyecto minero Quetena
- <https://www.youtube.com/watch?v=LBGLRWK57M8>

## **Narrativa Taller de Gestión Comercial**

El proceso de Taller de gestión comercial tuvo un gran proceso de aprendizaje y planteamientos prácticos que fue muy lógico y de mucho aprendizaje

Como lo dije siempre hablamos de los departamentos comerciales o de venta, pero ¿sabemos efectivamente si son lo mismo, que realizan o cómo se manejan? Gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior. Su función es trascendental, pues es el ente que hace visible la empresa al público. Se ocupa de dos problemas fundamentales: la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto es necesario desarrollar un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad. La gestión comercial es la encargada de llevar a cabo la relación de intercambio entre la empresa y el mercado. No podemos cegarnos y pensar que la gestión comercial es solo gestionar la venta y llegar al cliente final, ya que comprende desde el estudio de mercado hasta la venta o colocación del producto a disposición del consumidor o cliente, incluyendo las estrategias de venta y la política de ventas en el ámbito empresarial. Es decir, la fijación de objetivos, un sistema de incentivos para alcanzar las metas propuestas y cómo controlar el logro de estas. Con el análisis realizado es evidente que la gerencia de ventas no es lo mismo que la comercial, aunque la última involucra a la primera. Por lo mismo, el tratamiento de cada una difiere; la gerencia comercial se debe idear desde un punto de vista estratégico y táctico, en cambio la gerencia de venta requiere uno más táctico. Y debemos aplicar todos nuestros conocimientos referentes a la administración de empresas, ya que son estas áreas en concreto la aplicación de lo que hemos aprendido hasta ahora

El ramo ayuda bastante a tomar una mirada gerencial y de emprendimiento donde todos los análisis llevan a una mirada que es una empresa y como insértala dentro del mercado y en la mente de los consumidores.

El foro también nos dio la posibilidad de retroalimentarme con compañeros y el profesor que en este ramo fue muy activo y despejaba las dudas además el trabajo grupal lo

hice a conciencia, sobre todo trabajos grupales ya que pienso uno como unidad de un equipo es responsable del todo. He experimentado una buena experiencia con este ramo donde se ha aumentado mis conocimientos en un principio mi aversión a ramos donde se debe ocupar más la lógica era muy alta por el contrario ahora, si bien es cierto no soy una fanática ni mucho menos me agrada mucho, si lo siento como superado y no tengo el temor que sentía antes ahora me siento más capaz y eso de alguna manera es reconfortante.

Uniaccc tiene buenas herramientas son buenas para interactuar y colaborar entre nosotros como compañeros y profesores como foros, trabajos en equipo son de mucha utilidad a la hora de comprender mejor y en costos y presupuestos me sirvió mucho para analizar mis resultados y aprender de compañeros con más saberes en esta área de aprendizaje, los foros de todas las semanas iban sumando cada vez.

Ya diferenciamos la labor y que realiza una gerencia comercial, respecto a las actividades de una gerencia de venta, eso nos da una noción de que debemos hacer al interior de la empresa para llegar a nuestro público objetivo. Es este objetivo precisamente; el llegar a nuestro público objetivo lo que requiere que conozcamos al consumidor, que conozcamos porqué hace lo que hace, cómo decide. De manera de facilitar nuestra tarea y así obtener los resultados esperados, y poder concretamente medir estos resultados. El resultado que esperamos lograr con todo esto es poder determinar efectivamente nuestra demanda y poder articular nuestra compañía para seguir por una senda exitosa.

Puedo concluir entonces, que el fidelizar a un cliente primero que todo, requiere de una serie de pasos y procedimientos muy bien planificados, además de un trabajo constante, no es una labor que se haga por casualidad, una vez articulada esta acción, debemos estar conscientes que lo que se busca es una relación de largo plazo con el cliente, de manera de asegurarnos una demanda constante de nuestro producto o servicio. Ahora bien, el pronóstico que se pueda realizar de nuestra demanda, considera muchos aspectos y no es sólo determinar una función de variables. Los

análisis debemos hacerlos a conciencia, y pensando en un comportamiento futuro. Si bien conocemos las herramientas, la clave está en cómo las utilizamos.

### **Narrativa reflexiva Evaluación de Proyectos**

La particularidad de esta materia de puede comprender es el análisis en su totalidad. Una de las actividades más comunes en cualquier organización es la evaluación económica de proyectos de inversión y la valoración de empresas. Ambas herramientas se han transformado en instrumentos de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar actividades de inversión, sean estas creaciones e implementaciones de proyectos nuevos, expansiones, fusiones o adquisiciones de unidades económicas. Dentro del ámbito empresarial es fundamental entender y aterrizar el concepto de proyecto. Se debe tener presente que todo proyecto está asociado a una actividad económica. Asimismo, toda actividad económica en su génesis fue concebida como un proyecto, el cual necesariamente se vincula con recursos (monetarios, mano de obra, bienes de capital, materias primas, etcétera), con un entorno o medio ambiente, con una actividad o giro, con un tamaño, con una ubicación o localización y en general con otros componentes que le otorgan la posibilidad de generar un beneficio futuro para el sector privado y para la sociedad. Pero la connotación de un proyecto puede tomar distintos significados dependiendo de la perspectiva con la cual se revise el tema. Para el economista, un proyecto es la fuente de costo y beneficios que ocurren en distintos períodos de tiempo. Para un financista que está considerando prestar dinero para su ejecución, el proyecto es el origen de un flujo de fondos provenientes de una actividad.

Fue relevante conocer sobre la evaluación de proyecto, ahora bien, todo proyecto presenta el desafío de Identificar los costos y beneficios atribuibles al proyecto y pertinentes al producto o servicio que se desea comercializar, medir de modo de cuantificar los volúmenes o cantidades tanto del bien o servicio a producir como la totalidad de los recursos a emplear, y finalmente, valorar los flujos de caja incorporando los precios y parámetros pertinentes de las distintas variables que intervienen en la construcción de los ingresos y egresos relevantes (Fontaine, 1997).

Debido a lo anterior, centrándose en el ámbito privado, un proyecto puede ser analizado desde diversas perspectivas: la económica, en donde el desafío que se enfrenta es capturar y definir los costos y beneficios relevantes de la idea en sí (de la actividad propiamente tal), esta concepción lleva a la evaluación económica del proyecto. Desde la perspectiva financiera, el desafío es determinar si los flujos de caja son suficientes para cancelar la deuda (que está relacionada con las diversas formas de financiamiento de la actividad), esta manera de concebir el proyecto lleva a la evaluación financiera del proyecto.

Dentro del resumen la experiencia fue bastante fue también positivo ya que al comenzar el ramo vi los temas tratados en los apuntes que cada vez fueron más interesante, temas estructurados de mercado, principios de economía, y fueron de mi interés fui investigando más allá de los apuntes de clase, pero como todo ramo igualmente se fue dificultando en algunos aspectos, algo que fue un problema para mí fue los costos marginales, mi manera de hacer frente a esto fue recurrir fueron los apuntes y el material disponible en la plataforma en aquello pude desarrollar mi problemática y salir adelante.

En general, un proyecto es una idea que permite solucionar un problema o cubrir una necesidad, de manera inteligente, generando beneficios para ambas partes, oferente y consumidor. Es necesario tener presente que un proyecto debe ser cuidadosa y minuciosamente formulado, preparado y evaluado ya que éste demanda recursos (que son escasos y limitados) y como contraparte, genera beneficios netos esperados que justificarán su decisión y posterior asignación de recursos. Dependiendo de los objetivos buscados, un proyecto puede ser evaluado desde dos perspectivas, una privada y otra social. La evaluación privada puede ser realizada de dos formas: una evaluación económica o evaluación del proyecto puro y otra, una evaluación financiera o evaluación del proyecto financiado. Finalmente, una evaluación puede ser realizada sobre la base de flujos de caja reales (expresados en moneda de un año base) o nominales (expresados en moneda de cada año). Los conceptos antes señalados,



corresponderán a decisiones que deberá tomar el equipo evaluador de manera anticipada a la realización de la evaluación propiamente tal.

Puedo señalar que el potencial emocional de una marca es decisivo y, para que sea exitoso, debe enfocarse en elementos como el diseño, aspectos éticos, psicología del color, compromiso político, fines benéficos y, sobre todo, el marketing emocional.

### **Evidencias y sus declaraciones contextualizadas**

#### **Evidencia N° 1**

##### **Trabajo grupal Gestión Comercial 3**

Esta evidencia se trata del primer trabajo grupal del ramo donde tuve que conocer otros compañeros y tuvimos que realizar buen feeling donde hubo momentos de poca comunicación, creo que esta experiencia me ayudo a entender los diferentes momentos que vivimos como compañeros ya que la gran mayoría somos de ciudades diferentes y teníamos tiempo disponibles distintos.

La conversación y reuniones vía zoom ayudaron bastante a entendernos y comprender que todo teníamos una meta en común y debíamos aportar para lograrla, durante esa semana se crearon grupos de WhatsApp y la confianza comenzó a cambiar y se comenzaron a ver los resultados positivos de lo que necesitábamos para nuestro trabajo. En resumen, tuvimos una excelente nota por el trabajo que debíamos entregar y por otro lado seguimos unidos con varios de esos compañeros y compañeras comunicándonos y ayudándonos en diferentes temas de la universidad y otros ramos.

##### **Control semana 3 Evaluación de Proyectos**

En esta evidencia el caso fue diferente ya que este ramo era bastante exigente, pero hubo un momento donde tuve que realizar un examen y durante esa semana no podía

entender parte de la materia que tenía relación al desarrollo de los gráficos de un estudio económico de una industria, fue difícil porque en esa semana tuve poco tiempo.

En esta evidencia mi experiencia fue de aprender a no dar por fácil un ramo, me tocó ver un examen que al parecer era fácil la materia la sabía, pero hubo conceptos que no se repasaron que al final me paso la cuenta. Por aquello lo aprendido en general, un proyecto es una idea que permite solucionar un problema o cubrir una necesidad, de manera inteligente, generando beneficios para ambas partes, oferente y consumidor. Es necesario tener presente que un proyecto debe ser cuidadosa y minuciosamente formulado, preparado y evaluado ya que éste demanda recursos (que son escasos y limitados) y como contraparte, genera beneficios netos esperados que justificarán su decisión y posterior asignación de recursos.

Pude salir adelante aprender a desarrollar esa materia y dar con seguridad el examen que fue bastante positivo, esto me enseña que la comunicación entre compañeros en este sistema de estudio es clave, el estar solo creo que puede pasar la cuenta en varios temas e incluso reflejarse en pésima evaluación.

## **Evidencia N° 2**

### Control de la semana - Aspectos Conceptos Relevantes asociados a la evaluación de proyecto/ Semana 2

El apoyo semana a semana de los apuntes, foros que están en plataforma y videos adicionales además la herramienta sirvieron para investigar y dar respuestas acordes y con el nivel de dificultad que se me pedía.

La buena relación que ya tenía con otros colegas pude salir ayudo a desarrollar esa materia y dar con seguridad el examen que fue bastante positivo, esto me enseña que la comunicación entre compañeros en este sistema de estudio es clave, el estar solo creo que puede pasar la cuenta en varios temas e incluso reflejarse en pésima evaluación.

Este tema fue muy importante para entender normalmente que siempre hay que procurar depreciar lo más posible al comienzo del proyecto, es decir, desde la perspectiva del proyecto conviene tener flujos de depreciación más altos los primeros años de vida del proyecto, de esta forma se maximizará la rentabilidad del proyecto. Por lo anterior, la depreciación acelerada incentiva las inversiones. Se debe tener presente que la depreciación permite recuperar la inversión en activo fijo por el efecto que tiene en los impuestos. Desde la perspectiva del financiamiento de los proyectos de inversión siempre se debe separar el flujo correspondiente a pago de intereses y el flujo pertinente al pago de la amortización. Los intereses se calculan sobre el saldo insoluto de la deuda y éste corresponde a un egreso relevante “antes” de impuestos, por lo cual, rebaja la base de utilidades afecta a impuesto. La amortización, que corresponde al pago o devolución del capital prestado, es un egreso relevante “después” de impuestos, por lo cual, no rebaja la base de utilidades afecta a impuesto. Finalmente, es importante destacar que las etapas en la formulación de un proyecto (tipos de evaluación que son factibles de realizar sobre un proyecto), se diferencian en el nivel de profundidad de la información obtenida para realizar el análisis y en la fineza o nivel de detalle de la evaluación propiamente tal.

### **Evidencia N° 3**

#### Taller de Gestión Comercial semana 4. / Fidelizando al cliente interno.

En esta evidencia pude comprender sobre la Fidelizando al cliente interno vimos la diferencia entre el área comercial y el área de venta, con ello tenemos claro cuál es el manejo que debemos tener de cada departamento y cómo generar una relación con nuestro cliente. Además, hemos tratado el reclutamiento y la selección del personal; el marketing interno y la importancia de los supervisores y gerentes de primera línea para la empresa. Con esta información estamos en condiciones de tener una visión general de la gestión comercial de una empresa. Pero no basta con hacer bien las cosas una vez, debemos procurar que las buenas prácticas se repitan en el tiempo, asegurando una gestión de calidad. Debemos hacer que nuestro cliente nos prefiera frente a la competencia no solo en una oportunidad, sino crear una relación de largo plazo y para

ello la mejor estrategia es fidelizarlo. No solo aplica para el cliente externo, ya que un colaborador contento es tan o más importante. El universo de los externos es amplio, pero un trabajador comprometido, identificado y leal a la empresa no se encuentra siempre; lo que el currículum diga no necesariamente va de la mano con su actitud. Por ello que en esta oportunidad veremos cómo fidelizar a nuestro cliente interno y a nuestro cliente externo.

#### **Evidencia N° 4**

##### Trabajo personal Semana 1 - Evaluación de Proyecto.

El apoyo semana a semana de los apuntes, foros que están en plataforma y videos adicionales además la herramienta sirvieron para investigar y dar respuestas acordes y con el nivel de dificultad que se me pedía, la comunicación con mis compañeros de trabajos grupales también fueron claves para salir adelante a este ramo hubieron días de juntarnos y desarrollar ejercicios vía zoom donde fue la mejor forma de poder salir adelante con aquello, este tipo de aprendizaje es bastante enriquecedor. Este ramo fue bastante positivo y aplicable al área donde me desempeño.

#### **Evidencia N° 5**

##### Trabajo grupal Evaluación de Proyecto semana 3 – Inversiones Relevantes de un Proyecto de Inversión.

Se generaron grandes instancias de debate y conversación junto a mis compañeros durante este trabajo vía remota, pudimos entender lo amplio que con lleva la toma de decisiones sobre la gestión financiera teniendo previa información comercial.

Fue entender que el sector de la publicidad de una marca debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes e inversiones sobre estos temas. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla, por ejemplo.

Por tanto, es clave (entre otras medidas) que la compañía gestione eficientemente estos recursos para dar continuidad a buen proceso Branding. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos suficientes en caja y largo plazo.

Las inversiones de un proyecto se ejecutan o realizan previas al “momento cero”, durante su puesta en marcha y a lo largo de la vida operacional del proyecto y éstas se clasifican en tres tipos:

- Activos fijos.
- Activos nominales.
- Capital de trabajo.

Los activos fijos corresponden a las inversiones en bienes tangibles que se utilizan en el proceso de transformación y de apoyo a la operación normal del proyecto. Los activos nominales son inversiones intangibles que se realizan previas a la puesta en marcha sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha y operación del proyecto. El capital de trabajo (Kt) son los recursos necesarios para la operación normal del proyecto durante el ciclo comercial que va desde la compra de los insumos y materias primas hasta la venta del producto terminado incluido la recuperación de los dineros producto de la venta. Esta inversión permite la operación del proyecto hasta que el mismo logre el autofinanciamiento de su operación.

## **Evidencia N° 6**

### Evaluación de Proyecto semana 5 – Indicadores de eficiencia económica de un Proyecto de inversión.

Tuvimos durante esa semana el aprendizaje sobre la toma de decisiones debe estar sustentada en análisis racionales y objetivos. Por lo anterior, un proyecto será sometido a una serie de indicadores de eficiencia que permitirán evaluar las bondades de dicho proyecto y tomar la decisión final respecto del mismo, como, por ejemplo: aprobación,

rechazo, postergación, reformulación, etc. A través de estos indicadores de evaluación de un proyecto se podrá comparar distintos proyectos y asignar recursos a los mismos

Concluida la etapa de estructuración y cálculo del flujo de caja económico del proyecto, éste debe ser sometido a diversos indicadores de eficiencia del proyecto, los cuales proporcionarán información relevante para la toma de decisiones, la que debe ser racional, objetiva y sustentada.

### **Referencias bibliográficas:**

- Aspectos y conceptos relevantes asociados a la evaluación de un proyecto. Evaluación de Proyectos. Lea esto primero (Semana 2)
- Vilchez, F. (2017). Fidelizando al cliente interno. Taller de gestión comercial. Lea esto primero (Semana 3)
- Inversiones relevantes de un proyecto de inversión. Evaluación de proyecto. Lea esto primero (Semana 4).
- Indicadores de eficiencia económica de un proyecto de inversión. Decisión de localización y tamaño de un proyecto. Evaluación de Proyectos. Lea esto primero (Semana 5).
- UNIACC (2016). El contexto estratégico de la valoración de empresa y evaluación de proyecto. Evaluación de Proyectos. Lea esto primero (Semana 1)

## Conclusión Portafolios

Concluyendo sobre este portafolio IV mi experiencia ha sido bastante enriquecedora a las actividades realizadas, en particular, ha servido para realizar un repaso de los contenidos analizados durante el tiempo transcurrido entiendo que hablar de la práctica de valores y de principios permiten al ser humano orientar su actuación hacia el bien y la responsabilidad social como el resultado tanto de la conciencia ética de las personas como de organizaciones que la practican.

Y entender que la ética y la moral están muy presentes en las relaciones interpersonales que deben enfrentar los individuos tanto en espacios familiares, sociales, como laborales, ya que desde la perspectiva que se ha revisado, la comunicación busca causar la modificación de actitudes a través del impacto en los otros cuando reciben los mensajes.

Concluir que la presente actividad ha sido de un buen aprendizaje, me hizo reflexionar de la importancia del perfil de egreso de la carrera de Ingeniería Comercial, la actividad lúdica me permitió transformar e innovar y así pude crear una sopa de letras, con las palabras orientadas al perfil de egreso de la carrera de ingeniería comercial. Con la cual pude reflexionar y analizar que el perfil de egreso describe lo que el egresado (a) de Ingeniería Comercial de UNIACC será capaz de realizar, involucrando, conocimientos, habilidades, valores y liderazgo, reflexionando que al término del plan de estudios, me permitirá ser una gran profesional con una sólida formación empresarial, con sentido analítico, innovador y ético, liderando estrategias, tomando decisiones fundadas, identificando dificultades y proponiendo soluciones. Acciones en los negocios tanto en la planeación, implementación y control de soluciones integrales en gestión comercial y marketing, construyendo un clima empresarial competitivo y liderando equipos de trabajo con creatividad.