



UNIVERSIDAD DE ARTES, CIENCIAS Y COMUNICACIÓN
Facultad de Administración

Portafolio de Titulo

“EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA”

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

Docente portafolio: Johanna Godoy Cerda.

**Estudiante (s):
Ruth Noemí Mulgado Salinas**

Santiago de Chile, 21 de Agosto, 2023

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

INDICE

AGRADECIMIENTOS	7
PORTAFOLIO I.....	9
OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL	10
PRESENTACIÓN.....	11
NARRATIVAS REFLEXIVAS.....	14
EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES	21
CONTEXTUALIZADORAS PARTE I	21
EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS PARTE II	23
INDICE DE EVIDENCIAS.....	27
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	28
ACTIVIDAD LÚDICA 1 PORTAFOLIOS HITO I.....	30
ACTIVIDAD LÚDICA 2 PORTAFOLIOS HITOS I.....	32
ACTIVIDAD DISCIPLINAR PORTAFOLIOS HITO 1.....	34
• INTRODUCCIÓN.....	35
• OBJETIVO GENERAL.....	36
• ANALISIS DE LAS PROBLEMATICAS.....	37
• JUSTIFICACIÓN DEL CASO	41
• INTERROGANTES.....	44
• VOLUMEN DE IMPACTO.....	45
• ¿Que indican los gráficos?.....	48
• CONCLUSIÓN	50
• BIBLIOGRAFÍA.....	52
PORTAFOLIO II.....	53
OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL	54
PRESENTACIÓN.....	55
NARRATIVAS REFLEXIVAS.....	58
EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS PARTE I.....	71

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS PARTE II	74
INDICE DE EVIDENCIAS.....	76
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	77
ACTIVIDAD LUDICA N°1	78
• CRUCIGRAMA	80
• SOLUCIÒN	81
• CONCLUSIÒN	82
• BIBLIOGRAFIA.....	83
ACTIVIDAD LUDICA 2 PORTAFOLIOS HITO II	84
• INTRODUCCIÒN.....	85
• SOPA DE LETRAS	86
• SOLUCION	87
• CONCLUSIÒN	88
• BIBLIOGRAFIA.....	89
METODOLOGIA DE ANÀLISIS	90
• INSTRUCCIONES.....	92
• ANTECEDENTES DEL CASO.....	95
• TEORIAS SOBRE EL TEMA.	96
• DATOS ESTADISTICOS.....	97
• 6. Àrbol de problemas.....	99
• CONCLUSIÒN	103
• Referencias Bibliogràficas.....	104
PORTAFOLIO III.....	105
OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL	106

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

PRESENTACIÒN.....	107
• NARRATIVAS REFLEXIVAS.....	109
• EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS PARTE I.....	114
• INDICE DE EVIDENCIAS.....	117
• REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	118
ACTIVIDAD LUDICA N°1	119
• DESARROLLO.....	120
• BIBLIOGRAFIA.....	124
Actividad Lúdica N°2 Trabajo grupal semana 04	125
• Desarrollo.....	126
LA BÛSQUEDA DE ALTERNATIVAS.....	128
• INTRODUCCIÒN.....	129
• Árbol de Problemas Hito 2	130
• Indicadores de eficiencia y eficacia:	136
• CONCLUSIÒN	137
• REFERENCIAS BIBLIOGRÀFICAS.....	138
PORTAFOLIO IV.....	139
OBJETIVO GENERAL DEL PORTAFOLIO DIGITAL.....	140
PRESENTACIÒN.....	141
NARRATIVAS REFLEXIVAS.....	143
EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS	155
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	161
ACTIVIDAD LÛDICA N°1	162
• INSTRUCCIONES.....	163
• DESARROLLO.....	164

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

• REFLEXIÓN.....	165
• BIBLIOGRAFIA.....	166
ACTIVIDAD LUDICA N°2	167
• Instrucciones.....	169
• Reflexión.....	169
• Representación Gráfica.....	170
• Reflexión del dibujo.	171
Actividad Disciplinar Hito 4.....	172
• Instrucciones.....	174
• Introducción.....	176
• Problemática (hito 1) Emprendiendo en tiempos de pandemia.....	176
• Marco teórico (hito 2).....	177
• Alternativas de solución (hito 3)	178
• Diseño de intervención.....	179
• • Roles:	179
• • Recursos:.....	179
• • Métodos	180
• • Gestión:.....	181
• • Factibilidad.....	182
• • Recursos:.....	182
• Seguimiento.....	182
• • Lecciones aprendidas	182
• • Hallazgos	183

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- • Recomendaciones para continuar con nuestro emprendimiento..... 183
- Mapa conceptual..... 185
- Conclusión..... 186
- Referencias:..... 187

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis la dedico primeramente a Dios por guiar mi vida a través de este proceso. Por qué nunca he dudado de su compañía, a pesar que muchas veces me sentí sobre cargada por mis múltiples tareas. Siempre he encontrado refugio en él y las fuerzas para continuar hasta el final.

A mi madre por enseñarme principios y valores, por qué sin duda es mi ejemplo a seguir, por qué a pesar de tener cinco hijas, y de haber luchado casi siempre sola, nunca se rindió con nosotras.

Y la admiro tanto, sobre todo, por su capacidad de resiliencia, por qué me enseñó a luchar, y gran parte de lo que hoy en día soy es gracias a ella.

Y me encantaría que supiera que, aunque no pudo pagarme estudios, por qué no le alcanzaba el dinero, ¡su cuarta hija lo logró! Y ya es una profesional.

Por otra parte, agradezco a mis hijos; ustedes son el motor que mueven mi día a día, y soy feliz de ser su madre.

A mi hija Asley, por qué a sus 14 años ha sido muy independiente en todo lo que respecta a la escuela, lo que para mí fue de gran ayuda. Sin duda eso me dio mayor flexibilidad, para poder dedicarme a los estudios cuando no tenía otro pendiente que hacer.

A mi hijo Alex Alonso, por qué cuando tomé la decisión de estudiar, él sólo tenía 8 meses de vida, y a pesar que nunca descuidé mis tareas de madre, siempre tuve que dividir mis tiempos para poder alcanzar a hacer todo. Y él ha sido mi compañero de aventuras, hemos crecido juntos en este proceso de estudios.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

A mi marido Alex, por impulsarme a llegar lejos, por su apoyo incondicional, su comprensión y por sostenerme todas esas veces en las que sentí que no podía seguir. Sin dudas eres un pilar fundamental en mi vida.

Por último, agradecer a UNIACC, lugar que me brindó una oportunidad de estudio durante dos esforzados años. A los docentes que fueron parte del proceso y a mis compañeros Karen, Alejandro y Elíseo que fueron parte de mi equipo de trabajo y deseo de corazón puedan conseguir todas sus metas.

PORTAFOLIO I



Ruth Noemí Mulgado Salinas.

TLU Ingeniería Comercial

Profesora: Edith Carola Ubilla Briones.

26 de septiembre de 2021

UNIACC 2021

OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL

Mi objetivo por el cual me anima trabajar este portafolio es reunir y desarrollar las herramientas necesarias para ser consciente de mi proceso de aprendizaje; y lo primero que necesito hacer, es reconocer las emociones que motivan la manera en la que aprendo, y cuales me desmotivan, para poder tener una mejor disciplina, considerando que las actividades que me cuestan más, necesitan mi doble atención. Y junto a esto se me hace inevitable poder hacer un uso eficaz de mi tiempo, y así enfocarme en mis debilidades, fortaleciendo mis habilidades y aptitudes, junto a mi desarrollo personal y profesional.

UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematización como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.

PRESENTACIÓN

Estimada profesora, mi nombre es Ruth Mulgado Salinas, tengo 32 años, y dos hijos a mi lado, vivo junto a ellos y mi marido en la ciudad de Illapel, cuarta región. Soy la cuarta de cinco hermanas, de padres separados.

Comencé este proceso de crecimiento profesional hace aproximadamente unos 6 años atrás, debido que a los 19 años fui madre de mi primera hija y me enfoqué sólo en su cuidado, hasta que tuvo unos cuatro años. Fue tiempo después de eso que me separé del padre de mi hija, un proceso super difícil de afrontar, pero que sin duda me dio el impulso para poder comenzar desde cero.

Fue así que me inscribí en un curso de Secretariado Contable, curso que me sirvió de enganche, para realizar practica y posteriormente entrar a trabajar en una empresa eléctrica, haciendo un reemplazo como administrativa.

Pero no estaba conforme, yo siempre había querido estudiar, pero nunca antes había tenido oportunidad para hacerlo, y no fue hasta el año 2016 que me matriculé en un Centro de Formación Técnica que había acá en Illapel, porque quería estar cerca de mi hija, y entre trabajo, estudios, dos años después me pude graduar de Técnico de Nivel Superior en Administración de Empresas.

Lo que para mí significó un gran logro y satisfacción personal, debido a que yo misma asumí el costo total de mis estudios y a pesar de que fue una etapa super sacrificada siento que le di una gran alegría a mi madre, por qué ella siempre se entristecía por no haberme podido pagar estudios.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Posterior a eso siento que me ha ido tan bien, y estoy inmensamente agradecida por qué Dios me ha guiado en todo momento, aunque siempre ha sido a puro pulso y mucho esfuerzo. Siento que estos últimos años he logrado avanzar mucho, me cambié de trabajo por qué antes trabajaba en salamanca y a pesar que me gustaba lo que hacía, debía viajar todos los días y era muy sacrificado.

Ahora cumplí tres años en el área de finanzas del Departamento de Salud de la Municipalidad de Illapel. Y en lo personal me gusta más el área de recursos humanos, el trato con las personas, a que ver proveedores. Pero igual he aprendido mucho y eso es lo que importa.

Al iniciar este portafolios he podido tomar conciencia de mis habilidades, mis gustos, intereses y oportunidades de mejora. Entre mis fortalezas destaco la honestidad, no me gusta la injusticia y en mi trabajo siempre me han visto cómo una persona confiable, sociable y versátil. Tengo habilidades para trabajar en equipo, y en la resolución de problemas, no soy una persona que se decae por cualquier motivo, siempre veo una oportunidad de crecimiento detrás de un problema o posible fracaso.

Haber pasado por tantas cosas, en tan poco tiempo me ayudó a ser una persona muy resiliente, pero por sobre todo soy muy perseverante.

Hoy en día tengo mucha responsabilidad sobre mis hombros, tengo un bebé que acaba de cumplir dos años y he tenido que conciliar trabajo, familia, hogar y estudios, pero me propuse cómo objetivo ser Ingeniera Comercial y sé que puedo lograrlo.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

No obstante, necesito trabajar en mis oportunidades de mejora, sobre todo por qué en este último tiempo me he notado más dispersa, y quizás se deba a que estoy iniciando un microemprendimiento que eso ha causado que mi atención se encuentre dividida en varias actividades a la vez, lo que también me resulta agotador.

Es de este modo que necesito también trabajar en la administración y buen uso del tiempo, para que no me pase la cuenta, porque a veces me confío y dejo todo para última hora.

En relación a mi proyección académica siempre fue tener mi título, casi como si fuese un trofeo, y para poder tener un mejor posicionamiento laboral, pero hoy en día no lo tengo claro, y quizás descubra a través de este portafolio un nuevo camino, en el cual pueda ser mi propio jefe y no un colaborador, hoy por hoy tengo muchas ideas en mi mente, y necesito ponerlas en orden, y tal vez resulte algo mucho mejor de lo que espero, y pues bueno si no es así, estoy segura que habré aprendido algo nuevo.

Saludos Cordiales

NARRATIVAS REFLEXIVAS

1. FUNDAMENTOS NUMERICOS: Me gradué de la educación media en el año 2006, y la asignatura que más me costaba era matemáticas, siempre fue mi debilidad, y desde que tengo memoria, siempre las odié, me pasaba continuamente que a la hora de realizar operaciones matemáticas me bloqueaba, yo creo que era por el hecho que no me gustaban, más que por que fuera difícil de aprender, aparte que mi base siempre fue mala respecto a esta asignatura, y al iniciar el año académico en este programa de Ingeniería 24 meses, lo primero que llamó mi atención y a la vez me preocupó fue el ramo de Fundamentos numéricos. Tenía muy claro que al seguir estudiando una rama más profesional de administración iba a venir esto, pero supongo no estaba preparada psicológicamente. Debo reconocer que se me hizo difícil al comienzo debido que estudiar en línea no era sencillo, pero francamente tenía dos opciones, o me rendía a la primera, o lo intentaba para ver que tal funcionaba, y cómo no soy de las personas que se rinden, y menos tan pronto, tomé la opción de intentarlo y le pedí a mi sobrino que me guiara y me ayudara a repasar lo que iba aprendiendo, durante la semana a través del material dispuesto en plataforma, y en verdad lo que sentí que fue de mucha ayuda, fue el foro de discusión, por qué me obligaba a investigar, a analizar y a debatir con mis compañeros temas que para mí igual eran nuevos, por qué cómo les comentaba anteriormente mi base en matemáticas era super mala. De este modo pude adquirir nuevos conocimientos, y lo mejor de todo es que no era tan difícil, cómo

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

siempre pensé. Me esforcé lo que más pude para poder tener nuevos conocimientos y tener una buena nota también, y creo que lo logré.

2.CONTABILIDAD: En esta experiencia quiero contarles algo que nunca he entendido, debido a que no me gustan las matemáticas, pero si me gusta la contabilidad, y bueno no sabría explicarlo debido a que lleva números igual que las operaciones matemáticas, pero es algo que me acomoda, y yo creo que es en parte esto lo que me mantiene trabajando en el área de finanzas del Departamento de Salud, en Illapel. Cómo a mí se me hacía fácil entender la contabilidad pensé que todo iba a ser bien sencillo, sin embargo no fue así, en la semana cuarta o quinta el material que había disponible en plataforma era respecto a un estado de presupuesto, pero no habían ejemplos, sólo material superficial, y no sé qué pasó esta vez, que me frustré por no poder entender, y lo difícil era que de todos mis compañeros sólo unos dos o tres entendían bien cómo hacerlo pero por qué trabajaban en una oficina contable por lo que igual me sentí en desventaja así, que tuve que decirle a una amiga contadora me diera unos tips de cómo realizar bien un estado de balance, y me divertí aprendiendo o repasando conceptos nuevos, por qué me gustan los asientos contables, las clasificaciones de cuentas, los activos, pasivos, y todo eso. Pero cómo es de conocimiento de todos a veces olvidamos lo que no se practica con frecuencia. Y debo reconocer que, si me costó aprender respecto a la depreciación, por qué en lo teórico es más difícil que en la práctica. Lo que si me gustaría seguir practicando cuando tenga más tiempo, son los balances y

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

asientos contables, por qué siento que puedo mejorar un poco más mis conocimientos respecto a esta área.

3. ADMINISTRACIÓN: En esta reflexión les hablaré de un tema que en lo personal es lo que más me acomoda y es uno de mis ramos favoritos y este es la administración, y es que esta asignatura ha ampliado mi visión respecto a la administradora que llevo dentro de mí, y a decir verdad todos estos años siempre había querido estudiar para poder tener un buen trabajo, pero hace aproximadamente un año comencé un microemprendimiento que fue una idea sólo por probar, nada necesario, por qué mi pareja y yo trabajábamos y no teníamos necesidad por decirlo de algún modo.

Sin embargo, desde que iniciamos ese proyecto, primero con sesenta mil pesos, luego invirtiendo lo ganado, buscando también nuevas alternativas, y hoy en día hacer funcionar ese negocio es una de las cosas que más me motiva, a pesar que nunca pensé me iba a gustar el negocio, cada día que pasa lo veo como una oportunidad de negocio, y sólo pienso en poder generar estrategias que me ayuden a hacer de mi micro pyme un negocio rentable, y respecto al proceso administrativo me está costando llevar el control, debido a que aún estoy trabajando, y con un bebe de dos años, más los estudios y casa resulta ser un poco agotador, pero no quiero decaer, quiero hacer que funcione, quiero administrar de buen modo mi negocio, y estoy pensando dejar mi trabajo y dedicarme tiempo completo para hacer que funcione. Se que debo mejorar los procesos y el enfoque, la competencia es dura allá afuera y si no tenemos la

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

capacidad de generar nuevas estrategias podríamos morir en el intento, pero y que pasaría si en verdad funciona... estoy segura sería fabuloso.

De acuerdo a Ausubel (1983), plantea que el aprendizaje del alumno depende de la estructura cognitiva previa que se relaciona con la nueva información, debe entenderse por "estructura cognitiva", al conjunto de conceptos, ideas que un individuo posee en un determinado campo del conocimiento, así como su organización.

4. INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS: “El concepto de finanzas es un área de la economía que analiza el comportamiento de los mercados del dinero y de capitales y quiénes son las instituciones que operan en dichas transacciones, para esto es importante definir desde la organización, políticas de obtención de recursos, cómo se proyecta el valor del dinero en el tiempo y el costo de capital. Las finanzas es la unidad preocupada de manera directa de la administración del dinero, es decir, es la que articula la empresa y sus procesos con las instituciones financieras, los distintos mercados y los instrumentos que realizan la transferencia de dinero entre personas, empresas y gobiernos. Dicho de otra manera, la finanza se define como el arte y ciencia de administrar el dinero con técnicas de las ciencias exactas”.

De este párrafo puedo destacar la importancia de las finanzas dentro de cualquier empresa u organización, como administradora de empresas, ha sido una de las primeras cosas que he aprendido, conocer todas las asignaciones de recursos en todas las funciones de la empresa como es el caso de

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

comercialización, producción, administración, contabilidad y operaciones. Hasta ahí todo bien aparentemente, pero luego en la semana 2 comenzamos a ver modalidades de interés, y junto a eso vino; Interés simple, interés compuesto, ecuaciones de valor, capital, tasas de interés, etc. Y bueno cómo es del conocimiento de la mayoría comenzaron las fórmulas matemáticas, y junto a eso la dificultad mía con los números, adicional era un tema algo desconocido para mí, debido que cuando estude técnico en administración de empresas fue super poco lo que vimos, lo bueno que cuando me di cuenta de esto comencé a leer más respecto a la asignatura, lo conversé con algunos compañeros, y fui aprendiendo a ver amortizaciones, el modo en el que funcionan los créditos, y bueno más de alguna vez hemos estado frente a decisiones financieras, como por ejemplo solicitar un crédito de consumo a instituciones financieras, o casas comerciales, y muchas veces no tenemos idea cómo funcionan las cuotas y todo lo que respecta a formulas. Así que con este nuevo conocimiento he podido enseñarles algunos tips a mi entorno más cercano, para que puedan tomar opciones financieras un poco más convenientes. Recordemos lo importante que es conocer, evaluar y revisar el entorno financiero y cómo se maneja la economía en nuestro país.

5. COSTOS Y PRESUPUESTOS: Esta asignatura contemplaba contabilidad financiera, contabilidad de costos, modelo de planeación y de control, sistemas de costeos, costo estándar y costeo directo, sistemas presupuestarios y todo eso al respecto. Ahora por mi trabajo yo había escuchado acerca de las NIIF, ya

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

que las dos principales áreas de la Contabilidad General son: la Contabilidad Financiera y la Contabilidad de Costos o Contabilidad Gerencial. En lo que respecta a Estados Financieros, estos son elaborados sobre la base de los "principios contables generalmente aceptados" (PCGA) y de las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF, o IFRS por su sigla en inglés cuya aplicación progresiva en el país ha sido a contar de enero de 2008, según el Boletín Técnico N° 79 del Colegio de Contadores de Chile¹ (CCCH).

Debo reconocer que las primeras semanas fueron más sencillas, luego las otras más complicadas, por qué tuvimos que empezar a ver, a analizar y a realizar sistemas presupuestarios, y siempre me quedaba con dudas, respecto a los vídeos o al material que quedaba en plataforma.

Pero si hay algo que rescato enormemente, fue la tolerancia, paciencia y buena voluntad, el profesor Carlos Montero, él nos iba guiando en los foros, y dejaba material extra para que pudiéramos entender mejor. En los foros de las semanas me facilitó el estudio ir imprimiendo todas las guías, de este modo las iba leyendo cada vez que no entendiera algo, y también me sirvió mucho el apoyo de un compañero de curso. Con el cual nos hemos apoyado en dudas que a veces surgen de los ramos que vamos cursando.

6. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA: “Los seres humanos tenemos necesidades, tales como vestimenta, alimentación, educación, descanso, ocio, entre otros. Para poder cumplir una o todas estas necesidades, se dispone de

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

recursos que son insuficientes para que los seres humanos cumplan sus expectativas”. (Samuelson y Nordaus, 2003).

Este ramo personalmente me sorprendió, tenía expectativas más bajas, sin embargo, a medida avanzaban las semanas pude ir interiorizándome en la materia, y fue muy interesante para mí.

La economía es una ciencia que estudia como los seres humanos realizamos procedimientos para poder intercambiar los productos, bienes o servicios que generamos de acuerdo a las necesidades de la población. Para para esto contamos con necesidades que cubrir, tanto de carácter material o no material que dependerá desde lo básico, tal como vestir y comer y lo referente al descanso y ocio. Cada necesidad tiene una característica diferente que será cubierta de acuerdo a cierta definición dada por los propios seres humanos.

Me dio un poco de pesar darme cuenta cómo hemos ido colapsando el planeta debido a nuestras necesidades físicas, ya que este mundo está más que colapsado, hemos pasado a llevar todos los recursos naturales haciendo abuso de lo que nos entrega la naturaleza, y no somos conscientes del daño que le causamos al planeta. Todo por tener en equilibrio la economía, es aquí donde me cuestiono si era mejor manera los métodos que existían en tiempos antiguos, debido al trueque y otros mecanismos, en vez de comercializar todo lo que esté a nuestro alcance. Por lo demás creo que la decisión de mejorar ciertos aspectos es individual, queremos una economía saludable por el bienestar nuestro y de las demás personas. Pero también necesitamos cuidar los recursos naturales, por qué es el comienzo de la economía.

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES

CONTEXTUALIZADORAS PARTE I

Las evidencias de aprendizaje las dejaré en Google drive, pero también adjuntaré los links de acceso.

- [https://drive.google.com/file/d/1C8kzscQP_c_veEI_Li1ly3jIM - fSuTWi/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1C8kzscQP_c_veEI_Li1ly3jIM-fSuTWi/view?usp=sharing)

➤ Contextualización 1

La primera evidencia corresponde al examen que realicé en el primer ramo de Fundamentos Numéricos, y bueno para mi representa una gran hazaña, y de cierto modo también un logro. A pesar de que me costó realizarlo, por qué no tengo manejo con las cámaras y las veces que antes había expuesto frente a otras personas, no es lo mismo grabar un vídeo, y menos explicando respecto a un tema que igual me cuesta, por lo que estaba tan nerviosa, que incluso grave cómo dos veces antes, pero sentía que era peor.

Cómo expliqué anteriormente las matemáticas no son lo mío sin embargo estoy dispuesta a aprender lo que sea necesario, si eso me ayuda a transformarme en una buena profesional. Sobre todo, por qué las funciones cuadráticas son utilizadas en el plano de la economía y administración, para describir ganancias y costos de empresas, variación de la población de una determinada especie.

- <https://docs.google.com/presentation/d/17uxQ7I5WI69YjqOby1vwfYvFCdHzsFAd/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

➤ **Contextualización 2**

La segunda evidencia es la presentación que preparé para el examen de contabilidad, y si bien es cierto el material en si me acomodaba bastante bien, no puedo evitar seguir sintiendo inseguridad a la hora de grabar, y eso me hace titubear, ponerme insegura respecto a mis conocimientos, y es cómo si olvidara la mayoría.

Mi tema principal era acerca de los Principios de contabilidad generalmente aceptados, y tenía conocimientos previos, debido que en mi trabajo me habían realizado una charla respecto a las NIFF. Por supuesto siempre es importante adquirir nuevos conocimientos, sobre todo si estas norman rigen en el plano internacional, y si están actualizándose constantemente nos obliga de cierto modo a mantenernos informados. La contabilidad debe ser clara, precisa, e interpretada por todo tipo de personas, no sólo por profesionales del área contable, y eso es lo que se quiere lograr con las NIFF.

- <https://docs.google.com/document/d/1a5GCXqFlbgwsiPuZnBJ4UkKGu5Ug9ALI/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 3**

La evidencia que adjunté fue un trabajo en equipo que hicimos junto a mi compañero Eliseo, digo trabajo en equipo por qué él se quedó sin grupo y quise formar grupo con él para que no estuviera sólo. Y me agradó el modo en el que

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

trabajamos, por qué si bien es cierto ambos no tenemos mucho tiempo, por nuestras ajetreadas vidas, pudimos llegar a lo que yo considero un buen informe y también nos fue bien respecto a la evaluación. Y el trabajo me resultó muy interesante por qué era respecto a la planificación dentro de las organizaciones, y es super importante definir los objetivos o metas de la organización, estableciendo una estrategia general para alcanzar esas metas y objetivos, sobre todo si se miden a través del tiempo para ver si se van cumpliendo, considerando que las metas deben ser reales y no expectativas de algo no medible.

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS **PARTE II**

Las evidencias de aprendizaje las dejaré en Google drive, pero también adjuntaré los links de acceso.

➤ **Contextualización 1.** Dejo un trabajo individual que tenía por título “Amortización de un crédito”. Respecto a la amortización, podemos decir que es un proceso financiero que ayuda a evaluar y revisar cómo se va extinguiendo una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o distintos, y que va a depender del tipo de método a utilizar.

Es importante tener presente que en cada pago que se efectúa lleva consigo una porción de interés y una de capital, la importancia de amortizar por ejemplo en una empresa es poder mostrar en los estados financieros la compra de los activos y cómo se refleja su valor, y este hecho afecta de manera directa en el momento de valorizar a la empresa en distintos

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

períodos. Conocer los tipos de amortización y cómo funcionan las tasas de interés, nos permitirán tomar una buena decisión en caso de necesitar de este apoyo.

- https://docs.google.com/document/d/1WsuzzOI8dmGuGWNKC13u6zLSv-nw_ofi/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

➤ **Contextualización 2.** Dejo un trabajo que fue realizado la primera semana, y era “Conceptos y sistema de costos”. Y bueno la importancia de la información de Costos radica en que, si se entrega una información errada, se verá reflejada en los Estados Financieros y no permitirá o será de valor para la toma de decisiones. En el trabajo se presentan los diferentes Sistemas de Costos de acuerdo a los distintos aspectos a considerar para su establecimiento y, el Anexo de Costos o Estado de Costos como informe esencial para la elaboración del Estado de Resultados en las empresas manufactureras. Entender esta materia es importante ya que el papel de la contabilidad de costos ayuda, tanto para la Contabilidad Financiera, como para la Contabilidad Gerencial o Administrativa; y, el cómo se relaciona con ambas. Somos profesionales en formación necesitamos tener conocimientos en todas las áreas de la administración, debido que la contabilidad de costos está inserta en el modelo de planeación y control empresarial, contribuyendo

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

a establecer los planes y programas, como, asimismo, a la evaluación del desempeño de las diferentes dependencias del área de producción.

- <https://docs.google.com/document/d/1Nhov9WFBjs1Jq1aq609EcZs6GfnP9eoN/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 3**

- La economía chilena está dominada por el sector industrial y los servicios, que juntos aportan más del 96% del PIB. Los principales sectores de actividad son la producción minera (cobre, carbón y nitrato), los productos manufacturados y la agricultura; Son las principales actividades económicas,

- Minería.

- Agricultura.

- Turismo.

- Sector primario: el que obtiene productos directamente de la naturaleza, materias primas, creaciones, etc.

- Sector secundario: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados. ...

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

➤ Sector terciario: es considerado como sector de servicios ya que no produce bienes, sino servicios.

- https://docs.google.com/presentation/d/1_un3ESvTi7I2f2_ZwiLDR0k-Ne6S2LSn/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

INDICE DE EVIDENCIAS

1. Evidencia Examen parte II Fundamentos Numéricos.
2. Evidencia Presentación PPT Contabilidad.
3. Evidencia Trabajo de Administración
4. Evidencia Trabajo Introducción a las Finanzas “Amortización de un crédito”.
5. Evidencia Trabajo individual de semana 1 Costos y Presupuestos.
6. Evidencia Examen Final Introducción a la Economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.
- <https://ojulearning.es/2017/06/como-redactar-los-objetivos-de-aprendizaje-perfectos/>
- Moreira M. A. (2014). ¿Qué Hacer Para Producir Verdadero Aprendizaje Significativo? *Multiversidad Management*.
- Dávila, S (2000): “El aprendizaje significativo. Esa extraña expresión (utilizada por todos y comprendida por pocos)”. Contexto Educativo 9, Recuperado el 05 de julio de 2016: <http://contextoeducativo.com.ar>.
- Ausubel D. (1983). Teoría Del Aprendizaje Significativo. Recuperado el 05 de julio de 2016: http://delegacion233.bligoo.com.mx/media/users/20/1002571/files/240726/Aprendizaje_significativo.pdf
- Caldera, M. (2017). Introducción a las Finanzas. Introducción a las Finanzas. Lea esto primero (Semana 1).

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- “Los fundamentos de la economía” de Samuelson y Nordhaus (2006), pp. 3 – 23.

- “Los mercados y el Estado en la economía moderna” de Samuelson y Nordhaus (2006), pp. 24 – 43.



ACTIVIDAD LÚDICA 1 PORTAFOLIOS HITO I

Estimada, Buenas noches me presento brevemente. Mi nombre es Ruth Mulgado, tengo 32 años y vivo en la ciudad de Illapel, cuarta región. Soy Administradora de Empresas y hace tres años trabajó en el sector público, específicamente el área de finanzas del Departamento de Salud Municipal.

Al iniciar este portafolios he podido tomar conciencia de mis habilidades, gustos, intereses y oportunidades de mejora. Entre mis fortalezas destaco la honestidad, no me gusta la injusticia y en mi trabajo siempre me han visto cómo una persona confiable, sociable y versátil. Tengo habilidades para trabajar en equipo, y en la resolución de problemas, no soy una persona que se decae por cualquier motivo, siempre veo una oportunidad de crecimiento detrás de un problema o posible fracaso. Hoy en día gracias a Dios me encuentro feliz de lo que he ido logrando a través del tiempo, pero no siempre fue de este modo, y eso también me ayudó a convertirme en una persona con mucha resiliencia y perseverancia. Y no ha sido fácil el camino, puesto que en este tiempo tengo mucha responsabilidad sobre mis hombros, y he tenido que conciliar trabajo, familia, hogar y estudios, pero me propuse cómo objetivo ser Ingeniera Comercial y sé que puedo lograrlo.

Entre mis gustos e intereses me llama la atención lo que tiene que ver con recursos humanos mucho más que las finanzas, y creo que tiene que ver por qué me acomoda mucho el trato más cercano con las personas.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

No obstante, necesito trabajar en mis oportunidades de mejora, sobre todo por qué en este último tiempo me he notado más dispersa, y quizás se deba a que estoy iniciando un microemprendimiento que eso ha causado que mi atención este en varias actividades a la vez, lo que también me resulta agotador. Por lo que quiero también trabajar en la administración y buen uso del tiempo, para que no me pase la cuenta, porque a veces me confío y dejo todo para última hora.

En relación a mi proyección académica siempre fue tener mi título y poder tener un mejor posicionamiento laboral, pero hoy en día no lo tengo claro, y quizás descubra a través de este portafolio un nuevo camino, en el cual pueda ser mi propio jefe y no un colaborador, hoy por hoy me dejo sorprender... Saludos Cordiales



ACTIVIDAD LÚDICA 2

PORTAFOLIOS HITOS I

Estimada, Buenas noches. Le saludo cordialmente, mi nombre es Ruth Mulgado Salinas, y a través de mi experiencia respecto al test modelo 360, he podido reflexionar nuevamente respecto a mis fortalezas y debilidades, Y es que desde que recuerdo, siempre he tenido habilidades comunicativas, es algo con lo que me desenvuelvo fácilmente y eso ha hecho que mis relaciones interpersonales funcionen de buen modo en el área laboral y social; lo que me ayuda a trabajar en equipo sin mayor dificultad, soy buena en la escucha activa, lo que me ha facilitado en los procesos de resolución de problemas, y me ha vuelto una persona con mayor empatía.

La mayor parte del tiempo me considero una persona positiva, pero no me gusta equivocarme con mucha frecuencia, trato siempre aprender de los errores, pero aun cuando he tomado una mala decisión no me frustró por eso, sino que con mayor optimismo y perseverancia continuo adelante. Lucho siempre por lo que considero que es correcto y soy fiel a mis ideales y principios, me considero una persona confiable y leal. Respecto a mis debilidades, lo veo de la mano de una oportunidad de mejora, en conjunto con cambios de hábitos, tengo el mal hábito de dejar las cosas para último momento, y luego me veo en contra del tiempo, y a pesar que tengo buen manejo bajo presión, este último tiempo me he sentido agotada mentalmente, y en ocasiones siento que despierto más cansada de lo que me acuesto, probablemente porque han sido semanas de mucho ajetreo, y es que

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

necesito encontrar un modo de optimizar mi tiempo y planificar mis actividades diarias para priorizar lo que es más importante y necesario. Respecto a mi futuro ámbito personal mi meta propuesta es obtener el título de Ingeniera Comercial, pero mis prioridades han cambiado, antes sólo buscaba el título por mayor estabilidad laboral y crecimiento personal. Hoy en día lo veo cómo una herramienta para crecer personalmente obteniendo experiencia y conocimientos que antes no tenía, pero me es difícil pensar si en unos cinco años más estaré trabajando con un empleador o de modo independiente. Quiero fortalecer mis aptitudes y habilidades, y aprender a mejorar mis falencias, pero por sobre todo me gustaría ser una persona íntegra y profesional.

Saludos Cordiales.



ACTIVIDAD DISCIPLINAR PORTAFOLIOS HITO 1

- Alumna: Ruth Mulgado Salinas
- Profesora: Edith Ubilla Briones

INTRODUCCIÓN

Para la siguiente actividad se utilizará la línea disciplinar de administración en base a un ámbito personal, cómo lo es, la creación de una tienda de ropa y accesorios deportivos originales en la ciudad de Illapel.

Se abordarán problemáticas en relación a este nuevo emprendimiento, el camino que se ha debido enfrentar cómo nuevos administradores y también analizaremos cómo la pandemia ha sido instancia para la creación de nuevos emprendimientos. No obstante, también se hará énfasis a otros emprendimientos que tuvieron que cerrar debido a que no pudieron reinventarse frente a la adversidad.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar e implementar un modelo de negocio viable para la inserción de una tienda deportiva, en la ciudad de Illapel. Al mismo tiempo reunir herramientas que permitan postular a organismos y entidades públicas que brindan financiamiento para microemprendimientos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Seleccionar un público objetivo.
- ✓ Realizar un estudio de mercado (investigación y análisis de la competencia).
- ✓ Desarrollar estrategias competitivas para la inserción de la tienda.
- ✓ Promocionar el negocio
- ✓ Establecer estrategias de planificación.
- ✓ Lograr una participación activa en el mercado
- ✓ Promover ideas innovadoras que permitan la comercialización de los artículos.
- ✓ Analizar las tendencias de moda pre existentes para escoger ropa que sea del gusto del público.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- ✓ Investigar y asistir a jornadas de capacitación en organismos que financian proyectos de emprendedores.

ANALISIS DE LAS PROBLEMATICAS

1. **“Adaptarse al cambio”** El 03 de marzo del 2020 se detecta el primer caso de covid-19 en Chile y con esto comenzaron a aparecer los primeros casos por contagios. Y comenzaba a vivirse un escenario complejo y desconocido en Chile. Junto a esto la pandemia comenzó a afectar el trabajo, fue en mayo a tan sólo dos meses del inicio de la pandemia que como medida de prevención y de ayuda a las empresas el gobierno le dio el vamos a la ley de protección al empleo, proyecto que permitía la suspensión laboral de los trabajadores, por un par de meses, y de este modo las empresas no tenían la obligación de seguir pagando sueldos, y los trabajadores podrían hacer uso de su seguro de cesantía.

Fue de este modo cómo mi marido al igual que muchos chilenos y chilenas fueron enviados a casa con suspensión laboral.

- ✓ Respecto a las empresas, la información muestra que en 2020 un total de 117.450 se acogieron a la normativa. De dicha cantidad, el 77,3% fue microempresas, el 17,9% pequeñas empresas, el 3,4% medianas y sólo un 1,4% grandes.

- ✓ Entre el 8 y 15 de abril, 2020 un total de 56.986 empresas se acogieron a los beneficios de esta ley, abarcando a un universo 786.790 trabajadores que podrían acceder al seguro de cesantía.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

2. **“Incertidumbre a lo desconocido”** Pasaban los meses y la situación comenzaba a empeorar, en Chile los casos no paraban, y en Illapel ciudad a la cual pertenezco, todos comenzábamos a tener miedo, no queríamos contagiarnos con COVID ni tampoco nuestros hijos. Y los casos por COVID todos los días aumentaban.

- ✓ Illapel es una pequeña ciudad perteneciente a la provincia del Choapa, cuarta región.
- ✓ Cuenta con una superficie de 2.629 km² y una población de 31.304 habitantes.

3. **“Emprender en tiempos de pandemia”** Pasaban ya 6 meses y la situación se mantenía del mismo modo, mi marido seguía con suspensión laboral y el seguro de cesantía ya se estaba terminando. Por lo que necesitábamos tomar una decisión, o él renunciaba a su trabajo y buscaba uno nuevo. O emprendíamos en algún pequeño negocio y así se mantenía con la suspensión laboral.

Dentro de la primera opción analizamos las condiciones y no eran tan favorables debido que.

- ✓ Tener 8 años con empleador y contrato, aunque estuviera congelado, si renunciaba no iba a llegar a acuerdo con la empresa.
- ✓ Buscar un nuevo trabajo en condiciones sanitarias desfavorables sería una sobre exposición para nuestro pequeño.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- Por los contagios a nivel país.
- Por tener que viajar y desplazarse en locomoción pública.

- ✓ Ahora si tomábamos el camino de emprender existían variables que igual debíamos afrontar.
 - El país estaba pasando por una situación de pandemia y se estaban estableciendo cuarentenas, cordones sanitarios y otras medidas de protección por lo que no se podía viajar a buscar proveedores.
 - Debíamos trabajar en un modelo de negocio que nos permitiera conocer las necesidades del público, conocer la competencia, tener un capital para poder iniciar el negocio, aunque fuera de forma on line para comenzar.

4. **“El Camino del emprendimiento”** En Octubre del 2020 luego de analizar el comportamiento del mercado y la necesidad de las personas de Illapel. Decidimos iniciar nuestra idea de negocio basada en una tienda de ropa y accesorios deportivos originales.

- ✓ En Illapel sólo existen tres tiendas de ropa deportiva.
- ✓ Los valores son realmente altos en cuanto a lo que respecta a ropa deportiva
- ✓ No tenemos proveedor directo para poder conseguir valores atractivos para su comercialización

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

5. **“Permanecer en el emprendimiento”** Los impactos de esta crisis son heterogéneos entre sectores y tipos de empresas. Debido a las condiciones sanitarias en nuestro país se han visto y analizado las dos caras de la moneda. Por una parte, está el modo en que han sido afectadas las pymes, muchas de ellas tuvieron que cerrar, y por otra parte las nuevas pequeñas empresas que se han ido abriendo paso, ante la necesidad.

✓ Un 45% de las empresas de comercio en Chile tiene sus operaciones detenidas ante la crisis del covid-19.

✓ Así, de acuerdo al sondeo realizado entre el 2 y 8 de abril, un 45% de las empresas encuestadas declaró no estar operando, un porcentaje superior al 22,6% registrado en la medición que se hizo la última semana de marzo.

Por su parte, sólo un 7% indicó que está operando al 100%, menor al 14,5% que había sostenido lo mismo en el sondeo anterior.

✓ Se observa un alto porcentaje de empresas que están cerradas, o sin operaciones, un 82% está operando bajo el 50% y solo un 7,1% está operando al 100%. Por su parte, un 51% de las empresas están aplicando el teletrabajo, pero solo un 12% del total de los trabajadores reportados por las empresas está haciendo teletrabajo.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Y desde otra perspectiva...

✓ En plena pandemia, Chile batió nuevamente el récord de creación de sociedades y nuevas empresas: 158.586 en 2020, un 14,4% más que en 2019. Es la cifra más elevada desde que se tiene registro, a contar de 2013.

✓ Solo en diciembre de 2020 se constituyeron 12.954 compañías, un 31,4% de alza respecto de diciembre de 2019.

✓ En plena crisis del coronavirus, un total de 15.994 sociedades se constituyeron en marzo de este año a través del Registro de Empresas y Sociedades (RES) -más conocido como "Tu empresa en un día"-, un aumento de 22 por ciento respecto con febrero y de 122 por ciento a 12 meses, según el informe Radar Pyme de Red Capital.

JUSTIFICACIÓN DEL CASO

“Adaptarse al cambio”

Cuando comenzó la pandemia sabíamos que iba a tener un impacto negativo en las empresas, en lo personal quizás cómo muchos no pensé que iba a ser todo tan rápido. Menos que mi marido iba a ser uno de los trabajadores que enviarían con suspensión laboral, debido que llevaba casi 9 años, por lo que fue algo sorpresivo. Sin embargo, gracias a Dios teníamos ahorros y existían fondos en

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

el seguro de cesantía que nos permitió poder tener un poco de calma mientras resolvíamos la planificación financiera de la familia.

“Incertidumbre a lo desconocido”

Illapel es una ciudad pequeña en comparación con otras ciudades de Chile. Y reconozco en lo personal que es algo que me da aún mucho temor, no quiero contagiarme, sobre todo por mis hijos, el menor sólo tiene dos años y ha sido difícil esta situación por qué no logra acostumbrarse al uso de mascarilla. Y bueno hemos tenido que adaptarnos a realizar las cosas de igual modo, pero con mayor precaución con la pandemia, eso incluye salir sólo en ocasiones, y en lo que respecta a compras o salidas al supermercado, sólo va una persona de la familia. Los paseos familiares ya no los realizamos, menos visitamos lugares en donde hay aforo más de lo permitido, y bueno las mascarillas y el alcohol gel se transformaron en íntimos compañeros.

“Emprender en tiempos de pandemia” Tomamos la opción de emprender aún en circunstancias adversas, por qué no podíamos confiar en un seguro de cesantía que sólo iba a durar un par de meses, y del trabajo de mi marido seguían sin llamarlo. Así que nos pusimos de acuerdo y comenzamos a trabajar en nuestra idea de negocio, analizamos el comportamiento del mercado, visualizamos un público objetivo y con unos ahorros que teníamos obtuvimos el capital necesario para poder comenzar con nuestro emprendimiento.

“El Camino del emprendimiento” Muchos dicen que es más difícil permanecer que iniciar, y que nunca se sabe si funcionará si realmente no se

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

intenta. Y es que si bien es cierto en Illapel existen tres tiendas deportivas oficiales, existe un cierto sentido de oligopolio con estas tiendas, debido que venden a un valor excesivamente alto, por lo que dar a los clientes la misma opción o similar pero un poco más económico parecía ser buena idea. Ahora nuestro principal problema a enfrentar es que no teníamos proveedores directos a los cuales comprar, y las circunstancias difíciles por la emergencia sanitaria se complicó los temas de viaje, por la exposición al virus y la alta demanda de casos entre ciudades.

“Permanecer en el emprendimiento”

Nuestra tienda deportiva forma parte de las 15.994 nuevas sociedades que se formaron en Chile. Y a pesar que el camino no ha estado exento de dificultades, ya vamos a cumplir un año de este emprendimiento. Y hasta el momento considero que vamos por un buen camino, nos hemos adaptado a la pandemia, realizamos repartos algunos días a la semana para no exponernos innecesariamente. Y estamos buscando diferentes alianzas con otros emprendimientos, además de buscar financiamiento en entidades públicas con el fin de ampliar el rubro. Con la idea siempre de haber desarrollado un modelo de negocio viable para la sociedad.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

INTERROGANTES

Con la llegada de la pandemia vinieron muchos interrogantes a nuestras mentes, debido que ha sido algo nuevo para todos, hemos tenido que adaptarnos a las diferentes circunstancias de las vidas, para proteger y cuidar a nuestros hijos. Al mismo tiempo que nos reinventábamos, por el bienestar y la estabilidad financiera de la familia.

Una de las primeras interrogantes que vino a mi cabeza era respecto a si;

¿Estará bien el camino que estamos siguiendo? Nadie quiere fracasar, y no lo digo por temas de perder dinero, sino más bien lo digo por el tiempo, y la energía invertida, las ganas de salir adelante y de que resulte un lindo proyecto. Pero entre mis fortalezas está la perseverancia, y a lo mejor el primer año no será todo ganancia, por qué primero deben conocer la tienda, luego debemos seguir invirtiendo y quizás si continuamos del mismo modo puede ir creciendo el emprendimiento.

Otra interrogante que surgió es **¿Una vez que pase la pandemia nuestra tienda seguirá siendo rentable?** Todos de algún modo necesitamos que las cosas mejoren, respecto que la pandemia ya no sea una amenaza para nuestra salud, pero nada nos asegura que después de esta pandemia no venga otro virus o enfermedad global.

Y es que debemos tomar todas las herramientas que estén a nuestro alcance, para mejorar nuestras finanzas familiares, pero también contribuir con el crecimiento del país, y por qué no ayudar con la creación de nuevos empleos en la comuna. El negocio puede ser pequeño pero la visión debe ser grande.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Ahora **¿Será que mi microemprendimiento perdurará a través del tiempo?** Con la pandemia se crearon muchas nuevas empresas, pero también muchas otras han dejado de funcionar, por lo que pienso que esta interrogante sólo el tiempo lo dirá, lo que si estoy segura es que tenemos todas las herramientas necesarias para poder administrar este emprendimiento, de un buen modo. No obstante, tenemos claro que aspectos debemos mejorar, y es por eso, estamos creando una red de apoyo y formando nuevas alianzas que nos ayuden a fortalecer nuestro negocio, entre otras estrategias de planificación.

VOLUMEN DE IMPACTO

Si en Chile hablamos de emprendimientos, en menor o mayor medida, vemos como las empresas que apuntan hacia la economía circular del país, han sido afectadas por la pandemia del COVID-19.

Y ante la disminución de las ventas, en conjunto con las medidas sanitarias que se tomó en Chile, muchas empresas tuvieron que mantener las puertas cerradas, y dejar la atención a público, al menos por un par de meses.

Lo que para muchos emprendedores significó el fin, debido que muchas tiendas de ropa tuvieron que desvincular a sus empleados, sin embargo, otros se acogieron a la suspensión laboral, lo que significó un alivio para los empleadores, pero no para las personas, puesto que el seguro de cesantía no duraba por muchos meses, y estar tanto tiempo confinados en su hogar se incrementaron sus

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

necesidades, y junto a eso también vinieron enfermedades emocionales debido al estrés generado por la pandemia.

No obstante, hubo algunos emprendedores que tuvieron que recurrir al ingenio y fortalecer nuevas líneas de negocio para poder continuar con sus emprendimientos. Y otros tuvieron que adaptar sus productos o servicios para otorgar soluciones en este contexto de emergencia sanitaria mundial, que seguimos viviendo.

Este punto ha sido de un gran impacto económico, social y familiar.

✓ **Económico.** La economía nacional se ha visto duramente afectada a raíz de la actual crisis sanitaria por el Covid-19. Las pymes, sector que otorga el 50% del empleo a nivel nacional, es una de las áreas más golpeadas. Alejandra Mustakis, presidenta de la Asociación de Emprendedores de Chile, agrega **“Estamos viendo la dificultad más grande que nos ha tocado vivir, sin precedentes”**. La problemática se acrecienta debido a los altos niveles de incertidumbre, **“ni siquiera sabemos lo que va a ser en uno o dos meses. Veníamos, además, de una crisis social muy profunda y de mucho dolor”**.

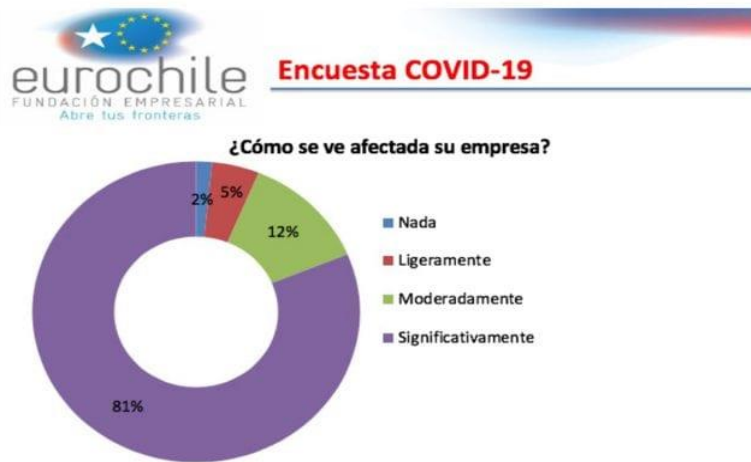
✓ **Social.** Recordemos que antes de la pandemia en Chile estaba presente el estallido social, debido a las marchas de muchos chilenos en desconformidad con las políticas del país, y si bien muchos se manifestaron de modo tranquilo y exigiendo derechos. Hubo muchos otros que sólo empeoraron todo, entraron a robar en negocios, quemaban las cosas, y los

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

emprendedores por seguridad tuvieron que cerrar los locales. Y es que a los emprendedores no les ha tocado nada sencillo, quizás por eso precisamente el estado esté impulsando nuevas políticas para poder ir en ayuda de los emprendedores.

✓ **Familiar.** Hubo ventajas y desventajas en este aspecto, debido que, al estar los niños sin jardín, y los colegios cerrados. Los padres tuvieron que hacerse cargo a tiempo completo de ellos. Ventajas por un parte por qué estaban protegidos en casa, sin tener que exponerse al virus, pudieron pasar más tiempo con sus padres de algún modo. Pero trajo también desventajas, principalmente por qué muchas madres tuvieron que dejar sus trabajos, debido a que no tenían quien cuidara de sus hijos. Por otra parte, al no tener trabajo, tuvieron que reinventarse y comenzaron a formar nuevos emprendimientos, y con esto se les complicó más la vida en casa, y el estrés aumentó. Por tener que ser madre, esposa, emprendedora y profesora de los hijos. Esto mismo ocurrió con los padres que les dieron la opción de teletrabajo, fue bueno por poder cuidar a sus hijos, pero también fue un desgaste emocional, por tener que lidiar con trabajo y casa al mismo tiempo.

¿Que indican los gráficos?



➤ Consulta realizada a 128 empresas de distintos tamaños y sectores que trabajan con la Fundación -fundamentalmente micro, pequeñas y medianas- muestra que un 73% de ellas ha perdido ya más de la mitad de sus ingresos habituales. Entre las principales medidas que solicitan para paliar la crisis se encuentran subsidios para mantener puestos de trabajo, postergar el pago de impuestos y un programa especial de préstamos para empresas.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA



➤ “En el último año, del millón 837 mil personas que han perdido su trabajo, 899 mil son mujeres, el 48,9%. Es decir que la pérdida de puestos de trabajo no ha sido proporcional, sino que ha afectado considerablemente más a las mujeres”, indica la directora de estudios de esta entidad, Paula Poblete.

CONCLUSIÓN

Al concluir esta actividad disciplinar pude analizar la otra perspectiva de las pymes, una parte que nunca antes había visto. Y es que destaco su perseverancia y resiliencia que han tenido ante todas las adversidades. No ha sido nada sencillo entre estallido social y pandemia. Sin embargo, hay muchos que aún siguen saliendo adelante motivados por sus familias. En esta misma línea rescato que de un total de 1.865.860 emprendedores, 709.933 son mujeres, conformando así un 38,1% de los emprendedores en Chile lo que me produce un gran sentimiento de admiración al género. Por qué sé cuánto cuesta ser madre, esposa, dueña de casa, algunas trabajadoras, y además emprendedoras.

Personalmente desde que comenzamos esta travesía, gracias a Dios ha tenido más altos que bajos, al menos hasta el momento. Pero cuesta mantenerse en el mercado, la competencia es grande, los competidores no tienen muchas veces lealtad o respeto y si lo llevamos a números las encuestas indican que muchos emprendimientos fracasan durante los 5 primeros años.

Y bueno al comienzo empezamos con mucho temor, por estar frente a un plano totalmente desconocido, pero considero que de eso se trata, de arriesgar, de intentar, de dejarse sorprender, y en el peor de los casos de aprender de los fracasos. No obstante, conforme van pasando los meses hemos tratado de implementar estrategias que nos permitan reinsertar la tienda frente a nuestro público objetivo. También hemos realizado alianzas con otras pymes, para fortalecer los lazos entre emprendedores, y ha resultado bastante bien entre las diferentes

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

partes; adicional a eso hemos realizado concursos por redes sociales para lograr una mayor difusión de la tienda, y atraer a los clientes.

Espero conforme pase el tiempo, podamos lograr el principal objetivo, que es mantener un negocio viable. Y con esto contribuir en la reactivación de los emprendedores en el mercado de Chile.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.emol.com/noticias/Economia/2020/04/13/982880/CNC-encuesta-despidos-empresas-coronavirus.html>
- Osses, S; Jaramillo, S. (2008). Metacognición: un camino para aprender a aprender. Estudios pedagógicos (Valdivia), 34(1), 187-197.
- Benavides, Pañeda, R. (2013) Administración (2a. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana. Capítulo 2 Planeación. Páginas 37-45.
- Comunidad Mujer: El 88% de las mujeres que perdió el empleo no volvió al mercado laboral. Recuperado de <https://www.comunidadmujer.cl/2020/09/comunidadmujer-el-88-de-las-mujeres-que-perdio-el-empleo-no-olvio-al-mercado-laboral/>.

PORTAFOLIO II



Ruth Noemí Mulgado Salinas.
TLU Ingeniería Comercial
Profesora: Edith Carola Ubilla Briones.
07 diciembre de 2021

UNIACC 2021

OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL

Mi objetivo para este segundo portafolios es identificar, analizar y comprender cuales son las actividades que ocupan principalmente mi tiempo. Una vez reconozca cuales son, quiero adquirir el hábito de organizarlas e ir dando prioridad a cada una de ellas, comprendiendo que no puedo realizar todo al mismo tiempo. De este modo podré organizar mis tiempos, para alcanzar un nivel óptimo en mi proceso de formación.

UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.

PRESENTACIÓN

Estimada profesora, mi nombre es Ruth Mulgado Salinas, y continuo en este proceso formativo, en busca de una versión mejorada de mí.

Al transitar a través de este portafolios he podido tomar conciencia de mis habilidades, mis gustos, mis intereses y también de los puntos que debo mejorar.

Si hablamos de algo positivo, una de las cosas que me llama la atención de mí, es la capacidad que tengo para realizar tantas actividades al mismo tiempo; por una parte, están mis hijos; una adolescente de 13 años que a veces pone mi mundo de cabezas, y un pequeño de 2 años cuatro meses.

Ambos de naturaleza exploradora, ruidosos, inquietos, muy absorbentes, pero sin duda son lo que más amo.

Luego están las labores del día a día en casa, ya que he decidido dejar de trabajar. Lo había comentado antes como una posibilidad, pero hoy ya es una realidad, y a pesar de que no fue una decisión fácil por tener que dejar mi trabajo, lo hago con la convicción de que todo es para mejor, necesitaba estar en casa, y apoyar más a mis hijos. Sobre todo, al pequeño que tiene un déficit en la parte verbal de la comunicación, y con la pandemia él no ha podido asistir a sala cuna, ya que no usa mascarilla y no me parece confiable asista en esas condiciones.

Por otra parte, mi pareja regresó al trabajo y se había vuelto cada vez más difícil tener que trabajar tiempo completo y dejar a una persona al cuidado de ellos. Por lo que al menos por este año pretendo con la ayuda de Dios estar en casa.

Y por último está el microemprendimiento, que es una de las cosas que absorbe más mi tiempo. Sobre todo, al finalizar el año 2021 ya que fue de mucho movimiento,

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

estrés y me he sentido con agotamiento casi crónico. Por dormir muy tarde por las noches y levantarme muy temprano por las mañanas. Tratando siempre de dividir mis tiempos entre ser mujer, mamá, dueña de casa, emprendedora y estudiante.

Y es en este último punto, que en ocasiones no he quedado conforme con mi rendimiento. Por qué a pesar de que me ha ido bien con lo que respecta a notas, hay ocasiones que no alcanzo a leer el material para toda la semana, y hay veces en las que me frustro por no tener tiempo para hacer todo lo que quisiera, y cuestiono tantas cosas, por qué mientras hago unas actividades, dejo de lado otras, pensando que todo es importante.

Y pienso que debo mejorar esos puntos, y dar un orden de prioridad a todas las responsabilidades que tengo. Quizás así podría alcanzar un óptimo rendimiento en el plano estudiantil que es donde más me gustaría mejorar.

No sólo se trata aprender y ejecutar a la ligera, sino ser consciente del modo en el que voy aprendiendo todo lo nuevo, para poder darle valor a mis conocimientos.

Por otra parte, siempre me he considerado una persona muy perseverante; y me gusta conseguir las cosas difíciles. Ya que, a lo largo de mi vida, me ha tocado enfrentar pruebas bien difíciles, pero gracias a Dios siempre he salido victoriosa.

No obstante, estos últimos meses han sido difíciles en el ámbito familiar, sobre todo para mi pareja. Debido a que mi suegro, hace un par de meses, le diagnosticaron cáncer en el colon, y francamente eso ha tenido a la familia inestable emocionalmente, y agregó agotamiento a lo que uno ya acumula durante el año.

Ha sido un periodo muy duro para todos, y mantenerse firme en estas instancias igual a veces es difícil, sobre todo cuando se tiene tanta responsabilidad en los

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

hombros. Sin embargo, debemos seguir luchando por cumplir nuestras metas y objetivos, siempre he pensado que lo difícil solo cuesta un poco más.

Para mí cada día trae su propia preocupación, ósea si, hablamos de mi proyección académica lo principal es terminar esta carrera, de la mejor manera, me enfoco en el día a día y trato de mejorar lo que haga falta.

Y me gusta que la vida me vaya sorprendiendo, sé que con trabajo diario podemos lograr todo lo que queramos, con la ayuda de Dios.

¡Me despido atentamente, saludos Cordiales!

NARRATIVAS REFLEXIVAS

7. ESTADÍSTICAS Y PROBABILIDADES.

Si hablamos de estadísticas y probabilidades muchos piensan que sólo es una rama matemática, incluyéndome. Sin embargo, lo que desconocemos es que en nuestra vida cotidiana la ocupamos de muchas maneras. Sin ir más lejos de seguro alguno de nosotros hemos jugado a lanzar una moneda y hacer apuestas con nuestros amigos, para ver si el resultado es cara o sello.

Incluso en muy común verlas en cosas simples, como nuestro vestuario diario; porque si escojo salir con polera y short en un día nublado. Que probabilidad existe que se ponga más frío, o incluso se ponga a llover.

Los primeros estudios de probabilidad se desarrollaron para resolver problemas de juegos y es allí donde más se nota su uso, porque te puede servir para tener más oportunidades de ganar, o para ahorrarnos dinero (al no jugar a juegos en los que es muy probable perder.

De este modo las probabilidades se utilizan en muchas áreas; en las matemáticas, la estadística, la física, la economía, las ciencias sociales, etc.

Y como siempre digo en lo personal no me gustan las matemáticas, siempre se me hace problema de tan solo escuchar oír, y en este caso no fue diferente. Aunque reconozco que, durante las primeras tres semanas, me pareció interesante porque era la introducción a las estadísticas, y vimos temas relacionados con medidas de tendencia central, posición y dispersión. Y esos conceptos me los habían pasado en el CFT, por lo que eran temas ya reconocidos para mí, y no me parecía de mucha dificultad.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

No obstante, entrando en la semana cuarta, comenzaron los problemas. Había muchas cosas que no entendía, respecto a variables aleatorias, distribuciones de probabilidad, intervalos de confianza, pruebas de hipótesis, regresión lineal, entre otras. Y bueno no voy a mentir, en estos casos debíamos ver por nuestros propios medios por qué la profesora no ayudaba con la resolución de dudas, y muchos de mis compañeros, quedábamos más confundidos que al inicio. Y esto me frustraba demasiado porque a pesar de que no me gusta el ramo quería entender y hacer las cosas bien.

Es por esta razón que a medida se fue volviendo complicado, tuve que pedir ayuda con un amigo, que entendía un poco más la materia, y me explicó un par de cosas, por qué igual no entendía todo.

Adicional a eso tuve que revisar mucha información relacionada a la materia, y vídeos que encontraba en YouTube para facilitar mi proceso de aprendizaje.

Una vez aprobada esta asignatura, me di cuenta que dentro de todo fue entretenida, Y al ser un ramo practico, debido a que todas las preguntas en foros de discusión debían ser de ejemplos creados por nosotros mismos. Fue muy productivo ya que pude relacionarme nuevamente con términos de varianza, la media, clasificaciones de las variables, cómo agrupar datos en tablas de frecuencia, para luego realizar análisis estadísticos, incluso me ayudó en el trabajo, durante los últimos meses que estuve en el departamento de finanzas municipal.

Y es que las estadísticas tienen una gran utilidad no sólo en aspectos sociales, sino que también sirve para todo tipo de investigación científicas, incluso si se tiene en

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

cuenta que los datos estadísticos son el resultado de varios casos de entre los cuales se toma un promedio.

Por lo que entender toda esta nueva información le dio un valor agregado a mi perfil de ingeniero en formación. Ya que las técnicas estadísticas se aplican de manera amplia en mercadotecnia, contabilidad, control de calidad y en otras actividades; incluso en estudios de consumidores o análisis de resultados en deportes. Es por esto que muchos administradores de instituciones, aprenden a utilizar estas técnicas estadísticas, ya que intervienen en la toma de decisiones futuras.

8.MICROECONOMÍA.

Personalmente me gusta mucho la microeconomía, y siempre me ha parecido muy interesante saber cómo uno de los objetivos de esta, es examinar el efecto de los cambios de precios en los consumidores, lo que se denomina (demanda) y el efecto de los precios en los productores bien llamado (oferta).

La microeconomía también, estudia las dinámicas a pequeña escala de la economía. Por lo que, aborda temas como la forma en la que se fijan los precios, o cómo el productor establece la cantidad que ofrecerá al mercado, incluso qué elementos influyen en las preferencias del consumidor, etc.

Cuando estudiaba en el CFT me gustaba mucho esta asignatura porque me ayudaba a entender el comportamiento social de las personas sabiendo que nosotros, tenemos necesidades específicas que deben ser cubiertas, como la; (alimentación, vestido, medicinas, vivienda) y existen múltiples factores que influyen

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

en la capacidad de generar recursos para satisfacer dichas necesidades, tales como trabajo, materia prima o capital.

Y en la primera semana estudie todo el material, he investigué harto al respecto, me parecía sencilla la materia en sí. Sin embargo, cuando hicieron el control me saque una nota roja, y pucha nunca casi tengo notas en rojo, por lo que me dio mucha lata, se produjo como un quiebre, por creer saber mucho respecto a algo, y luego darme cuenta que no era de ese modo.

Y me sentí bastante decepcionada, porque traté de hablar con el profesor, ya que no entendía la retroalimentación que entregan luego del control. Sin embargo, su explicación me dejó mucho más confundida. Y conversando con algunos compañeros, me di cuenta que se encontraban en la misma situación. De este modo las semanas siguientes no logré llegar a entender bien lo que solicitaba en los controles, porque encuentro que es que difícil tratar de interpretar lo que una persona necesita escuchar, ya que todos tenemos diferentes perspectivas y en ocasiones entendemos diferente.

No niego que al principio me costó mucho tomar el ritmo, no tenía buenas notas, las primeras tres semanas y eso me frustraba, no me gusta tener malas notas. Pero por sobre todo no me gusta no entender lo que se requiere, y varias semanas le hice hincapié en las respuestas que me tomaba malas, pero sus respuestas tampoco me convencían.

Así que comencé a estudiar un libro de Mankiw “**Microeconomía**”, y este libro me ayudó mucho a comprender más profundamente los temas de los cuales se trataban en clases y en los foros de discusión, por lo que me ayudó muchísimo.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Una vez que comencé a entender mejor, reafirmar lo que antes ya sabía, y es que la, Microeconomía juega un rol fundamental a lo largo de nuestras vidas, aunque no lo parezca. Y no sólo porque nos ayuda a prever situaciones económicas de la sociedad, sino también a saber cuál es el camino por el que se llegaría a otro escenario distinto.

En este sentido, las decisiones de consumo de las familias y de producción de las empresas juegan un papel destacado. Su importancia radica en que permite estudiar la manera de utilizar racionalmente los recursos, entre ellos los factores de producción, el trabajo, la tierra y el capital, para ser capaz de tomar decisiones más acertadas y obtener los mejores resultados posibles. Pude darle un sentido más consciente del modo en el que utilizamos los recursos naturales. Siempre gastamos mucho más de lo que necesitamos realmente, y no está bien tener más necesidades que lo que el planeta puede darnos. Por lo que día a día trato de cuidar los recursos que son brindados para el consumo humano.

9.MARKETING ESTRATEGICO.

Cuando hablamos de marketing, generalmente se piensa en el modo de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores. Sin embargo, debemos distinguir que existe dos tipos; el marketing estratégico y el marketing operativo. Ambos son complementarios, y nos ayuda a crear valor a las propuestas de negocio con un fin lucrativo para nuestra organización.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

El "**marketing estratégico**" se enfoca a mediano y largo plazo, y emplea diferentes técnicas de análisis del mercado para detectar oportunidades que permitan a la empresa crecer y destacar frente a sus consumidores, teniendo siempre en mente las necesidades del usuario.

En lugar de fabricar productos y servicios y luego pensar cómo vendérselos a los usuarios, en el marketing estratégico se analiza primero, cuál es la situación del mercado, la competencia que existe para nuestro producto o servicio, también se analiza a los consumidores, y luego se elaboran los productos y servicios en función de los nichos detectados.

Cuando supe que tendría esta asignatura me animó mucho más que las anteriores, no obstante en la primera semana me di cuenta que el trabajo igual era difícil y yo lo había visto como algo más sencillo de trabajar, y tampoco tuve una excelente calificación, y me quede esperando la retroalimentación para saber en qué debía mejorar, sin embargo eso no pasó, y luego en la segunda semana vino el control que trataba del desarrollo de estrategias competitivas, planes de marketing entre otros conceptos. Y también estaba como difícil, ósea, eran como preguntas capciosas que igual a veces se interpreta de un modo y resulta ser del otro, por lo que igual quedaba media confundida. En los foros de discusión me iba bien y me gustaba esa instancia para aprender todo lo relacionado con el tema, y para saber también de qué modo opinaban mis compañeros. Bueno siempre he pensado que los foros de discusión son una excelente herramienta de aprendizaje, porque permite investigar, analizar y luego formarse una opinión respecto a los temas tratados, por lo que en las semanas siguientes me comencé a apoyar en estos foros, y las dudas que tenía las iba anotando, lo mismo con términos nuevos,

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

también comencé a revisar los libros de la biblioteca y me empezó a ir mucho mejor en los trabajos, a pesar que mis calificaciones no venían con retroalimentación por lo que no pude llegar a saber en qué me equivocaba. Siento que hacer todos estos pasos le dio un nuevo sentido de resignificación de los conocimientos que ya tenía. Por qué aparte comencé a ponerlos en práctica con mi emprendimiento;

A través de esta asignatura me ayudó para:

- ✓ Descubrir nuevos mercados a los que puede dirigir mi emprendimiento.
- ✓ Analizar las posibilidades de dichos mercados.
- ✓ Detectar las nuevas necesidades de los clientes.
- ✓ Descubrir cómo nuestra tienda puede satisfacer dichas necesidades de la forma más eficaz posible.
- ✓ Analizar a la competencia directa e indirecta.
- ✓ Crear valor adicional y trabajar las ventajas competitivas.

10. PORTAFOLIOS II.

El portafolios digital se realiza con el objeto de reunir trabajos o documentos que permitan el seguimiento y la evaluación del proceso de aprendizaje del alumno. Así pude darme cuenta luego de haber comenzado con esta temática en el portafolios I.

Y cuando supe que portafolios sería parte de nuestro proceso formativo, adicional de las otras dos asignaturas, me complicó mucho, fue super difícil por tener que organizar mis tiempos y cada actividad se transformaba en gran aventura.

Y en ocasiones, me ha costado más, por qué me cuesta escribir respecto a lo que pienso, mi vida agitada a ratos no me lo permite entre, casa, hijos, estudios y emprendimiento se me vuelve difícil.

Aunque la entrega del primer portafolios dentro de todo fui bien evaluada, yo quedé feliz. Y ahora al comenzar las primeras semanas en este nuevo portafolios era entretenido, las actividades lúdicas fueron realizar un crucigrama y una sopa de letras, ambas enfocadas en el perfil de egreso del Ingeniero Comercial, después avanzamos a la actividad disciplinar, de comienzo no entendía muy bien las instrucciones, no llegaba a darme cuenta lo que la profesora solicitaba, y mis compañeros también estaban confundidos. Si embargo, la profesora luego envió un audio explicando mejor la actividad, y fue lo máximo.

En lo que llevamos con ella, siempre he admirado la buena onda de la profe, que, a pesar de no tener la obligación de hacer ciertas cosas, ella responde nuestras dudas, y nos deja aclaraciones. Y ha sido una parte muy importante en nuestro aprendizaje ya que es una guía y nos va ayudando a ver lo que debemos mejorar.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Hasta ahí todo bien, yo estaba bien feliz, pero se vino la entrega formativa de portafolios, y bueno trate de hacerlo del mismo modo que el primero, realice el portafolios de acuerdo a la misma estructura, solo con narrativas nuevas y evidencias nuevas lógicamente.

Y mi sorpresa y decepción fue enorme, tenía como calificación un 3.9 y según yo debía estar relativamente bien porque estaba del mismo modo estructurado que el primero, pero bueno no fue así y eso fue frustrante como volver a cero, realmente me sentí muy mal, más que por nota, fue por el hecho de haber creído que había entendido el concepto y ahora estaba mal todo o la mayoría de lo que había creado. Y pues eso me desanimó mucho, lo bueno que era una nota por entrega formativa, luego la profesora lo explicó, y eso me dejó más tranquila, aun podía mejorar mi portafolios.

A raíz de lo mismo, una compañera solicitó una reunión a través de meet con la profesora, porque muchos seguían confundidos respecto a la entrega de portafolios. Y ella accedió a la reunión, explico nuevamente todo, y resolvió todas las dudas de mis compañeros. Valoro mucho que haya hecho esta reunión porque creo haber entendido de que se trataba, y espero que este bien. Porque luego de esa reunión comencé a plantearme dudas, a resolver lo que podía, y lo que no entendía lo escribía para poder darle un nuevo sentido a mi experiencia de aprendizaje. Me di cuenta que soy visual, que en ocasiones necesito leer mucho las cosas para poder ir teniendo nuevas ideas. Y que la mayor parte del tiempo aprendo cuando le ayudo a mis compañeros con sus propias dudas.

MACROECONOMIA.

La Macroeconomía es una disciplina que analiza todo lo correspondiente con el empleo y desempleo, crecimiento económico, la renta nacional y las inversiones extranjeras, las tasas de interés en el banco central, la inflación, entre otras.

Todo lo que tenga que ver con la economía me gusta, porque me parece interesante conocer el comportamiento económico y las decisiones económicas que toman los individuos, respecto a sus inversiones a corto, mediano y largo plazo.

Y cuando iniciamos la primera semana, me di cuenta que el profesor tenía un modo diferente respecto a las intervenciones, ya que en los foros de discusión siempre hacía contra preguntas respecto a lo que nosotros comentáramos a su intervención inicial. Y me parecía bueno porque era una instancia para investigar más respecto a la materia que estábamos pasando, pero también resultaba agotador de algún modo responder a todo lo que él solicitaba. Mas por el hecho que yo no soy solo estudiante, y debo dividir mis tiempos entre todas mis actividades.

Y a pesar que no llevaba malas calificaciones, hubiera preferido que existiera una retroalimentación de parte suya. Para saber en qué me estaba equivocando, porque a veces sentía que calificaba sin saber bien a que correspondía, ya que hubo ocasiones en las que me restaba puntos en los foros por realizar interacciones fuera de tiempo, sin embargo, siempre las realizaba cuando debía hacerlas. Y en los controles siempre había preguntas capciosas, lo que hacía que me confundiera a la hora de dar mis respuestas. Y en los trabajos tampoco existía retroalimentación de su parte.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Por lo que me hubiera gustado que, en vez de responder todo el tiempo en los foros de discusión, hubiera hecho comentarios en los trabajos luego de entregar su nota.

No obstante, creamos un grupo de WhatsApp con dos compañeros más, y ellos me dan confianza a la hora de hablar temas de estudios, por lo que había oportunidades en las que repasábamos juntos algunos conceptos, y esto también nos daba la oportunidad de conocer lo que piensa la otra persona. Ya que todos tenemos diferentes opiniones. Así conocemos otras perspectivas y nuestra mente se amplía respecto a conocimientos. Y sinceramente me gustó mucho esta instancia en la que pudimos contenernos y apoyarnos un poco más. Ya que en varias cosas tenemos la misma realidad, somos adultos con ganas de surgir en este mundo competitivo, pero a veces el tiempo no, nos deja hacer todo lo que quisiéramos. Es por esta razón que el grupo nos sirvió de apoyo al menos para esta asignatura, si a veces teníamos dudas respecto a algún termino, nos apoyábamos. Y fue de este modo que siento macroeconomía les dio un nuevo sentido a nuestras vidas. Aprendimos del flujo circular de la renta, de las políticas económicas, y por qué son tan importante para nuestro país, también el rol que juega el sector público en la economía. Y por supuesto aprendimos también de los problemas macroeconómicos, que hoy en día lo vivimos en nuestro día a día producto de la pandemia por COVID-19 ya que eso ha hecho que en nuestro país y a nivel mundial la inflación desencadene otros problemas, como el desempleo, la pérdida del valor del dinero, una economía inestable. Y bueno debemos tratar de tomar buenas decisiones, ya sea en nuestra vida cotidiana, y en nuestro proceso de formación profesional.

11. BRANDING.

De esta asignatura había escuchado pocas cosas; sabía que era el proceso para construir una marca, ósea todo lo que sea estrategias, y acciones que ayuden a darle forma a nuestra idea.

“No se puede ganar el corazón de los clientes a menos que uno tenga corazón” (Charlotte Beers, 2006)

La identidad de marca representa lo que la organización aspira a que sea la razón de ser de la marca. Los involucrados con la marca deben ser capaces de articular la identidad de marca y deben protegerla. Si alguno de los elementos flaquea, a la marca le costará lograr su potencial y será vulnerable a las fuerzas del mercado.

Este párrafo representa a grandes rasgos lo que significa la asignatura, y bueno las primeras semanas todo era muy parecido a marketing, e incluso estudiamos los fundamentos de este.

No obstante, fueron pasando las semanas, comenzamos a trabajar con la imagen corporativa, la identidad de marca y el posicionamiento. Y bueno ahí se volvió todo un poco más complicado, porque los controles o los trabajos eran mucho de análisis y de práctica, y en ocasiones no alcanzaba a leer todo el material por lo que me tomaba mucho tiempo realizar los análisis y poder responder todo lo que se solicitaba. Y bueno en este caso tuve que estudiar hasta altas horas por las noches, una vez se dormía mi bebe, por que, durante el día, siempre pasaba algo que me dejaba sin tiempo para ejecutar bien las actividades.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Y bueno no voy a mentir, me he sentido agotada por todas las actividades de la Universidad, más las mías diarias, pero quería aprender todo lo relacionado con la marca, me ayuda con el emprendimiento. Y respecto a eso siempre lo vi como algo adicional a mi trabajo, pero una vez deje de trabajar, se ha vuelto algo importante para mí, y quiero poner toda mi energía para que resulte un lindo proyecto a largo plazo. Y ha sido de esta asignatura que he aprendido importantes conceptos relacionados con la comunicación visual, la conceptualización creativa, naming, logotipo, etc.

Por una parte, el naming es la técnica de diseñar el nombre a una marca. Y el logotipo, identifica a una empresa, un producto comercial, o un proyecto. Y el Packaging en lo personal era un concepto desconocido para mí, sin embargo, aprendí que es empleado por las empresas como método de seducción a la hora de conseguir nuevos clientes o fidelizar a antiguos compradores. Todos estos son aspectos fundamentales en el éxito de un producto, marca o servicio.

Una arquitectura de marca bien concebida y gestionada puede producir claridad, sinergia y apalancamiento de la marca evitando un enfoque difuso, confusión en el mercado y pérdidas en la tarea de construcción de la marca.

AAKER Y JOACHIMSTHALER, 2000

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS

PARTE I

Las evidencias de aprendizaje las dejaré en Google drive, pero también adjuntaré los links de acceso.

➤ **Contextualización 1**

En Fundamentos Numéricos escogí un trabajo de Distribución de frecuencia e interpretación de gráficos. Y es que una distribución de frecuencia viene a ser una serie de datos elaborados en categorías, con el número de observaciones que contiene cada categoría. La frecuencia se refiere a la cantidad de cada categoría.

En tanto, que a la sumatoria de las frecuencias le llamaremos total de observaciones que representaremos por (n) . Así:

Tenemos que saber que las distribuciones de frecuencias se pueden arreglar de dos formas diferentes, esto es, para datos agrupados y para datos no agrupados.

Ahora bien, antes de pasar a trabajar con las distribuciones de frecuencias es necesarios que conozcamos algunos términos fundamentales que nos ayudaran a entender mejor las distribuciones de frecuencias, tanto para datos no agrupados, así como para datos agrupados.

Frecuencia simple (f_i) : es el número de veces que aparece el mismo dato estadístico en un conjunto de observaciones. Aquí (f) se lee como frecuencia, mientras que (i) define el orden de las clases.

Frecuencia relativa (fr) : esta resulta de dividir cada frecuencia simple entre el total de observaciones. La sumatoria de las frecuencias relativas es igual a 1.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Frecuencia relativa porcentual (fr%): resultan de multiplicar cada frecuencia relativa por 100 La sumatoria de las frecuencias relativas es igual a 100%.

Frecuencias Acumuladas (Fi): se obtienen de las sumas sucesivas de las frecuencias absolutas.

Link

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Mol2IK4h0Mu_9cLAFoye0x9jdXfHat92/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

➤ **Contextualización 2**

Escogí un trabajo que considera las diferentes estructuras de mercado, que nos enseña que la estructura de un mercado no es siempre la misma, puede variar mucho a lo largo del tiempo. Un mercado que empieza como monopolio puede pasar luego a oligopolio e incluso acabar siendo un oligopsonio en el que los consumidores tengan todo el poder si el producto o servicio ya no es demandado a gran escala. Nos ayuda a comprender la competencia perfecta y la imperfecta que es más común.

En este sentido en la microeconomía, se considera estructura de mercado a los diferentes tipos de compradores y vendedores relacionados con la compraventa de un determinado producto o servicio, así como a su poder de negociación.

Los componentes de esta estructura son, por un lado, el número de consumidores interesados en un cierto producto o servicio y por otro la cantidad de vendedores que los ofrecen. En función del número de oferentes y consumidores existirá más o menos poder de negociación de las partes.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Link

<https://docs.google.com/document/d/1BDZg8-T1OZjlriRfZLh0-QKqIANiVzkv/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 3**

El trabajo que incluí es respecto a las ventajas competitivas y las estrategias

La ventaja competitiva es una característica con la que debe contar cualquier empresa que desee tener un mejor lugar en el mercado, y de este modo, reflejar o comparar el prestigio de otras empresas respecto de la propia, tomando en cuenta las estrategias que se hayan adoptado para alcanzar dicho prestigio.

Las ventajas pueden variar, pero el factor más importante de esta estrategia no es centrarse en lo que se vende, sino en cómo se vende. Esto le dará valor agregado a nuestra empresa.

Link.

<https://docs.google.com/document/d/1uJBkrG5JjfSHhZqtYpHoQP2KtVka8FkH/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS
PARTE II

➤ **Contextualización 4**

Para escoger esta evidencia me basé en la actividad lúdica 1 que era realizar un crucigrama enfocado al perfil de egreso del Ingeniero Comercial. Sin duda alguna ha sido una de las actividades que más me ha gustado, me recordó cuando era más joven y completaba estas actividades, y me encantaba leer, y luego buscar las palabras para hacerlas cuadrar las palabras en los espacios vacíos. Y es que a pesar que parece una actividad que aplica como pasatiempos, igual mejoran las habilidades lingüísticas.

- Favorecen la concentración. ...
- Perfeccionan la ortografía. ...
- Previenen enfermedades degenerativas (como alzhéimer y diversas demencias).
- Ayudan a mejorar el coeficiente intelectual. ...
- Estimulan la memoria.

Link

<https://docs.google.com/document/d/1lhyfBuCiUbzVUZyfVqHzsFo97hzCnqnA/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 5**

El trabajo que escogí, tiene que ver con el flujo de la renta, y los agentes económicos. Respecto a esto las empresas producen bienes y servicios mediante

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

la prestación de servicios productivos por parte de las familias, y a su vez las familias consumen bienes y servicios que son producidos por las compañías.

Esto se ve reflejado en la economía chilena, y hemos podido ver cómo ha sufrido muchas modificaciones, siendo una de las mayores consecuencias, la inflación en la mayoría de las cosas, que son necesidad básica, como los bienes perecibles, así también en el combustible, gas, materiales de construcción, vehículos, etc.

Y sabemos que para que la economía funcione en armonía debe tener un flujo circular, en donde hay intercambio de dinero entre consumidores y productores.

Link

https://docs.google.com/document/d/1daCLGL97v_Xy-32o7FUmUf9BGdpbCe_N/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

➤ **Contextualización 6**

Para esta evidencia, escogí un trabajo de branding, en el que el tema principal era de la comunicación de las marcas, y para mi trabajo ocupé la marca COLUN, una marca chilena, que ha ocupado un sitio de prestigio en mercados donde compiten las empresas más grandes de alimentos e ingredientes lácteos del mundo. Y bueno los éxitos de mercado son consecuencia del trabajo consistente en el cumplimiento de la promesa de valor

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

INDICE DE EVIDENCIAS

7. Evidencia Trabajo de Fundamentos Numéricos.

8. Evidencia Trabajo de Microeconomía.

9. Evidencia Trabajo de Marketing Estratégico.

10. Evidencia Actividad Lúdica 1, Portafolios II.

11. Evidencia Trabajo de Macroeconomía.

12. Evidencia Trabajo de Portafolios II.

13. Evidencia Trabajo de Branding.

14. Evidencia Actividad Lúdica 2, Portafolios II

15. Actividad Disciplinar, Portafolios II

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.
- La Microeconomía. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-microeconomia-y-como-nos-ayuda-a-comprender-nuestro-mundo/>.
- Dávila, S (2000): “El aprendizaje significativo. Esa extraña expresión (utilizada por todos y comprendida por pocos)”. Contexto Educativo 9, Recuperado el 05 de julio de 2016: <http://contextoeducativo.com.ar>.
- Moreira M. A. (2014). ¿Qué Hacer Para Producir Verdadero Aprendizaje Significativo? Multiversidad Management.
- La probabilidad. Recuperado de <https://www.smartick.es/blog/matematicas/probabilidad-y-estadistica/probabilidad-que-es/>.
- UNIACC (2021) Rubrica Entrega Formativa Hito 2. Portafolio Digital 2, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.

ACTIVIDAD LUDICA N°1
PORTAFOLIOS II
CRUCIGRAMA



- Alumna: Ruth Mulgado Salinas
- Profesora: Edith Ubilla Briones

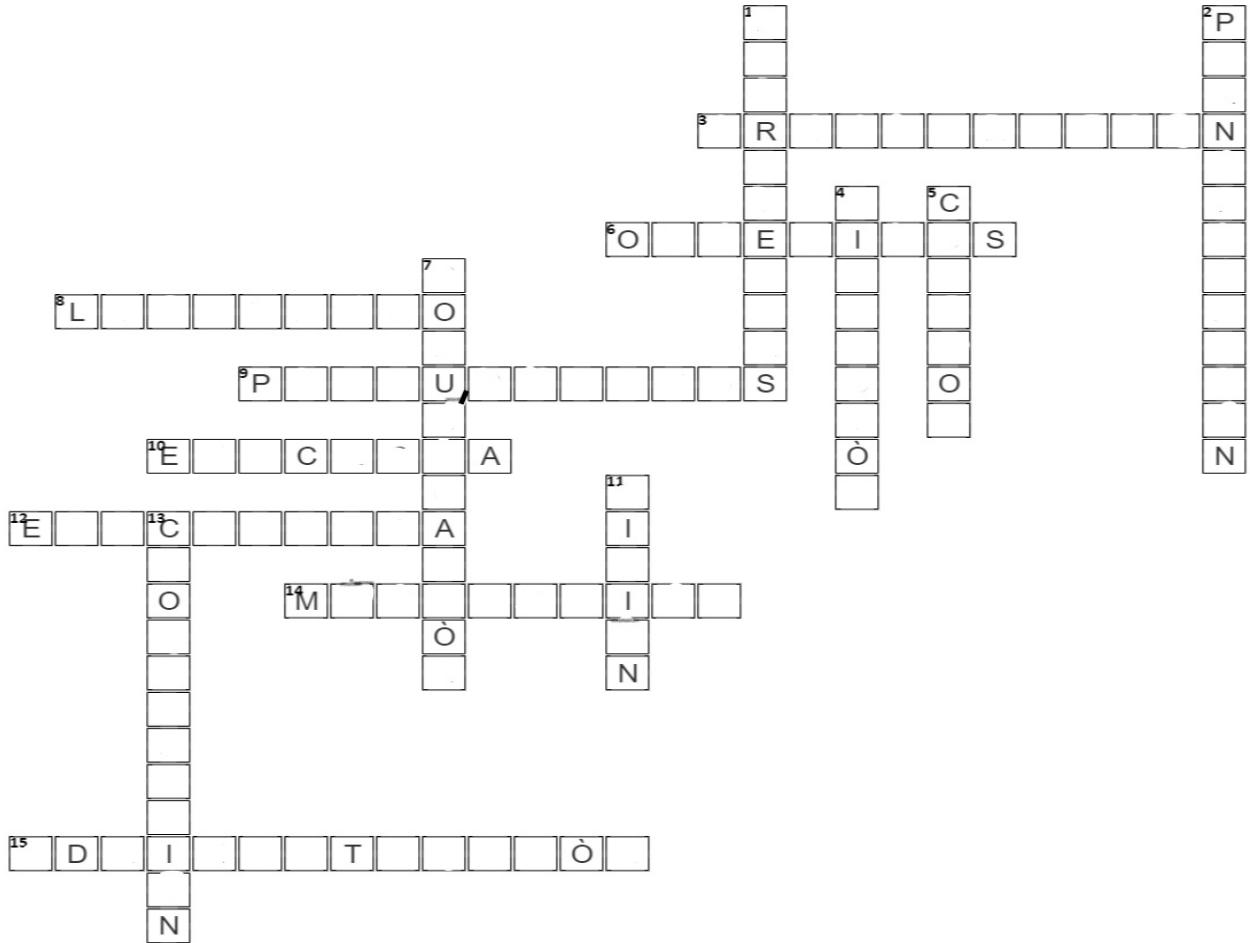
INTRODUCCIÓN

Para la siguiente actividad lúdica, se utilizará la asignatura de administración, y consiste en realizar un crucigrama, que es un pasatiempo, en el que se deben descubrir palabras que se entrecruzan, a partir de definiciones o sugerencias y de las pistas que van generándose con el conocimiento de las letras de otras palabras que hayamos acertado.

El crucigrama es una actividad para aprender conceptos, para relacionar imágenes con dibujos, especial para estimular el cerebro, para ejercitar la memoria, etc.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

CRUCIGRAMA



Horizontales

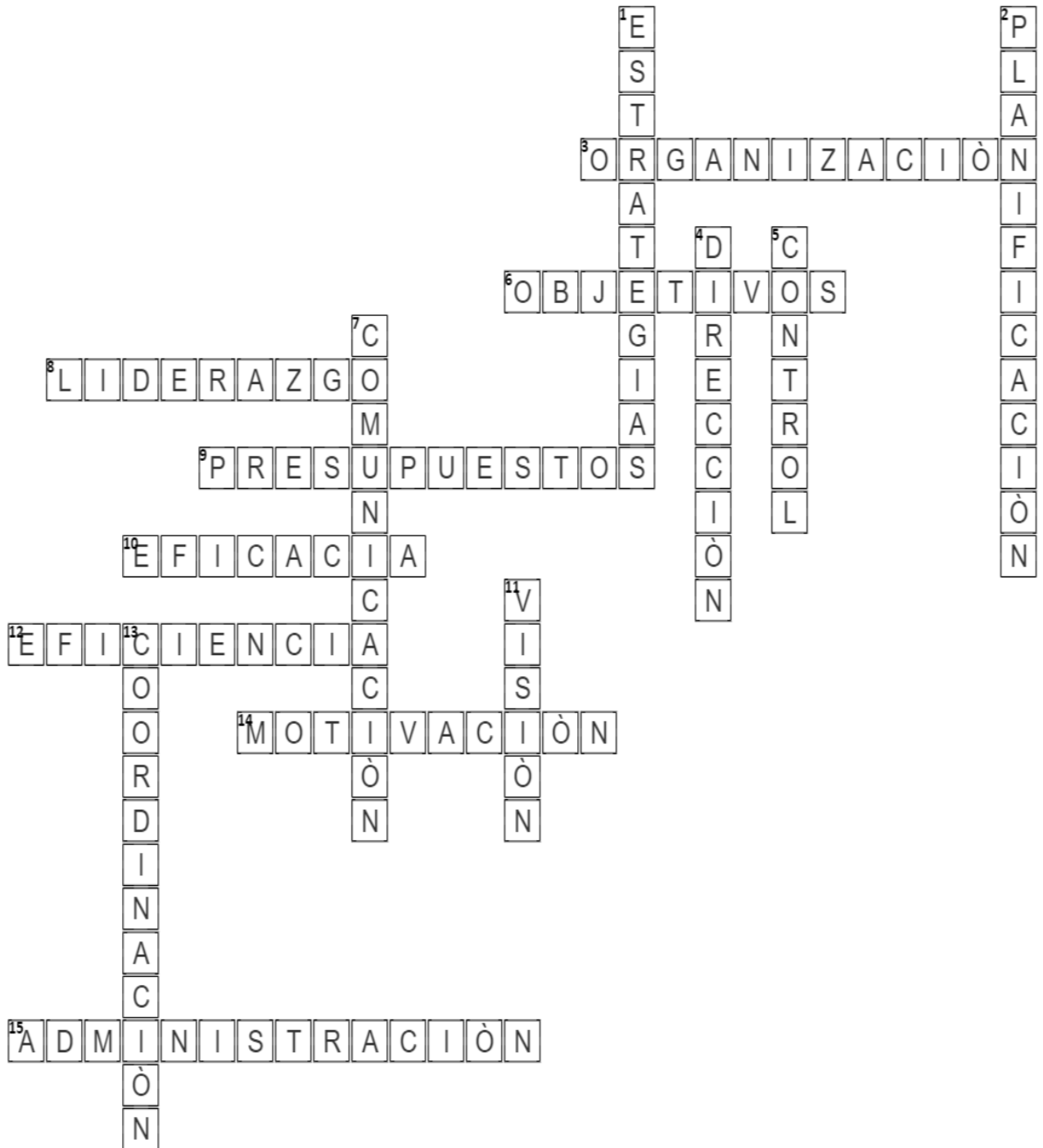
- 3 Es el conjunto de métodos y procedimientos puestos en práctica para ordenar, controlar y dirigir una empresa
- 6 Acciones o pasos concretos que realizan las compañías para alcanzar un propósito en particular.
- 8 Habilidad y comportamiento positivo que un individuo desarrolla en una organización e influye en los demás
- 9 Es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros respecto a las operaciones
- 10 Consiste en alcanzar las metas establecidas en la empresa
- 12 Relación existente entre menos recursos que son empleados para un proyecto y los logros que son obtenidos
- 14 Factor de suma importancia, permite a los trabajadores interesarse más y a tratar de alcanzar sus objetivos
- 15 Disciplina que busca por medio de la planificación, la organización, ejecución y el control de los recursos

Verticales

- 1 Plan de acción que se lleva a cabo para lograr un determinado fin en una empresa a largo plazo
- 2 Consiste en definir las estrategias que ayuden a alcanzar los objetivos previamente establecidos.
- 4 Es la aplicación de los conocimientos y la base para la toma de decisiones.
- 5 Proceso administrativo de evaluación y medición de la ejecución de los planes, para detectar irregularidades
- 7 Proceso mediante se transmiten ideas, informes o motivaciones que se traspasan a individuos.
- 11 Describe una expectativa ideal sobre lo que se espera que la organización sea o alcance en un futuro
- 13 Instrumento que permite integrar las funciones independientes de todos los departamentos de una empresa.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

SOLUCIÓN



CONCLUSIÓN

Al haber realizado esta actividad lúdica, fue muy entretenida. Siempre había completado crucigrama, pero nunca había realizado uno. Y aunque en mi caso no lo hice con mayor dificultad, me pareció una buena actividad para repasar conceptos, y aprender nuevas formas de estudio. Por lo que es un muy buen pasatiempo, y una experiencia que representó para mí una linda experiencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Generador de crucigrama. Recuperado de.
<https://www.educima.com/crosswordgenerator/showCrossWord/crossword.php>
- “Capítulo 4: Fundamentos de la Planeación y la administración por objetivos” de Koontz y Wehrich.
- “Capítulo 8: Estructura Organizacional: departamentalización” de Koontz & Wehrich, pp. 158-170

ACTIVIDAD LUDICA 2 PORTAFOLIOS HITO II



- Alumna: Ruth Mulgado Salinas
- Profesora: Edith Ubilla Briones

INTRODUCCIÓN

La siguiente actividad lúdica, consiste en realizar una sopa de letras, que es un pasatiempo, en donde su principal característica, consiste en encontrar y marcar determinadas palabras, que se pueden componer horizontal, verticalmente o en diagonal y del derecho o del revés, entre una serie de letras dispuestas en columnas y filas formando un cuadrado.

La sopa de letras es un recurso didáctico que facilita la acción educativa y sirve de motivación para los estudiantes. Y en nuestra actividad, se compone por palabras que son características del perfil de un egresado de la carrera Ingeniería Comercial.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

SOPA DE LETRAS

REALISTA	GESTOR	CREATIVO	INNOVADOR
VISIONARIO	PLANIFICADOR	ETICA	INTEGRO
AUTONOMIA	LIDERAZGO	ESTRATEGA	PROFESIONAL

O	W	F	T	J	O	S	D	G	J	L	Ñ	O	G	Z	I	W	E
R	F	I	H	L	K	Ñ	P	G	L	D	A	Z	L	B	N	M	K
O	R	N	F	H	G	E	E	Y	R	R	D	A	S	G	N	L	J
D	P	T	A	Q	W	S	F	G	E	W	N	V	B	K	O	Q	A
A	K	E	B	H	T	Z	S	C	H	O	F	A	E	S	V	D	I
C	L	G	J	O	U	T	E	T	I	W	R	A	D	F	A	N	M
I	E	R	R	Q	A	L	K	S	Z	A	Q	V	T	R	D	B	O
F	L	O	O	E	H	C	E	S	A	E	G	I	M	P	O	E	N
I	A	D	N	C	G	F	Q	F	T	D	S	S	R	T	R	L	O
N	G	F	H	D	O	Q	K	L	S	A	A	I	E	F	R	F	T
A	E	A	R	R	C	K	A	C	I	T	E	O	R	Ñ	L	K	U
L	T	F	P	U	R	E	D	C	L	V	G	N	R	D	F	B	A
P	A	R	N	H	E	F	E	R	A	R	H	A	B	C	R	A	P
R 4	R	V	D	C	A	D	O	R	E	S	T	R	A	A	Q	N	L
D	T	E	U	S	T	E	F	R	R	E	O	I	A	R	A	P	Ñ
R	S	S	L	O	I	D	E	S	F	J	I	O	L	P	P	A	D
S	E	Ñ	D	S	V	O	G	Z	A	R	E	D	I	L	S	P	D

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

R	O	P	P	R	O	F	O	A	E	D	O	A	W	Q	L	Ñ	P
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

SOLUCION

O	W	F	T	J	O	S	D	G	J	L	Ñ	O	G	Z	I	W	E
R	F	I	H	L	K	Ñ	P	G	L	D	A	Z	L	B	N	M	K
O	R	N	F	H	G	E	E	Y	R	R	D	A	S	G	N	L	J
D	P	T	A	Q	W	S	F	G	E	W	N	V	B	K	O	Q	A
A	K	E	B	H	T	Z	S	C	H	O	F	A	E	S	V	D	I
C	L	G	J	O	U	T	E	T	I	W	R	A	D	F	A	N	M
I	E	R	R	Q	A	L	K	S	Z	A	Q	V	T	R	D	B	O
F	L	O	O	E	H	C	E	S	A	E	G	I	M	P	O	E	N
I	A	D	N	C	G	F	Q	F	T	D	S	S	R	T	R	L	O
N	G	F	H	D	O	Q	K	L	S	A	A	I	E	F	R	F	T
A	E	A	R	R	C	K	A	C	I	T	E	O	R	Ñ	L	K	U
L	T	F	P	U	R	E	D	C	L	V	G	N	R	D	F	B	A
P	A	R	N	H	E	F	E	R	A	R	H	A	B	C	R	A	P
R	R	V	D	C	A	D	O	R	E	S	T	R	A	A	Q	N	L
D	T	E	U	S	T	E	F	R	R	E	O	I	A	R	A	P	Ñ
R	S	S	L	O	I	D	E	S	F	J	I	O	L	P	P	A	D
S	E	Ñ	D	S	V	O	G	Z	A	R	E	D	I	L	S	P	D
R	O	P	P	R	O	F	O	A	E	D	O	A	W	Q	L	Ñ	P

CONCLUSIÓN

Al finalizar esta actividad lúdica, me pareció muy entretenida. Antes cuando tenía más tiempo me gustaba hacer sopas de letras, pero nunca había elaborado una. Y aunque en mi caso no lo hice con mayor dificultad, al haberla hecho con características enfocadas en el perfil del Ingeniero Comercial, me pareció una buena actividad para enfocarme en la meta, pero sobre todo disfrutar del proceso de formación. Para mí terminar esta carrera representa esa anhelada meta, no obstante, al finalizar este proceso y egresar como Ingeniero Comercial quiero ser un profesional íntegro y autónomo. Con las mismas convicciones de siempre, pero con una formación en el área de la administración, el marketing, la contabilidad y la economía. Poder ayudar a las personas que necesiten de mi experiencia y de ese modo también perfeccionarme en lo que la vida me quiera enseñar.

BIBLIOGRAFÍA

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC
- (UNIACC, 2021) Perfil de Egreso recuperado <https://www.uniacc.cl/carrera/ingenieria-comercial-advance/>



METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Actividad Disciplinar Hito 2

Alumna: Ruth Mulgado Salinas

Profesora: Edith Ubilla Briones

UNIACC 2021

ÍNDICE

• Instrucciones	pág. 3 y 4
• Antecedentes del caso	pág. 5
• Teoría sobre el tema	pág. 6
• Datos estadísticos	pág. 6 y 7
• Árbol de problemas	pág. 8
• Restricciones del caso	pág. 9
• Integración de las 5 fuerzas de Porter	pág. 9
• Reflexión de fuentes bibliográficas	pág. 10
• Conclusión	pág. 11
• Referencias bibliográficas	pág. 12

INSTRUCCIONES

Considerar o incluir los aprendizajes que irás logrando en al menos una de las siguientes asignaturas:

- **Branding**
- Macroeconomía
- Gestión Financiera Corporativa
- Ética y Responsabilidad Social

Para desarrollar tu trabajo te sugerimos seguir los siguientes pasos:

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

Paso 2. Selecciona aquella bibliografía más importante que tiene relación directa con sus objetivos de investigación.

Paso 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.

Paso 4. Desarrolla los siguientes elementos:

- ❖ Antecedentes
- ❖ Teorías sobre el Tema
- ❖ Datos Estadísticos

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Paso 5. Indica las variables involucradas, cualitativas y cuantitativas.

Paso 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.

El árbol de problemas permitirá:

Desglosar el problema, las causas y los efectos que ayudan a mejorar su análisis

Perfeccionar la comprensión del problema al separar las causas y las consecuencias.

Visualizar en un diagrama las relaciones causas-efectos.

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

Una restricción es aquel elemento, que de alguna manera limita al sistema en el cumplimiento de sus metas y objetivos. Las restricciones pueden ser internas y externas.

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

Paso 9. Finaliza con una conclusión pertinente, sintetizando los elementos más relevantes de su trabajo.

Paso 10. Utiliza siempre un lenguaje formal y técnico, acorde con las temáticas y disciplina en estudio.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Paso 11. No olvides aportar ideas, soluciones viables y sobresalientes, incorporando ejemplos, experiencia personal, profesional o académica.

Paso 12. Utiliza citas de fuentes que sean pertinentes académicamente y atingentes a las temáticas trabajadas. Cita en forma correcta utilizando la Normativa APA.

Paso 13. Incorpora un índice enumerando ordenadamente y asignando un número de página a cada elemento del contenido.

3. Integra una reflexión: **Emprendiendo en tiempos de pandemia**

Fueron muchos los chilenos y chilenas que al inicio de la pandemia se vieron en esta disyuntiva, en mi caso, mi marido había recibido anexo de suspensión de contrato, después de haber trabajado durante más de 8 años para la empresa. Y tuvimos que tomar una decisión, necesitábamos alimentar a cuatro hijos, y el más pequeño tenía tan solo 8 meses cuando comenzó todo y el seguro de cesantía solo duraría un par de meses.

Por lo que nos animamos a hacer lo que antes no habíamos tenido valor; formar nuestra propia tienda virtual de ropa deportiva original, en la ciudad de Illapel, cuarta región.

Y esta idea se transformó en nuestro emprendimiento. Iniciamos con solo \$100.000 y todo lo que lográbamos ganar, volvíamos a invertirlo. Fue de este modo como poquito a poquito comenzamos vendiendo unas 6 poleras, unas canilleras, y calcetas deportivas, hasta que comenzamos a armar un capital mayor. No teníamos

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

proveedores directos, por lo que tomábamos las oportunidades que tuviéramos para comprar ropa, y luego vender con un poquito de comisión.

4. Desarrollo

ANTECEDENTES DEL CASO

Para realizar la entrega formativa de esta actividad he utilizado los aprendizajes que he ido adquiriendo a través de la asignatura Branding que, en lo personal, me ha ayudado bastante en el proceso de construir y realizar nuestro propio logo, nuestro nombre y me ha brindado estrategias para poder acercarme a mis potenciales clientes, además de brindarme herramientas para ir ganando un espacio en el corazón de mis clientes.

- ✓ En Illapel sólo existen tres tiendas de ropa deportiva.
- ✓ Los valores son realmente altos en cuanto a lo que respecta a ropa deportiva
- ✓ El país estaba pasando por una situación de pandemia y se estaban estableciendo cuarentenas, cordones sanitarios y otras medidas de protección por lo que no se podía viajar a buscar proveedores, y debíamos tomar todas las medidas sanitarias para no contagiarnos por COVID- 19.
- ✓ Debíamos trabajar en un modelo de negocio que nos permitiera conocer las necesidades del público, conocer la competencia, tener un capital para poder iniciar el negocio, aunque fuera de forma un line para comenzar

TEORIAS SOBRE EL TEMA.

La crisis sanitaria ocasionada por la pandemia del COVID-19, transformó la vida de muchos en todos los ámbitos. En lo personal solo trabaje unos meses medio día, mientras mi marido cuidaba a mi bebe. Pero estaba tan acostumbrado a mí, y estaba tan pequeño que ni siquiera estaba la posibilidad de enviarlo a un jardín por las condiciones sanitarias, y por el temor a contagiarnos, que todo se volvió muy difícil y tuve que dejar mi trabajo, por lo que me dediqué de lleno a este proyecto.

El emprendimiento genera un círculo virtuoso que favorece la creación de nuevos puestos de trabajo, la creación de nuevos productos genera competencia, permite acceder a nuevas oportunidades de trabajo; lo que bajo esta perspectiva promete al emprendedor la oportunidad de percibir ingresos superiores a las del trabajo por cuenta ajena (Constante & Zimmermann, 2006).

De igual forma, su importancia y relevancia para la economía es reconocida desde hace décadas, ya que funge como mecanismo para reemplazar actividades obsoletas y sustituirlas por innovaciones en un proceso denominado destrucción creativa (Schumpeter, 1940) y que permite a las economías renovarse de las crisis (Parra Miranda, 2014).

Es en este contexto que se presentan condiciones de incertidumbre extraordinarias que puede aportar a entender el fenómeno emprendedor y sus dinámicas tan particulares bajo este contexto adverso. Fueron y han sido muchos los jóvenes, y dueñas de casa que vieron una detección de oportunidades y visión positiva del futuro, e incidieron en su decisión de emprender un negocio

DATOS ESTADISTICOS.

- ✓ Un 45% de las empresas de comercio en Chile tenía sus operaciones detenidas ante la crisis del covid-19.
- ✓ En el año 2020 un 45% de las empresas encuestadas declaró no estar operando, un porcentaje superior al 22,6% registrado en la medición que se hizo la última semana de marzo. Lo que facilitó la creación de nuevos emprendimientos, tanto de servicios y de productos.
- ✓ Por su parte, sólo un 7% indicó que estaba operando al 100%, menor al 14,5% que había sostenido lo mismo en el sondeo anterior.

5. Indica las variables cualitativas y cuantitativas.

- ✓ En plena pandemia, Chile batió el récord de creación de sociedades y nuevas empresas: 158.586 en 2020, un 14,4% más que en 2019. Es la cifra más elevada desde que se tiene registro, a contar de 2013.
- ✓ Solo en diciembre de 2020 se constituyeron 12.954 compañías, un 31,4% de alza respecto de diciembre de 2019.
- ✓ En plena crisis del coronavirus, un total de 15.994 sociedades se constituyeron en marzo de este año a través del Registro de Empresas y Sociedades (RES) -más conocido como "Tu empresa en un día"-, un aumento de 22 por ciento respecto con febrero y de 122 por ciento a 12 meses, según el informe Radar Pyme de Red Capital.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

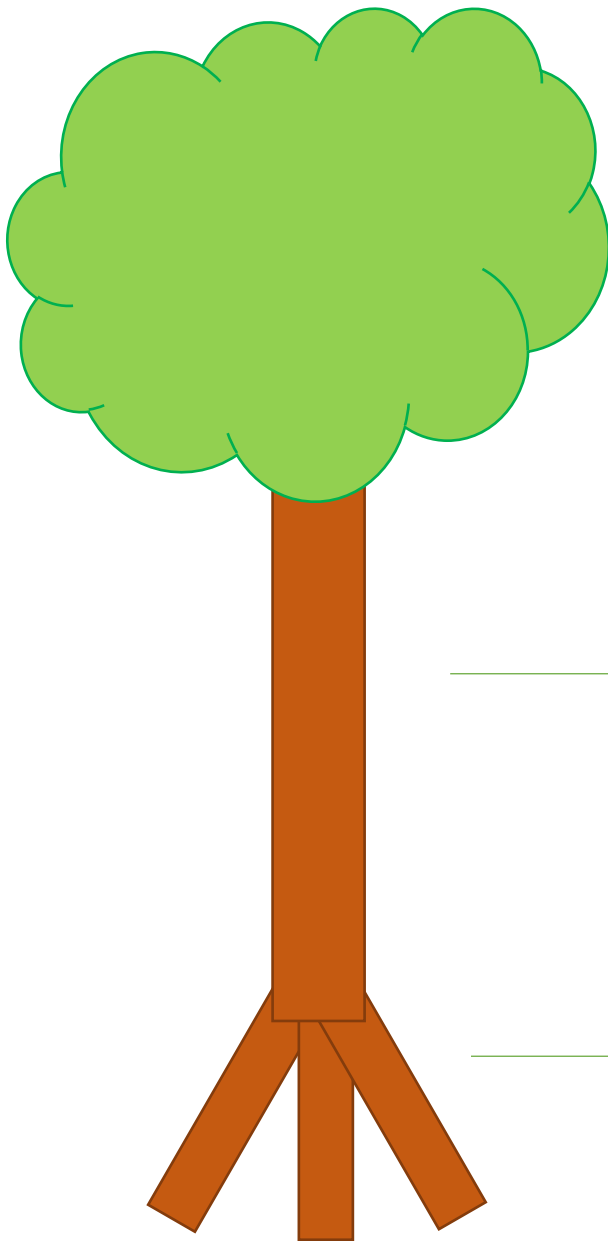
✓ En marzo de 2021, en particular, se crearon 15.994 nuevas sociedades a través del RES, lo que representó un aumento de 22% respecto con febrero –periodo en el que **se** constituyeron 13.117 sociedades-, además de un alza de 122% a doce meses.

✓ “En el último año, del millón 837 mil personas que han perdido su trabajo, 899 mil son mujeres, el 48,9%. Es decir que la pérdida de puestos de trabajo no ha sido proporcional, sino que ha afectado considerablemente más a las mujeres”, indica la directora de estudios de esta entidad, Paula Poblete.

✓ Una consulta realizada a 128 empresas de distintos tamaños y sectores que trabajan con la Fundación -fundamentalmente micro, pequeñas y medianas- muestra que un 73% de ellas ha perdido ya más de la mitad de sus ingresos habituales.

✓ Las pequeñas y medianas empresas son quienes generan entre el 60% y 70% de las vacantes laborales a nivel mundial. Esto significa que los proyectos de emprendimiento cada vez consiguen una mayor presencia frente a las grandes empresas.

6. Árbol de problemas



Ramas (efecto):

- Alta tasa de contagios a nivel nacional.
- Desempleo (principalmente en mujeres).
- Estancamiento profesional, y pérdida de aptitudes.
- Recintos educacionales cerrados.

Tronco (problema central):

- El Emprendimiento como necesidad.

Raíz (causa):

- Pandemia a nivel mundial.
- Fronteras internacionales cerradas.
- En Chile se declara Emergencia Sanitaria.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

7. Restricciones del caso

A nivel mundial, la economía ha tenido una fuerte desaceleración. Para los emprendedores no solo ha sido una salida, una oportunidad. Sino también ha sido esfuerzo, correr riesgos y seguir perseverando.

- ✓ Restricciones sanitarias, hubo que implementar medias de seguridad en base a emergencia sanitaria, establecimos repartos a domicilio solo tres veces por semana, (siempre con mascarilla, utilizando alcohol gel, trabajando con transferencias bancarias, para evitar el traspaso de efectivo.
- ✓ Cuando había cuarenta no podíamos hacer repartos, por lo que implicó días que no pudimos trabajar, y algunas veces cuando pedíamos el permiso para realizar algún trámite aprovechábamos de realizar alguna entrega.
- ✓ No podíamos enviar artículos a otras ciudades porque en primeras instancias, no eran artículos de primera necesidad.
- ✓ Falta de capacitación y asesorías para emprendedores.
- ✓ Competencia Monopolística.
- ✓ Falta de desarrollo de proveedores.
- ✓ Altos impuestos para las pymes.

Integración de las 5 fuerzas de Porter

1. Poder de negociación de los clientes:

- Comunicación y trato personalizado con cada cliente.
- Confianza y asesoría.

2. Poder de negociación de los proveedores:

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- Los proveedores de ropa original no trabajan directos con tiendas deportivas nuevas.

3. Amenaza de nuevos competidores entrantes:

- Altos costos en el mercado.
- Falta de financiamiento.

4. Amenaza de nuevos productos sustitutos:

- Ropa replicas.

5. Rivalidad entre competidores:

- Competencia de otras tiendas que ya se encuentran establecidas.
- Nuevos emprendedores, que quieren entrar con el mismo emprendimiento.

Reflexión de fuentes bibliográficas

El emprendedor por necesidad inicia su emprendimiento a partir de lo que está a su alcance, que fue lo que en mi caso personal ocurrió, sin tiempo de estudiar el mercado, o analiza la competencia.

No era parte de mi plan de vida, fue de manera excepcional por no poder incorporarme al mercado laboral. Y en general muchos se encontraban en situaciones económicas complicadas, como por ejemplo despidos laborales, falta oportunidades para lograr un empleo estable, necesidad de mayores ingresos, entre otros y deciden emprender como una salida de emergencia a la situación vivida.

El emprendedor se caracteriza por generar ideas, detectar oportunidades, es afín a los cambios al cambio, y se adapta con responsabilidad y entrega a distintos

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

escenarios que le plantea el mercado o su propia organización. Asimismo, actúa como un instrumento para dinamizar las economías y promover la flexibilidad del tejido productivo a través de la creatividad y la innovación, junto con otras políticas de fortalecimiento económico generando cambios estructurales en la economía local, regional y nacional (Nicolás Martínez & Rubio Bañón, 2020).

La pandemia transformó la manera de operar de las empresas y ha abierto el mercado a pequeñas empresas que pueden adaptarse más fácil y rápidamente al mercado. Muchas empresas e industrias redireccionaron sus esfuerzos para atender el mercado creciente de suministros médicos y de limpieza, cruciales para evitar la propagación de la pandemia (Haeffele, Hobson & Storr, 2020)

CONCLUSIÒN

La actual crisis sanitaria ha puesto en riesgo muchas fuentes de trabajo, lo que ha generado un momento propicio para iniciar proyectos de emprendimiento en diferentes áreas o, dependiendo del caso, reinventar servicios y productos.

Para que una iniciativa emprendedora, se logre concretar en tiempos de pandemia y siga sobreviviendo a las diferentes variantes, como inflación, competencia, entre otras, requiere que se identifiquen una oportunidad, se gestionen recursos de diferentes tipos y se corra el riesgo de ponerla en práctica. Por tanto, es la creación de valor lo que le da sentido al fenómeno emprendedor. Y es cierto que se trabaja mucho más que cuando tenemos empleador, pero si hay algo que rescato enormemente en este año que llevo emprendiendo, es la capacidad de sobreponerse a las adversidades, y la satisfacción de estar en casa al cuidado de mis hijos, y manejando mis tiempos. Ha sido difícil de sobre manera, pero acá continuamos, esperando pasar los primeros cinco años que muchos indican son los más difíciles en el emprendimiento.

El fenómeno emprendedor es un tema considerado como crucial para el desarrollo económico, por ello el interés de la academia para entenderlo y generar acciones que permitan detonarlo, ha incidido en su consolidación como área de estudio de las ciencias administrativas (Bryat & Julien, 2000; Schmitt, 2018; Shane & Venkataraman, 2007).

Referencias Bibliográficas

- <https://www.emol.com/noticias/Economia/2020/04/13/982880/CN-C-encuesta-despidos-empresas-coronavirus.html>
- Osses, S; Jaramillo, S. (2008). Metacognición: un camino para aprender a aprender. Estudios pedagógicos (Valdivia), 34(1), 187-197.
- El árbol de problemas. Disponible en <https://disruptivo.tv/columnas-y-notas/el-arbol-de-problemas-como-planificar-en-la-intervencion/>.
- Marco Lógico. Disponible en <https://economipedia.com/definiciones/marco-logico.html>.
- Benavides, Pañeda, R. (2013) Administración (2a. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana. Capítulo 2 Planeación. Páginas 37-45.
- [Comunidad Mujer: El 88% de las mujeres que perdió el empleo no volvió al mercado laboral](https://www.comunidadmujer.cl/2020/09/comunidadmujer-el-88-de-las-mujeres-que-perdio-el-empleo-no-volvio-al-mercado-laboral/). Recuperado de <https://www.comunidadmujer.cl/2020/09/comunidadmujer-el-88-de-las-mujeres-que-perdio-el-empleo-no-volvio-al-mercado-laboral/>.

PORTAFOLIO III



Ruth Noemí Mulgado Salinas.

TLU Ingeniería Comercial

Profesora: Francisco Gallardo.

01 agosto de 2022

UNIACC 2022

OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL

Mi objetivo para este tercer portafolios es distinguir y aplicar las habilidades y aptitudes que tengo, en mi desarrollo personal y profesional.

UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.

PRESENTACIÓN

Estimado profesor, ya nos conocemos de cursos anteriores, bueno mi nombre es Ruth Mulgado Salinas, y continuo en este proceso formativo, buscando las herramientas necesarias para transformarme en una buena profesional.

Al transitar a través de este portafolios, reconozco que he tenido menos tiempo que en meses pasados. He estado con harta carga emocional y física también. A mis 33 años siento que en ocasiones mi cuerpo descansa, pero la mente sigue trabajando.

El año pasado renuncié a mi trabajo, más que nada para apoyar a mi hijo pequeño, porque le costaba verbalizar en el lenguaje, y desde ahí en la casa siempre hay algo que hacer o inventar, y esta nueva etapa de dueña de casa tiempo completo, ha sido extenuante, debido a que también trabajo por un emprendimiento, que es la venta de ropa deportiva en la ciudad de Illapel. Entonces trato de dividir mis tiempos en ser estudiante, dueña de casa, mamá de una adolescente y un niño pequeño, y bueno también mujer emprendedora. Y me encantan los desafíos, el probarme a mí misma hasta donde puedo llegar, o traspasar los límites de vez en cuando, aunque a veces fuerzo mi cuerpo por levantarme diariamente temprano y dormir muy tarde por las noches.

Por otra parte, mi marido armó un emprendimiento con un socio, y trato de ayudarlo para que pueda resultar eso también. Su padre sigue en tratamiento de cáncer, por lo que ha sido especialmente difícil para él, y para el entorno familiar, pero estamos seguros que con la ayuda de Dios todo mejorará. Mientras tanto agradecemos las oportunidades que Dios y la vida nos dan, tenemos un hogar

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

maravilloso, y estoy segura que somos muy afortunados por vivir en un espacio amplio en tranquilidad y armonía con la naturaleza.

Por otra parte, me considero una persona idealista, perfeccionista y muy perseverante, todo lo que tenemos o estamos construyendo ha sido primero por Dios y segundo por nuestro esfuerzo diario, a mí no me va a ver lamentarme o rendirme, yo voy de frente luchando por mis metas. Y me siento muy bien cuando todo va resultando, a pesar del cansancio físico o mental. Que me gustaría mejorar el hábito de planificar bien mis actividades diarias y de este modo ordenarlas por prioridad, porque a veces corro por lo urgente, y dejo de lado lo importante.

¡Me despido atentamente, saludos Cordiales!

NARRATIVAS REFLEXIVAS

12. ETICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL.

Personalmente ha sido una de las mejores asignaturas que he tomado. Cuando estudie administración en el CFT nos hablaban de la ética solamente, en cambio ahora vimos todo lo empresarial y eso me ayudó a comprender mejor algunas cosas. Me considero una persona que trata de tener buenos principios y hacer las cosas de modo correcto, no por aparentar sino por lo que siento que es lo correcto.

Y es en este punto en donde la moral tiene su base en la sociedad, en lo que se considera establecido y aceptado por el grupo, normas de conducta que influyen de manera poderosa en la conducta de cada uno de sus integrantes.

Ahora la ética, por su parte, surge en la interioridad del ser humano, que reflexiona a la luz de sus conocimientos, entorno e intimidad, logrando conclusiones de su propia reflexión y que iluminarán sus propias elecciones.

Y dentro del contexto del curso hubo una frase que me gustó muchísimo y es así:

“El lugar interior donde cada uno decide” (Farías y Valenzuela, 2006, p. 22).

Y la verdad es esa uno siempre decide, nadie nos obliga ni a actuar bien, ni menos a actuar mal. Pero lo que descubrí en el paso de las semanas es que a veces no basta sólo con lo que uno hace o diga, porque la responsabilidad social va mucho más allá. Y me he cuestionado mucho en el modo en que las empresas

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

hacen mal uso de los recursos naturales. En general las empresas no tienen mayor comprensión sobre el alto grado de complejidad e inestabilidad de nuestro mundo, y lo cierto es Toda empresa, sin importar su tamaño, requiere adaptarse al ambiente y realidad de su ecosistema. Y es en este punto, después de este quiebre nos obliga a pensar y actuar diferente, puede ser que una sola persona no haga mayor diferencia, pero si buscamos apoyo en las nuevas políticas empresariales, veremos cambios.

Hoy más que nunca, las compañías que comprenden sus impactos están mejor posicionadas para abrir oportunidades de mercado, hacer perdurable su licencia para operar y administrar riesgos operacionales y regulatorios en el camino hacia el 2030. Es tarea de todos aprender a convivir en este mundo y dejar de hacer daño a este mundo que tanto nos ha entregado.

13. DESARROLLO ECONOMICO.

Respecto a Desarrollo económico no fue una asignatura muy de mi agrado debido que hablar de modelos económicos no era muy entretenido, sobre todo por la historia de los economistas. Hasta ahora yo sabía que las causas del desarrollo económico son variadas y de complejidad múltiple, siempre lo asociamos a un término relacionado con la capacidad productiva de una nación, pero en la realidad es mucho más que eso, tiene que ver con externalidades, tecnología, entre otros.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Aun así, honestamente no quede conforme con mi participación en esta asignatura porque para mí parte importante son los controles, y bueno mi mejor nota fue un 5.8 y no es que la nota signifique los conocimientos que uno tiene, sin embargo, las preguntas siempre eran tan capciosas que muchas veces me confundía, y pensaba eran las alternativas correctas sin embargo me equivocaba y eso me frustraba, no me gusta que me vaya mal cuando creo hacer las cosa bien, y claro estudiaba pero al momento de realizar los controles fallaba.

Aun así, al transitar por este portafolios he aprendido a concientizar, y enfrentar las problemáticas, y respecto a esta asignatura he aprendido que no existe una única fórmula para alcanzar y mantener el desarrollo económico.

Pero, en general, los países que lo han logrado han tenido una visión de largo plazo. Por ende, han invertido principalmente en sus habitantes para luego potenciar su crecimiento económico y social.

Algunas de las características principales del desarrollo son:

- Capacidad productiva cercana a su potencial: El país utiliza sus recursos potenciales. Es decir, hay muy poco capital ocioso.
- Sostenibilidad: El crecimiento económico es sostenible y tiene buenos fundamentos
- Redistribución de la renta: Pueden existir desigualdades en la distribución del ingreso. Sin embargo, estas no impiden que la mayoría de la población cuente con una calidad de vida elevada. Así, los más desfavorecidos reciben ayuda para mejorar su situación.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- Conciencia medioambiental: El mantenimiento del nivel de calidad de vida no implica hipotecar/extinguir los recursos naturales utilizados para la producción.
- Desarrollo del capital humano: No solo se desarrollan las habilidades profesionales de las personas, sino que se les potencia.
- Existe orden social: Las instituciones públicas cumplen adecuadamente sus funciones y los ciudadanos pueden confiar en ellas.

14. E- MARKETING.

El tener un emprendimiento funcionando, me ha ampliado la visión respecto a la era digital que ha sido abierta a nuestros ojos.

Y conocía algunas herramientas del marketing digital, porque he ido aplicando algunas estrategias, y técnicas a través de internet, buscando aumentar las ventas de nuestros productos.

No obstante, el objetivo del E-marketing es coordinar cada uno de los principios del marketing tradicional, junto con la infinidad de posibilidades que nos ofrece internet y las nuevas tecnologías.

Y esta asignatura me sorprendió, abrió mi mente para adquirir nuevas ideas y habilidades, aunque hubo semanas que tardaba mucho en responder los foros, pensando en que podía equivocarme, y que las ideas que tenía quizás estaban mal, debido a que eran 100% creaciones personales. Y bueno aprendimos sobre buscadores, sobre páginas web, y muchos otros conceptos cómo:

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- Posicionamiento en buscadores.
- Medición y análisis de tráfico a nuestro website.
- Campañas online de publicidad y email marketing.
- Comercio electrónico.
- Redes sociales.
- Diseño y desarrollo de páginas web.

A pesar que a veces dudaba de cómo aplicar las herramientas a lo que se solicitaba me entretenía mucho las actividades semana a semana y representaba un desafío semanal para mí. Ahora una de las cosas más difíciles de trabajar fue en la semana quinta, íbamos a mitad de semana y mi hijo enfermó de la nada. Y fue horrible, el sólo hecho de recordar me da mucha pena, por haberlo visto sufrir cuando le realizaban exámenes o cuando lo dejaron hospitalizado, casi muero de angustia por no haber tenido un diagnóstico. Y esta fue quizás la peor semana, no pude entregar un trabajo a tiempo, ni los foros que aprendí, porque a pesar que mi hijo le dieron el alta luego de dos días, siguió enfermo una semana entera más, y esos días pasé más en el hospital que en casa. Gracias a Dios está mejor ahora, hablé con el profesor de e-marketing y me dio la oportunidad de entregar el trabajo atrasado y también de realizar el foro. Por lo que dentro de todo lo malo que ocurrió puedo rescatar experiencias positivas. Y en referencia al e-marketing me queda más que claro que el cliente es el centro de nuestra atención. Que no debemos luchar

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

por vender un artículo sino más bien debemos conocer nuestra audiencia, y debemos entender y cubrir sus necesidades. Y una vez hagamos esto también debemos formar una comunidad y crear contenido y lazos importantes.

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS

PARTE I

Las evidencias de aprendizaje las dejaré en Google drive, pero también adjuntaré los links de acceso.

➤ **Contextualización 1 “Ética y Responsabilidad Social”**

Link

<https://docs.google.com/presentation/d/10wzQvwYRBsJX6tNR4tfc-bLeifOKyqF/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

Muy pocas veces escojo como evidencia una presentación para el examen, pero la verdad es que me gustaron muchas las preguntas por que hablaba de la responsabilidad social y el libro verde. Y es que nosotros como seres que habitamos este planeta llamado tierra, en este tiempo hemos sido llamados a fomentar el desarrollo de prácticas innovadoras, aumentar la transparencia e incrementar la fiabilidad de las evaluaciones y la validación

➤ **Contextualización 2 “Desarrollo Económico”**

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Link

<https://docs.google.com/document/d/134GkQPEJOMJuSeYd79dGskD8GdcM0rCh/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

Escogí el último trabajo, de la semana sexta... Porque me pareció más interesante que los anteriores, ya que hablaba del neoliberalismo. El neoliberalismo es una teoría económica que defiende el libre mercado y limitar el papel del Estado como la clave para el avance tecnológico y la prosperidad económica.

El neoliberalismo defiende que debe haber igualdad de oportunidades entre los ciudadanos, pero no lo hace en el sentido socialdemócrata de que todos partan con los mismos medios, sino de que puedan competir en la sociedad y en el mercado con las mismas reglas y leyes.

➤ **Contextualización 3 “E-Marketing”**

Link.

https://drive.google.com/file/d/1lwkP0PFny_SVwsiSff0oQGx7N9UQUCDo/view?usp=sharing

Escogí un afiche de creación propia el cual trataba de una exposición en una galería de arte, y debíamos trabajar con las herramientas de la semana.

Las comunicaciones de marketing, las campañas que se lancen en medios digitales y redes sociales seguirán, en muchos casos, este estilo de redacción de contenidos de la “pirámide invertida” (Franco, 2007).

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Este modelo funciona también en el ámbito radial y televisivo, es decir, es aplicable al contenido multimedia como forma de comunicación con las audiencias.

Una de las cosas más importantes que aprendí es que debemos comunicar de forma correcta y asertiva.

Ya que el marketing digital contempla el uso profesional de la comunicación escrita, y para ello se ha servido de la experiencia del periodismo escrito, que ha desarrollado técnicas para lograr captar la atención del lector o audiencia.

INDICE DE EVIDENCIAS

16. Evidencia corresponde a examen de Ética y Responsabilidad Social.
17. Evidencia corresponde a Desarrollo Económico.
18. Evidencia corresponde a E-Marketing.
19. Evidencia Actividad Lúdica 1, Portafolios III.
20. Evidencia Actividad Lúdica 2, Portafolios III.
21. Evidencia Actividad Lúdica 1, Portafolios III.
22. Evidencia Actividad Disciplinar, Portafolios III.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.
- UNIACC, (2021) Rubrica Entrega Formativa Hito 2. Portafolio Digital 2, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.

ACTIVIDAD LUDICA N°1



“MARIA MONTESSORI”

Pensadores y la Educación

Ruth Mulgado Salinas

Universidad UNIACC

Francisco Gallardo González

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

INTRUCCIONES

1. Selecciona una imagen de un pensador e investiga sobre su aporte a la educación.
2. Interiorízate en sus ideas y pensamientos, eligiendo uno de ellos con el fin de relacionarlo a la experiencia en el aula.
3. Escoge una cita del pensador que te haga sentido de acuerdo con tu experiencia de aprendizaje.
4. Establece una breve reflexión al respecto, dando ejemplificaciones y argumentando claramente al respecto

DESARROLLO

1.



“MARIA MONTESSORI”

2. María Montessori nace el 03 de marzo de 1870 en Chiaravalle (Italia), fue en 1896 que consigue el título de licenciada en medicina y se convierte así en la primera mujer que se graduarse de Doctor en Medicina de Italia.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Montessori, desarrolló un método pedagógico diferente centrado en el desarrollo y la madurez social del estudiante en lugar de basarse en el aprendizaje homogéneo y estándar, en donde se pone el énfasis en la evaluación, los exámenes o los cursos académicos.

Estudio también Antropología Filosofía y Psicología. Es en estos procesos que comienza a trabajar como ayudante en la cátedra de psiquiatría en donde se inclina por analizar niños y niñas con discapacidad, en donde se revela la importancia de una atención pedagógica más que médica en su desarrollo.

Durante la primera de cada del siglo XX comienza a ejercer la medicina, sin embargo, su compromiso y activismo social va tomando inercia interesándose cada vez más por la población desfavorecida de su entorno. En 1907 crea la famosa Casa dei Bambini una propuesta educativa humanista que transformó el concepto de educación, aportando ella misma el mobiliario y los materiales necesarios para poner a funcionar esta primera escuela. Esta escuela, así como las que inaugura posteriormente tenía una clara orientación hacia las clases más desfavorecidas.

Esta postura inicial cambió y María terminó denunciando públicamente que el fascismo trataba de convertir a los niños y niñas en “pequeños soldados”, por lo que en 1933 tiene que abandonar Italia por el fascismo, vive en España, la India y Países Bajos. Sólo hasta 1947 vuelve a Italia, su método se vuelve internacionalmente conocido. Y en 1949 es nominada al premio Nobel de la Paz en tres ocasiones.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Ideas y Pensamientos respecto a la educación

- ✓ Transformar el ecosistema del aula
- ✓ Proveer de materiales en función del nivel de desarrollo.
- ✓ Dejar hacer y observar.

Las ideas propuestas por Montessori se fundamentan en el respeto hacia el niño y en su capacidad de aprender, su método evitaba moldear a los niños como reproducciones de los padres y profesores

Los niños y niñas se desarrollaron mejor en un aula con interacción. El aprendizaje, ocurre como resultado de la experiencia, tanto física como lógica, con los materiales.

Los primeros materiales aportados por Montessori se basaban en el ensayo y error, utilizando aquellos objetos que generaban interés en el alumnado y descartando aquellos que no lo hacían. Los niños van aprendiendo en medida que van conociendo el ecosistema, de este modo el proceso de aprendizaje se desarrolla, a través de un proceso dinámico, participativo e interactivo del sujeto sobre su medio.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

❖ Cita de María Montessori escogida

“La primera tarea de la educación es agitar la vida, pero dejándola libre para que se desarrolle”

❖ Reflexión

Hasta el día de hoy el método Montessori sigue siendo muy popular en diversos países, ya que ha demostrado ofrecer resultados satisfactorios a los profesores y educadores que lo implementan, sobre todo para niños en edad temprana. En lo personal he tratado de apoyar a mi hijo pequeño a través de este método, a él le cuesta un poco el tema de la verbalización en el lenguaje, y he escuchado como muchos padres esperan que todos los niños hablen al mismo tiempo o dentro de lo que ellos consideran una edad normal.

No obstante, siempre he pensado que todos los niños tienen diferentes procesos, todos aprenden, pero en sus tiempos, por supuesto se les debe apoyar, pero no presionar, muchos son buenos con el lenguaje o los números y otros son buenos para utilizar herramientas o hacer deporte, y me parece perfecto sino el mundo estaría lleno de puros médicos y profesores.

BIBLIOGRAFIA

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase, Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.
- Web Aportaciones de María Montessori a la educación. Recuperado de <https://www.eduforics.com/es/aportaciones-de-maria-montessori-a-la-educacion/>
- Editorial MD (2022), María Montessori Aportes y Biografía, extraído vía web: <https://www.editorialmd.com/blog/maria-montessori-aportes-y-biografia>

Actividad Lúdica N°2 Trabajo grupal semana 04



Portafolio III 202-444752

Ruth Mulgado Salinas Eliseo

Bastías Mendieta UNIACC

2022

1. Únete a un compañero/a para realizar el trabajo y comunícale a tu docente tutor

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

los nombres de los integrantes.

2. En duplas seleccionen un libro o película que se relacione a los aprendizajes esperados del perfil de egreso.
3. Realicen una descripción breve respecto a la elección, explicando el argumento principal del libro o película.
4. Desarrollen una reflexión considerando el aprendizaje esperado y la relación con el perfil de egreso de la carrera de Ingeniería Comercial.

Desarrollo

1. Para el desarrollo de esta actividad, nuestro grupo de trabajo estará conformado por Ruth Mulgado Salinas y Eliseo Bastías Mendieta. 2. Ha sido una difícil decisión, pero de acuerdo a nuestro criterio y creyendo que es lo que más se acerca a nuestra idea de perfil de egreso, hemos decidido utilizar la película “En busca de la felicidad” como base para nuestra actividad.

3. La idea principal de la película, muestra a un tipo que le ha tocado vivir diferentes tipos de dificultades de índole personal, al punto de quedarse solo al cuidado de su hijo, sin trabajo, absolutamente quebrado (sin dinero) e incluso sin tener donde vivir. Por medio del uso de sus habilidades creativas y de resolución de problemas, es capaz de salir adelante ingresando a trabajar a una de las empresas más importantes en administración de fondos y destacando como empleado, la manera en que hizo uso de sus habilidades

técnicas y también habilidades sociales para sobresalir y sin descuidar a su pequeño, nos da una lección de perseverancia y valentía.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

4. De acuerdo a la información dada por UNIACC, el perfil de egreso para el ingeniero comercial, tiene sólidos conocimientos en las ciencias administrativas, finanzas, recursos humanos y contabilidad. Con especial énfasis en marketing empresarial y gestión comercial. Es capaz de liderar estrategias, organizar y resolver identificando dificultades y planeando soluciones.

Todas estas características las podemos ver reflejadas en nuestro personaje principal, pues, aunque tomó malas decisiones en un principio (la inversión en la maquinaria médica) pudo darle vuelta a la situación, haciendo de su propia capacidad y competencia, el capital que no poseía físicamente. Tuvo que ser paciente y perseverante, para demostrar por medio de sus números, que tenía lo que se necesitaba para destacar en una competencia, contra otras personas que quizá, se encontraban mejor favorecidos que él.

Es lo que buscamos en nuestro perfil, poder ser lo suficientemente fuertes, física y mentalmente, para conseguir nuestros objetivos, aunque a veces nos toque estar en el fondo.



LA BÚSQUEDA DE ALTERNATIVAS

Actividad Disciplinar Hito 3

Alumna: Ruth Mulgado Salinas

Profesor: Francisco Gallardo

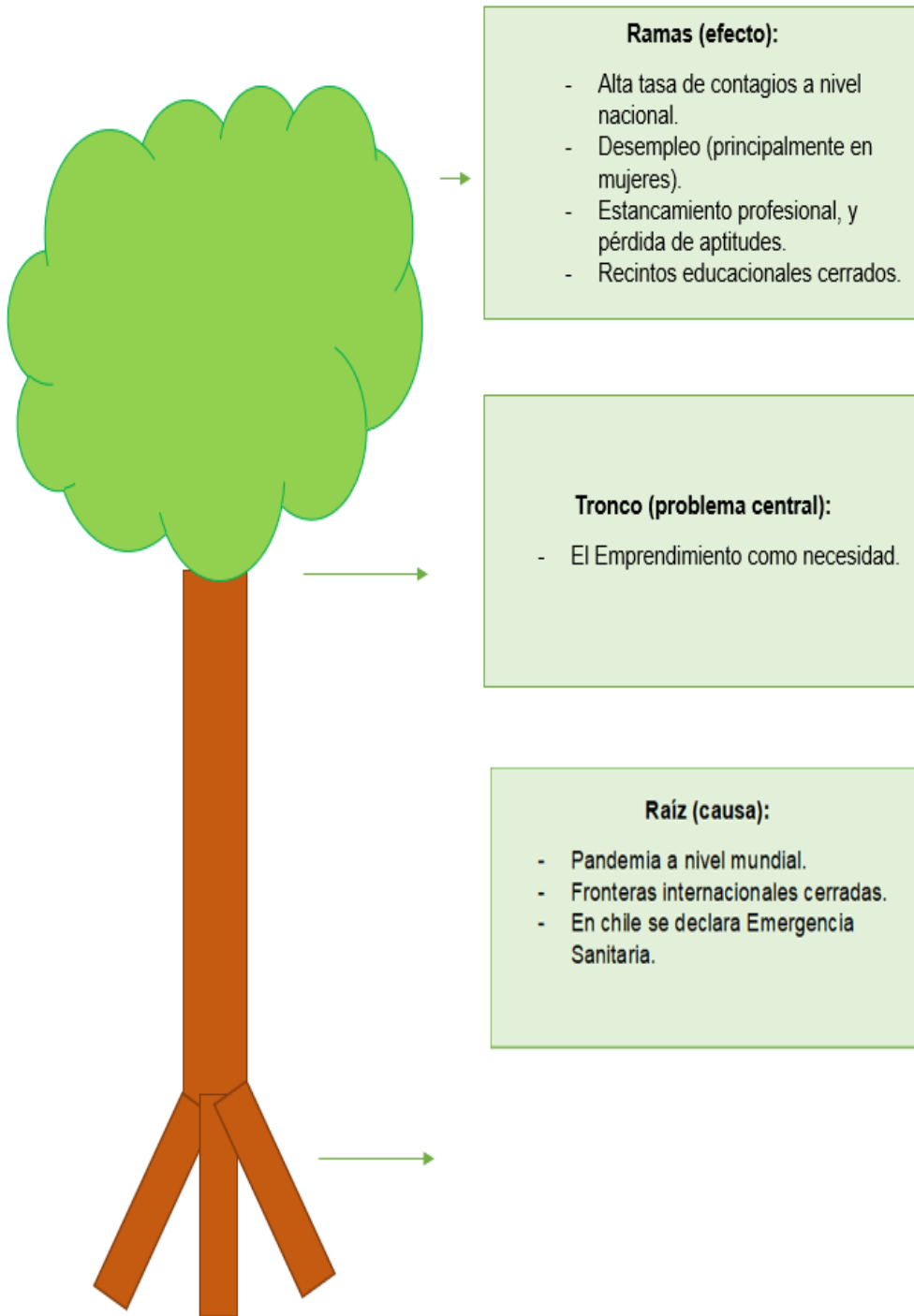
UNIACC 2022

INTRODUCCIÓN

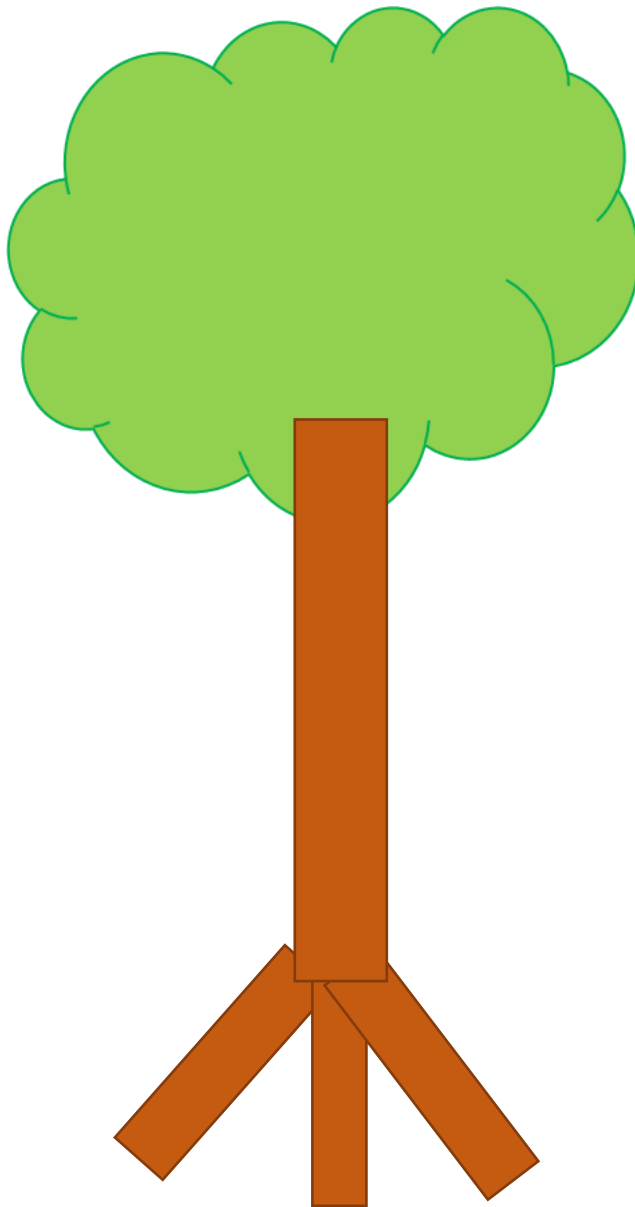
Para la siguiente actividad se utilizará la línea disciplinar de Brand Management, esta asignatura ha sido especialmente importante, por qué me ha brindado estrategias para poder mantener a mis principales clientes, además de brindarme herramientas para luchar por un espacio en la economía local. Hoy reconozco la importancia de una marca, y el impacto que genera en las mentes, pero las condiciones han sido difíciles. Es por esto que veremos cómo es el arduo camino en la vida de un emprendedor, frente a condiciones adversas como lo siguen siendo la pandemia que aún no ha dado tregua, el alza del dólar, la desestabilización económica a nivel mundial, entre otras disyuntivas que van surgiendo con el paso del tiempo.

INSTRUCCIONES

Árbol de Problemas Hito 2



Paso 1. Construye el árbol de objetivos SOLUCIONES “Continuar con el emprendimiento”



Ramas: Fin

- A pesar de que el dinero está perdiendo su valor, buscar ofertas.
- Crear estrategias e ideas innovadoras.
- Para mantenerse en competencia debemos fortalecer nexos con instituciones.

Tronco: Objetivo

- Continuar en el camino del emprendimiento.

Raíz: Medio

- Continúa la pandemia a nivel mundial.
- La inflación a nivel nacional.
- La economía se desestabiliza a nivel mundial

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

El árbol de objetivos permitirá:

- Describir la situación futura que prevalecerá una vez resueltos los problemas.
- **Identificar y clasificar los objetivos por orden de importancia.**
- **Visualizar en un diagrama las relaciones medios-fines.**

A través del árbol nos damos cuenta lo difícil que puede ser el día a día de los emprendedores, luego de que hubiera mucho efectivo circulando en los años 2020 y 2021, es realmente en este año en donde podemos ver los estragos de la pandemia. De este modo hemos identificado y clasificado los objetivos por orden de importancia.

- ✓ Conocer con claridad a nuestro target.
- ✓ Trabajar para y en pro del cliente.
- ✓ Establecer estrategias de planificación, y llevar la contabilidad clara.
- ✓ Realizar estudios de mercado frecuentemente (investigación y análisis de la competencia).
- ✓ Trabajar en el marketing de la tienda.
- ✓ Continuar con una participación activa en el mercado local.
- ✓ Idear innovadoras estrategias que permitan la comercialización de los artículos.
- ✓ La moda está en constante cambio, se debe analizar las tendencias de moda pre existentes para escoger ropa que sea del gusto del público.
- ✓ Continuar en jornadas de capacitación dentro de organismos que financian proyectos de emprendedores.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Se estima que un 93% del total de trabajadores del mundo condujeron su actividad laboral dentro de un modelo de cierres temporales, limitaciones y restricciones importantes durante el 2020 y 2021. Si partimos de estas 2 profundas distorsiones (entre miles) que originó la pandemia en los últimos 2 años, podemos entender por qué tantos médicos, economistas, sociólogos, científicos y expertos de industria anticipan que el 2022 será el año de “La Gran Incertidumbre”.

Paso 2. Identifica las estrategias alternativas (del árbol de objetivos) las cuales deben contribuir a cambiar la Situación Actual a la Situación Futura “Deseada”.

Estrategias Alternativas:

Hoy en día existe la posibilidad de poder postular a fondos concursables a través de entidades públicas y de asesorías, como es el caso de Sercotec, o Corfo. Y a pesar que no hemos podido postular y ganar un proyecto, me gustaría intentarlo a mediano plazo.

Por otra parte, buscar un local para arrendar es una gran oportunidad y estrategia, porque no toda la audiencia se concentra en los medios digitales, y en ocasiones las personas sienten dudas, en cambio sí existe un lugar físico las personas pueden asistir y ver con sus propios ojos.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

El mundo está en constante cambio, y la tecnología avanza día a día por lo que de cierto modo nos obliga a mantenernos actualizados, y de cierto modo fortalecer el marketing digital y tradicional.

	CRITERIO 1	CRITERIO 2	CRITERIO 3
	Financiero	Social	Ambiental
ESTRATEGIA 1 Continuar en asesoría por parte de Sercotec	Existe la posibilidad que dentro del transcurso del tiempo se pueda postular a algún aporte estatal.	Nos mantiene en un círculo de emprendedores en donde podemos formar comunidad.	Trabajamos de modo que el packing de nuestros productos no sea dañino para el medio ambiente.
ESTRATEGIA 2 Buscar el arriendo de un local.	Creemos que aumentarán las ventas si encontramos un lugar físico.	Las personas se guían por lo visual, y si tenemos un lugar físico será más cómodo ver los productos.	Tal vez no usamos el reciclaje, por el nivel de prendas, pero si al trabajar prendas de calidad deberían ser más duraderas.
ESTRATEGIA 3 Mejorar las estrategias de marketing digital y	He considerado la idea de una página web, para poder llegar a otro público.	Quien no se atreve a innovar se queda en el proceso.	Queremos desarrollar ideas amigables con el medio ambiente,

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

<p>tradicional, y mantener proveedores seguros.</p>	<p>Y mantener proveedores que nos ayuden a que los valores se mantengan dentro de lo posible</p>	<p>Y por los proveedores se necesita actualización constante para poder tomar las ofertas disponibles.</p>	<p>del mismo modo que mejoramos nuestra imagen.</p>
--	--	--	---

Paso 3. Establece indicadores de eficiencia y eficacia. Los indicadores identificarán evidencias que demuestran lo alcanzado, para ello es importante considerar que deben cumplir con los siguientes atributos:

- **Práctico:** esto quiere decir que debe medir lo importante, tener el número mínimo de Indicadores necesarios para medir cada Objetivo.
- **Independiente:** significa que no puede haber una relación de causa-efecto entre el Indicador y el Objetivo correspondiente.
- **Focalizado:** esto significa que debe ser específico, indicar el grupo objetivo, cantidad, calidad, tiempo y lugar.
- **Verificable Objetivamente:** esto quiere decir indicar aquellas fuentes de información que puedan ser revisadas objetivamente para verificar si se ha alcanzado un objetivo determinado.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Indicadores de eficiencia y eficacia:

EFICACIA	EFICIENCIA
Asesorías y Marketing	Mejoramiento en los procesos
Énfasis en mantener valores	Racionalización y planificación
Arrendar un local comercial	Administración y control de los recursos.

Paso 4. Realiza un FODA

Fortalezas

- Atención personalizada y adaptada a nuestros clientes.
- Cartera de clientes fidelizada.

Debilidades

- No contar con tienda física.
- No poder dedicarme a tiempo completo.

FODA

Oportunidades

- Solo existen 4 tiendas con venta de ropa deportiva original.
- Posibilidad de arriendo de un local

Amenazas

- Inflación a nivel nacional y mundial.
- Desestabilización de la economía.
- Alzas en el dólar.

CONCLUSIÓN

Al concluir esta actividad disciplinar pude analizar otra perspectiva de lo que ha sido transitar por el camino del emprendimiento.

Ya estamos pronto a cumplir dos años del inicio de esta travesía, y gracias a Dios ha tenido más altos que bajos, al menos hasta el momento. Pero cuesta mantenerse en este mercado de constante cambio, sobre todo porque los emprendimientos suelen fracasar antes de los 5 años. Y en este tiempo las condiciones económicas a nivel mundial no han ayudado mucho.

Aun así, espero conforme pase el tiempo, podamos mantenernos en el objetivo, que es mantener un negocio viable. Y con esto contribuir en la reactivación de los emprendedores en el mercado de Chile.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Sitio Web. Los retos que enfrentaran los emprendedores. Recuperado de <https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/perspectivas-pwc/Los-retos-que-enfrentaran-las-empresas-en-el-2022.html>
- <https://www.emol.com/noticias/Economia/2020/04/13/982880/CNC-encuesta-despidos-empresas-coronavirus.html>
- Osses, S; Jaramillo, S. (2008). Metacognición: un camino para aprender a aprender. Estudios pedagógicos (Valdivia), 34(1), 187-197.
- El árbol de problemas. Disponible en <https://disruptivo.tv/columnas-y-notas/el-arbol-de-problemas-como-planificar-en-la-intervencion/>.

PORTAFOLIO IV



Ruth Noemí Mulgado Salinas.

TLU Ingeniería Comercial

Profesora: Johanna Godoy Cerda.

07 noviembre de 2022

UNIACC 2022

OBJETIVO GENERAL DEL PORTAFOLIO DIGITAL

Mi objetivo para este cuarto portafolios es poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en este proceso de aprendizaje. De este modo, poder culminar con éxito esta última etapa de formación profesional, convirtiéndome en una persona exitosa, con buenos principios, útil para mi familia y también para la sociedad.

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PORTAFOLIO DIGITAL

- ✓ Egresar con buenas calificaciones de la universidad.
- ✓ Aplicar los conocimientos adquiridos en el proceso.
- ✓ Desarrollar las habilidades y aptitudes aprendidas.
- ✓ Conseguir un trabajo que sea compatible con mi tiempo y con mis hijos.
- ✓ Obtener el título de Ingeniero Comercial.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematicación como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.

PRESENTACIÓN

Mi nombre es Ruth Mulgado Salinas, y continuo en este proceso formativo, en busca de una versión mejorada de mí.

Al transitar a través de este portafolios he podido tomar conciencia de mis habilidades, mis gustos, mis intereses y también de los puntos débiles que debo mejorar. A través de esta experiencia he crecido profesionalmente adquiriendo nuevos conocimientos que como ingeniera comercial el día de mañana tendré que poner en práctica.

Si menciono uno de los aspectos positivos que tengo, es que soy muy perseverante y no me rindo ante las dificultades, y también tengo la capacidad para realizar múltiples actividades al mismo tiempo; por una parte, están mis hijos; una adolescente de 14 años, y un pequeño de 3 años, ambos de naturaleza exploradora, ruidosos, inquietos, a veces ponen mi mundo de cabezas, pero sin duda son lo que más amo.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Luego están las labores del día a día en casa, ya se cumplirá casi un año desde que decidí dejar de trabajar para apoyar más a mis hijos. Sobre todo, al pequeño que tiene un déficit en la verbalización de la comunicación.

Y, por otra parte, está mi emprendimiento, que es una de las cosas que absorbe más mi tiempo. Dormir muy tarde por las noches, creando estrategias y contenido de venta por redes sociales y tener que levantarme muy temprano por las mañanas. Tratando siempre de dividir mis tiempos entre ser mujer, mamá, dueña de casa, emprendedora y estudiante.

Y en este último punto, en ocasiones no he quedado conforme con mi rendimiento. Por qué a pesar de que me ha ido bien con lo que respecta a notas, hay ocasiones que no alcanzo a leer el material para toda la semana, y me he sentido frustrada por no tener tiempo para hacer todo lo que quisiera. Y en ocasiones no le doy prioridad a lo que es realmente importante.

Considero que debo mejorar en este punto, y dar un orden de prioridad a todas las responsabilidades que tengo. Lo que, si he muy claro, es que no quiero solamente aprobar los ramos, sino quiero ser consciente del modo en el que voy aprendiendo todo lo nuevo, para poder darle valor a mis conocimientos.

No obstante, estos últimos meses han sido difíciles en el ámbito familiar, sobre todo para mi marido. Sin trabajo hace un par de meses, con mi suegro, aún convaleciente, ya que ha tenido una recuperación lenta, respecto a su tratamiento por cáncer de colon. Y honestamente eso ha tenido a todo nuestro entorno inestable

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

emocionalmente, adicional al agotamiento de lo que uno ya llevaba acumulado durante el año.

Ha sido un periodo muy duro para todos, y mantenerse firme en estas instancias igual a veces es difícil, sobre todo cuando se tiene tanta responsabilidad en los hombros. Sin embargo, debemos seguir luchando por cumplir nuestras metas y objetivos. Sé que en algún momento todo mejorará, y las cosas irán acomodándose. Mientras tanto me concentro en mi día a día, y si hablamos de mi proyección académica lo principal ha sido terminar esta carrera, de la mejor manera, tratando de dar mi mejor esfuerzo y de ir mejorar lo que haga falta.

Aún no sé si seguiré sólo cómo emprendedora, o si vuelvo a buscar trabajo estable. A pesar que me gustaría poner en práctica todo lo que he aprendido este último tiempo. De momento, tengo la certeza que con la ayuda de Dios y trabajo diario podemos lograr todo lo que queramos.

¡Me despido atentamente, saludos Cordiales!

NARRATIVAS REFLEXIVAS

15. HABILIDADES DIRECTIVAS.

Desde muy pequeña, siento que puedo tener las capacidades necesarias para dirigir y liderar equipos de trabajo. Sólo que hasta el momento he llegado a grupos ya establecidos. Y en mi trabajo anterior había un departamento de finanzas, pero en

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

el sistema público todo es más engorroso. Y casi no hay posibilidades de alcanzar jefaturas, menos cuando no hay un título de por medio.

En las primeras semanas en el foro de discusión hablábamos del tipo de liderazgo que nos identificaba, y desde la mirada de un ingeniero comercial reflexioné mucho respecto a cómo sería si estuviera a cargo de un equipo de trabajo, y me identifico más con un líder preparador, trato de aprender de los demás, y eso me sirve de inspiración para buscar nuevos conocimientos e ir creciendo junto a las personas que están cerca de mí.

“El liderazgo tiene que ver con la capacidad para influir en el grupo de tal manera que se cumplan adecuadamente sus objetivos” (Alcaíno, P. 2017)

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, no solamente en las organizaciones se trabaja cumpliendo un liderazgo, sino también en muchas de las actividades que en comunidad ejercemos, si somos capaces de influir positivamente en el pensamiento de las personas, apoyando y dirigiendo el trabajo en equipo, para mí se logran los objetivos.

“Siempre soy muy perseverante y logro los objetivos que me proponga, a pesar que no he dirigido equipos, experimentar dentro de una organización porque he llegado a equipos de trabajos ya conformados en donde no es mucho lo que se podía ascender, no obstante, siempre he dirigido grupos de trabajo en reuniones, cursos, capacitaciones, entre otras palabras liderar grupos en comunidades teniendo buenos resultados”. (Mulgado, R.; 2022)

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Y el liderazgo, particularmente es una de las habilidades directivas que debemos aprender a desarrollar. No obstante, muchas veces nos centramos solo en el liderazgo como tal, y creemos que es solo dirigir, dar órdenes y me paso eso, siento que me equivoque tanto en lo que pensaba o quizás era por desconocimiento del tema, que cuando hacia los foros, solo aplicaba lo básico, y la profesora siempre nos exigía ir más allá, y contrarrestaba nuestras respuestas, lo que hizo que de comienzo me molestara un poco, porque siempre he tenido poco tiempo, y parecía no quedar conforme con mis respuestas, pero de acuerdo fueron pasando las semanas y pude ir revisando los apuntes y entendí lo que ella solicitaba, me fue mucho más fácil poder establecer respuestas con mayor fundamento.

Y una de las grandes lecciones que aprendí, y que me gustaría poner en práctica, como ingeniero comercial en formación, ha sido la importancia de la comunicación, las barreras que se interponen entre el directivo y su empresa, los tipos de comunicación, y de acuerdo a una cita de Alcaíno, en donde nos indica que;

La comunicación es muy importante para el directivo ya que lo enlaza con sus subordinados, por lo que contar con las competencias necesarias será clave para lograr un eficiente flujo de información Alcaíno, P. (2017).

De este modo la comunicación va muy de la mano con la óptima entrega de flujo de información, he aquí la importancia del directivo la de comunicarse de manera efectiva, practicando escucha activa.

Desde la mirada de un ingeniero comercial me di cuenta que con el flujo de información se puede lograr muchas ventajas para la organización. Tales como:

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- Aumentar la productividad. Sumado con motivación y activar su valor dentro de la organización hará que el colaborador sea más proactivo.

- Mejorar el trabajo en equipo. Si los colaboradores son parte de los objetivos de la empresa pueden contribuir al cumplimiento de estos.

- Mejorar el ambiente laboral. Una buena comunicación genera buena relación entre los colaboradores. Ha sido una de las principales enseñanzas, escuchar para entender y no para responder.

- Disminuir los malos entendidos. Si existe una comunicación asertiva, los colaboradores pueden expresar sus sentimientos, por lo que la resolución de problemas suele ser más sencilla.

- Mantener un flujo constante de información. Es super importante, ya que, si se mantiene un flujo constante, los colaboradores sienten que sus ideas y opiniones son válidas e importante para la organización.

- Fortalecer a la organización. Comunicar fortalece la identidad corporativa, y hace que los colaboradores se sientan integrados y se comprometerán con esta.

Otro aspecto que llamo mucho mi atención fue el rol que juega la motivación dentro de la empresa. Cuando trabajaba en la municipalidad una veía todo tipo de personas, unas que apenas llega el horario de salida, se levantan de la silla cómo si fueran un resorte, y otros que les encanta hacer horas extras por qué están autorizados a cobrarlas. En cambio, existen otras personas que trabajan mucho, pero sus horas no se autorizan, y casi es tiempo perdido, por qué si bien pueden

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

cobrarlas después por un día libre si logran juntarlas, esos permisos no siempre se autorizan de buen modo. Entonces las personas se desmotivan y piensan que no hay por qué hacer tiempo extra si nadie ve el esfuerzo que se hace.

Y es que en ocasiones se piensa que motivación es sólo recompensa monetaria, y lo cierto es que es que abarca mucho más que eso. Son las palabras motivacionales, el compañerismo, el apoyo que se recibe, o muchas veces llegar a casa un poco más temprano, o un permiso para realizar un trámite, sin poner trabas. Y de eso se trata en gran parte, ser un líder, de conocer las necesidades de sus colaboradores, de solidarizar con ellos, de escuchar sus opiniones, de hacerlos partícipes de sus decisiones, etc.

Ya que muchas veces por nuestra falta de habilidades, no conformamos un buen trabajo en equipo, y hoy en día eso es lo que las organizaciones buscan, personas funcionales y pro activas, que sepan desenvolverse en equipo, que se motiven unos a otros, que tengas habilidades comunicacionales, y que por sobre todo tengan disposición en la resolución de conflictos, ya que es obvio que existirán muchos problemas e inconvenientes, ya sea por falta de comunicación, por rumores o simplemente porque somos personas con diferentes opiniones, pero tenemos que tener la capacidad de conversar las cosas, siempre con respeto, y un directivo debe saber resolver los conflictos que se originan dentro de la organización, incluso debe ser un mediador entre las partes. Cito a Alcaíno quien deja en claro el rol que juega un directivo con habilidades en negociación.

Un buen negociador debe ser asertivo, proactivo, sincero y flexible, debe 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. Alcaíno, P. (2017).

Pasamos mucho tiempo en el trabajo, a veces mucho más que en nuestro hogar, debemos hacer de este un lugar agradable y cómodo para poder desenvolvemos con total seguridad. Hoy me siento preparada, para tomar la responsabilidad de liderar a un equipo de trabajo, o la de ser un buen compañero, aportando ideas que logren sacar adelante el trabajo en equipo.

16. CONDUCTA DEL CONSUMIDOR.

Este fue un ramo del cual no había tenido grandes expectativas, ya que me interesa más lo que va asociado al neuromarketing, o el branding. Desde adolescente me molestaba mucho la idea de tener que vender, mi madre siempre hacía helados, y ensaladas para que la ayudáramos nos enviaba a venderlas a las vecinas, y eso me desagradaba, por eso nunca busqué un trabajo como asesor de ventas, realmente no creía tener habilidades para vender y pensé que análisis del consumidor, resultaría aburrido, por mi inexperiencia. No obstante, a medida que fuimos desarrollando el foro de discusión, y a analizar la conducta de los consumidores, me sorprendió positivamente.

Tanto así que pude aprender fácilmente, los enfoques del ramo, las teorías para comprender el modo de actuar de los consumidores, y como ha ido evolucionando su comportamiento a través del tiempo.

Estos aprendizajes, los hice muy míos, y me ayudaron mucho respecto a mi emprendimiento, por qué a la adolescente que nunca le gustó vender, hoy en día

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

tiene un emprendimiento de ropa. Y me ha permitido analizar cuáles son las determinantes internos y externos que motiva la compra, incluso para analizarme yo misma como consumidora.

Ha sido así, que comencé a ver como esta asignatura podía servirme de enganche para mi emprendimiento de ropa, para conocer la conducta de mis clientes, para saber cómo mejorar su experiencia de compra.

“No se puede ganar el corazón de los clientes a menos que uno tenga corazón” (Charlotte Beers, 2006)

Esta cita me ha hecho reflexionar en el modo en el que los consumidores ven las cosas, la manera en que ha sido modificada la conducta de los consumidores, hoy en día ya las personas no solo buscan satisfacer sus necesidades de compra, o comprar una prenda buena bonita y barata, sino hoy en día las personas buscan comprar una experiencia.

Y es que el medio externo influye considerablemente en las decisiones de consumo, es considerado de profundo impacto dado que permite desarrollar y mantener transacciones exitosas que buscan satisfacer al consumidor.

La nueva normalidad ha impulsado el cambio a un perfil de consumidor diferente, con una evolución a su comportamiento y sus prioridades. Muñoz, J. (2022).

Desde la mirada de ingeniero, pienso que muchos de nosotros hemos cambiado nuestra conducta al momento de comprar, primero por qué la mayor parte

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

de nuestras compras la realizamos por internet, y los segundo más importante, es que hoy en día estamos comprando solo lo necesario.

Las organizaciones hoy en día tienen un constante desafío, que implica hacer frente a nuevas conductas y orientaciones por parte de los consumidores.

Debemos aprender a identificar claramente sus preferencias y necesidades, conociendo los factores internos y externos que motivan la compra.

Una de las cosas que más llamo mi atención es que el 95% de las compras que se realizan son de modo inconsciente, y responden a impulsos básicos del cerebro. Por lo que entender al consumidor cada vez se vuelve un enigma, analizar sus motivaciones, sus necesidades me parece realmente fascinante.

El cerebro de los consumidores no guarda imágenes, las recrea, lo que guarda son sensaciones y experiencias, de hecho, al cerebro le gusta la metáfora más allá del lenguaje directo UNIACC (2016)

Es por esta razón que el neuromarketing desarrolla estrategias de venta, que sean diseñadas para ofrecer una experiencia, y una emoción más que un servicio.

17. TALLER DE GESTIÓN COMERCIAL.

Cómo profesional en formación me pude percatar que este ramo tiene que ver respecto a la gerencia comercial y a la gerencia de ventas dentro de las organizaciones. Un área realmente importante pero que, en lo personal, no sería un área que me acomoda, ya que me da la impresión que en las ventas siempre hay

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

mucha competencia, de parte de los vendedores, algunos peleándose por lograr una comisión y existen algunas personas deshonestas que en base a artimañas logran sus cometidos.

Aunque si me gusta el hecho de todo lo que se puede llegar a lograr con un equipo bien consolidado. Luchar por alcanzar metas y objetivos en conjunto y ver hasta donde podría llegar, respecto a ventas.

Reconozco que al inicio no sentí mayor interés por este ramo porque pensaba no me podía servir, y ese era un problema para mí ya que actualmente me encuentro sin trabajo, entonces no aplicaba para mi día a día.

Pero pensando en mi emprendimiento y a pesar que es pequeño aun, tiene todo que ver con las ventas. Así que puse mi energía en aprender lo que más pude, y realmente la semana número dos y tres para mí fueron muy significativas. Aprendíamos y analizábamos respecto al contrato psicológico con el cliente, las principales herramientas para poder fidelizarlo. Y lo cierto es que las marcas utilizan la persuasión, para convencerlos de que el producto es el mejor y que en verdad lo necesitan y con ello concreten la compra.

Incluso muchos de los productos que se venden, la gente no los necesita realmente, pero la manera en que los promocionan, hace creer lo contrario y con ello la gente manifiesta la necesidad de comprarlos.

Y respecto a la semana tres era de trabajando con el equipo adecuado, y me gustó mucho esta semana por qué sentí que como profesional es de gran importancia aprender a seleccionar a nuestro equipo de trabajo. No debemos

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

considerar el reclutamiento y la selección de personal como una actividad más de la empresa, debemos tomar conciencia de que es un proceso por el cual se contrata a las personas idóneas para ocupar el puesto adecuado. Es por ello que la selección de personal debe estar dentro de la planeación estratégica de la empresa para que se encamine a cumplir los objetivos de la misma. Tener un personal apto para nuestra operación es el punto clave ya que en estos momentos es más importante tener un capital humano fuerte para poder así ser competitivos en un mercado que cada vez se vuelve más exigente.

Del mismo modo debemos ser también el candidato perfecto para un trabajo remunerado. Adquirir competencias y habilidades para poder mejorar la productividad de nuestro equipo.

En este mundo que cada día se vuelve más competitivo y más demandante las empresas buscan ser más productivas, para esto se necesita de tecnología, calidad, eficiencia y para todo esto lo más importante es tener al personal adecuado es por esto que la planeación de recursos humanos ha tomado gran importancia dentro de la organización. A medida que el capital humano cobra más importancia en las organizaciones, éstos se vuelven más complejos, más exhaustivos y se tiende a una mayor profesionalización del departamento de recursos humanos (Montes & González, 2010, pág. 1)

18. EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Considero que este ramo era el que menos me agradaba, por qué tenía otra percepción, y honestamente me habría gustado que se pasara un poco antes. Cuando estudiaba mi carrera técnica, aprendí brevemente respecto al VAN, y otros conceptos, pero en mis trabajos anteriores nunca tuve la oportunidad de verlo, ya que antes sólo veía contabilidad en SII, o Contabilidad Gubernamental, y nada tenía que ver con lo que estábamos pasando, por lo que este ramo no lograba encantarme. Tenía muy claro que los proyectos vienen como una idea o una respuesta ante una necesidad con la intención de tener un provecho económico o una oportunidad. Respecto de la valoración de empresas, es importante tener presente que la necesidad de valorar las empresas es cada día más necesaria debido fundamentalmente al aumento de fusiones y adquisiciones de los últimos años.

Pero veía la aplicación de fórmulas, y me parecía tan latero, que pensaba como un ramo así me ayudaría en estos momentos que no trabajo con empleador.

Sin embargo, me di cuenta de la necesidad de aprender a ejecutar proyectos, ya que generan grandes beneficios personales o hacia la sociedad, pero si se planifican de mal modo pueden llevarnos al fracaso.

La idea es que los proyectos sean viables y sustentables a través del tiempo. Y si me pongo a pensar todo es en base a la planificación y ejecución de proyectos.

Asimismo, no se debe olvidar que la evaluación de proyecto es un instrumento clave para la toma de decisión que determinará específicamente

si un proyecto es viable de ser implementado y cómo éste será planificado y administrado, de modo de cumplir con los objetivos trazados, conforme al presupuesto de gasto e inversión definido (Fontaine, 1997).

Del mismo modo conocí la importancia de realizar proyectos conociendo toda la información con anterioridad; la preparación, formulación, evaluación y administración de proyectos es un instrumento clave dentro de la gestión de empresas y de negocio el cual está principalmente orientado a apoyar la toma de decisiones que determinará específicamente si un proyecto o negocio es viable de ser implementado y cómo será administrado y programado de modo de cumplir con los objetivos trazados, conforme al presupuesto de inversión previamente definido

Dado lo anterior, es crítico realizar el levantamiento de la información relevante en la etapa de preparación y formulación y generar información adicional producto de los diversos estudios y análisis realizados en la etapa de evaluación propiamente tal. Todo lo anterior posibilitará la construcción de los flujos de caja económicos futuros del proyecto, que es una actividad propia de la etapa de evaluación y cabe señalar que sin la generación de estos flujos de caja sería imposible realizar la evaluación del proyecto y, por ende, tomar la decisión respecto del mismo.

EVIDENCIAS Y SUS DECLARACIONES CONTEXTUALIZADORAS

Procederé a dejar los links de las evidencias, en una carpeta drive, el link se encuentra a continuación;

<https://drive.google.com/drive/folders/1j0rVt2lplwp0boVAHBK1ggyPlu4c-7pj?usp=sharing>

➤ **Contextualización 1 Trabajo personal “Habilidades Directivas”**

Consideré pertinente el uso de este trabajo porque es respecto a la importancia de la comunicación como herramienta de dirección, ya que la comunicación es muy importante para la organización; si ésta no es la adecuada, los procesos administrativos se vuelven deficientes a todo nivel, por eso es importante mantener una buena comunicación, la cual se debe mejorar cuando no es la adecuada. Ya que, de este modo, se evitan grandes malos entendidos, producto de la falta de comunicación.

“El directivo debe contar con las competencias necesarias para lograr una comunicación eficiente y asertiva ya que la buena relación con sus subordinados depende de esto. Un buen flujo de información permitirá disminuir los malos entendidos o barreras, aumentar la productividad y por ende fortalecer a la organización”. Alcaíno, P. (2017)

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

El directivo debe contar con las competencias necesarias para lograr una comunicación eficiente y asertiva ya que la buena relación con sus subordinados depende de esto. Por lo que es una habilidad que necesita manejar al revés y al derecho.

Link <https://docs.google.com/document/d/10ld3ZEAeo1PPSS8cUHUZ0103Wq-FkeYc/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 2 Trabajo Conducta del Consumidor**

El consumidor de hoy se ve constantemente enfrentado a un entorno de consumo lleno de estímulos en el cual existe un gran esfuerzo por parte de las empresas de seducir, destacar y adaptar de forma continua su relación hacia dicho consumidor. La manera en la que las personas se relacionan se ha transformado profundamente dada la consolidación de tecnologías, transformaciones sociales (tipos de familia, desigualdad, hogares, etc.) además de los efectos de las diversas crisis económicas. Entre otros factores cómo lo ha sido la pandemia. De este modo las necesidades de los consumidores no son fáciles de definir, responde en muchas ocasiones a una clara expresión de personalidad, símbolo de posición social, fuentes de satisfacción, generador de estímulos sensoriales.

Link

<https://docs.google.com/document/d/1BV0cmHaTSbrdF2jJVivvdpud5Yd4I-zN/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 4 Foro de discusión “Gestión Comercial”**

La actividad escogida tuvo una gran significación para mí y puedo decir que fue una de las semanas más interesantes de estudios, ya que aprendimos respecto al contrato psicológico, y del modo en el que se puede fidelizar a nuestros clientes internos y externos. El contrato psicológico es, por lo tanto, **un acuerdo de intercambio recíproco entre el empleado y el empleador, que puede ser más o menos explícito**. En las primeras definiciones del concepto, el peso se ponía en las expectativas del trabajador, pero en revisiones posteriores se amplió dicha definición para incluir también la visión de la empresa, pues se trata de un concepto bidireccional y por lo tanto es imprescindible contemplar ambos puntos de vista.

Esta imagen mental sobre lo que uno y otro esperan mutuamente de la relación laboral incluye, respecto al trabajador, ideas acerca de las retribuciones y compensaciones, crecimiento laboral, reconocimiento de logros, una buena relación con los nuevos compañeros y los superiores, etc. Por parte de la empresa, lo lógico es esperar que el nuevo integrante del equipo se adapte rápido a su puesto, aporte un valor a la compañía, sea eficiente en la realización de las tareas y cordial con el resto de personas.

Link

<https://docs.google.com/document/d/1sC5OrAAo8k6Okbl4Sh-WOSik3oNfUD3K/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 4 Foro de discusión semana 3 “Evaluación de Proyectos”**

Esta actividad que escogí ha sido de los nuevos aprendizajes que he ido tomando nota, y trata respecto a la depreciación y el modo en que actúa en el flujo de caja, de modo que tiene un efecto indirecto sobre el flujo de efectivo porque cambia las obligaciones tributarias de la empresa, lo que reduce las salidas de efectivo por impuestos a la renta.

Link

https://docs.google.com/document/d/1eFIiWk_yH8oGPw9-lk6ywQx5_scQ3tXa/edit?usp=share_link&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

➤ **Contextualización 5 Actividad Lúdica “Portafolios IV”**

Esta actividad si bien ha sido solicitada dentro de la ejecución de portafolios, creo que es una instancia muy buena para extraer múltiples enseñanzas. El cuadro en T nos permite hacer una comparación, en mi caso hablé respecto a la compra racional, y a la compra inconsciente. Y en general las decisiones del consumidor son reflejo de una actitud que lleva a satisfacer una necesidad determinada. Sus

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

elecciones reflejan una actitud que lleva a la satisfacción de más de una necesidad mediante la adquisición de un mismo producto. Aunque en su gran mayoría son compras que realmente no necesitan, sólo son gatilladas por el entorno, por la emoción.

Link.

https://docs.google.com/document/d/1RxTq_KU7I7JwKp-6n5lIVhOSqdUuz7r2/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

➤ **Contextualización 6 Compartiendo experiencias “Portafolios IV”**

En esta actividad se nos solicitaba mencionar nuestra experiencia respecto a la entrega del hito 3, las enseñanzas, aprendizajes y ventajas. Y bueno debo mencionar que ese fue el portafolios en el que más sola me sentí, por qué en ningún momento estuvo el docente para entregar una retroalimentación o decir alguna palabra al respecto. Por lo que sentí igual existió una falta de respeto hacia los alumnos.

Link

<https://docs.google.com/document/d/1ZN9uBqziMJxEVsxO0sNzdV9BcU9v4JPp/edit?usp=sharing&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true>

➤ **Contextualización 7 Actividad Lúdica N° 2 “Portafolios IV”**

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Esta actividad es dentro de la rúbrica de portafolios IV, a inicio debo reconocer que me sacó de mi zona de confort, ya que durante mucho tiempo no había dibujado, ni mucho menos ponerme a pensar con que dibujos me identifico, o cómo veo mi camino a través de dibujos, Sin embargo, fue una actividad muy linda, que me llevó a reflexionar respecto al camino transitado. En general me gustó mucho.

Link

https://docs.google.com/document/d/1vBoSVHtvnlCKD1anbg2EBtG_7ds41OtW/edit?usp=share_link&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

➤ Contextualización 8 Actividad Disciplinar “Portafolios IV”

Esta actividad se me hizo difícil, creo no tuve la capacidad de analizarla como un ingeniero en formación, y solo lo vi en términos generales, no obstante, toda instancia sirve para aprender, y me quedo con la sensación de que mejoraré lo que haga falta para poder alcanzar el éxito.

Link

https://docs.google.com/document/d/179Nz_4_4chQccvqqgC-CNx-8s86sAiMw/edit?usp=share_link&oid=107440609371932175560&rtpof=true&sd=true

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematización como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase., Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.
- Alcaíno, P. (2017). Dirección y liderazgo. Taller de Habilidades Directivas. Lea esto primero (Semana 1).
- Huerta, M. J. J. y Rodríguez, C. G. I. (2006). Desarrollo de habilidades directivas. México, D.F., México: Pearson Educación.



ACTIVIDAD LÚDICA N°1

“CUADRO EN T”

Ruth Mulgado Salinas

Universidad UNIACC

Johanna Godoy Cerda

INSTRUCCIONES

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.

Paso 4. Establece las conclusiones una vez terminadas la comparación

DESARROLLO

Para la actividad lúdica usare dos aspectos de un tópico relacionado con la asignatura “Conducta del Consumidor”

Como consumidores constantemente debemos efectuar elecciones cuya complejidad varía según el tipo de producto, el riesgo percibido y las características de la situación de compra, generalmente esto da lugar a tres tipos de comportamientos (**Braidot, 2005**)

COMPRA RACIONAL	COMPRA INCONSCIENTE
<ul style="list-style-type: none">• Se realiza tras una planificación previa.• Compra lo que necesita, previa evaluación del mercado.	<ul style="list-style-type: none">• Es producto de estímulos, sin mayor explicación lógica.• Compra de acuerdo a sus impulsos y deseos materializados.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Nace de una necesidad, toma en cuenta las variables y es justificado. | <ul style="list-style-type: none">• Es estimulado a través de los sentidos, y las emociones, bajo el efecto contagio. |
|---|---|

REFLEXIÓN

El cliente busca algo más que una simple compra, busca vivir una experiencia y que todo el proceso de venta gire en torno a él.

Los expertos han demostrado recientemente que el 95% de las decisiones de compra son inconscientes y responden a impulsos básicos del cerebro. Así lo asegura el doctor Gerald Zaltman, miembro del comité ejecutivo de la Facultad de Comportamiento, Mente y Cerebro de la Universidad de Harvard.

De este modo realizamos compras de cosas que jamás usamos, solo obedeciendo a impulsos o sensaciones.

En general las decisiones del consumidor son reflejo de una actitud que lleva a satisfacer una necesidad determinada. En general las elecciones de un consumidor reflejan una actitud que lleva a la satisfacción de más de una necesidad mediante la adquisición de un mismo producto.

Debemos entender que las distintas fases del proceso no solo conllevan la decisión de compra, sino actividades que están asociadas a la misma.

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

De esta manera se hace fundamental conocer los hábitos de compra de los consumidores, de tal modo que se les pueda mostrar la necesidad que poseen, incluso antes de que ellos se percatan de esta.

BIBLIOGRAFIA

- UNIACC, (2019). El Ciclo de Aprendizaje: La Problematización como estrategia para el logro de aprendizajes significativos. Apunte de clase, Portafolio Digital 1, Vicerrectoría Académica, Universidad UNIACC.
- Web, La compra consciente e inconsciente. Recuperado de <https://www.puromarketing.com/44/22675/compra-consciente-inconsciente>



ACTIVIDAD LUDICA N°2

Ruth Mulgado Salinas

Universidad UNIACC

Johanna Godoy Cerda

ÍNDICE

1. Instrucciones.....	169
2. Reflexión.....	169
3. Dibujo.....	¡Error! Marcador no definido.
4. Reflexión del dibujo.	171

EMPRENDER EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Instrucciones.

En el siguiente trabajo deberás crear un dibujo que dé cuenta de los principales aprendizajes del semestre. Para desarrollar tu trabajo te sugerimos seguir los siguientes pasos:

- Paso 1. Reflexiona sobre los saberes que has adquirido este semestre. Has una lista de estos e identifica aquellos que consideres más significativos.
- Paso 2. Realiza una representación gráfica, a través de un dibujo el cual represente de forma clara los principales aprendizajes adquiridos.
- Paso 3. Establece una reflexión al respecto argumentando de qué forma se reflejan tus saberes en el dibujo.

Reflexión.

- Respecto a la transición del semestre pasado al actual, ha habido muchos cambios emocionales, educacionales, y personales, si miro a la Ruth que ha ido transitando por este camino sub duda alguna he crecido, he adquirido nuevos conocimientos, pero también me he vuelto más persona, no han sido semanas fáciles, entre casa, hijos, estudios y emprendimiento. Pero trato de dar lo mejor de mí en cada ocasión. Y si bien es cierto no cuento con mucho tiempo para poder dedicarme plenamente al estudio, disfruto mucho las instancias que tengo para aprender nuevos saberes.

Representación Gráfica.



Reflexión del dibujo.

En este último trayecto de nuestra carrera, puedo decir con lo que más me he identificado es con gestión del talento, branding y habilidades directivas; destaco de ellas lo mucho que me gusta el trato con el personal, y el gran desafío que es trabajar con equipos, liderando codo a codo las metas y objetivos que tienen las organizaciones. Pero he aprendido en este tiempo a valorar el capital de trabajo, no solo ver a las personas como empleados, sino como colaboradores, me llama mucho la atención aprender respecto a reclutacion y selección del personal, lo encuentro un gran desafío que me gustaría lograr manejar. Detallo el dibujo

- La brújula. Representa la búsqueda, inicie este camino trabajando para el sistema público y hoy en día soy emprendedora, ha sido un camino de luchas y de búsqueda en mi interior, y este símbolo representa mi camino a seguir, estoy descubriendo o que quiero y necesito, y con lo que me voy a sentir cómoda, pero aun no tengo claro lo que es.
- La cima con la mujer escalando. Me representa como mujer, madre, estudiante y emprendedora, una cima que no ha sido fácil ir escalándola, en las cuales he derramado lagrimas muchas veces por frustración, por tristeza, pero también por alegría, significa mi determinación ante la vida, ante los obstáculos que he ido superando, la perseverancia y la lucha diaria para poder llegar a esa anhelada cima.
- Los libros. Por otra parte, están los libros que representan el saber, el conocimiento, aquello que he aprendido y que quiero poner por práctica.

Especificación de las alternativas de solución



Actividad Disciplinar Hito 4

Alumna: Ruth Mulgado Salinas

Profesora: Johanna Godoy Cerda

UNIACC 2022

PORTAFOLIO IV - 205 - 447356

INDICE

Contenido	
Instrucciones	¡Error! Marcador no definido.
Introducción.....	¡Error! Marcador no definido.
Desarrollo.....	¡Error! Marcador no definido.
Problemática (hito 1)	¡Error! Marcador no definido.
Marco teórico (hito 2)	177
Alternativas de solución (hito 3)	¡Error! Marcador no definido.
Diseño de intervención	¡Error! Marcador no definido.
• Roles:	¡Error! Marcador no definido.
• Recursos:	¡Error! Marcador no definido.
• Métodos.....	¡Error! Marcador no definido.
Desarrollo de intervención	180
• Gestión:	181
• Factibilidad	182
• Recursos:	182
Seguimiento	182
• Lecciones aprendidas	182
• Hallazgos	183
• Recomendaciones.....	183
Mapa conceptual	185
Conclusión	186
Referencias:	¡Error! Marcador no definido.

Instrucciones

De acuerdo al perfil de nuestra carrera, se distinguen diversas líneas disciplinares que apuntan al logro de lo planteado (marketing, economía, administración, entre otros). Considerando una de las líneas disciplinares de acuerdo a la problemática definida en hito 1, considerando el marco teórico hito 2 y la búsqueda de alternativas de solución hito 3, deberás plantear el delineamiento de soluciones.

Para lo anterior debes considerar o incluir los aprendizajes que irás logrando en al menos una de las siguientes asignaturas:

- ✓ Taller de habilidades directivas
- ✓ Taller de gestión comercial
- ✓ Evaluación de proyectos
- ✓ Conducta del consumidor

Para desarrollar tu trabajo te sugerimos seguir los siguientes pasos:

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

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.

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

5. Elabora una introducción de tu trabajo donde se visualice todo lo que se presentará en el desarrollo de este mismo de manera coherente y cohesionada.

6. Finaliza con una conclusión pertinente, sintetizando los elementos más relevantes de su trabajo.

7. Utiliza siempre un lenguaje formal y técnico, acorde con las temáticas y disciplina en estudio.

8. No olvides aportar ideas, soluciones viables y sobresalientes, incorporando ejemplos, experiencia personal, profesional o académica.

9. Utiliza citas de fuentes que sean pertinentes académicamente y atinentes a las temáticas trabajadas. Cita en forma correcta utilizando la Normativa APA.

10. Incorpora un índice enumerando ordenadamente y asignando un número de página a cada elemento del contenido.

Introducción

Los últimos meses del año 2022 hemos experimentado múltiples cambios que han afectado directamente en los emprendimientos. Hemos podido ver cómo la economía mundial ha estado envuelta en distintas variables que han afectado directamente en la permanencia y creación de nuevas empresas.

Por una parte, seguimos en pandemia, a pesar que este último mes, se modificó el reglamento sanitario lo que nos da más libertad a la hora de salir. Continúa siendo un riesgo estar expuesto sin mascarilla. Por otra parte, tenemos el cambio climático, que muchas personas podrían preguntarse en que nos afectaría esto, no obstante, afecta directamente en los emprendimientos, incluido el nuestro, ya que la industria textil genera una gran cantidad gases de efecto invernadero debido a la energía utilizada durante su producción, fabricación y transporte de los millones de prendas que se compran cada año. Entre otras variables que señalaremos a continuación, con la finalidad de entregar una solución a la problemática.

Problemática (hito 1) Emprendiendo en tiempos de pandemia.

- Emprender bajo circunstancias adversas, nos ayuda a salir de nuestra zona de confort y enfrentarnos a nuevas situaciones, tales como la emergencia sanitaria, la inflación a nivel mundial que ha hecho, que los

precios se disparen. Y, por otra parte, han aumentado los niveles de desempleo, lo que se ha traducido en mayor pobreza para el país.

Una de las preocupaciones constante en los emprendedores es saber si llegaran a fin de mes con lo que han generado durante sus días de trabajo, o si vamos más allá. Es muy probable que los emprendedores se pregunten ¿cuánto tiempo más durara nuestro emprendimiento, bajo circunstancias difíciles? (UNIACC 2021, portafolio I)

Marco teórico (hito 2)

- Teoría sobre el tema

La crisis sanitaria ocasionada por la pandemia del COVID-19, transformó la vida de muchas personas, en todo ámbito. Es en este contexto que se presentan condiciones de incertidumbre extraordinarias que puede aportar a entender el fenómeno emprendedor y sus dinámicas tan particulares bajo este contexto adverso. Fueron y han sido muchos los jóvenes, y dueñas de casa que vieron una detección de oportunidades y visión positiva del futuro, e incidieron en su decisión de emprender un negocio, incluyéndome (UNIACC 2022, portafolio II)

El emprendimiento genera un círculo virtuoso que favorece la creación de nuevos puestos de trabajo, la creación de nuevos productos genera competencia, permite acceder a nuevas

oportunidades de trabajo; lo que bajo esta perspectiva promete al emprendedor la oportunidad de percibir ingresos superiores a las del trabajo por cuenta ajena (Constant & Zimmermann, 2006).

Alternativas de solución (hito 3)

- En relación a una solución alternativa de la problemática de los emprendedores, debemos trabajar para poder encontrar el medio correcto para continuar en este lindo proceso de emprender.

- A pesar de que el dinero está perdiendo su valor, debemos buscar ofertas, en el mercado que nos ayuden a comprar a un buen precio para poder revender el producto y siga siendo rentable para nosotros, no es un buen momento para rendirse, sobre todo cuando ha costado tanto tiempo mantenerse a flote.

- Crear estrategias e ideas innovadoras de la mano del marketing digital, necesitamos digitalizar nuestros negocios. Pensemos que hoy en día los consumidores tienen otro tipo de necesidades, y debemos adaptarnos a lo que ellos esperan de nosotros. Darle lo que necesitan, incluso antes de saber que lo necesitaban.

- Para mantenerse en competencia debemos fortalecer nexos con instituciones, a pesar que a veces puede ser difícil debemos trabajar en conjunto por un bien en común. Y no hablo solo de postular a proyectos de ayuda económica que por supuesto ayuda mucho. Sino también trabajar de

la mano de otros emprendedores, fortalecernos en equipos... (UNIACC 2022, portafolio III)

Diseño de intervención

- Roles:
 - En este punto quiero enfocarme en el/la emprendedora, me gustaría tomara asesorías de todo lo que le pueda ser útil para poder vender, marketing, branding, estrategias y digitalización en el negocio, incluido métodos de pago en sistema.
- Recursos:
 - Los recursos a utilizar, serán los ahorros del emprendedor/a, y los ingresos extraordinarios informales, en caso de postulación a proyectos.
- Decisiones:
 - Siempre debe existir una motivación para emprender, ya sea por querer estar cerca de nuestros hijos, por habernos quedado sin empleo, o por generar dinero extra, y para esto necesitamos estrategias a corto y largo plazo.
 - **Corto plazo**
 - Asistir a asesorías y charlas educativas.
 - Realizar una planificación mensual.
 - Realizar compra para máquina que reciba todo medio de pago

- **Largo plazo**
 - Estudios en digitalización.
 - Comprar un automóvil para realizar repartos.
 - Habilitar una sala en casa, para realizar showroom y aumentar las ventas
- Plazos:
 - Es importante la planificación y la contabilidad, aunque sea un pequeño emprendimiento. Luego nos enfocaremos en la planificación, diaria, semanal y mensual.
- Métodos
 - Debemos realizar un estudio de los gastos que surgen en el emprendimiento. Tomando en consideración absolutamente todo lo que gastamos.
- Gastos fijos
 - Arriendo
 - Luz / Agua / Gas
 - Pago de contador
- Gastos variables
 - Combustible.
 - Declaración de IVA

Desarrollo de intervención

- Gestión:
 - Lo primero será realizar un presupuesto, considerando todos los gastos que tenemos en nuestro emprendimiento.
 - - Podremos los indispensables y los prescindibles por separado
 - Debemos planificarnos y hacer un balance entre los ingresos mensuales y los gastos, donde veremos si tenemos un déficit o superávit de efectivo.
 - Realizaremos un análisis de los gastos variables y prescindibles.
 - Volveremos a realizar un balance una vez realizado el ejercicio.
 - En caso de superávit, sabremos que nuestro emprendimiento tiene futuro.
 - En caso de déficit, revisaremos el motivo principal del déficit, como, por ejemplo: alguna deuda anterior. De ser este el caso, realizaremos el ejercicio sin considerar la deuda y vemos cómo nos va.
 - Debemos evitar adquirir nuevas deudas, debido que la situación a nivel nacional está compleja.
 - Debemos mostrarles a nuestros clientes los diferentes medios de pago.

- Vamos a ocupar las redes sociales para poder vender nuestros artículos.

- **Factibilidad**

- Va a depender mucho del emprendedor, la capacidad que tenga con la planificación y administración.

- Evitar gastos innecesarios, concentrarnos en sacar adelante nuestro proyecto.

- Sabemos que existen situaciones que no se pueden controlar, como, por ejemplo: La inflación, no obstante, debemos luchar por nuestros emprendimientos que tanto han costado sacar adelante.

- **Recursos:**

- Presupuestos y contabilidad.

- Control de gastos

- Ingresos formales

- Ingresos informales

- Educación familiar financiera

Seguimiento

- **Lecciones aprendidas**

- Las redes sociales nos ayudan a que nuestros clientes puedan conocernos y venderles lo que necesitan.

- Debemos tener un libro con la contabilidad y la planificación de entradas y salidas.
- Condiciones externas inevitables, como la inflación elevada. Debemos ser muy analíticos a la hora de comprar, para evitar pagar de más, y tomar las oportunidades que se nos presenten.
- Hallazgos
 - Todas las familias luchan por salir adelante frente a situaciones adversas.
 - Implementación de tecnología que nos ayude en la difusión de nuestros emprendimientos.
 - La mayor parte de las personas vive con la necesidad de comprar nuevas cosas.
 - Debemos conocer a las personas y saber cuáles son sus necesidades, porque, si nosotros no le vendemos lo que necesitan, buscaran a alguien más.
 - Para comprar cosas innecesarias
 - Clientes frecuentes.
 - Descuentos.
 - Ofertas exclusivas
- Recomendaciones para continuar con nuestro emprendimiento.
 - Ser un buen administrador.
 - Planificar y ejecutar.

- Hacer presupuestos mensuales con los gastos.
- Llevar una contabilidad ordenada.
- Recibir ejecución financiera.
- Recibir asesorías y capacitaciones.
- Manejar redes sociales.

Mapa conceptual



Conclusión

Después de realizar esta actividad puedo dimensionar en lo difícil que ha sido para los emprendedores enfrentar estos nuevos desafíos. Para nadie es un secreto que no han sido meses fáciles para los emprendedores, entre inflación, reinventarse ante la competencia, buscar oportunidades en un mercado competitivo. Al mismo tiempo, que trata de sacar adelante su emprendimiento. No obstante, el emprendedor se caracteriza por generar ideas, detectar oportunidades, es afín a los cambios al cambio, y se adapta con responsabilidad y entrega a distintos escenarios que le plantea el mercado o su propia organización. Asimismo, actúa como un instrumento para dinamizar las economías y promover la flexibilidad del tejido productivo a través de la creatividad y la innovación, junto con otras políticas de fortalecimiento económico generando cambios estructurales en la economía local, regional y nacional (Nicolás Martínez & Rubio Bañón, 2020).

Referencias:

- UNIACC 2021, Ruth Mulgado Salinas, portafolio I 2103ICTE-1

Hito 1, actividad disciplinar.

- UNIACC 2021, Ruth Mulgado Salinas, portafolio II 2103ICTE-1

Hito 2, actividad disciplinar.

- UNIACC 2021, Ruth Mulgado Salinas, portafolio III 203-444780

Hito 3, actividad disciplinar.