



UNIVERSIDAD DE ARTES, CIENCIAS Y COMUNICACIÓN
Facultad de Administración
Carrera de INGENIERIA COMERCIAL

ESCASEZ HIDRICA EN CHILE

**Trabajo para optar al Grado Académico de Licenciatura en Ciencias de la
Administración de Empresas y al Título Profesional de INGENIERIA
COMERCIAL**

Docente portafolio: EDITH CAROLA UBILLA BRIONES

**Estudiante (s):
PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES**

Santiago de Chile, 31 de agosto de 2023

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo se lo dedico a mi marido Claudio Díaz, quien me apoyo de forma incondicional desde el primer momento en que comencé a estudiar, hasta el último examen y trabajo que tuve que realizar para la carrera de Ingeniería Comercial. Muchas gracias mi querido esposo...

Cuando comencé a estudiar el primer año, muchas veces estuve a punto de caer por vencida, pero siempre tuve el apoyo y la fortaleza para seguir adelante y ver que con perseverancia y disciplina se puede lograr lo que nos proponemos, hay obstáculos, pero todo es posible si uno quiere.

También quisiera agradecer a mis compañeros, fue un gran grupo de apoyo, a pesar de que era modalidad on line y estábamos en diferentes ciudades de nuestro país, siempre había un apoyo, una palabra de aliento para seguir adelante. Eso se agradece y espero que nos vaya muy bien a todos.

Por último, quisiera agradecer a los profesores que nos enseñaron, muchos con gran pasión, se notaba cuando les gustaba lo que enseñaban y el compromiso con sus alumnos en responder y aclarar nuestras dudas.

ÍNDICE

<u>Contenido</u>	<u>Página</u>
------------------	---------------

1.- Cedula de Identidad ambos lados

2.- Ficha de Datos Personales

3.- Autorización del Trabajo de Título

4.- Portafolio Hito 1

5- Portafolio Hito 2

6.- Portafolio Hito 3

7.- Portafolio Hito 4

PORTAFOLIO DIGITAL

HITO 2

Curso: 2105IC TE- 1

Alumna:

Paula Castro Torres

Docente:

Carola Ubilla Briones

29 noviembre, 2021

PRESENTACION PERSONAL

Me llamo Paula Castro Torres, tengo 47 años, casada por segunda vez y con dos hijos adolescentes.

En mi vida personal me gusta mucho leer, hacer manualidades, practicar yoga, nadar y cantar en reuniones con mis amigos (Karaoke).

En la parte laboral, soy técnico profesional en Turismo y Hotelería, he trabajado hace 27 años en distintas agencias de viajes, estuve 20 años en Viajes Falabella en Viajes Corporativos hasta el año 2020 y después cerraron ese departamento y nos fuimos a Turismo Cocha, en donde duré un mes debido a la pandemia.

En octubre del 2020 llegué a Vamos Viajes una agencia pequeña, con varios ex colegas del rubro, en donde he estado trabajando cuando la oportunidad se presenta. Y también trabajo con mi marido en su Pyme en la parte administrativa. Junto con esto, decidí este año estudiar Ingeniería Comercial en la UNIACC.

Cuando estudié Turismo y Hotelería lo hice porque era una carrera humanista, con poca matemática y porque además me gusta mucho viajar, conocer la cultura de otros países y personas, y es una carrera de muchas relaciones públicas, interactuar con los clientes y vender sueños, un viaje esperado en vacaciones, etc. Dentro de los ramos que estudié casi la mayoría eran sobre la misma carrera, inglés y había muy pocos ramos de matemáticas. Siempre he trabajado en Agencias de viajes y participe en cuanto cursos, capacitaciones, talleres habían. Hace 2 años quise hacer algo distinto, salir de mi zona de confort y me inscribí en un Diplomado de Marketing y Ventas en la Universidad de Chile, modo presencial. Fue una excelente experiencia, actualizar mis estudios, y la forma de estudiar, con la rapidez de los más jóvenes y poder ir actualizando mis conocimientos. Por supuesto que seguí trabajando en la agencia de viajes, hasta que comenzó la pandemia... Y los viajes cesaron...

NARRATIVAS REFLEXIVAS EN TORNO DE MI APRENDIZAJE

Mis reflexiones sobre este último ciclo con los ramos de Costos y Presupuestos y Estadística Aplicada, partiré primero con Costos y Presupuestos.

Con estos ramos iba aprendiendo en forma muy entusiasta ya que la materia que nos pasaron se aplica en un 100% en el rubro al cual trabajo. Había mucho que leer y una variada carta de Presupuestos que fu8i aprendiendo a confeccionar a medida que iban pasando las semanas.

También quisiera destacar el profesor que hacía los videos, mostraba con una pasión y en forma clara y entusiasta la forma en que se hacen los negocios, hablando de los costos que debemos considerar a la hora de elaborar un presupuesto. La cantidad de detalles en los que hay que analizar a la hora de elaborarlos. Junto con las fórmulas que iban acompañando cada ejemplo que el profesor nos daba.

Realmente siento que aprendí mucho de ese ramo y las notas que obtuve fueron muy buenas, porque realmente me sentí motivada a estudiar el ramo.

Es increíble como un profesor te puede motivar para tomar el ramo de forma positiva y con ganas de estudiar la materia.

Realmente estuve bien motivada y eso quedó plasmado con las notas que obtuve.

Ahora me toca hablar de Estadísticas Aplicada. Este ramo siempre me ha costado bastante, los números en general. Trato de ponerle empeño, ha sido difícil, pero igual le he estado poniendo todo el empeño posible. Me gustaría que en estos ramos de números los profesores por lo menos compartieran con los alumnos, aunque sea virtual para la aclaración de dudas, ya que he sentido que falta ese apoyo en este ramo. Tengo súper claro que estamos en modalidad on line, pero sería algo positivo hacerlo.

Igual he aprendido, más que nunca, y me he sentido orgullosa de mis logros.

Espero aprobar ambos ramos para salir de vacaciones feliz.

MIS OBJETIVOS

Mi objetivo, como lo mencioné en el Hito 1, es pasar de curso aprobando todos los ramos y obtener mi título de Ingeniera Comercial para engrandecer mi curriculum y ser una profesional completa. Con altura de miras a la hora de elegir u optar por un trabajo. Este título me abrirá muchas puertas las cuales cruzaré orgullosa y con entusiasmo de hacer las cosas muy bien.

Mis Fortalezas: soy una persona responsable, honesta, comprometida y buena líder.

Mis Oportunidades de mejora: La Impaciencia, debo trabajar en la paciencia, ya que espero que los demás trabajen a la par que yo y a veces no tengo mucha paciencia con las personas que no se involucran al igual que yo. He estado trabajando bastante en eso en algunos talleres de liderazgo, pero siento que aún me falta.

Teniendo claro cuáles son mis fortalezas y trabajando mis oportunidades de mejora, estoy segura que voy a lograr tener el éxito que requiero para trabajar en una gran empresa o emprender mi propio negocio aplicando los conocimientos aprendidos.

Solo hace falta tener las ganas y por sobre todo mi título el cual recibiré orgullosa.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

➤ Participación en el Foro:

Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - viernes, 26 de noviembre de 2021, 15:10

Estimada Profesoras y compañeros:

Quiero compartir mis experiencias en el Hito 2. Estas semanas que han sido las últimas se han puesto más difíciles para mí. Ya que he estado con bastante trabajo. Pero he tratado de ponerle todas las ganas para terminar bien, falta tan poquito.

Y en relación al Portafolio Digital, espero poder hacerlo mejor que el primero que hice, ya que me fue mal, no capté bien lo que tenía que hacer. No así con las actividades lúdicas, las encontré más personales.

El Portafolio ahora lo estoy haciendo en forma más consistente en relación a la estructura enviada.

Bueno espero que me vaya bien al igual que a mis compañeros.

Que tengan una buena tarde. ¡

Saludos cordiales,

Paula Castro.

Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - miércoles, 3 de noviembre de 2021, 18:43

Estimada Profesora:

En relación a esta pregunta:

Paula

Todo es parte del proceso, te animo a disfrutarlo.

Ahora que enfrentas nuevos desafíos, que momento de tu ciclo te parece relevante y porque.

El momento más relevante de este ciclo es cuando me preparo para el fin de cada ciclo, la séptima semana..

La primera vez que hice el Examen y prepare el video, estaba muy nerviosa porque no estaba segura de si estaba bien lo que estaba haciendo o no. Y a medida que hemos pasado 2 ciclos más ya he ido mejorando el video y haciéndolo más profesional. Una muy buena experiencia.

Saludos cordiales,

Paula Castro.

Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - viernes, 29 de octubre de 2021, 17:48

Mi primer momento y pensamiento fue: ¿ Cómo me metí en esto, a estas alturas de mi vida ??? (47 años) :-D

Cuando me pasaban la materia y era como leer chino, me sentí frustrada y hasta unas lágrimas derrame.... Después le pedí ayuda a un amigo para que me explicara y de a poco comencé a entender lo que estaba haciendo, igual con dificultad pero si entendiendo. Y pensé, esto lo tengo que terminar hasta el final, no me la puede ganar.... y aquí estoy esforzándome y estudiando para aprobar todos los ramos.

Un abrazo,

Paula Castro.

Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - jueves, 28 de octubre de 2021, 20:58

Estimada profesora y compañeros:

Mis reflexiones sobre el ramo Portafolio, están muy parecidas al de mis compañeros, me ha costado entenderlo, pero de a poco uno se va abriendo para mostrar lo que tenemos en nuestro interior. Mi objetivo en este momento es terminar mi carrera, pasando todos los ramos y recibir mi diploma como Ingeniera Comercial.

Un título al cual veía muuuy lejano, siempre le tuve mucho miedo a las matemáticas, y luego me atreví a estudiar esta carrera, y a medida que he ido pasando cada ramo, sigo confirmando la teoría de que uno es capaz de hacer todo lo que se ponga en mente. Aunque al principio haya habido varios obstáculos, no entendía la materia, era chino fundamentos numéricos y estadísticas y probabilidades para que hablar, pero estudiando y perseverando

las he ido pasando y me he sentido sorprendida al ser capaz de ir avanzando a medida que van pasando los ciclos.

Ahora que estamos en los ramos de Estadística Aplicada, he tratado de poner todos mis sentidos cuando estudio, para poder digerir bien lo que voy aprendiendo. Y encuentro genial el ramo de costos y presupuestos que se adapta muy bien a mi profesión que es el de agente de viajes, trabajo mucho con presupuestos, es parecido no es lo mismo, pero también se puede aplicar a nuevos negocios, lo encuentro muy entretenido.

Todo esto acompañado de ir enalteciendo mis fortalezas, yo soy una persona honesta, responsable, entusiasta y buena liderando equipos de personas. Y a la vez estoy trabajando en mis debilidades que son tener poca paciencia, ser demasiado impaciente. Es un proceso que ahora trabajando desde la casa y sin personas y todo online, uno debe aprender a ser paciente.

Así es que espero haber mejorado un buen poco en estos 2 años de pandemia.

Bueno espero no haberlos aburrido, con mis reflexiones.

Que tengan una buena tarde,

Saludos cordiales,

Paula Castro.

➤ Trabajo Actividad Lúdica 1 y 2

➤ Actividad Diagnostica:

<https://virtual.uniacc.cl/mod/quiz/review.php?attempt=289684>

➤ Video Examen de Economía

<https://youtu.be/MZUe13u4axw>

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Video de Presentación Hito 1
- Foro Compartiendo Experiencias
- Apunte de Clases
- Lectura Obligatoria: González, M. (2013). Enseñar a pensar: desafío ético de la educación crítica. Santiago: Universidad academia de humanismo cristiano.

PORTAFOLIO DIGITAL

Curso: 202-445079

Alumna:

Paula Castro Torres

Docente:

Carola Ubilla Briones

13 junio 2022

OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL

Incrementar los conocimientos de una forma consciente.

A medida que han pasado los años he ido estudiando en las diferentes etapas de mi vida, cuando estuve en la enseñanza básica, luego enseñanza media.

Después vinieron los estudios secundarios, diplomados y muchos cursos, talleres de crecimiento personal que tome en el trabajo.

Cuando me puse a estudiar por segunda vez otra carrera me di cuenta que siempre he ido incrementando y engrandeciendo mis conocimientos y no fue hasta ahora en el cual me he ido dando cuenta en forma consciente que uno siempre es capaz de ir aprendiendo y comprendiendo en las diferentes etapas de la vida en forma más analítica y elocuente. A diferencia de cuando estaba más joven. He podido ir descubriendo que cada ramo me ha ido engrandeciendo y dejando la esencia de lo que voy aprendiendo y los he ido incorporando al trabajo que realizo hoy en día.

PRESENTACION DEL ESTUDIANTE

Mi nombre es Paula Castro Torres, soy casada, 2 hijos adolescentes y mi perrita. Vivo en Santiago, en la comuna de Ñuñoa. Mi profesión es Técnico Profesional en Turismo y Hotelería, egresada y titulada.

Llevo trabajando en el área del turismo 27 años, siempre en agencias de viajes. Mi expertiz son los viajes Corporativos y vacacionales en los cuales organizo, armo y asesoro a las personas que viajan acompañándolos desde la cotización a la post venta. Me gusta mi trabajo ya que he tenido la posibilidad de conocer muchos países y lugares ya sea por el trabajo en si como de forma particular.

Fue una buena elección en mi vida, la cual estoy complementando con mis estudios hoy en día de Ingeniería Comercial en la UNIACC.

NARRATIVAS REFLEXIVAS EN TORNO DE MI APRENDIZAJE

Asignatura: **Microeconomía**

Lo aprendido en este ramo es fundamental para comprender como funciona la economía a nivel personal como a nivel general. Mis conocimientos previos eran muy básicos solo lo aplicaba a nivel de mis inversiones personales.

Aprendí mucho sobre cómo funcionaba la oferta y la demanda, en relación al problema económico que siempre está presente tanto a nivel de economía personal como a economía del país. Aprendí sobre los tipos de demanda, demanda elástica.

Como obtener mayor productividad en el producto Marginal y como sacar el máximo provecho para aumentar al máximo mi rentabilidad.

La Problematización de este ramo, fue el comprender como valorizar los costos, sacar el costo marginal mínimo y costo marginal máximo, por lo cual tuve que acudir en leer más sobre el tema y poder sacar los diagramas a través de la curva del costo determinado a estudiar. Me costó aprenderlo, pero finalmente pude lograr comprender lo aprendido.

Asignatura: **Marketing Estratégico**

Lo aprendido en este ramo me encantó, va muy de la mano con mis conocimientos previos de Turismo en la parte comercial y de un Diplomado que hice hace unos años atrás en la Universidad de Chile.

Me sirvió mucho para reforzar ya lo aprendido, que el FODA de una empresa o de un emprendimiento de lo que quiera uno hacer es fundamental para enfocarnos en la Propuesta de valor que ofrece la empresa y reforzar las oportunidades y enfrentar las amenazas que se atraviesen por el camino.

La Problematización de esta asignatura, fue que quizás me sentí muy segura de lo que sabía, quizás en la tercera semana y bajé un poco las notas de mi control. Lo cual lo supere con creces en el control siguiente. El Poder crear un diagnostico de una empresa una vez realizado el FODA te permite realizar el Plan estratégico a seguir.

He podido ir utilizando lo aprendido en mi trabajo, las 4P son muy importantes a la hora de tener un emprendimiento. El mecanismo de control, corregir los errores a tiempo e ir actuando en forma organizada y flexible de acuerdo a los cambios que existen en forma constante en un negocio.

Las comunicaciones son esenciales en el Marketing y también lo hemos ido aplicando en mi trabajo, agencia de viajes. Utilizando el marketing directo, la boca a boca, incentivos a las ventas y la Post venta.

Sin duda este ramo me ha cautivado por completo.

Asignatura: **Macroeconomía**

La Macroeconomía, no estaba en mis conocimientos previos, pero si estaba presente día a día en la contingencia del País y muchos conceptos los escuchaba a través de las noticias, pero no entendía su significado.

Lo aprendido está muy relacionado con la economía familiar, pero a nivel macro, en el país. Está compuesta por los agentes que son la familia, las empresas, el Estado y el sector Externo. Que existen valores reales y cómo influye la inflación en estas cuentas. También aprendí cual es el rol del Estado proveer el bien común y regular que los mercados operen en forma eficiente. Como afecta el tipo de cambio en la economía de un país y cómo opera el Banco Central en caso de que este se dispare.

La Problematización de este ramo, fueron algunos controles en los que el profesor nos hacía preguntas sobre la economía actual del país, en donde muchas veces me equivoque en las respuestas obteniendo malas calificaciones. Como pude salir adelante, fue instruyéndome más, estando mucho más atenta a las noticias nacionales e internacionales y tomando nota de la contingencia actual. Eso me ayudo bastante para resolver las preguntas que nos hacia el profesor, que finalmente era sólo mantenerse informado y prestando atención a las señales económicas tanto nacionales como internacionales.

Asignatura: **Branding**

Este ramo, complementa el ramo de Marketing, pero mucho más actualizado y acorde a los tiempos de hoy. Mis conocimientos previos, no entendía el concepto Branding, lo había escuchado muchas veces, pero no lo había asociado a las marcas.

Aprendí mucho sobre la creación de una marca, sus rasgos característicos, la esencia de un producto o servicio. Cómo funciona la imagen de marca y la diferencia que existe con la esencia de la marca. El Branding es el encargado de comunicar la identidad de la marca. También aprendí sobre la arquitectura de Marca a poder maximizar al máximo las oportunidades que tiene una marca determinada. Y que existen diferentes tipos de modelo de arquitectura en las marcas. Como generar una necesidad de la marca, como lograr que la gente ame a una determinada marca.

La Problemática de este ramo, creo que es tratar de diferencia una marca de otras, ya que existe demasiada información que satura a los posibles clientes, eso me costó un poco al momento de elaborar una marca y logotipo, existe mucha información y muchas marcas en el mercado que costó hacerlo.

Pero finalmente le puse todo el empeño posible en crear un logotipo lo más simple y fácil de recordar por la gente, lo cual me genero una buena nota en mi trabajo.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

➤ Trabajo Actividad Lúdica # 2

➤ Video Examen de Microeconomía

https://youtu.be/Sr9tB_ikWuo

➤ Video Examen de Marketing Estratégico

<https://www.youtube.com/watch?v=WI4WgZYmjxM>

➤ Video Examen de MacroEconomía

<https://www.youtube.com/watch?v=VCckjo5xvG0>

➤ Video Examen de Branding

<https://youtu.be/RVu9rYDK-sl>

➤ Compartiendo Experiencias:



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - lunes, 2 de mayo de 2022, 20:21

Estimada profesora y compañeros:

Reflexionando como ha sido partir el año desde Marzo a la fecha, he sentido que me ha sido mucho mas amigable el transitar todo este proceso de aprendizaje, los ramos han sido de mi total agrado tanto Microeconomía como Marketing Estratégico que están muy relacionados al rubro en el que trabajo, he ido enriqueciendo los conceptos de marketing, aprendido del plan estratégico de marketing, la propuesta de valor, a ser mas consciente de la economía personal y de las empresas en Microeconomía. Ahora en este segundo Ciclo el ramo de Branding complementa a lo aprendido en Marketing Estratégico mostrando el valor de las marcas, la propuesta de valor y el posicionamiento de un determinado producto en el mercado, como crear un producto diferenciado y sacar el máximo provecho a las ventajas competitivas y el valor de la marca, influyendo en la mente de los clientes. Y el ramo de Macroeconomía, que nos ha mostrado como se componen los agentes económicos, que conviven en forma diaria en las familias, empresas privadas, el estado y sector externo.

Me he sentido muy motivada a seguir adelante con la carrera. Espero que el resto del año siga así, aprendiendo en forma consciente los diferentes ramos que nos toca por aprender.

Saludos cordiales y buen inicio de semana!

Paula Castro Torres.



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - domingo, 8 de mayo de 2022, 21:26

Hola Profesora:

Los aspectos a mejorar de mi portafolio, es tener la claridad de lo que quiero hacer una vez terminada mi carrera, a qué tipo de trabajo me voy a enfocar, de acuerdo a mis fortalezas y de acuerdo a las oportunidades que encuentre en el mercado. Todo esto acompañado de seguir esforzándome para superar los ramos que me cuesten más y ser perseverante con mis estudios. Espero estar bien enfocada, en las prioridades que le menciono para poder superar las notas de este ramo.

Saludos cordiales,

Paula Castro.



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - martes, 31 de mayo de 2022, 20:52

Hola a todos !!

Quisiera compartir mi experiencia haciendo la Actividad Disciplinar entregada este lunes.

Como mi primer trabajo no me fue también, ahora me enfoque en el perfil de egresado de Ingeniería comercial. Como Jocelyn, trate de ir siguiendo cada paso de acuerdo a lo que yo espero de la carrera, en base a lo que he estado viviendo durante este ciclo de aprendizaje.

Espero haber cumplido bien mi objetivo, y seguir poniéndole todo el empeño para llegar al termino de la carrera.

Saludos cordiales y que tengan una buena semana.

Paula Castro Torres.



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - lunes, 13 de junio de 2022, 21:23

Buenas tardes profesora y compañeros:

Espero hayan tenido un buen fin de semana. Fue bien atareado entre los exámenes finales, sus respectivos videos y trabajos.

También he terminado mi trabajo de Portafolio II, que me ha sido difícil de comprender, pero gracias a la ayuda de mis compañeros y las explicaciones de la profesora, espero que mi trabajo supere el primero en donde me fue mal.

Realmente ha sido un estudio constante y consciente de lo que he aprendido en este año de ciclo educativo.

Que tengan una buena tarde.

Saludos a todos ¡

Paula Castro.

[Enlace permanente](#) | [Mostrar mensaje anterior](#) | [Responder](#)

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

➤ Apunte de clases:

https://virtual.uniacc.cl/pluginfile.php/1591564/mod_resource/content/1/Apunte%20de%20Clase%20ok.pdf

➤ Portafolio Digital

https://virtual.uniacc.cl/pluginfile.php/1591565/mod_resource/content/1/EI%20Portafolio%20Digital.pdf

➤ Lecturas Obligatorias:

[González, M. \(2013\). *Enseñar a pensar: desafío ético de la educación crítica*. Santiago: Universidad academia de humanismo cristiano.](#)

[Flórez Ochoa, R. \(2005\). Autorregulación, metacognición y evaluación. *Acción Pedagógica*. 9\(1\): 4-11, 2000. Mérida: D - Universidad de los Andes Venezuela.](#)

[Osses, S; Jaramillo, S. \(2008\). *Metacognición: un camino para aprender a aprender*. *Estudios pedagógicos \(Valdivia\)*, 34\(1\), 187-197.](#)

[Benavides, Pañeda, R. \(2014\) *Administración \(2a. ed.\)*. México: McGraw-Hill Interamericana. Capítulo 2 Planeación. Páginas 47-56.](#)

PORTAFOLIO DIGITAL

Curso: 205-446320

Alumna:

Paula Castro Torres

Docente:

Carola Ubilla Briones

7 noviembre de 2022

OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL

Fortalecer mis conocimientos en forma consciente y reflexiva.

En este segundo año, he notado, que cada día me cuesta menos estudiar cada ramo, ya que todos están entrelazados e interconectados entre sí. Cada día me fortalezco, enriqueciéndome con nuevos conocimientos siento que me gusta más y pienso que de lo que yo había estudiado anteriormente, técnico profesional en turismo y Hotelería, se ha ido complementando y adaptado a los tiempos que estamos viviendo, es una actualización y refrescamiento de conocimientos. Los cuales acompaño de una rutina diaria de estudio, a medida que me dan los tiempos entre el trabajo y el quehacer diario.

PRESENTACION DEL ESTUDIANTE

Bueno, en mi Portafolio anterior me presenté, mi nombre es Paula Castro Torres, soy casada, 2 hijos adolescentes y mi perrita. Vivo en Santiago, en la comuna de Ñuñoa. Mi profesión es Técnico Profesional en Turismo y Hotelería, egresada y titulada.

Llevo trabajando en el área del turismo 27 años, siempre en agencias de viajes. Mi expertiz son los viajes Corporativos y vacacionales en los cuales organizo, armo y asesoro a las personas que viajan acompañándolos desde la cotización a la post venta. Me gusta mi trabajo ya que he tenido la posibilidad de conocer muchos países y lugares ya sea por el trabajo en si como de forma particular.

Fue una buena elección en mi vida, la cual estoy complementando con mis estudios hoy en día de Ingeniería Comercial en la UNIACC.

Lo que puedo agregar al día de hoy, es que me independicé y estoy formando mi propia agencia de viajes y ya me siento preparada para trabajar en forma independiente, aplicando todo lo aprendido hasta hoy de la carrera ingeniería comercial. Estoy muy motivada y espero cumplir con todas las expectativas de este nuevo desafío.

NARRATIVAS REFLEXIVAS EN TORNO DE MI APRENDIZAJE

Asignatura: **Desarrollo Económico**

El estudio de este ramo ha sido bastante interesante, porque nos ha hecho viajar a los orígenes de los grandes economistas clásicos, quienes partieron con sus movimientos y pensamientos y cada uno ha ido aportando con sus teorías y conocimientos. No estaba familiarizada con los economistas, me gusta leer, pero nunca antes había leído sobre los grandes economistas y como han influido con sus aportes hasta el día de hoy. Importante también ha sido conocer como fueron los orígenes de la economía en Chile, como Chile comenzó siendo un país mono exportador, de salitre siendo el número uno es su tiempo. Lamentablemente dependía de las empresas extranjeras y todo lo que ocurría en el exterior, lo que llevo a la afectación de factures externos, como las guerras mundiales, y las continuas alzas del dólar y finalmente a la elaboración de salitre sintético que termino de frentón con nuestras exportaciones de salitre. Luego como paso a ser un país con economía neoliberal, influenciados por la Universidad de Chicago, la cual propuso bajar los impuestos locales y tratar de bajar al mínimo la participación del Estado. También vimos el Proyecto ISI que consistía en la industrialización mediante Sustitución de las importaciones, la cual buscaba la independencia del país y el fortalecimiento del sistema económico. Lamentablemente fallo en los incentivos económicos mal enfocados y en bajo nivel de empleo, que no fue el deseado.

La problematización de este ramo, fue aprenderme las fechas en que fue ocurriendo cada hecho histórico, pero después de unos buenos repasos, quedo en la memoria.

Ha sido un ramo muy interesante.

Asignatura: **E Marketing**

Este ramo ha sido muy interesante, ya que va muy de la mano con la época en la que estamos viviendo, la era digital.

He aprendido bastante y fortalecido mis antiguos conocimientos aprendidos en un Diplomado que hice el año 2019 en la Universidad de Chile.

He reforzado los conocimientos de la importancia de los buscadores , que son la puerta de entrada a Internet, las palabras claves, google Adwords, como utilizar las palabras, acciones correctas para ser encontrado, la importancia de contenido que debe haber en una publicación, y la importancia de aplicar las nuevas estrategias de marketing digital como E-X-I-T-O, que significa escuche a su audiencia, Experimente como usuario, Integre los canales de comunicación , Transforme a su audiencia en comunidades y Optimice. Esta estrategia consiste en evaluar los cinco pasos nombrados, a la hora de planificar una campaña de marketing digital.

He aprendido como hacer una campaña en Google AdWords y optimizar con palabras claves las estrategias de SEM y PPC.

La problematización de esta asignatura, creo que me costó al principio, buscar las palabras o elementos fundamentales para poder crear la Pirámide invertida, poniendo por arriba lo más importante, y luego ir bajando a por orden de importancia hasta llegar a menos importante. Al principio me sentí segura, pero capte mal la idea y a medida que he ido viendo más ejemplos del profesor, ya se me ha ido aclarando la película. Cabe destacar al profesor que explica en forma excelente, muy clara y con mucho entusiasmo realmente se nota que se maneja al revés y al derecho en esta materia y logra traspasar ese entusiasmo en los videos.

Me encanta este ramo, he aprendido bastante y lo estoy aplicando para mi nuevo proyecto de agencia de viajes.

Asignatura: **Brand Management**

Este ramo me ha enseñado todo lo relacionado a la creación implementación, valorización y la imagen de las marcas. Como llevar a cabo la propuesta de valor del producto que deseamos posesionar en el mercado y en los corazones de los consumidores. La función que tiene el Brand Management en la implementación de las estrategias a seguir, fortaleciendo su valor identificando el rol de la marca. Para crear el valor y las estrategias se debe tener en cuenta las siguientes interrogantes:

¿Cuál es nuestro target? ¿En qué somos diferentes? ¿Qué ofrecemos? ¿Cuál es nuestro lugar en el mercado? ¿Cuál es el mensaje que usamos con nuestro cliente? El posicionamiento de marca, es la forma en que la marca se instala en la mente del consumidor, y su esencia es la percepción del cliente.

En relación con la problematización de esta asignatura, creo que fue abrir la mente y ser creativo, sobre todo al momento de crear campañas publicitarias. Al principio me costó un poco, pero después me fue poniendo más creativa, todo está en creerse el cuento, de que uno es de crear buenas ideas, empapándose del producto y teniendo claro cuál es su propuesta de valor que quiero potenciar, dentro de un mercado que está saturado de mucha información.

Finalmente me siento muy conforme a los resultados que logre en los trabajos de creación, que en un principio costaron, pero luego fluyo como el agua.

Me encantó este ramo. El profesor muy ameno y la profesora de los videos, se nota que se maneja muy bien con el tema.

Asignatura: **Gestión del Talento:**

Este ramo ha sido muy interesante, saber sobre la evolución que ha tenido el área de Recursos Humanos en la organización, el cual ha ido rompiendo los antiguos paradigmas en los que estábamos acostumbrados. Un sistema que antiguamente era muy rígido, lento, mucha burocracia y enfocados solo en obtener como resultado el dinero. Con esta evolución, los procesos se volvieron mucho más flexibles, adaptándose a los cambios, capacitación más amplia y en donde sus resultados derivan en gestión. En donde la gestión de recursos humanos actúa como el corazón de la empresa y que involucra a todos los integrantes de esta, en donde los colaboradores adquieren un rol importante y son una pieza fundamental en la cadena organizacional. Recursos Humanos aporta el valor a la empresa que se transforma en productividad y esto permite alcanzar los objetivos de la empresa u organización.

La problematización de esta asignatura, creo que fue aprenderme algunos términos técnicos que se aplican en algunas prácticas de modelos, sobre todo para los controles. Pero eso lo pude superar, leyendo y haciendo resúmenes de los contenidos para cada control.

Creo que me sirvió también haber trabajado en una empresa Multinacional como Falabella, en donde los Recursos Humanos si era el corazón de la empresa, su enfoque son las personas, promover la cultura de la organización, cuidar el buen clima laboral, la generación de talentos, disminuir las brechas de desempeño y velar que todas las áreas trabajen en sinergia, que todos sean importantes y parte de la cadena valor de la organización.

Aprendí bastante con esta asignatura, me va a ayudar mucho con el manejo de personas.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

➤ Trabajo Actividad Lúdica # 1

Esta actividad tuvo por objeto hablar sobre el modelo de educación de los grandes pensadores en el área de la educación: María Montessori.

Fue muy interesante esta actividad, muchas veces escuché sobre escuelas con el método Montessori, pero nunca me había detenido a averiguar de que se trataba, y luego de conocer la historia de María Montessori, la encontré genial, a pesar de haber sido creada hace tantos años aún se aplica su modelo de estudios en la actualidad.

➤ Trabajo Actividad Lúdica # 2

Esta actividad tuvo por finalidad seleccionar un libro o película que se relacione a uno de los aprendizajes esperados del perfil de egreso, haciendo una breve descripción de la elección. La película elegida fue La voz de la igualdad. Excelente película, que muestra la perseverancia de una mujer en poder ejercer la carrera de abogada en una época que era una carrera solo para hombres. Y a pesar de todos los obstáculos, logra sobrepasarlos y realizar sus sueños.

➤ Video Examen de Desarrollo Económico: <https://youtu.be/klikirUv-zU>

➤ Video Examen de E Marketing: https://youtu.be/ydLp_afevis

➤ Video Examen de Gestión del Talento: <https://youtu.be/wjE5NVHHVeg>

➤ Actividad Disciplinar # 2

https://drive.google.com/file/d/1DTue9xp0F2lrO0DjUjg1sBe0Z5MnyEue/view?usp=share_link

➤ Que aprendí Desarrollo Económico Semana 6:



Re: S6: Foro: ¿Qué aprendí?

de PAULA.ALEJANDRA CASTRO TORRES - lunes, 12 de septiembre de 2022, 19:33

Estimada profesora y compañeros:

Les comparto el que aprendí:

¿Qué aprendí?

Esta semana aprendí, sobre las etapas del desarrollo económico de Chile. En los años de 1973 a los 90, el desarrollo económico chileno estuvo marcado por el neoliberalismo, representado por el sr. Milton Friedman, economista y estadístico estadounidense cuya esencia de su trabajo era explicar el alza sostenida de los precios, sobre todo del petróleo un recurso, que es casi irremplazable.

Entre los principios del neoliberalismo fue bajar al mínimo y casi inexistente la participación del Estado en la economía.

Privilegiando el libre comercio y tratar de reducir al máximo los impuestos y aranceles a las empresas.

En esa época los aranceles eran alrededor de un 105% , y algunos productos llegaron a tener un 750% de impuesto aplicado.

Cuando se realiza la reforma lograron bajarlos al 10% como promedio. Una de las consecuencias que hubo es que el tipo de cambio que era fijo, se liberalizo y comenzó a subir y como muchas empresas tenían deudas en dólares, estas se vieron

duplicadas y hasta triplicadas, los que los llevo a la quiebra de muchas industrias nacionales. Provocando un gran número de

desempleo. Por lo cual el estado implemento el PEM y el PCUH , como forma de bajar el desempleo. El neoliberalismo

diversifico las exportaciones, pasando de ser mono exportador, también se subieron al carro de las exportaciones, la agricultura,

las forestales, la pesca, lo cual permitió atenuar las posibles alzas del exterior. La Economía Social de Mercado ESM, se creó

para que las empresas generara una responsabilidad social económica y también con el entorno, como el medio ambiente, ya no

era una tendencia individualista. El gobierno también subsidia a las empresas que necesitan de cierta ayuda para poder

desenvolverse.

¿Cómo lo aprendí?

Lo aprendí leyendo Lea esto primero semana 6. Lecturas obligatorias y sugeridas.

Y viendo el video.

¿Para qué sirve lo que aprendí?

Lo aprendido esta semana, me deja que de los sistemas económicos que se aplicaron se pueden rescatar cosas buenas y

algunas no tanto. A mi modo de parecer creo que se debe aplicar una mezcla de ambos, empresas privadas con libre mercado y

en algunos casos empresas en las cuales exista un subsidio por parte del Estado. Ya que no todo puede ser privado ni todo del

Estado, se debe llegar a un término medio en donde ambas partes generen frutos para el bienestar común y la economía

general y bienestar de un país.

¿Cuál es el fundamento teórico de lo que aprendí?

El fundamento teórico de lo que aprendí fue leyendo:

Gallardo, F. (2017). Etapas del desarrollo económico de Chile (parte II). Desarrollo Económico.

Lea esto primero (Semana 6).

Lecturas obligatorias y sugeridas.

Haciendo el trabajo.

Saludos cordiales,

Paula Castro Torres.

➤ Que aprendí E Marketing Semana 6:



Re: S6: Foro ¿Qué aprendí?

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - lunes, 12 de septiembre de 2022, 22:06

Estimado Profesor y compañeros:

Les comparto el que aprendí:

¿Qué aprendí?

Esta semana aprendí sobre las sobre la diferencia entre estrategia y táctica. ¿La estrategia es el conjunto acciones que se aplican para desarrollar un plan con el motivo de alcanzar los objetivos, es el que vamos a hacer? Mientras tanto las tácticas, ¿es la forma como se va a ejecutar para lograr los objetivos, es el cómo lo vamos a hacer?

Siempre se va a utilizar en el siguiente orden: fijar los objetivos- planear las estrategias – utilizar las tácticas para lograr los objetivos. Que es el marketing, es la estrategia que se utiliza para lograr mi ideal de segmento objetivo, hacer que me conozcan, que me gusten y por sobre todo que confíen en mi producto o servicio. Y luego convertirse en mis clientes. También vimos el One Page Marketing Plan que consta de 3 partes: Antes en donde se encuentran los prospectos, se selecciona el mercado, se escribe el mensaje, alcanzar los prospectos. El Durante: en donde se encuentran los Leads, y es donde se capturan y maduran los Leads, y se consiguen los clientes. Y por último el después: Los clientes, en donde se les entrega una experiencia de clase mundial, estimula a referidos.

¿Cómo lo aprendí?

Lo aprendí leyendo Apunte de clase semana 6.

Lecturas obligatorias y viendo el video de la clase.

¿Para qué sirve lo que aprendí?

Lo aprendido sirve para aplicar de manera correcta una estrategia de marketing, fijando un objetivo, la estrategia a seguir y las tácticas a ejecutar. Esto se aplica tanto para el modo tradicional como para el modo web. Y ambas se pueden complementar, en la medida que el producto o servicio se pueda aplicar.

¿Cuál es el fundamento teórico de lo que aprendí?

El fundamento teórico de lo que aprendí fue leyendo:

Rinsche, A. (2018). Laboratorio de marketing digital y contenido social. Apunte de clase semana 6 E-Marketing, Universidad UNIACC.

Lecturas obligatorias.

Y estudiando para el control.

Saludos cordiales,

Paula Castro Torres.

➤ Que aprendí Brand Management Semana 6



Re: S6: Foro ¿Qué aprendí?

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - martes, 1 de noviembre de 2022, 18:55

Estimado profesor y compañeros.

Les comparto lo que aprendí esta semana:

¿Qué aprendí?

Esta semana aprendí sobre la importancia de medir el valor a las marcas. Estas mediciones son necesarias para hacer seguimiento, medición y evaluación de la marca en sí. Existen diferentes tipos de seguimiento, uno es el KPI que significa Key Performance indicator, el cual es indicador que mide el desempeño y en donde se demuestran las acciones, productividad y la eficacia de la marca. En donde se obtiene un resultado que ayudara en la toma de decisiones y cumplir con los objetivos. Dentro de las herramientas para medir el valor de la marca están: conocimiento de marca: esta métrica puede medir que tanto conoce el cliente sobre la marca si la recuerda o no y si está dispuesta a comprarla. Evaluación de marca: esto se refiere a saber el valor de la marca, cuáles son sus ingresos y cuáles son sus gastos. Fortaleza de marca: esto mide las emociones de la marca, si esta posesionada en la mente del consumidor o no. Datos financieros: este mide los estados financieros y los resultados finales de la empresa.

¿Cómo lo aprendí?

Lo aprendí leyendo los apuntes de la clase semana 6.

Viendo el video de la clase

Estudiando para el control

¿Para qué sirve lo que aprendí?

Lo aprendido sirve a tener conocimiento sobre los diferentes métodos para evaluar una marca y la importancia de la evaluación que nos permite ir modificando las acciones para estar alineados en alcanzar los objetivos de la empresa y poder aumentar la rentabilidad y las utilidades de esta.

¿Cuál es el fundamento teórico de lo que aprendí?

El fundamento teórico de lo que aprendí fue leyendo:

Caro, L (2022) KPI de Marcas. Apunte de clase semana 6, Brand Management, Universidad UNIACC.

Video semana 6

Saludos cordiales,

Paula castro Torres

➤ Que Aprendí Gestión del Talento Semana 6



Re: S6: Foro: ¿Qué aprendí?

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - martes, 1 de noviembre de 2022, 19:13

Estimado Profesor y compañeros:

¿Qué aprendí?

Esta semana aprendí la importancia de la gestión del talento en una empresa. La importancia de las evaluaciones periódicas para medir el desempeño y el rendimiento de las personas, esto ayuda a reconocer a los futuros talentos y detectar a tiempo posibles errores o malos enfoques de la misión de una empresa. Estas evaluaciones permiten implementar y mejorar las acciones para lograr los objetivos, entregando las herramientas necesarias para que la persona desarrolle su trabajo en forma eficiente y productiva y pueda dar más de lo que se le pide.

El modelo de gestión por competencias muestra las competencias que se requieren para alcanzar los objetivos deseados. Una vez que la persona demuestre sus talentos mejora la productividad de la empresa, puede optar a mejores puestos de trabajo y mejora la motivación de los colaboradores al ver que sus frutos son reconocidos y tienen recompensa. Participando de la mejor forma con empatía involucramiento de todas las áreas que componen la organización

¿Cómo lo aprendí?

Lo aprendí leyendo los apuntes de la clase semana 6.

Viendo el video de la clase

Estudiando para el control.

¿Para qué sirve lo que aprendí?

Lo aprendido sirve para implementarlo en lo laboral, ya que se deben hacer evaluaciones periódicas para ver cómo va el desempeño, las oportunidades de mejora, la implementación de nuevas acciones que vayan en pos del cambio positivo y colaborativo para la empresa, gestionando y promoviendo los talentos que en ella se encuentren. Es muy importante hacerlo en forma paulatina y periódica para ir modificando y mejorar la productividad y la eficacia en la empresa.

¿Cuál es el fundamento teórico de lo que aprendí?

El fundamento teórico de lo que aprendí fue leyendo:

UNIACC (2016). Gestión del talento: Una forma de generar valor. Gestión del talento I. Lea esto primero (Semana 6).

Lecturas obligatorias

Estudiando para el control.

Saludos cordiales,

Paula Castro Torres.

➤ Compartiendo Experiencias:



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - sábado, 5 de noviembre de 2022, 21:06

Hola compañeros:

Leyendo las reflexiones de mi compañero Juan, le puedo responder que hay que seguir adelante, eres un tremendo profesional, el marketing de todas maneras es lo tuyo, estas como pez en el agua... Por eso amigo te invito a que sigamos adelante, sigamos apoyándonos, nos falta tan poco... Yo también me cuestione al principio de la carrera, que estaba haciendo, complicándome con fundamentos numéricos, hasta lagrimas derrame, porque no entendía los ejercicios de cálculos, con apoyo y mucha practica pude salir a delante y a pesar de que a veces me siento cansada de trabajar y estudiar. También es satisfactorio ver los resultados del esfuerzo. Para mi portafolio tampoco ha sido muy fácil, pero de a poco lo he ido entendiendo, también buscando información, apoyo con algunos compañeros que entendieron mejor que yo. estos últimos años han sido complicados para todos... este año perdí a mi padre, pero eso me ha dado mas fuerza para seguir adelante.

Y como dice uno de los genios más relevantes del siglo XX, Albert Einstein (1935),

Escribió: "... **La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y a países, porque la crisis trae progresos.** La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura.

Un abrazo y sigamos adelante ¡¡¡ Vamos que se puede ¡¡¡

Paula Castro Torres.



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - lunes, 24 de octubre de 2022, 18:17

Estimada profesora y compañeros:

En relación a la siguiente:

Desarrolle una breve autoevaluación crítica en torno a la experiencia de la primera entrega de portafolio (fortalezas y aspectos a mejorar)

La autoevaluación crítica que puedo decir de mi experiencia de la primera entrega portafolio.

Es que no entendí muy bien las instrucciones, por lo que mis primeros trabajos fueron muy deficientes. Pese a que después nos reunimos por zoom con usted y algunos compañeros. Se pudieron despejar muchas dudas que existían en torno al ramo.

En este segundo año, lo he encontrado mucho más grato en cuanto al estudio, las asignaturas son muy acordes a mi trabajo, por lo que se me ha hecho mucho más ameno el estudio.

También en este ramo han habido actividades interesantes y hasta entretenidas, en las actividades lúdicas.

Espero que la entrega de la Actividad disciplinar, este acordé con lo solicitado.

Y poder concluir este año con éxito.

Espero que nos vaya muy bien a todo el curso.

Saludos cordiales,

Paula Castro



Re: Foro "Compartiendo mis experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - domingo, 11 de septiembre de 2022, 20:42

Estimada Profesora y compañeros:

Quiero compartir mi experiencia en este ciclo de aprendizaje.

Ya El Portafolio II me fue mas comprensible de realizar en relación al primero. Ya que en él pude escribir sobre lo que realmente estaba viviendo en relación al ciclo de aprendizaje adquirido.

Y dentro de lo aprendido, en este segundo año, han sido de mucho interés las materias que hemos ido viendo, a través de Ética, Responsabilidad social, el ciclo pasado, y ahora marketing digital, es un mundo muy interesante, muy acorde a los tiempos en los que estamos viviendo, con una rapidez en la cual en pocos segundos debemos llamar la atención de los futuros clientes y lograr captar su atención en nuestro producto o servicio que queremos publicitar. Me encanta este ramo y me ha ido muy bien en el trascurso de estas semanas. He tratado de ir aplicándolo en mi trabajo también.

Y el otro ramo en el que estamos es Desarrollo Económico, el cual he aprendido mucho sobre la historia de la economía de nuestro país, cuales han sido las formulas aplicadas, los fracasos y las diferencias de los diferentes sistemas aplicados para generar una estabilidad en la economía de nuestro país. También lo he encontrado muy interesante, saber sobre la historia y cuales son los posibles escenarios en los que no sería bueno repetir los errores del pasado. Siempre acomodándonos en el contexto que estamos viviendo hoy en día.

En ambos ramos, he ido engrandeciendo mis conocimientos y me ha dado una idea más general de como funciona la economía y como crear un plan comercial de marketing.

Bueno eso es lo que puedo aportar de mis experiencias en este ciclo de aprendizaje, ha sido muy enriquecedor.

Que tengan una buena tarde.

Saludos cordiales,

Paula Castro.



Re: Foro "Compartiendo mis experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - lunes, 19 de septiembre de 2022, 02:03

Estimados Compañeros:

Les comparto mis ultimas experiencias de los ramos recién terminados. Aprendí bastante en ambos ramos de Desarrollo Económico y E Marketing, ambos han sido muy interesantes de aprender, Desarrollo Económico mucha historia de los grandes economistas y sobre los orígenes de la economía chilena y los diferentes modelos que se han adoptado y cuales han sido su fallas. Y en E Marketing la importancia de un buen contenido, la aplicación de la propuesta de valor de la marca, las palabras adecuadas, y la aplicación de las estrategias de marketing acompañada de sus tácticas. Ambos ramos enriquecedores para nuestra carrera.

Espero que a ustedes también les haya sido de gran aporte.

Saludos y buenas noches.

Paula Castro.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

➤ Apunte de clases:

https://virtual.uniacc.cl/pluginfile.php/1677480/mod_resource/content/1/Apunte%20de%20Clase%20ok.pdf

➤ Portafolio Digital

https://virtual.uniacc.cl/pluginfile.php/1677481/mod_resource/content/1/El%20Portafolio%20Digital.pdf

➤ Lecturas Obligatorias:

[González, M. \(2013\). *Enseñar a pensar: desafío ético de la educación crítica*. Santiago: Universidad academia de humanismo cristiano.](#)

[Flórez Ochoa, R. \(2005\). Autorregulación, metacognición y evaluación. *Acción Pedagógica*. 9\(1\): 4-11, 2000. Mérida: D - Universidad de los Andes Venezuela.](#)

[Osses, S; Jaramillo, S. \(2008\). *Metacognición: un camino para aprender a aprender*. *Estudios pedagógicos* \(Valdivia\), 34\(1\), 187-197.](#)

[Hernández, S. R.; Fernández, C. \(2014\). *Metodología de la investigación* \(6a. ed.\). México: McGraw-Hill Interamericana. Capítulo 3. Planteamiento cuantitativo del problema. Páginas 34-47](#)



PORTAFOLIO DIGITAL HITO 4

Curso: 201-450454

Alumna:

Paula Alejandra Castro Torres

Docente:

Edith Carola Ubilla Briones

Santiago, 11 mayo de 2023

OBJETIVO DEL PORTAFOLIO DIGITAL

En este tercer año de estudio, mi objetivo primordial en el ramo de Portafolio Digital, es poder degustar de una manera diferente mis estudios, nunca había reflexionado antes sobre él porque estoy estudiando una carrera determinada y tampoco había estado consciente de lo que ya tenía en mis conocimientos, aprendí a disfrutar de manera consciente lo que he ido estudiando y cada día me he ido enriqueciendo con los detalles de los ramos que he ido aprendiendo y estar consciente de que tenía un aprendizaje previo al estudio y como he ido reforzando estos conocimientos a través de cada ramo estudiado durante estos tres años. Me ha parecido que han pasado muy rápido, toda esta experiencia de estudiar, después de casi 25 años, me parece fantástico, ya que he ido superando mis notas desde que empecé, porque a medida que iba pasando el tiempo, la materia la absorbía mucho más rápido que al principio, sorprendiéndome sobre todo en los ramos de matemáticas que al principio fueron muy difícil de volver a poner en práctica, pero como el cerebro es un musculo, a medida que se va utilizando este comienza a ser más ágil en entender y captar las materias más difíciles. Me he dado cuenta de que todo se puede lograr con perseverancia y disciplina.

En esta última etapa, en esta asignatura de Portafolio, me siento mucho más segura que antes en lo que estoy expresando y sintiendo en relación al estudio consciente de esta maravillosa carrera, y estoy muy satisfecha de los logros hasta este momento. Espero terminar este ciclo de manera exitosa para demostrar que todo el esfuerzo siempre vale la pena.

PRESENTACION DEL ESTUDIANTE

Me presento, me llamo Paula Castro Torres, casada por segunda vez, con 2 hijos adolescentes y mi perrita.

Estudie Turismo y Hotelería en un Centro de Formación Técnica, en donde egresé y me titulé de Técnico Profesional en Turismo y Hotelería.

Muy feliz de haber elegido esa carrera, la cual la llevo ejerciendo por más de 25 años, trabajando en Agencia de Viajes, Capacitándome, haciendo diferentes talleres de ventas, cursos de Liderazgo, hice un Diplomado el año 2019 en la Universidad de Chile, de Marketing y ventas, que duró 5 meses, una excelente experiencia de estudios.

Mi carrera me ha llevado a viajar mucho, recorriendo muchos países en los cuales he aprendido de cada uno su cultura, idiosincrasia, belleza y por sobre todo muchas inolvidables vivencias que se han quedado plasmadas en mi memoria. También he viajado mucho en forma personal, me encanta, pienso que la mejor forma de invertir el dinero es viajando, las memorias de los viajes son inolvidables, gracias a Dios lo sigo haciendo.

Hoy me siento muy contenta de haber elegido complementar mis estudios, estudiando la carrera de Ingeniería Comercial en la UNIACC. Ha sido un gran desafío y me siento muy satisfecha con los logros que he obtenido hasta el momento.

Sobre mi actual trabajo, me independicé en septiembre del año pasado y gracias al estudio de esta carrera, he podido ir aplicando IN SITU muchos de los conceptos de los cuales he ido aprendiendo, y me han dado muy buenos resultados.

Hoy que me encuentro en la recta final, con mayor razón me siento muy motivada para cumplir esta meta propuesta, egresar y titularme de la carrera de Ingeniería comercial, espero cumplir con los objetivos, será un gran logro obtenido gracias a mi esfuerzo, dedicación y disciplina.

NARRATIVAS REFLEXIVAS EN TORNO DE MI APRENDIZAJE

Asignatura: **Conducta del Consumidor**

Aprendizajes Previos: En esta asignatura los conocimientos que tenía eran en base a mi experiencia como consumidor y también en la experiencia desde el área de ventas. Al cursar este ramo no lo había abordado completamente desde el área del consumidor, saber que piensa, que lo mueve a comprar tal producto o servicio, es muy interesante, sobre todo lo que más me llamo la atención de este ramo es la neurociencia y el neuromarketing como aborda la mente humana, hasta llegar a crear una necesidad de compra de un determinado producto, como ver los aspectos cognoscitivos que van desde lo que yo creo y percibo de un cierto producto, hasta el conativo, que es la intención de compra, terminando en lo afectivo, como las emociones , los sentimientos me mueven a comprar o adquirir un producto.

Problematización: La Problematización fue el que yo pensaba que sabía más o menos de lo que se iba a tratar esta materia y resulta que era más profunda de lo que yo pensaba, muchos detalles que uno pasa inadvertidos en la vida cotidiana al momento de tomar la decisión de compra.

Práctica Reflexiva: Los seres humanos somos seres complejos y siempre estamos con mucha necesidad de satisfacer nuestros deseos ya sea movidos por los impulsos o las emociones que nos llevar a tomar las decisiones de compra. ¿La tecnología ha avanzado a pasos agigantados y nos han abierto un abismo de posibilidades para consumir, será una fuente de consumos ilimitados que no tendrá fin, la neurociencia hasta donde influirá en nuestras mentes? ¿Que nos depara el futuro?

Resignificación: Este ramo me pareció sencillo al principio, pero es de una importante significación todo el proceso que pasa un consumidor y sus fases por la cual lo lleva a adquirir un producto. Es una asignatura muy necesaria para el ámbito de los negocios, esencial para las ventas.

Creación – Transformación: Este ramo, me ha servido para mirar con altura de miras el proceso de compra por la cual pasa un consumidor, como puede actuar su mente y los estudios y la tecnología pueden influir en ellos llegando a crearles una necesidad. Muy interesante y aplicable en mi área de ventas.

Evidencias de Aprendizaje:

Trabajo Semana 1:

Última modificación lunes, 13 de marzo de 2023, 16:37

Archivos
enviados

 TrabajoS1_PaulaCastro.docx

7,0 / 7,0

Calificado sobre jueves, 16 de marzo de 2023, 23:37

Calificado por



EDITH CAROLA UBILLA BRIONES

Comentarios de
retroalimentación

Paula buen desarrollo de trabajo, muy preciso y claro.

Pregunta de Discusión, Semana 5:



Re: Pregunta de discusión

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - jueves, 6 de abril de 2023, 22:49

Hola profesora y compañeros:

Muy interesante cómo funciona la neurociencia con el marketing. La división de cerebro y la función que tiene cada una de las partes alta media y reptiliana. Es verdad que las emociones nos hacen tomar decisiones en todo sentido de la vida, personal, amoroso, laboral, de comprar algún producto o un servicio intangible como puede ser un viaje. Para lo que puede ser importante para uno como comprar un auto súper modelo que cuesta millones, otros prefieren gastar el dinero en un viaje memorable porque esos recuerdos quedaran grabados en la memoria. La mente funciona de diferentes maneras según sea la necesidad del individuo, es increíble los estudios que han muestra como captan las miradas hacia cierto producto, a través de cámaras especiales, para saber cuál es el modelo, marca, color o diseño más apetecido por la gente. Sin duda alguna la neurociencia es un mundo muy interesante de conocer para poder adentrarnos en la mente de nuestros clientes, el video nos muestra el libro Sales Brain y cómo lograr mayores ventas no confundiendo, sino que convenciendo. Hay tanta información, en todos lados quieres comprar una pasta dental y te confundes con lo que quieres porque hay una diversidad de productos que al final terminas comprando la marca que más conoces, o la más llamativa o simplemente la más económica. Existe un consumidor para cada producto y es ahí donde la neurociencia aparece para saber cómo ingresar con el neuromarketing y es donde ahí nos predice la conducta del consumidor, quien actúa según sus emociones.

Referencias:

Si usted desea referenciar este documento, considere: UNIACC (2016). Neuromarketing: Compra emocional. Conducta del Consumidor. Apunte de clase semana 5.

Jürgen Klaric. (2013, 8 noviembre). La mejor conferencia de NEUROMARKETING [Video]. YouTubeURL

TEDx Talks. (2018, 9 abril). Neuromarketing: somos lo que nos emociona | David Juárez Varón [Video]. YouTube

Trabajo Final y video con la conclusión

7,0 / 7,0

Calificado sobre

miércoles, 26 de abril de 2023, 20:39

Calificado por



EDITH CAROLA UBILLA BRIONES

Comentarios de retroalimentación

Hola Profesora:

Adjunto mi trabajo final.

y la conclusión en el video:

<https://youtu.be/JmpTJiOBlrM>

saludos cordiales,

Paula Castro Torres

Asignatura: **Taller Habilidades Directivas**

Aprendizajes Previos: Para esta asignatura mis conocimientos previos, fueron en mi trabajo como jefa de ventas corporativas en Viajes Falabella. En donde aprendí in situ el manejo y liderazgo de personas. Proceso por el cual fue muy complejo al principio para mí porque postule a ese cargo de jefatura y pase de ser vendedora a jefa de mi departamento, pasando a ser jefa de mis propios compañeros de trabajo. El primer año fue muy difícil y a la vez un gran desafío, al principio pensé que era fácil trabajar con mis colegas, pero al ver desde la otra vereda, la de jefatura comprendí que no todos realizaban la misma tarea, no todos comprenden de la misma forma las comunicaciones, aprendí a ser más empática, a escuchar, a dialogar, indagar, ser un poco psicóloga y a ser una líder lo más justa y objetiva posible, no fue fácil al principio salí muy mal evaluada y con el tiempo, practica, paciencia, asistiendo a talleres de liderazgo, me fui puliendo y al final de esos tres años los resultados de mis evaluaciones fueron todos positivos, no solo por los colaboradores, sino también por otras áreas. Pero requirió de un gran esfuerzo de mi parte.

Problematización: Uno de los problemas fue que me sentí confiada al principio con esta materia y me di cuenta que la práctica es necesaria, pero la teoría se debe conocer antes de ponerla en práctica, porque así uno tiene las herramientas necesarias y correctas para poder liderar un equipo de trabajo, y esta asignatura abordó todas las aristas que se necesitan para ser un buen líder. Aprendí mucho y de a poco fui subiendo las notas.

Práctica Reflexiva: La reflexión de esta asignatura, es que es esencial ser claro al momento de comunicar una información, instrucción, cuando se trabaja con personas, cada ser humano es diferente y entiende de acuerdo a sus emociones, formación, etc. También es muy importante saber escuchar, no quedarse con la primera información, ser objetivo, empático, colaborador, flexible para evitar suposiciones erróneas, distorsiones semánticas, desconfianzas etc.

Resignificación: Al estudiar esta asignatura es fundamental tener un buen líder a cargo de un equipo de personas, porque un buen líder va a mantener un equipo motivado, involucrado, sintiéndose parte de la organización, lo cual llevara a tener una muy buena producción y alcanzar en forma colaborativa el logro de las metas, es un ganar-ganar para todos.

Creación – Transformación: La transformación en mi parte desde la práctica que fue dura al obtener los conocimientos prácticos a la hora de liderar un equipo de gente, la raíz de la motivación es la necesidad, por lo cual si trabajamos motivados y en un buen clima laboral mayores serán los resultados, me siento capaz de volver estar al frente de un equipo de personas, aplicando los conocimientos adquiridos.

Evidencias de Aprendizaje:

Pregunta de Discusión, Semana 2



Re: Pregunta de discusión

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - viernes, 17 de marzo de 2023, 22:52

Estimada profesora y compañeros:

Referente a esta pregunta:

¿Qué ventajas trae para el directivo el contar con un adecuado flujo de información? ¿Cómo se contrapone con las 10 costumbres no productivas de escuchar? (Lectura obligatoria). Ejemplifique y debata con sus compañeros.

Las ventajas para el directivo son las siguientes:

Una comunicación adecuada y fluida aumenta la productividad, mejora el trabajo en equipo, mejora el ambiente laboral, baja el nivel de malos entendidos, se mantiene un flujo importante de información y todo esto fortalece a la organización.

Al tener una buena comunicación con los colaboradores, mejora la retroalimentación, porque el subordinado comprende lo que le transmite, la escucha activa muestra un interés por la persona y da paso a la confianza y a la fluidez de comunicación entre ambas partes.

Esto se contrapone totalmente con las costumbres no productivas, porque él no prestar interés por lo que está hablando la otra persona, distraerse por exterioridades como la vestimenta, el peinado, etc no ayuda a concentrarse en lo que la otra persona está tratando de transmitir.

El interrumpir a la persona, es no estar involucrado en lo que se está hablando. El no demostrar una actitud corporal pasivo, sino que al contrario moverse o postura desganada demuestra el poco interés por la persona.

Todos estos factores se contraponen con lo que se quiere lograr, una comunicación fluida, empática que ayudara a fluir en lo que se desea transmitir y lograr en una organización.

Es muy importante saber escuchar atentamente y estar consciente y empatizar con las personas con lo que les desean transmitir para que la retroalimentación produzca los frutos esperados.

Referencias:

Apunte de clase (Lea esto primero)Archivo

Desarrollo de habilidades directivas . Capítulo 5 ComunicaciónArchivo

Saludos cordiales,

Paula Castro Torres.

Control, Semana 3

Resumen de sus intentos previos

Estado	Puntos / 6,0	Calificación / 7,0	Revisión
Finalizado Enviado: domingo, 26 de marzo de 2023, 18:32	6,0	7,0	Revisión

Su calificación final en este cuestionario es 7,0/7,0.

Examen Item I, Semana 7

Resumen de sus intentos previos

Estado	Puntos / 16,0	Calificación / 7,0	Revisión
Finalizado Enviado: domingo, 23 de abril de 2023, 17:36	15,0	6,6	Revisión

Su calificación final en este cuestionario es 6,6/7,0.

Asignatura: **Taller de Gestión Comercial**

Aprendizajes Previos: Esta asignatura actualmente la estoy cursando y en estas 3 semanas que llevamos, pienso que el aprendizaje previo puede haber sido cuando hice el Diplomado de Marketing y ventas en la U. de Chile hace unos años atrás. La parte de ventas, la diferencias entre la parte comercial y ventas, los procesos de venta, propuesta de valor, segmentación. Ahora refrescando los conocimientos.

Problematización: El problema que tuve en la primera semana, me sentí muy confiada y me caí en el primer control, con nota 4,9. El exceso de confianza es malo, porque siempre hay que estar atenta a los detalles, este ramo ha pasado en profundidad todos los aspectos necesarios para la comercialización de un producto o servicio.

Práctica Reflexiva: Reflexionando sobre este ramo, me gusta mucha mucho, porque va de la mano con mi trabajo, en lo que hoy en día estoy realizando, llevando en marcha una agencia de viaje, la diferenciación, la propuesta de valor, como mejoro mi posicionamiento en el mercado, la verdad me ha ayudado bastante.

Resignificación: Me ha dado una buena perspectiva esta asignatura ahora paso de la teoría a la práctica y siguiendo los procesos y las etapas de fases del Marketing se puede lograr la prosperidad de un negocio.

Creación – Transformación: Al estudiar este ramo he ido observando lo significativo que ha sido ir aprendiendo cada día más como se está moviendo el mercado hoy en día, el mundo cambia, la gente cambia uno debe ser flexible e ir acorde a los tiempos, hay que salir de la zona de confort y atreverse a crear nuevos emprendimientos y creerse el cuento como dice la profe. Han sido muy provechosas estas clases.

Evidencias de Aprendizaje:

Pregunta de discusión, semana 2:



Re: Pregunta de discusión

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - sábado, 6 de mayo de 2023, 00:11

Hola profesora:

Respondo la siguiente pregunta:

¿Cuál o cuáles es (son) a su parecer las consecuencias de un buen contrato psicológico con el cliente?

A mi parecer las consecuencias de un buen contrato psicológico son todas positivas, porque tanto la empresa como el cliente se benefician:

- 1.- Se genera una correspondencia recíproca entre la empresa y el cliente
- 2.- Se basa en contratos e intereses mutuos entre la empresa y el cliente
- 3.- Ambos cliente y empresa se benefician entre ellos, el cliente al adquirir un producto o servicio y el buen servicio y la empresa se beneficia al hacer una venta.
- 4.- Tanto el cliente como la empresa esperan obtener una ganancia con esta relación.

Por eso es fundamental que los vendedores, son los primeros clientes al cual se debe responder, cumplir con las promesas, motivar y procurar un grato ambiente laboral, para que lo pueda transmitir sus pares y a los clientes, ofreciendo un servicio de calidad y con la camiseta puesta de la empresa. Sintiendo parte importante de la organización, recomendando a la empresa y haciendo que los clientes también la recomienden y repitan la experiencia de compra.

Referencias:

Vilchez, F. (2017). El contrato psicológico con el cliente. Taller de gestión comercial. Lea esto primero (Semana 2).

Saludos cordiales,

Paula Castro Torres

Trabajo Grupal, semana 2

7,0 / 7,0

Calificado sobre

martes, 9 de mayo de 2023, 17:01

Calificado por



FABIOLA ALEJANDRA VILCHEZ VILCHEZ

Comentarios de retroalimentación



Buenas noches profesora:

Junto con saludar, adjunto Trabajo Grupal Parte Uno.

Integrantes:

Juan Carlos Barra

Paula Castro

Alejandra Rivera

Deri...

Asignatura: **Evaluación de Proyectos:**

Aprendizajes Previos: En relación a esta asignatura, el aprendizaje previo, fue lo visto el año pasado en Introducción a las finanzas, en donde hay conceptos muy parecidos.

Problematicación: El problema que he sentido, es que falta una explicación por video de cómo desarrollar los ejercicios, ya que las planillas son en Excel y una explicación de conceptos, no es lo mismo que un ejemplo bien explicado para poder captar bien la idea de cómo hacerlo.

Práctica Reflexiva: Esta asignatura está muy bien en la parte teórica, porque nos han definido muy bien los conceptos, pienso que deberíamos tener más apoyo en los ejercicios, he estado estudiando la materia y haciendo ejercicios en base a ejemplos que he encontrado por internet, pero siento que falta más detalle en la materia en cuanto a cómo realizarlos.

Resignificación: Espero terminar bien este ramo, estoy consciente de que las matemáticas no son mi fuerte, pero le voy a poner todo el empeño posible, para terminar de buena forma esta asignatura.

Creación – Transformación: Este ramo es muy importante para poder llevar a cabo un proyecto, los estudios que se deben realizar antes de proceder con el proyecto en sí, cuáles serán los costos, los intereses, la depreciación, amortización que se debe evaluar a la hora de realizar un proyecto. Independiente que en la práctica este resulte o no, por lo menos se va a tener una idea estimativa para evitar los mayores riesgos.

Evidencias de Aprendizaje:

Pregunta de discusión, Semana 2:



Re: Pregunta de discusión

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - jueves, 4 de mayo de 2023, 12:12

Hola Profesor y compañeros:

Respondo la siguiente pregunta:

¿Por qué la depreciación acelerada incentiva los proyectos de inversión? Comente fundamentadamente.

La depreciación acelerada incentiva los proyectos de inversión porque aumenta la rentabilidad del proyecto, lo cual conviene depreciar más al principio que al final del proyecto. La ventaja que tiene es que permite amortizar el costo de un activo mucho más rápido que la depreciación lineal, ayudando a la empresa a reducir su pasivo tributario, debido a que, a mayor depreciación, menor es el pasivo tributario. El cálculo de la depreciación de los activos se debe realizar de acuerdo a la normativa existente definida por el Servicio de Impuestos Internos (SII)

La depreciación acelerada incentiva las inversiones generalmente en proyectos de gran envergadura como proyectos de equipamiento para la minería, centrales eléctricas, equipamiento para represas hidroeléctricas entre otras.

Por lo tanto, se puede afirmar que la depreciación acelerada no es una salida de dinero, incentiva las inversiones, se utiliza para descontar impuestos, renovar maquinaria bajo el principio de la empresa en marcha "La empresa comienza para no terminar nunca".

Referencias:

UNIACC (2016). Aspectos y conceptos relevantes asociados a la evaluación de un proyecto. Evaluación de Proyectos. Lea esto primero (Semana 2).

Saludos cordiales,
Paula Castro Torres.

Trabajo Semana 1

Comentario

Calificación 5,0 / 7,0

Calificado sobre sábado, 6 de mayo de 2023, 09:35

Calificado por  MARCO NAVAS RODRIGUEZ

Control , Semana 2

Resumen de sus intentos previos

Estado	Puntos / 6,0	Calificación / 7,0	Revisión
Finalizado Enviado: domingo, 7 de mayo de 2023, 19:26	6,0	7,0	Revisión

Su calificación final en este cuestionario es 7,0/7,0.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PORTAFOLIO IV

COMPARTIENDO EXPERIENCIAS: Foro 1 y 2



Re: "Compartiendo mis experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - domingo, 9 de abril de 2023, 18:27

Hola a todos:

Mis reflexiones hasta el momento son sobre las asignaturas de este ciclo.

En relación al ramo **Conducta del consumidor**, he encontrado muy interesante lo que he aprendido sobre la Neurociencia, lo había escuchado pero nunca lo asocié a la decisión de compra, como las empresas lo han utilizado en el neuromarketing para investigar los comportamientos de los clientes sus preferencias, como calar en las emociones del cliente, por lo que vibra y lograr que ese mismo cliente llegue a amar una marca y hacerlo parte de su vida...

El ramo **Taller de habilidades Directivas**: lo encuentro un ramo esencial si queremos llegar a ser buenos líderes en nuestros trabajos, saber escuchar es fundamental, no quedarse con las primeras informaciones, escuchar todas las opiniones, indagar. Saber liderar significa una gran responsabilidad es ser parte del equipo y sentir que todos somos los eslabones de esta cadena y por lo tanto se debe ser colaborativo, saber incentivar y ser coherente con lo que decimos y hacemos. Esto también aplicaría en la vida personal..

Me han gustado mucho ambas asignaturas. Espero que a los demás también.

Un abrazo a todos.

Paula Castro Torres.



Re: "Compartiendo mis experiencias"

de PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES - jueves, 11 de mayo de 2023, 16:06

Buenas tardes profesora y compañeros:

Compartiendo mis experiencias en este ciclo de aprendizaje, les quiero compartir lo que estoy sintiendo en este último período que nos va quedando de esta carrera.

En estos últimos ramos **Taller de Gestión comercial** y **Evaluación de Proyectos**, me ha costado un poco volver a rebobinar sobre matemáticas financieras, volviendo un poco a las materias pasadas y en eso estoy, Vamos que se puede!

Y en el **Taller de Gestión Comercial**, me gusta porque es lo que hago, y lo he ido aplicando en mi negocio de agencia de viajes..

Espero que mi trabajo de Portafolio IV este a la medida de lo que nos solicitan, y poder superar las notas pasadas, le estamos poniendo empeño.

Les deseo a todos que nos vaya bien y aprobemos todos los ramos, logremos los objetivos y lleguemos a la meta.

Que tengan una buena tarde !

Saludos,

Paula Castro.



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de [PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES](#) - domingo, 4 de junio de 2023, 15:39

Buenas tardes profesora y compañeros:

En esta última etapa, me siento entre tranquila y nerviosa, tranquila por un lado por que ya nos falta poco y nerviosa porque en el último tramo de esta carrera, es donde nos tenemos que esforzar más para poder lograr el objetivo que es tener buenas notas e ir cerrando los ciclos para alcanzar la meta que es la titulación de esta carrera.

Preparando el Portafolio IV me sentí mucho más segura y confiada en lo que estaba haciendo, ya tenía claro lo que tenía que entregar y expresar a través del trabajo, el resultado una muy buena calificación. Solo bastó abrirse un poco para dejar entrar la creatividad y crear la conciencia de lo que estoy estudiando y lo que provoca dentro de mí ser.

Me siento satisfecha de lo logrado hasta el momento. espero seguir en buen camino y lograr la meta trazada.

Les deseo mucho éxito a todos, y vamos con todo !

Ya nos falta poco !

Saludos,

Paula Castro Torres.



Re: Foro "Compartiendo Experiencias"

de [PAULA ALEJANDRA CASTRO TORRES](#) - lunes, 24 de julio de 2023, 17:00

Estimados compañeros y profesora:

Que alivio no ser la única con esta ansiedad y estar entre tranquila nerviosa :).

Ya revisando los últimos detalles para entregar el último Portafolio y deseándoles a todos éxito en la entrega también.

Ya estamos a un paso !!

Lo vamos a lograr



Un abrazo a todos,

Paula Castro Torres.

➤ **Trabajo Actividad Lúdica # 1**

Esta actividad tuvo por objeto aplicar una estrategia didáctica en el cual se indicaron 2 aspectos de un tópico relacionado con las asignaturas cursadas, representado en un cuadro T.

La asignatura que escogí fue Taller de Habilidades directivas, en donde hice un cuadro comparativo (T) sobre la Motivación.

CONDUCTA MOTIVADA	CONDUCTA FRUSTRADA
<ul style="list-style-type: none">➤ Si una persona esta motivada, será útil tanto para sí mismo como para la organización.➤ La persona se dinamiza, trabaja con más animo.➤ La persona esta orientada a lograr los objetivos de la organización.➤ La persona con conducta motivada es más flexible y se adapta a los cambios.	<ul style="list-style-type: none">➤ Una persona con conducta frustrada, no siempre será útil.➤ Se debe orientar para que conserve su autoestima, ya no trabaja con ganas.➤ Una conducta frustrada lo lleva a ser una persona impulsiva y hasta irracional.
	

7,0 / 7,0

Calificado sobre

martes, 18 de abril de 2023, 20:24

Calificado por



EDITH CAROLA UBILLA BRIONES

➤ Trabajo Actividad Lúdica # 2

Esta actividad se trataba de crear un dibujo que diera cuenta de los principales aprendizajes del semestre.

Paso 1. Reflexiona sobre los saberes que has adquirido este semestre. Has una lista de estos e identifica aquellos que consideres más significativos.

Asignatura: Conducta del Consumidor

Lo que más me llamo la atención de este ramo fue la neurociencia y el neuromarketing, el ver como aborda la mente humana hasta en algunos casos llegar a crear una necesidad de compra de un determinado producto. Como ver los aspectos cognoscitivos que van desde lo que yo creo y percibo de un cierto producto, hasta el conativo, que es la intención de compra, terminando en lo afectivo, las emociones, los sentimientos que me mueven a comprar o adquirir un producto.

Asignatura: Taller Habilidades Directivas

Lo que me dejo este ramo, es que es esencial ser claro al momento de comunicar una información, instrucción, cuando se trabaja con personas, cada ser humano es diferente y entiende de acuerdo a sus emociones, formación, etc. También es muy importante saber escuchar, no quedarse con la primera información, ser objetivo, empático, colaborador, flexible para evitar suposiciones erróneas, distorsiones semánticas, desconfianzas etc.

Asignatura: Taller de Gestión Comercial

Lo que más me gustó de este ramo, es porque va de la mano con mi trabajo, en lo que hoy en día estoy realizando, llevando en marcha una agencia de viaje, la diferenciación, la propuesta de valor, como mejoro mi posicionamiento en el mercado, como elegir un buen equipo de ventas, me ha ayudado bastante.

Asignatura: Evaluación de Proyectos

Este ramo es muy importante para poder llevar a cabo un proyecto, los estudios que se deben realizar antes de proceder con el proyecto en sí, las herramientas estudiadas como el VAN o el TIR entre otros, nos indican, si es rentable el proyecto o no, cuáles serán los costos, los intereses, la depreciación, amortización que se debe evaluar a la hora de realizar un proyecto. Independiente que en la práctica este resulte o no, por lo menos se va a tener una idea estimativa para evitar los mayores riesgos.

Paso 2. Realiza una representación gráfica, a través de un dibujo el cual represente de forma clara los principales aprendizajes adquiridos.

Asignatura: Conducta del Consumidor



Paso 3. Establece una reflexión al respecto argumentando de qué forma se reflejan tus saberes en el dibujo.

El significado de este dibujo se basa en cómo la Neurociencia influye en la mente del consumidor, este consumidor tiene dudas, sueños, ideas, ama, siente y no sabe lo que quiere.

El Neuro Marketing influye en la mente del consumidor, le crea una necesidad, un amor a la marca que lo hace tomar la mejor decisión en ese momento para él, esa marca lo va a validar como persona, le va a dar un status, lo va a hacer mejor persona, va a estar ad hoc a los tiempos, entre sus pares.

En fin, va a sentir que ha logrado satisfacer esa necesidad que no sabía que tenía, pero ahora ya se despertó dentro de su ser.

7,0 / 7,0

**Calificado
sobre**

miércoles, 14 de junio de 2023, 23:07

**Calificado
por**



EDITH CAROLA UBILLA BRIONES

➤ Trabajo Actividad Disciplinar

El trabajo tuvo como finalidad distinguir las diferentes líneas del perfil de la carrera de ingeniería comercial, en donde se considerará una de las líneas disciplinares de acuerdo a la problemática del Hito 1, considerando el marco teórico del Hito 2 y la búsqueda de alternativas de solución Hito 3. La problemática trata de la **Escasez Hídrica en Chile**.

Se considerarán los aprendizajes aprendidos durante este año. En donde en este caso, la asignatura elegida es **Taller de Gestión Comercial y Habilidades directivas**.

Se Adjunta en Drive compartido con profesora.

6,5 / 7,0

Calificado sobre

sábado, 1 de julio de 2023, 00:14

Calificado por



EDITH CAROLA UBILLA BRIONES

Comentarios de retroalimentación

Paula buen desarrollo de intervención.

El mapa conceptual debe incorporar proposiciones para dar intencionalidad a lo que se desea expresar.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

➤ Apunte de clases:

Uniac, (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.

➤ Portafolio Digital

https://virtual.uniacc.cl/pluginfile.php/1677481/mod_resource/content/1/El%20Portafolio%20Digital.pdf

➤ Lecturas Obligatorias:

[González, M. \(2013\). *Enseñar a pensar: desafío ético de la educación crítica*. Santiago: Universidad academia de humanismo cristiano.](#)

[Flórez Ochoa, R. \(2005\). Autorregulación, metacognición y evaluación. Acción Pedagógica. 9\(1\): 4-11, 2000. Mérida: D - Universidad de los Andes Venezuela.](#)

[Osses, S; Jaramillo, S. \(2008\). *Metacognición: un camino para aprender a aprender*. Estudios pedagógicos \(Valdivia\), 34\(1\), 187-197.](#)

[Hernández, S. R.; Fernández, C. \(2014\). *Metodología de la investigación* \(6a. ed.\). México: McGraw-Hill Interamericana. Capítulo 3. Planteamiento cuantitativo del problema. Páginas 34-47](#)