



UNIVERSIDAD DE ARTES, CIENCIAS Y COMUNICACIÓN
Facultad de Administración
Carrera de Ingeniería Comercial

TITULO DEL TRABAJO

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

Docente guía: Marjorie Caldera Calvert

**Estudiante (s):
Iván Alfredo Farías Marabolí**

Santiago de Chile, noviembre de 2022

Dedicatoria

Al culminar este proceso académico me gustaría agradecer a mi familia y compañeros por el apoyo y paciencia demostrados, teniendo absolutamente claro que hubiese sido mucho más difícil enfrentar este proceso sin su contención. A todos muchas gracias.

Índice

Dedicatoria	2
Introducción	2
Objetivo	3
Presentación del Estudiante	4
Narrativas Reflexivas.....	5
Evidencias y Declaración Contextualizadoras	28
Índice de Evidencias.....	33
Bibliografía.....	35

Introducción

El año 2020 el mundo se vio enfrentado a la pandemia COVID-19, también conocida como pandemia de Coronavirus, que trajo consigo consecuencias de índoles tan diversas como la pérdida de vidas humanas, así como la del aumento del desempleo y el cierre de empresas.

Durante el presente trabajo para optar al Grado Académico de Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas y al Título Profesional de Ingeniero Comercial intentaremos mostrar el impacto que tuvo la pandemia en los factores productivos capital y trabajo en las empresas constructoras de la ciudad de Antofagasta.

Propondremos estrategias para enfrentar el impacto negativo de la pandemia y buscaremos alternativas de solución y acciones de ejecución para alcanzar este objetivo.

Objetivo

La reflexión en todo ámbito de nuestra vida es siempre una fiel compañera que nos permite mirar de una manera más objetiva y tranquila una situación vivida.

El objetivo del proyecto que presentaremos a continuación es eso, detenernos un momento y reflexionar sobre el avance académico vivido durante estas semanas mientras nos preparamos para ejercer la carrera de Ingeniería Comercial.

Analizaremos las dificultades del proceso y de cómo podemos transformarlas en oportunidades.

Esta nueva carrera es un gran desafío que con entusiasmo comenzamos a correr.

Presentación del Estudiante

Mi nombre es Iván Alfredo Farías Marabolí, nací el 13 de junio de 1977, soy el cuarto hijo de Manuel Farías y Berta Marabolí. En Total somos seis hermanos, tres hombres y tres mujeres.

Casado desde hace dieciséis años con Claudia Leiva, tenemos tres hijos: Iván, Renato y Jullietta. Iván estudia Geología, Renato cursa segundo año medio y Jullietta cuarto básico.

Académicamente estudie desde prebásica y toda la primaria en la escuela D-66 República de Italia en Antofagasta, la secundaria la curse en el Instituto Superior de Comercio de Antofagasta, obteniendo el título de Contador General. Luego estudié en la Universidad Católica del Norte la Carrera de Contador Auditor – Contador Público, titulándome el año 2004.

Tengo 25 años de experiencia profesional y reconozco que durante estos últimos 10 años sentí que mis habilidades y capacidades se veían limitadas por no contar con un título diferente. Las ofertas de trabajo están dirigidas a un perfil diferente al de Contador Auditor. Por tal motivo decidí estudiar Ingeniería Comercial, como una nueva herramienta que me permita aspirar a demostrar lo que creo soy capaz.

Al emprender un nuevo desafío nos planteamos objetivos y metas, de las cuales esperamos una retribución. Todo acto no o acto tiene una consecuencia. Si estudiamos la consecuencia debería ser una buena nota, si no lo hacemos la

consecuencia debería ser una mala nota. El objetivo de este estudiar esta nueva carrera es aprobar con éxito como resultado del esfuerzo invertido.

Es un hermoso desafío, difícil, pero hermoso y lo enfrento con entusiasmo.

Narrativas Reflexivas

Antes de volver a estudiar después de 17 años, sabía que no sería fácil, que las fuerzas ya no eran las mismas, que a lo largo de los años había desarrollado rutinas o vicios profesionales, adquirido nuevas responsabilidades y obligaciones, me case, soy papá de tres hermosos hijos y, a simple vista todo hace parecer que hay más contras que pros en esta decisión de volver a estudiar, pero la cantidad no es lo importante. La balanza se inclina sobre lo más pesado no sobre la cantidad de pros o contras puestos en ella y creo que en esta oportunidad, la posibilidad (que lamentablemente no todos tienen) de enfrentar un nuevo desafío y con ello una gran recompensa sopesa de sobremanera todos los contras que puedan existir.

Dicho esto, en estos cuatro semestres me ha tocado tomar ramos con los que me familiarizo en mayor grado que otros, por ejemplo, el de Costos y Presupuestos, ramo del que tengo conocimiento teórico y práctico, versus el de emarketing, del que no sabía nada. No obstante, de todas las materias aprendí cosas nuevas e importantes para el desarrollo de mi profesión como ingeniero comercial.

Voy a comenzar señalando la asignatura de Costos y Presupuestos. Por mi formación profesional (Contador General y Contador Público - Auditor), Costos y Presupuestos se me ha dado con relativa facilidad. El conocimiento académico y la

experiencia ganada en 25 años me permite poner al servicio de la asignatura una mirada diferente, más empírica. Tener este conocimiento práctico es una ventaja que espero aprovechar- En otras palabras, la experiencia me permite visualizar los tópicos académicos con momentos vividos o trabajos realizados durante mi vida laboral.

A lo largo de mi carrera he sido Jefe de Contabilidad y Costos en una fábrica de aditivos para la construcción por tres años, donde los conocimientos académicos los utilizaba todos los días. Era una empresa pequeña, donde todas las actividades se llevaban en un libro de órdenes de trabajo, el dueño era capataz, operario y chofer y aunque mi labor era más administrativa, igual aportaba “chofereando” o llevando las cuentas de los insumos en este libro eterno donde se anotaba toda la vida productiva de la empresa. El objetivo era claro, mantener la empresa funcionando por el bien laboral de todos. La experiencia fue fantástica y me emociona hablar de ellos. Los recuerdo con mucho cariño y sé que siguen en la misma senda. Les está yendo mejor y ya se incorporó la nueva generación al negocio familiar. Cada vez que puedo les hago una visita y me reciben como a un viejo amigo o como parte de la familia que creció y abandono el nido.

En otra oportunidad fui Jefe de Costos e Inventarios en una fábrica de explosivos. Una gran multinacional con casa matriz en Australia. En esta empresa todo estaba automatizado, los sistemas computacionales costaban millones y reportaban al extranjero en tiempo real. La mecánica era monótona y rutinaria. Las relaciones humanas eran más impersonales. Los objetivos eran claros. Hacer el trabajo para el que fuiste contratado, durante la jornada y nada más. Abandone la

empresa a los pocos años, la recuerdo como una experiencia laboral más en mi curriculum.

Pese a tener experiencia profesional la problematización se originó en buscar la manera de “mirar con otros ojos” la aplicación de las materias. Es común que con los años se genere una mecánica en la forma de trabajar, por ejemplo, cuando vimos en el ramo la forma de construir las ordenes de trabajo: en la asignatura aprendí una nueva forma de hacerlas de cómo estaba acostumbrado, incorporando nuevos indicadores e información, mejore mi proceso e incorpore, a través de la asignatura la manera de romper con esa mecánica, y debo reconocer, se sintió bien. El mejoramiento continuo no siempre es mejorar lo que se hace, en este ramo aprendí que hay más de una forma de hacer las cosas y eso también es mejoramiento continuo.

El problema se origina cuando cuestiono lo que se y lo contrasto con los tópicos de la asignatura, las nuevas técnicas aprendidas, nuevas visiones y aportes de mis compañeros, mezclando mis conocimientos previos y el complemento de ver bajo otra perspectiva la técnica de los costos y presupuestos, resulto en una plusvalía conceptual inimaginable hasta el momento de reflexionar sobre eso y cada día creo que, complementando lo que sabía con lo aprendido genero un conocimiento nuevo o fortalecido, entonces complementar el trabajo con volver a ser estudiante genera un sentimiento de “Wow, voy a avanzando, no me estanco, me renuevo”.

El ramo de Microeconomía tuvo un grado mayor de dificultad para mí desde el punto de vista de mi conocimiento previo. Por mi formación profesional no tengo

la necesidad de utilizar los conceptos económicos desde un punto técnico y resulta problemático para mí aprender algo nuevo sin ponerlo en práctica. En mi trabajo no tengo la necesidad de evaluar mercados, segmentos o gráficos. Por lo mismo me costó un poco más esta asignatura, pero todo cambió en la última parte de la asignatura cuando comenzamos a ver costos desde un punto de vista microeconómico. Los conceptos son iguales, pero con un significado diferente, por ejemplo, el corto y largo plazo. En Contabilidad todo lo que venza dentro de un año es corto plazo, en cambio en economía tiene relación con el tiempo en que dura un proceso productivo. En este caso, la problemática está en modificar mi estructura de aprendizaje. No sé estudiar sino aplico lo aprendido y aunque me cueste decirlo, soy muy malo en la teoría y me siento más cómodo en la práctica. Me hago cargo de este desafío y pongo todas mis energías en resignificar mi manera de aprender, de generar ese sentimiento de que no lo sé todo y que como estudiante debo entender.

El Portafolio Digital I es un punto aparte. Realizar las actividades han sido una de las cosas que más satisfacción académica me ha provocado los últimos años. No me había percatado lo importante que es la reflexión, pero la experiencia ha sido mucho más enriquecedora escribiendo reflexiones. Creo que esto lo voy a adoptar como parte de filosofía de vida. La problemática surge por modificar la manera “cuadrada” de ver la academia e incorporar esta nueva temática. Quebrar con la forma de ver la academia solo como un acumulador de conocimiento ha sido, creo yo, de lo mejor que he podido experimentar este semestre, sobre todo porque siempre he pensado que saber, conocer e informarse son temas importantes y

ahora sumaría la reflexión. No basta solo con lo que uno escucha o a uno le enseñan. Debemos detenernos y reflexionar sobre la importancia de lo que nos enseñan es bueno, es útil, es verdadero y me hace una persona mejor. Por no reflexionar sobre lo que nos dicen o escuchamos nos puede llevar a cometer errores que nos pueden acompañar por el resto de nuestras vidas. Como estudiante creo que las sensaciones y sentimientos recogidos de esta asignatura como estudiante son de lo mejor que he aprendido durante el semestre.

En el caso de Marketing Estratégico, tenía un poco de conocimiento previo, pero eso lo deje de lado porque es una asignatura que siempre me gusto y que consideré que era mejor hacerme la idea que no sabía nada y que todo iba a sumarme en mi formación profesional. Por ejemplo, consideraba que enfocarse solo en el producto y que se viera atractivo era suficiente, pero durante el ramo aprendí que dependiendo del tipo de producto podemos enfocarnos en los clientes, en el mercado, etc. Inevitable es abstraerse de todo, por lo que mi enfoque de la problematización la desarrolle en mezclar mi conocimiento, cuestionar lo que sabía e intentar generar un nuevo conocimiento mucho más robusto, técnicamente hablando. Todo me puede servir al momento de ejercer la profesión.

Luego está el ramo de Estadística Aplicada que es un ramo con un grado mayor de dificultad. Es el primer ramo que requiere exclusivamente aplicaciones matemáticas e interpretaciones. Cuestiono todo lo que sabía previamente sobre el ramo, tomando en consideración que los conceptos que se estudiaron son muy diferentes a los que sabía previamente. Por ejemplo, aplicaba conceptos estadísticos para evaluar medias, medianas, modas, etc. al momento de definir la

estrategia más apropiada para mis clientes en torno a la elección de sus productos estrella, ahora puedo hacer lo mismo y complementarlo con fórmulas y técnicas diferentes que generen mayor confianza a la hora de tomar una decisión. Reconozco un dejo de angustia y desesperación con este ramo y veo en él una oportunidad de diferenciación frente a mis pares a la hora de postular a algún trabajo. Fue interesante darme cuenta de que hay situaciones o temas que debo poner mucho más trabajo para poder sacarlo adelante y que mis capacidades académicas no son suficientes para tener éxito.

De cada asignatura tomo la oportunidad de seguir creciendo y abro la puerta a que las utilidades que puedo obtener de mezclar lo sabido antes de tomar las asignaturas con lo aprendido en ellas. Ya he aplicado varios de los temas aprendidos en mi profesión previa, como es el caso de las probabilidades al momento de tomar decisiones, la forma de construir informes aprendidos en Costos y Presupuestos o detenerme y reflexionar y hacer autoevaluaciones aprendidas durante el Portafolio I.

El segundo semestre nos enfrentó a nuevos desafíos, nuevas lecciones y problematizaciones. Tuvimos que abordar temas que conocíamos ampliamente, otros teníamos algo de conocimiento y como siempre, están presentes los que no se tenía ningún conocimiento previo.

Esto convirtió el semestre en un montón de nuevos mini proyectos a los que no solo le tuvimos que incorporar ganas y energías, sino también reflexión y problematización. Cada ramo tiene su complejidad y es nuestra labor enfrentarlos de la mejor manera posible.

Durante este semestre estudiamos los ramos de Ética y Responsabilidad Social, Macroeconomía, Branding y Gestión Financiera Corporativa y avanzamos en nuestro Portafolio Digital II, todas de manera online bajo la plataforma del aula virtual de la Universidad UNIACC.

Comenzando con las narrativas reflexivas vamos a hablar primero del ramo de Ética y Responsabilidad Social, a cargo del profesor Luis Fernando del Rio Barrio. Primero que todo debo decir que es un ramo especialmente interesante y oportuno para los tiempos que estamos viviendo. Nos desafía a transparentar nuestros pensamientos y creencias sobre situaciones a las que no siempre les damos la importancia que merecen, como son la equidad, la probidad, la responsabilidad social o el cuidado del medioambiente. Estos temas están cada vez más presentes en nuestra sociedad y considero súper valioso tener un espacio para hablarlos y/o aprenderlos.

En este ramo reflexionamos gratamente en los debates, no siempre estábamos de acuerdo, pero aceptábamos las diferencias entendiendo que eso también es parte de la libertad, el respeto y la altura de mira. Fue una instancia de constante problematización, sobre todo porque uno siempre piensa que es dueño de la verdad y ese pensamiento es el primer error que debemos corregir.

Cada semana el profesor nos llevaba a una nueva reflexión y se agradece, creo importante el aporte de este ramo a la formación profesional, donde los valores, la igualdad, el medioambiente y el respeto pueden formar parte importante de nuestra formación y del desarrollo de carrera.

Pero no todo es color de rosas, existe la problematización en este ramo, el cual nos invita a generar conciencia sobre la ética y también sobre otro concepto muy importante como es la moral, que por definición son un conjunto de normas y valores de aplicación, generalmente prácticos, que son compartidos de manera consensuada (UNIACC, 2015). Sin embargo, hoy vivimos en un mundo cada vez más grande en información y a la vez cada vez más pequeño en privacidad, tolerancia o empatía. Hoy en día encontramos cada vez más acusadores que motivadores. Los movimientos sociales decidieron imponer sus pensamientos por sobre todas las cosas con la convicción que sus derechos deben prevalecer por sobre todas las demás cosas. En este ramo aprendimos sobre tolerancia, libertad, ética y moral y en ninguno de estos conceptos se incluye la palabra “imponer”. Este es un ejemplo de lo importante que fue el ramo.

Reconozco que previo a cursar la asignatura solo tenía como marco de referencia y forma de actuar mis pensamientos y moralidad, principios y valores adquiridos desde mis padres y mi religión. Teóricamente sabía muy poco, sin embargo, siempre me he considerado una persona buena, responsable y correcta en mi actuar personal y social y fue muy gratificante poder comprobar que los conceptos técnicos aprendidos en el ramo me daban algo de razón. Hoy, gracias a lo aprendido, me tomo un par de minutos para pensar si lo que estoy haciendo es bueno o malo, si está bien o mal, beneficio o perjuicio a alguien por sobre alguien más, solo por ser gentil o realmente está bien lo que hago.

Otro ramo que tomamos estas semanas fue el ramo de macroeconomía, a cargo del profesor Francisco Javier Corral Osorio, es un ramo extremadamente

interesante, con contenidos tan vigentes que, por ejemplo, solo en el último año nos tocó convivir con varios conceptos aprendidos en la asignatura debido a la pandemia.

Sobre los tópicos tenía muy poco conocimiento previo de los conceptos macroeconómicos, pensé erróneamente que eran temas poco interesantes y que mis prioridades profesionales iban por otro camino (finanzas, estadísticas, etc.), sin embargo, me llevé una grata sorpresa. Es un ramo en donde podemos ver con ojos técnicos situaciones que han afectado al país y al mundo en el tiempo cercano.

Los problemas macroeconómicos nos afectan y nos seguirán afectando a todos, inflación, desempleo, bajo crecimiento económico, balanza de pagos negativa son conceptos técnicos muy importantes de aprender, sobre todo para entender estos problemas, poder explicarlos y buscar la forma de enfrentarlos.

Pudimos ver como las familias, el Gobierno y las empresas forman parte del ciclo económico, como funciona las intervenciones del Banco Central, sobre las políticas monetarias y fiscales, fue en términos generales una gran y buena cantidad de conocimientos adquiridos durante este proceso.

Los foros ayudaron enormemente a entender las materias y formaron parte de un constante medio para seguir aprendiendo.

Punto aparte fue la asignatura Branding a cargo de la profesora Pilar Veliz Pasmíño, donde nos encontramos y aprendimos de un ramo muy entretenido, tanto desde el punto de vista teórico como creativo. La problemática surge cuando para mí fue conocer una nueva alternativa de diferenciación estratégica. Por medio del

Brandig pude comprender que todavía me falta mucho por aprender de muchas cosas.

Antes de tomar el ramo pensaba que las marcas, logos y marketing eran lo mismo y que además no representaban mayor importancia en las estrategias generales de las empresas, pero lo aprendido me enseñó lo equivocado que estaba.

Cada semana aprendimos, primero la importancia de los branding, logos y marcas para una organización, lo diferenciadoras que pueden ser y lo competitiva que puede llegar a ser una empresa que le da la importancia a este tema.

Debo reconocer de igual forma que sabía poco, sabía que existen empresas dedicadas a estos rubros, diseños y marketing, pero lo aprendido en este curso me abrió los ojos a un nuevo mundo que puede ser una nueva alternativa de desarrollo profesional.

Los foros fueron un aporte importantísimo, entretenidos, motivantes y dinámicos. En ellos pudimos aprender acerca de las grandes marcas mundiales como Coca Cola, Apple, Adidas entre otros y el pensamiento, filosofía y calidad personal que cada forjador de estas grandes empresas puso en el desarrollo de sus empresas y en la imagen corporativa de sus proyectos, a tal punto de trascenderlos a ellos mismos.

Me gustó tanto el ramo, lo aprendido, como cambio mi forma de pensar sobre este tema que tengo muchas ganas de seguir aprendiendo, quizás especializarme y tal vez enfoque mi carrera en esta dirección.

Finalmente vimos el ramo de Gestión Financiera Corporativa, en este ramo sabía y sabía mucho, toda vez que tengo la profesión de Contador Auditor, no obstante, y con dificultad intente problematizar cada tópico tomado y es importante el resultado obtenido.

En el ramo comenzamos viendo el proceso contable, como la contabilidad es una fuente muy importante de información y apoyo a la toma de decisiones. Lo que sabía antes de tomar el ramo es que la información contable era importante para la toma de decisiones y para usuarios externos como el Servicio de Impuestos Internos, pero durante el curso vimos que sus fines son mucho más importantes que solo esos.

Aprendimos las características fundamentales de la información contable, la que debe ser precisa, es decir con la menor cantidad de errores (ninguno si es posible), oportuna, lo que significa que debe entregar información que permita ser usada en el momento que sea requerida y debe ser fidedigna, esto quiere decir que debe ser confeccionada de acuerdo con las normas legales, éticas y morales.

Durante el ramo pudimos ver cómo se puede incorporar la ética en los negocios, ese punto de vista es muy interesante e importante, porque hasta ese momento solo había aplicado la técnica a mi trabajo, pero ahora, gracias a lo aprendido, puedo añadir valor adicional y moral a mi trabajo.

Finalmente, en vimos durante el semestre todo lo relacionado con el Portafolio Digital II a cargo del profesor Francisco Gallardo Gonzalez. Al igual que el Portafolio Digital I, realizar las actividades han sido de una especial satisfacción

académica. La reflexión ha sido una buena compañía este semestre, incluyendo las actividades lúdicas, que aportaron entretenimiento y nos permitieron reflexionar sobre el perfil del ingeniero comercial y sobre lo que estamos viviendo al generar una problematización de todo lo que sabíamos. En ese sentido, la problemática de incorporar la reflexión a mis actividades este semestre ya no fue tan problemático. La reflexión se ha vuelto una buena amiga que me acompaña en este camino emprendido. Cada vez que puedo me detengo y reflexionó sobre la importancia de lo que nos enseñan, sobre todo entendiendo que es bueno, útil y nos hace mejores. Actuar sin pensar es peligroso y la reflexión minimiza el peligro. Como estudiante reafirmo que las sensaciones y sentimientos recogidos durante el semestre son de lo mejor y no solo los tomo y los guardo, los hago parte de mi vida.

El tercer semestre estudiamos Desarrollo Económico, E-Marketing, Gestión del Talento, Brand Management y avanzamos en nuestro Portafolio Digital III.

Comenzando con las narrativas reflexivas vamos a hablar primero del ramo de Desarrollo Económico, impartido por el profesor Galvarino Casanueva Yáñez. Sobre el ramo debo decir que fue muy interesante y reflexivo ver cómo, dependiendo de la ideología política del gobierno de turno, se administra económicamente la vida de todo un país, con resultados muchas veces no acordes con la necesidad progresista que requiere y/o se espera de los gobernantes que democráticamente son elegidos.

En este ramo aprendimos sobre el pensamiento clásico de algunos economistas, sobre algunos modelos económicos y sobre todo aprendimos que es necesario estudiar e informarse para poder tener una opinión y para saber elegir

con autoridad lo que es mejor para el desarrollo del país, aun sabiendo que los modelos económicos van evolucionando o se van desarrollando nuevos modelos.

La problemática para mí en este ramo fue interesante, porque creyendo saber sobre el tema, me topé con una realidad diferente, y es que sabía muy poco. Pensaba que los gobiernos se medían por impresiones: si el país está bien es un buen gobierno y si está mal es un mal gobierno, pero no, existen un sinnúmero de situaciones que confabulan para el éxito o fracaso del sistema o programa económico de los gobiernos, sin ir demasiado atrás en el tiempo, la pandemia es un buen ejemplo de como una situación hizo cambiar la forma de trabajar económicamente los países.

Los debates fueron entretenidos y me ayudaron a entender mejor las materias. Creo que tomar un ramo y darse cuenta que en realidad lo que pensaba que sabía no era tal, es un problema por sí solo.

Otro ramo que tomamos estas semanas fue el ramo de E-Marketing, a cargo del profesor Alejandro Zagal González, es un ramo extremadamente interesante y entretenido, lleno de conceptos y estrategias que considero serán muy útiles al momento de ejercer la profesión de ingeniero comercial.

Durante el ramo me llevo a reflexionar sobre el tiempo pasado, el tiempo que estamos viviendo y sobre el que está por llegar. Pese a que la internet lleva mucho tiempo acompañándonos, la mayoría de nosotros solo lo utiliza como herramienta para satisfacer alguna necesidad, por ejemplo, encontrar material para hacer un trabajo para la universidad, leer las noticias o encontrar alguna receta

nueva de cocina, pero en este ramo aprendimos que es más que solo una herramienta, puede ser un medio para el éxito de las empresas.

La reflexión viene dada porque los tiempos han cambiado, antiguamente las empresas hacían publicidad en una revista o en el diario, en la radio o en la televisión y tenían solo una pequeña cantidad de posibles compradores viendo dicha publicidad. Con la llegada de la internet el campo publicitario creció enormemente y con ello la competencia informática. Antes podía postular a algunos millones de usuarios para vender sus productos en el mercado local, ahora puede postular a vender sus productos a billones de personas en todo el mundo, pero para eso hay que aprender técnicas, métodos, pero por sobre todo dedicar mucho tiempo en paciencia y trabajo.

Este curso me ayudo a cambiar mi forma de pensar en muchos aspectos, primero que la internet es más que solo redes sociales, diarios y buscadores, puede ser una importante herramienta para el desarrollo de los negocios. Segundo que el mundo está en constante evolución desde el punto de vista del marketing y tercero, que los tiempos cambian y que, pese a que me gustaría rescatar la labor realizada por las personas de antaño, que cimentaron el mundo de hoy, lo cierto que la forma de pensar y los modos de realizar las cosas, no siempre lo permiten.

Continuando en el semestre cursamos el ramo de Gestión del Talento, a cargo de la profesora Priscilla Natalia Alcaino Reitter, en la que pudimos ver uno de los temas más importantes para las empresas como es el de las personas.

En este ramo pude reflexionar acerca que cada empresa puede tener el mismo capital y estructura jerárquica, pero lo que diferencia a las empresas son las personas que las conforman. Durante el curso pudimos aprender técnicas muy valiosas para nosotros como futuros líderes de departamentos o empresa, sobre todo formar a la hora de formar equipos, teniendo en cuenta la asertividad al formar un buen grupo y un buen ambiente de trabajo.

A lo largo del curso vimos un tema que nos invita a la reflexión de como las empresas pueden generar valor por medio de las personas, invirtiendo en ellas por medio de la capacitación y la optimización de tareas. No todas las empresas invierten en capacitación y a veces es tan importante y no nos damos cuenta.

Pese a lo interesante de este ramo, en lo personal fue un problema porque llevo cerca de veinte años liderando equipos y pensé que sabía todo, pero me di cuenta de la necesidad de mantenerme actualizado. Fue importante aprender técnicas nuevas, debatir semanalmente con mis compañeros y complementar lo aprendido con mi experiencia.

No obstante, y reflexionando sobre el ramo no puedo dejar de pensar en el tiempo perdido al trabajar durante tanto tiempo con técnicas añejas u obsoletas, sobre todo sabiendo ahora que existen nuevas técnicas que puedo poner en práctica.

Al final tuve que olvidarme de lo que sabía y darme el trabajo de aprender de nuevo.

Otro ramo muy interesante y muy entretenido fue el de Brand Management del profesor Cesar Romero Simonetti.

Este ramo fue una grata sorpresa. En el pude comprender la importancia de una marca, lo diferenciadora que puede ser, los tipos de marcas y las estrategias competitivas asociadas.

A lo largo de la historia vemos ejemplos de marcas que llevan consigo una identidad de calidad asociada a los productos o servicios que venden, siendo estas empresas el reflejo de lo aprendido en el ramo. Igual fue un problema porque como consumidores tendemos a estigmatizar una marca desde el punto de vista de la opinión general y con solo modificar algunos aspectos de la marca es posible genera la suficiente diferenciación para resaltar sobre la competencia.

A lo largo del ramo pudimos reflexionar sobre temas que a la vista del consumidor no son de fácil comprensión, porque el consumidor no tiene la visión técnica aprendida en el ramo. Saber llegar a un consumidor es un arte que se aprende y adapta todos los días.

La problemática se origina en que antes del ramo pensaba que un consumidor, ahora pienso y revisó cada afiche que veo en la calle, cada comercial publicitario en la televisión y trato de llevar a la práctica lo aprendido en el semestre.

Al igual que el Portafolio Digital II, realizar las actividades han sido de una especial satisfacción académica. La reflexión ha sido una buena compañía este semestre, incluyendo las actividades lúdicas, que aportaron entretenimiento y nos permitieron reflexionar sobre el perfil del ingeniero comercial y sobre lo que estamos

viviendo al generar una problematización de todo lo que sabíamos. En ese sentido, la problemática de incorporar la reflexión a mis actividades este semestre ya no fue tan problemático. La reflexión se ha vuelto una buena amiga que me acompaña en este camino emprendido. Cada vez que puedo me detengo y reflexionó sobre la importancia de lo que nos enseñan, sobre todo entendiendo que es bueno, útil y nos hace mejores. Actuar sin pensar es peligroso y la reflexión minimiza el peligro. Como estudiante reafirmo que las sensaciones y sentimientos recogidos durante el semestre son de lo mejor y no solo los tomo y los guardo, los hago parte de mi vida.

Un tema especial, y problemático también, en el semestre fue la actividad disciplinar, sobre todo por la necesidad de buscar alternativas de solución a la problemática planteada en los portafolios anteriores, siendo que no siempre somos buenos para buscar soluciones y somos mejores para recibir instrucciones. Afortunadamente lo aprendido a lo largo de la carrera nos ha preparado para enfrentar desafíos y con ingenio y conocimiento técnico podemos ser capaces de asumir este tipo de desafíos.

Fue increíble, la manera de pensar de estos grandes filósofos, creo que podría pasar mi vida intentando generar un pensamiento como el de ellos y solo llegaría al deseo. Espero llegar a aprender de ellos y su pensamiento un poco más.

En el cuarto y último semestre estudiamos Taller de Habilidades Directivas, Conducta del Consumidor y avanzamos en nuestro Portafolio Digital IV, como todas, de manera online bajo la plataforma del aula virtual de la Universidad UNIACC.

Comenzando con las narrativas reflexivas vamos a hablar primero del ramo de Taller de Habilidades Directivas, impartido por la profesora Priscilla Alcaino Reitter. Sobre el ramo debo decir que fue muy interesante, reflexivo y problemático, toda vez que guarda relación con habilidades que deben tener, innatas o aprendidas, los líderes de las empresas, a fin de poder llevar a la consecución de los objetivos de la empresa a un equipo de trabajo suficientemente afiatado y eficiente. De igual modo, el directivo o jefe debe tener capacidades de negociador, planificador, controlador y resolutor de conflictos. Para esto debe ser un planificador y un líder como ejecutor de decisiones.

En este ramo aprendimos la teoría sobre el liderazgo, los tipos de líderes, la comunicación, efectiva, la escucha activa, las bases de la comunicación y el proceso en sí. De igual manera tratamos los temas relativos a la motivación como parte de las cualidades que debe tener un líder, la capacidad y solución de conflictos y el desarrollo de equipos de trabajo. Todos estos conceptos los conocía, pero tuve que olvidar lo que sabía, porque aprenderlo desde cero me ha ayudado a mejorar varios aspectos de mi vida laboral relacionados con el tema.

La problemática para mí en este ramo fue interesante, porque creyendo saber sobre el tema, me topé con una realidad diferente, y es que sabía muy poco. Pensaba que ser líder era mandar, organizar y tomar decisiones, pero tuve que borrar todo eso de mi mente y darme cuenta que, si bien es cierto liderar tiene lo anterior, también tiene muchas otras variables que es necesario estudiar, asimilar, evaluar las mejores habilidades dependiendo de la ocasión y definir el tipo de líder que queremos ser.

Los debates fueron entretenidos y me ayudaron a entender mejor las materias. Creo que tomar un ramo y darse cuenta que en realidad lo que pensaba que sabía no era tal, es un problema por si solo.

Otro ramo que tomamos estas semanas fue el ramo de Conducta del Consumidor, a cargo de la profesora Paulina Vera Benavente, es un ramo extremadamente interesante y entretenido, lleno de conceptos y estrategias que considero serán muy útiles al momento de ejercer la profesión de ingeniero comercial.

Durante el ramo me llevo a reflexionar sobre el tiempo pasado, el tiempo que estamos viviendo y sobre el que está por llegar. Por lo general pensaba que las estrategias de las empresas pueden ir asociadas a las necesidades del consumidor, pero nunca imaginé que existían procedimientos, formulaciones e incluso estudios neurocientíficos sobre el tema.

Aprender sobre estos temas es revelador, sobre todo al darnos cuenta de que las técnicas aprendidas pudieron ser utilizadas para guiar nuestra decisión de compra y por medio de la inconciencia volvernó consumidores cautivos. En este ramo aprendimos sobre esto, el fenómeno del consumo, el comportamiento del consumidor es uno de los objetivos de las empresas para liderar sus negocios y ser los mejores. Ya no basta con hacer un folleto o publicar en una revista o diario, ahora se busca influir en los consumidores, que son el combustible que mantiene funcionando las empresas.

Nosotros como profesionales que trabajamos o trabajaremos en áreas comerciales debemos mejorar nuestras competencias complementándolas con otras materias como la psicología, el análisis y la interpretación de datos.

La reflexión viene dada porque los tiempos han cambiado, antiguamente se buscaba vender y esperar porque alguien llegue a comprar, hoy existen técnicas que le permiten al mercado definir las conductas de los consumidores, adaptarse a esas conductas y generar alternativas de consumo que satisfagan sus necesidades. De igual forma reflexionó sobre el tema de la conducta del consumidor, al ver durante el semestre que no es un procedimiento nuevo, solo que ahora se estudia a nivel académico, pero empresas como Disney o Apple ya lo estudian desde hace décadas, y hoy vemos el fruto de esos estudios y cómo ha evolucionado el tema en el tiempo.

Un ramo que trabajamos la segunda parte del semestre y que, a mi parecer, fue muy exigente desde el punto de vista de la cantidad de conceptos que vimos y que tuvimos que aprender y aplicar fue el de Evaluación de Proyectos a cargo del profesor Marco Navas Rodriguez. En este ramo pudimos aprender paso a paso como evaluar un proyecto. Todas las definiciones son muy importantes de aprender, toda vez que todos los conceptos fueron puestos en práctica semana a semana, ya sea en el foro de debate o en ejercicios, controles o trabajos. El foro de la semana nos exigía a mantenernos atentos a las preguntas y retroalimentación del profesor, lo que para mí es muy valorable, toda vez que se tomaba, creo, más del tiempo contratado para ayudarnos a llevar de mejor manera la asignatura. Este ramo me ha servido mucho y estoy seguro que lo seguirá haciendo. He aprendido y recordado

temas que hace mucho tiempo no veía y que exige analizar cada concepto para lograr un resultado correcto de una evaluación que puede significar una buena o mala inversión, si no se realiza correctamente.

Este ramo trajo consigo una problemática especial, porque, aunque tenía conocimientos previos del ramo, producto de mi formación contable, lo aprendido en estas semanas me obligo a ver lo que sabía como una introducción al ramo. Para mí fue importante de alguna forma olvidar o mejorar lo que sabía y potenciar mi conocimiento con estos nuevos conocimientos aprendidos en el semestre. Agradezco especialmente al profesor toda la retroalimentación proporcionada en los foros de la semana y el café que pudo gestionar para nosotros. De igual forma me gustaría agregar algo que, de alguna forma me hizo reflexionar sobre mi conocimiento previos, y es que me planteo un punto de vista de cómo interpretar una evaluación de proyectos diferente a como siempre lo he visto. Claramente hay muchas cosas más que debo mejorar para ser mejor profesional.

Como futuros profesionales, ingenieros comerciales, debemos ser capaces de ponernos en el lugar de los clientes, empatizar con ellos y con sus necesidades, a fin de intentar generar instancias de mejora en las empresas que prestemos servicios, desarrollar estrategias de segmentación que nos permitan optimizar los recursos destinados a la comercialización y ventas, liderar y formar equipos. Todo esto lo vimos en el ramo de Taller de Gestión Comercial a cargo de la profesora Fabiola Vílchez.

Semana a semana estuvimos estudiando sobre la diferencia entre una gerencia de ventas y una comercial, ambas muy importante, con objetivos, tareas,

metas y procedimientos diferentes, pero enfocados siempre en hacer crecer la empresa. Siempre pensé que, al igual que muchos estudiantes, lo importante no era la apariencia sino las capacidades intelectuales de las personas, pero en este ramo aprendí que estaba equivocado y la imagen de un vendedor es el reflejo de la imagen de una empresa y es importante cuidarla e invertir en ella. De esta forma es más fácil llegar al cliente final.

De igual manera, he acuñado un pensamiento por mucho tiempo que es empezar un proyecto y en el camino arreglar la carga. Durante las últimas semanas aprendí lo necesario que es realizar una buena preparación, cuidar cada detalle, tener objetivos, metas y procedimientos claros e intentar minimizar el azar en todo momento. Con esto quiero decir que aprendí que no hay camino corto o fácil para alcanzar el éxito.

La problemática, como lo indico en párrafos precedentes, se encuentra en cambiar la forma de pensar sobre ciertos temas que han formado parte de mi vida durante muchos años. Este no es un tema fácil, reconocer que se está equivocado y modificar conductas para ser mejor profesional o persona, pero siempre es posible, con dedicación, trabajo y ganas es posible. Ejemplo de esto hay miles, solo espero poder lograrlo pronto.

Finalmente estamos avanzando en nuestro Portafolio Digital IV, a cargo de la profesora Marjorie Caldera Calvert. Durante el ramo hemos desarrollado varias actividades que son tan importantes que acuñemos en nuestra vida profesional (y en mi caso personal), como son las actividades lúdicas y la actividad disciplinar.

Las actividades lúdicas nos sacaron un momento de las actividades académicas tradicionales y nos permitieron reflexionar sobre conceptos que, sin ellas, no hubiésemos hecho, de no ser obligatorio.

En la primera actividad lúdica tuvimos que contrarrestar algún tópico de alguna asignatura que estuviésemos cursando. Fue una actividad muy entretenida y a la vez reveladora, porque en mi caso contraste el tipo de líder que me gustaría ser con el líder que no me gustaría, y resulta que todos los liderazgos tienen pros y contras y dependerá de nosotros rescatar los mejor de cada uno.

La segunda actividad lúdica consistía en, por medio de un dibujo, que dé cuenta de los principales aprendizajes del semestre, y no fue para nada fácil. Durante el semestre hemos aprendido tantas cosas y tener que plasmarlas metafóricamente en un dibujo no fue sencillo (sin mencionar mis escasos dotes artísticos). No obstante, mientras enlistaba todo lo aprendido en el semestre no pude evitar reflexionar de como el tiempo pasa cada vez más rápido. Ya estamos finalizando esta carrera de 18 meses, y que buena actividad lúdica para darnos cuenta de todo lo que hemos crecido estos meses, en mi caso no solo profesionalmente, sino como personal.

El último punto que vimos del ramo, antes de este Portafolio IV, fue la actividad disciplinar, que nos llevó a unir todo lo trabajados en los portafolios anteriores y a darnos cuenta (en mi caso) de que, pese que en la cabeza todo esta enlazado, al reflejarlo en un informe era necesario hacer ajustes, por pequeños que fueron.

Agradezco a la vida haber cursado estos cuatro portafolios. He hecho para mí mucho de lo aquí aprendido.

Evidencias y Declaración Contextualizadoras

Considerando que las evidencias de cómo el proceso de aprendizaje

1. Trabajo Semana 3 Costos y Presupuestos. En este trabajo tuvimos que desarrollar un caso de manera grupal. El caso debía incorporar la confección de tablas con cálculos, interpretación de cifras y conclusiones. Como soy el compañero con más experiencia mi aporte fue confeccionando las tablas y cálculos como siempre lo había hecho, pero entonces mis compañeros me hicieron ver que había otra forma de hacerlo, como lo enseñó el profesor. Modificamos el trabajo y nos sacamos buena nota. En resumen, tuve que resignificar mi forma de trabajar y mejorarla con el nuevo procedimiento aprendido. Hoy aplico esta nueva forma de hacer informes en mi trabajo diario.

2. Actividad Lúdica Nro.1 Portafolio Digital I. En esta actividad tuvimos que reflexionar sobre nuestras fortalezas y como utilizarlas en áreas profesionales y personales que requieren ser mejoradas. En mi conocimiento profesional previo y mis actividades laborales nunca me tocó hacer este tipo de actividades, por lo que tuve que aprender a hacer mis culpas, aprender a mirarme en el espejo y ver mis defectos y virtudes para finalmente sacar en limpio que lo que había aprendido estaba incompleto si no le agrego la autoevaluación. Hoy he realizado varias mini actividades lúdicas y creo que voy en camino de una mejora profesional y personal de largo plazo.

3. Actividad Lúdica Nro. 2 Portafolio Digital I. En esta actividad tuvimos que hablar sobre el Test 360°, la que fue una excelente oportunidad para mirar cómo voy y que a que quiero llegar. Dentro de mis cualidades destaque la Perseverancia, en donde manifiesto que el mejor camino para llegar a donde se quiere es por medio del trabajo arduo. Durante el desarrollo de esta actividad también pude reflexionar sobre mis debilidades, dentro de la que resalto es que muchas veces actuó con poca empatía, buscando la consecución de un trabajo sin ponerme en el lugar de quien debe ejecutarlo. Mi propuesta es para mejorar esta debilidad es utilizar una de mis fortalezas: trabajar arduamente para subsanarla.

4. Actividad Disciplinar Hito 1 Portafolio I: En esta actividad intentaremos generar una problematización y responder la pregunta: ¿Cómo afecta la pandemia los recursos productivos capital y trabajo en las empresas de la construcción en la ciudad de Antofagasta? Para ello primero debemos demostrar cuatro puntos relacionados como es, por ejemplo, demostrar que la pandemia afecta a las empresas generadoras de bienes, disminuyendo la oferta y aumentando los precios.

5. Trabajo Semana 4 Microeconomía. Como la economía me cuesta un poco más entenderla, me sentía como el alumno porro, vulnerable frente a este proyecto y entonces apliqué mis conocimientos de liderazgo y comencé a organizar el trabajo y en este trabajo aprendí que parte de un líder es aprender a escuchar al resto. Es por eso por lo que mi conocimiento previo de liderazgo se vio potenciando con lo aprendido durante el desarrollo de este trabajo. Como estudiante sigo aprendiendo a ser un buen líder.

6. Trabajo Semana 3 Macroeconomía. En este trabajo tuvimos que desarrollar un caso de manera grupal. En ese trabajo tuvimos que desarrollar dos políticas públicas relacionadas con la necesaria reactivación económica. Fue un proceso reflexivo y técnico que, personalmente me aportó enormemente para darme cuenta las repercusiones de una pandemia y como es posible que el mundo cambie tan rápidamente de un momento a otro.

7. Actividad Lúdica Nro.1 Portafolio Digital II. En esta actividad tuvimos confeccionar un crucigrama sobre alguna temática que hemos tocado durante el desarrollo del curso, en mi caso fue sobre Costos y Presupuestos. Fue una actividad muy entretenida que me sirvió para refrescar conceptos aprendidos el primer semestre.

8. Actividad Lúdica Nro. 2 Portafolio Digital II. En esta actividad tuvimos que hacer una sopa de letras sobre el perfil de egreso del Ingeniero Comercial. Realizar la actividad me permitió ver la amplitud de actividades en las que puede desarrollarse el ingeniero comercial y el enorme potencial social asociado al desarrollo de estas actividades con ética y profesionalismo.

9. Actividad Disciplinar Hito 2 Portafolio II: En esta actividad revisamos la bibliografía propuesta para el desarrollo de la actividad y cuál es su aporte para responder la problematización planteada en la actividad disciplinar Hito 1 Portafolio I. Revisamos variables cualitativas y cuantitativas asociadas a la problematización y aprendí y confeccioné por primera vez en mi vida un árbol de problemas. Abordamos las restricciones que existen para obtener una solución al problema

planteado. Finalmente adaptamos el problema al modelo de las cinco fuerzas de Porter.

10. Trabajo Semana 3 Ética y Responsabilidad Social. Me permitió aprender acerca de las organizaciones que hacen mucho bien y que muchas veces las vemos de reojo, aprendí con mucho agrado sobre las ONG, su aporte invaluable a este planeta, creo que pronto formaré parte de manera voluntaria en alguna de ellas.

11. Trabajo Semana 3 Desarrollo Económico. En esta actividad tuvimos que realizar una investigación sobre el desarrollo económico de tres países latinoamericanos. En ellos pudimos ver como los intereses políticos eran puestos por encima de los intereses de las personas, sobre todo de los más pobres, generando desigualdad y pobreza.

12. Actividad Lúdica Nro.2 Portafolio Digital II. En esta actividad pude debatir y reflexionar con una compañera sobre la película El Lobo de Wall Street, que narra la vida de un agente de la bolsa que por malas decisiones pierde todo lo que tenía. Fue una experiencia muy entretenida y que nos invitó a reflexionar sobre la importancia de la ética en la profesión, la capacitación técnica necesaria para desarrollar una actividad y sobre todo sobre lo volátil que puede ser el éxito en las empresas. Con mi compañera nos complementamos bastante bien para analizar cada punto de la película y logramos conciliar las ideas plasmadas en nuestro trabajo.

13. Actividad Disciplinar. Desde niños aprendemos a resolver problemas, de acuerdo a nuestra edad y nivel de aprendizaje. En esta actividad lúdica tuvimos que poner en práctica lo aprendido durante el semestre para buscar soluciones a la problemática planteada en los portafolios anteriores, que como Ingenieros Comerciales debemos ser capaces de llevar a buen puerto los problemas y resolverlos con ingenio y conocimiento técnico. Es importante estar preparado para enfrentar de la mejor manera el campo laboral en el que nos desenvolveremos.

14. Trabajo Semana 3 Taller de Habilidades Directivas. En esta actividad tuvimos que realizar una investigación sobre los equipos de trabajo. En ellos pudimos estudiar y darnos cuenta que hemos participado de más de un tipo de equipo, hemos participado de estrategias que fomentan el trabajo en equipo y trabajado en pos del éxito de los mismo. Sin saberlo llevamos a la práctica lo aprendido en el semestre, no obstante, al formar parte de una sociedad, estamos en constante relación con personas, que forman parte directa o indirecta de nuestras vidas, y lo aprendido es muy importante, toda vez que todo equipo, laboral o no, requiere de un líder que guíe al equipo.

15. Actividad Lúdica Nro.2 Portafolio Digital IV. En esta actividad tuvimos que, por medio de un dibujo, dar cuenta de los aprendizajes obtenidos en el semestre. Esta actividad nos invitaba a ver el paso de los aprendizajes de una manera condensada, pero no por eso menos reflexiva. Hemos pasado por semanas de mucho aprendizaje, de manera muy rápida estamos avanzando y la rueda de nuestro aprendizaje esta por detenerse. Pronto comenzaremos una nueva carrera

y necesitaremos ruedas nuevas, pero siempre contaremos con lo aprendido para seguir adelante.

16. Actividad Disciplinar. En esta actividad tuvimos que delinear soluciones a la problemática planteada en el Portafolio I, enlazarla con el árbol de problemas, las restricciones del Caso y el modelo de las 5 fuerzas de Porter visto en el Portafolio II y las estrategias, criterios y el FODA que utilizamos en el Portafolio III. En esta actividad especificamos las alternativas de solución para la problemática, definiendo objetivos y decisiones sobre ellas, además de los requisitos y aspectos fundamentales. Se realizaron recomendación sobre el caso y finalizamos construyendo un mapa conceptual. En este mapa pudimos ver como todo lo visto en los Portafolios anteriores se relacionaban entre sí. Me parece una muy buena forma de buscar concordancias entre cada tema visto.

Indice de Evidencias

1. Trabajo Semana 3 Costos y Presupuestos: Compañía Arca. Semana desde el 30 de marzo al 05 de abril.
2. Actividad Lúdica N°1 Portafolio Digital I. Semana 1 al 7.
3. Actividad Lúdica N°2 Portafolio Digital I. Semana 8 al 14.
4. Actividad Disciplinar Portafolio Digital I.
5. Trabajo Semana 4 Microeconomía. Mercados Forestal, Construcción y Salud. Semana desde el 06 de abril al 12 de abril.
6. Trabajo Semana 3 Macroeconomía
7. Actividad Lúdica Nro.1 Portafolio Digital II

8. Actividad Lúdica Nro. 2 Portafolio Digital II
9. Actividad Disciplinar Hito 2 Portafolio II
10. Trabajo Semana 3 Ética y Responsabilidad Social
11. Trabajo Semana 3 Macroeconomía.
12. Actividad Lúdica Nro.2 Portafolio Digital II.
13. Trabajo Semana 3 Ética y Responsabilidad Social.
14. Trabajo Semana 3 Taller de Habilidades Directivas.
15. Actividad Lúdica Nro.2 Portafolio Digital IV.
16. Actividad Disciplinar.

Bibliografía

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

Gonzalez, Loreto (2020). ICOL - Portafolio Digital - Presentación. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=FCHBAIasPKo&t=396s>

UNIACC (2015). *Ética y Moral*. Ética y Responsabilidad Social. Lea esto primero (Semana 1).

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.

Torres, A. (21 de octubre de 2021). *Psicología y Mente*. Obtenido de 70 frases de Sócrates para entender su pensamiento: <https://psicologiaymente.com/reflexiones/frases-de-socrates>

CChC. (2021). *Informe de Vivienda Pública Antofagasta año 2020*. Obtenido de <https://cchc.cl/uploads/archivos/archivos/informe-de-vivienda-publica-antofagasta-2020.pdf>

Errázuriz, A. (11 de enero de 2021). Con pandemia si hay un retroceso de la construcción. (N. Paut, Entrevistador) CNN. Obtenido de https://www.cnnchile.com/programas-completos/presidente-cchc-y-un-2021-con-pandemia-si-hay-un-retroceso-la-construccion-va-a-seguir-funcionando_20210111/