

VISITA A LA UNIVERSIDAD UPEC

- Diana Camila Cerón Castro
- Fabian Marcelo Cuaspa Lagos
- David Saúl Flórez Benavides
- Angela Natalia Arias Panesso
- Elizabeth Fernanda Cuaspud Mueses

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
ADMINISTRACION1 -FACEA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
IPIALES -NARIÑO
2024

VISITA A LA UNIVERSIDAD UPEC

- Diana Camila Cerón Castro
- Fabian Marcelo Cuaspa Lagos
- David Saúl Flórez Benavides
- Angela Natalia Arias Panesso
- Elizabeth Fernanda Cuaspud Mueses

DOCENTE: CARLOS OMAR OJEDA

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
ADMINISTRACION1 -FACEA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
IPIALES -NARIÑO
2024

INTRODUCCION

este informe trata de la visita realizada en la universidad politécnica estatal del Carchi

En la cual tuvimos un recorrido donde observamos y aprendimos varios temas interesantes.

Uno de ellos fue adentrarnos en un específico modelo de negocio " business model canvas " que es un instrumento que se utiliza con el objetivo de trazar un mapa que permita ver con claridad la forma de solucionar una necesidad del mercado este modelo se basaba en seguir una serie de matrices con el que podremos crear valor y, por tanto, beneficios económicos o financieros. Sus objetivos son proyectar la empresa al futuro determinando los objetivos de negocio y las vías para alcanzarlos. Permite definir las actividades y recursos clave para la organización, así como el segmento de mercado en el que se enfocará, cómo gestionará la relación con los clientes y qué canales usará.

Informe de la visita a la universidad UPEC



Cuando llegamos a la universidad UPEC, el profesor inicio hablándonos sobre Alexander Osterwalder el padre de business model Canvas, la cual es una de las mejores herramientas para el análisis y definición de modelos de negocios. El experto es una de las figuras de referencia a escala mundial en el ámbito de los negocios.



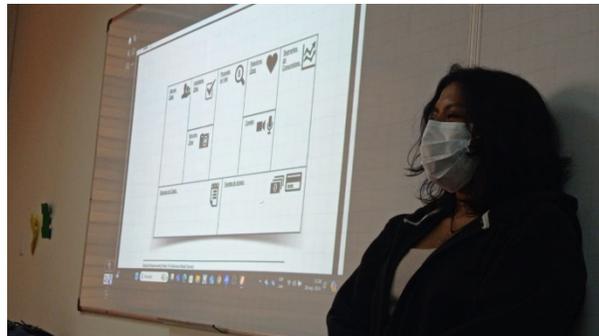
Tambien hablo sobre



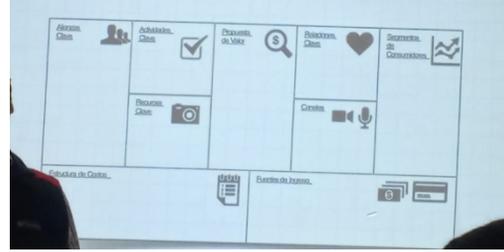
Actividad central.

1. para organizar los grupos el profesor nos enumeró del 1 al 11 para que todos los que teníamos el mismo número formáramos grupos, en este caso los 1 formamos un grupo.

2. Después nos reunimos con la socia de aprendizaje del grupo que se llama Beatriz Chamorro de la carrera de administración de empresas de la universidad UPEC, la cual ya está octavo semestre.



3. La actividad en sí era llenar el business model cava, llenando todas las matrices, que son; socios, actividades, recursos, propuesta de venta, relaciones, segmentos de consumidores, canales.



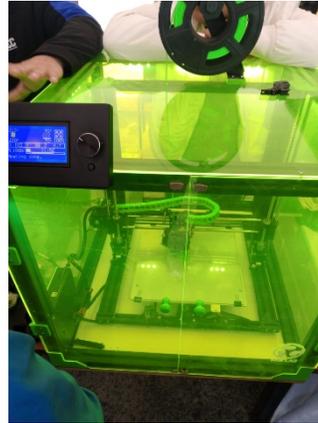
4. Nuestra colega de la UPEC nos dio a conocer un modelo de negocio de impresiones 3D, ella nos decía que su trabajo era colocar a flote el negocio con innovaciones para que el mismo sea rentable.
5. Para cada segmento el profesor nos coloco un tiempo limite para trabajar bajo presión, esto nos ayudo a sacar ideas individuales y como grupo mejorarlas, se tuvo en cuenta las ideas de cada socio de aprendizaje para ayudar a mejorar la propuesta del modelo de negocio.
6. La primera matriz que llenamos fue los segmentos de consumidores, este trataba de los grupos específicos de personas que requerían este servicio.
- Personas de 16 años para adelante
 - Estudiantes y profesionales de arquitectura
 - Revendedores de accesorios
 - Estudiantes de artes plásticas
 - Consumidores de productos personalizados
7. La segunda matriz era sobre las relaciones de los consumidores, la cual se trataba de tus expectativas como cliente.
- Asesoramiento especializado.
 - Buena logística.
 - Paletas de muestra.
 - Atención rápida y eficaz.
8. La tercera matriz se llamaba canales, los cuales se ofertan el producto, en este caso sería el punto físico y digital donde se hará:
- Exposición física de producto
 - Paginas con facilidad de manejo
 - Redes sociales
9. La cuarta seria la propuesta de valor, la cual trata de el valor que tu le das al bien o servicio que adquieres
- Disponibilidad
 - buena calidad
 - Variedad de materiales
 - Precio accesible y facilidad de pago
 - Entregas a domicilio
 - Descuentos estudiantiles
 - Buena atención y asesoría
 - Variedad de colores
 - Buena presentación del producto final

10. La quinta matriz llama recursos, trata de lo necesario para poner en marcha el negocio.

- Constitución legal del negocio
- Jefe de producción
- Diseñador
- Área de ventas
- Sistema de cobro
- Local de producción y venta
- Administrador

11. La sexta matriz llamada actividades, trataba de las actividades que tenemos que realizar para el buen funcionamiento del negocio.

- Permiso de funcionamiento
- Impresiones 3D
- **Diseño del producto**
- Atención al cliente
- **Control de cuentas e inventarios**
- Contacto directo con el cliente



12. la séptima y última matriz son los socios, son las personas o contactos que necesitamos para sacar las materias primas o las producciones, para la mejora del rendimiento.

- **Proveedores de maquinaria**
- Cámara de comercio
- En el Ecuador llamada SRI, conocida en Colombia la DIAN
- **Municipio (permiso de alcaldía)**
- Proveedores de materias primas
- Arrendatarios

algo que nos ayudó a relajar la mente fueron las dinámicas o pausas activas que había en el transcurso del desarrollo de las matrices.

Finalmente, recorrimos las instalaciones de la universidad politécnica estatal del Carchi, en la iniciamos el recorrido por el laberinto de la feria del libro, donde había exposiciones como códices aztecas, finalizando el recorrido del laberinto encontramos una maqueta arquitectónica la cual tenía edificios actuales y obras futuras. También miramos muestras culturales de danza estas dirigidas por la carrera de licenciatura de educación física y deportes. También miramos los emprendimientos de los estudiantes, los cual venían desde ricos raspados hasta peluches animés.

En la feria nos mostraron las carreras que ofrecían, entre ellas enfermería superior, mecánica, ingeniería en alimentos, ingeniería agroindustria, etc.



Querido colega Carlos Omar Ojeda, este fue todo nuestro recorrido y aprendizaje en la visita a la UPEC, agradecemos a su gestión y su eficacia que nos dio como resultado el llevarnos a Tulcán a conocer la universidad UPEC.



Socios de aprendizaje:

- Diana Camila Cerón Castro
- Fabian Marcelo Cuaspa Lagos
- David Saúl Flórez Benavides
- Angela Natalia Arias Panesso
- Elizabeth Fernanda Cuaspu Mueses