

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS – FACEA –
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y FINANZAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SEDE REGIONAL DE IPIALES
PRIMER SEMESTRE B-2024

REPORTE UPEC

GRUPO DE APRENDIZAJE NO.3

MILTON JAVIER CABRERA FLOREZ

KAREN VANESSA CORAL CEBALLOS

JULIETH DAYANA CÁRDENAS REYES

CRISTIAN DAVID ROSERO JUELPAZ

ÁNGELA SOFÍA ROSERO GUERRERO



El día sábado 28 de septiembre de 2024, los estudiantes de primer semestre de administración de empresas, realizaron un viaje de conocimiento, hacia la Universidad Estatal Politécnica del Carchi (UPEC). Con el fin de interactuar y aprender de colaboradores, estudiantes de nuestra misma carrera. Aunque aprovechando esta visita, recuperamos un día de clase que no fue dictada debido a ciertas circunstancias.

Nuestro profesor Carlos Omar Ojeda dió aviso sobre las actividades que se realizarían durante la visita algunos días antes por medio de un PDF que contenía los eventos que se realizarían durante la visita.

Es importante aclarar que todos teníamos conocimiento de que se realizaría esta visita desde hace un mes atrás. Todos nos sentíamos preparados y ansiosos por disfrutar de esta experiencia.

El día 27 de septiembre recibimos información acerca de la hora y el lugar donde nos encontraríamos y partiríamos directo hacia nuestro destino.



- Áreas para Jóvenes: Espacios diseñados para aficionados al cómic y al mundo gamer, con ferias y exposiciones relacionadas.

Agenda del UPEC LIBRO FEST 2024

La agenda prevista para los tres días del es la siguiente:

CONFERENCIAS Y CONVERSATORIOS JUEVES 26 SEPTIEMBRE		
HORA	LUGAR	ACTIVIDAD
09:00 - 10:00 am	Auditorio Universitario	Conferencia: Narrativas transmedia para la promoción lectora y proyección del cortometraje Capitán Escudo, el origen del superhéroe ticolor. Anacelly Díaz Rivas Editora de Zonacuario
10:00 - 10:30 am	Auditorio Universitario	Conversatorio: Embajada de Indonesia
10:30 - 11:00 am	Auditorio Universitario	Conversatorio: La Paz María Antonia Velasco Embajadora de Colombia en Ecuador
11:30 - 12:30 pm	Auditorio Universitario	Conversatorio: Videojuego Capac Heroes. Danny Oríate Director de Killa Zingá Games
15:00 - 16:00 pm	Auditorio Universitario	Conversatorio: Literatura oral y escrita en kichwa. Yana Lucila Lema Escritora de literatura infantil y creadora del proyecto Bibliotecas Muyu Gladya Potosí Poetisa y gestora cultural
16:00 - 17:00 pm	Auditorio Universitario	Recital por presentación de libro Micropoéticas Alexander Muñoz Garzón
17:00 - 18:00 pm	Auditorio Universitario	Conferencia: La historia del Ecuador vista desde las fronteras Enrique Ayala Mora Con el apoyo de Universidad Andina Simón Bolívar

Calle Antisana y Av. Universitaria
Telf: (06) 2980837 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcán - Ecuador



VIERNES 27 SEPTIEMBRE		
HORA	LUGAR	ACTIVIDAD
18:00 - 19:00 pm	Auditorio Universitario	Presentación del libro póstumo de Luis Vásquez "Mi encuentro con el misterio" Luis Vásquez
09:00 - 10:00 am	Auditorio Universitario	Conferencia: Medios de aproximación a la lectura: cuentos, talleres y espacios librerías. Mónica Varela Escritora de literatura infantil y fundadora de la Librería Rayuela.
10:00 - 11:00 am	Auditorio Universitario	Recital por presentación de libros: De temporalidades del alma y algo más - Verónica Egas Éxtasis de los recuerdos - Edison Peñañiel
11:00 - 12:00 pm	Auditorio Universitario	Conferencia: Psicología del Color Luis Rosero Mora Con el apoyo de la Casa de la Cultura Ecuatoriana Benjamín Cantón Núcleo del Carchi
12:00 - 13:00 pm	Auditorio Universitario	Conversatorio: El cacharo icono identitario de nuestra sociedad Milton Álvarez
15:00 - 16:00 pm	Auditorio Universitario	Presentación libro: Desafíos para la sostenibilidad en el siglo XXI: ambiente, virtualización, derechos, educación y empresa Jorge Iván Mina Ortega Luis Enrique Sanjapán Ponce Beatriz Olella Realpe Delgado Daniel Andrés Jiménez Montalvo
16:00 - 17:00 pm	Auditorio Universitario	Conferencia: La mediación lectora en la era digital Fernanda Palacios Con el apoyo del Banco de la República Colombia - Agencia Cultural Pasto
17:00 - 18:00 pm	Auditorio Universitario	Conversatorio: Mediación de libros creativos para el fomento de la creatividad Ángela Milena Portilla Erazo Con el apoyo del Banco de la República Colombia - Agencia Cultural Pasto
		Conversatorio: Jóvenes talentos de la literatura carchense

Calle Antisana y Av. Universitaria
Telf: (06) 2980837 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcán - Ecuador



Editar con WPS Office



		Margarita Fuentala, María Belén Castilla y Carolina Mantilla Ganadoras del concurso "250 palabras dedicadas a Tulcán"
18:00 - 19:00 pm	Auditorio Universitario	Tercer Encuentro Poético Internacional "Luis Enrique Fierro". Homenaje a Carlos Pozo Romo y Presentación del libro del Segundo Encuentro Poético Con el apoyo de la Casa de la Cultura Ecuatoriana Benjamín Canán Núcleo del Carchi
SABADO 28 SEPTIEMBRE		
HORA	LUGAR	ACTIVIDAD
09:00 - 10:00 am	Auditorio Universitario	Conversatorio: Realismo mágico y poesía Con el apoyo de IKIGAI Centro de Arte y Cultura
10:00 - 11:00 am	Auditorio Universitario	Conferencia Magistral: "Textiles y Reforestar la imaginación" Miguel Rocha Vivas - Escritor, profesor e investigador Con el apoyo del Banco de la República Colombia - Agencia Cultural Ipiates
11:00 - 12:00 pm	Auditorio Universitario	Conversatorio: Alejandra Quelal
12:00 - 13:00 pm	Auditorio Universitario	Conferencia: Destino, casualidad o milagro: Testimonios reales Angie Fierro

TALLERES		
JUEVES 26 SEPTIEMBRE		
HORA	LUGAR	ACTIVIDAD
08:00 - 18:00 pm	Planta baja Edificio Aulas 2	Narración de cuentos - Tareas - Cuentos gigantes Taller: "Cuentos en voz baja, la literatura infantil como herramienta para el abordaje de temas complejos"
09:00 - 10:30 am	Aula 110 Bloque aulas 2	Laura Guerrero Betancourth Área Cultural Banco de la República

Politécnica del Carchi
Tulcán - Ecuador
Tel: (06) 2980637 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec



El evento se desarrollará en siete locaciones dentro del campus de la UPEC, garantizando que las actividades se realicen de manera simultánea. La ubicación estratégica en Tulcán permitirá una fácil accesibilidad para los asistentes de la región.

Inclusión y Participación

El UPEC LIBRO FEST 2024 está diseñado para ser un evento inclusivo, apto para todo público. Se espera la participación activa de estudiantes de básica y bachillerato de la provincia del Carchi, así como de estudiantes de la UPEC, quienes se involucrarán en las actividades para fortalecer los lazos con la comunidad.

Conclusión

El UPEC LIBRO FEST 2024 representa una oportunidad única para promover la cultura, la lectura y el diálogo en la región de Carchi, contribuyendo a la formación de una ciudadanía crítica y comprometida. Con la colaboración de diversas instituciones y la comunidad, se busca hacer de este evento un hito en la agenda cultural de Tulcán.

Atentamente,

Johana Mojillo Cortez
RESPONSABLE DE LA UNIDAD DE PRODUCCIÓN Y DIFUSIÓN ACADÉMICA Y CIENTÍFICA - UPEC

Calle Antisana y Av. Universitaria
Tel: (06) 2980637 - 2984435
info@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec
Tulcán - Ecuador

Un poco después de las siete de la mañana, comenzó el abordaje hacia el autobús de la universidad. Autobús que nos llevaría y no traería de regreso continuamente. Pero debido al espacio reducido del autobús, y a la cantidad numerosa de integrantes del primer semestre de administración se tuvo que realizar dos viajes respectivamente.

No tardamos mucho en llegar debido a la cercanía de nuestro destino, fueron más o menos 20 minutos de viaje.



Editar con WPS Office



Mientras esperamos al segundo viaje, aguardamos dentro de un aula ubicada en el tercer piso. Tuvimos el cuidado y la compañía del profesor Freddy Quinde quién fue muy amable, e incluso para "romper el hielo" y animar un poco el ambiente, dió a reproducir música.



Editar con WPS Office



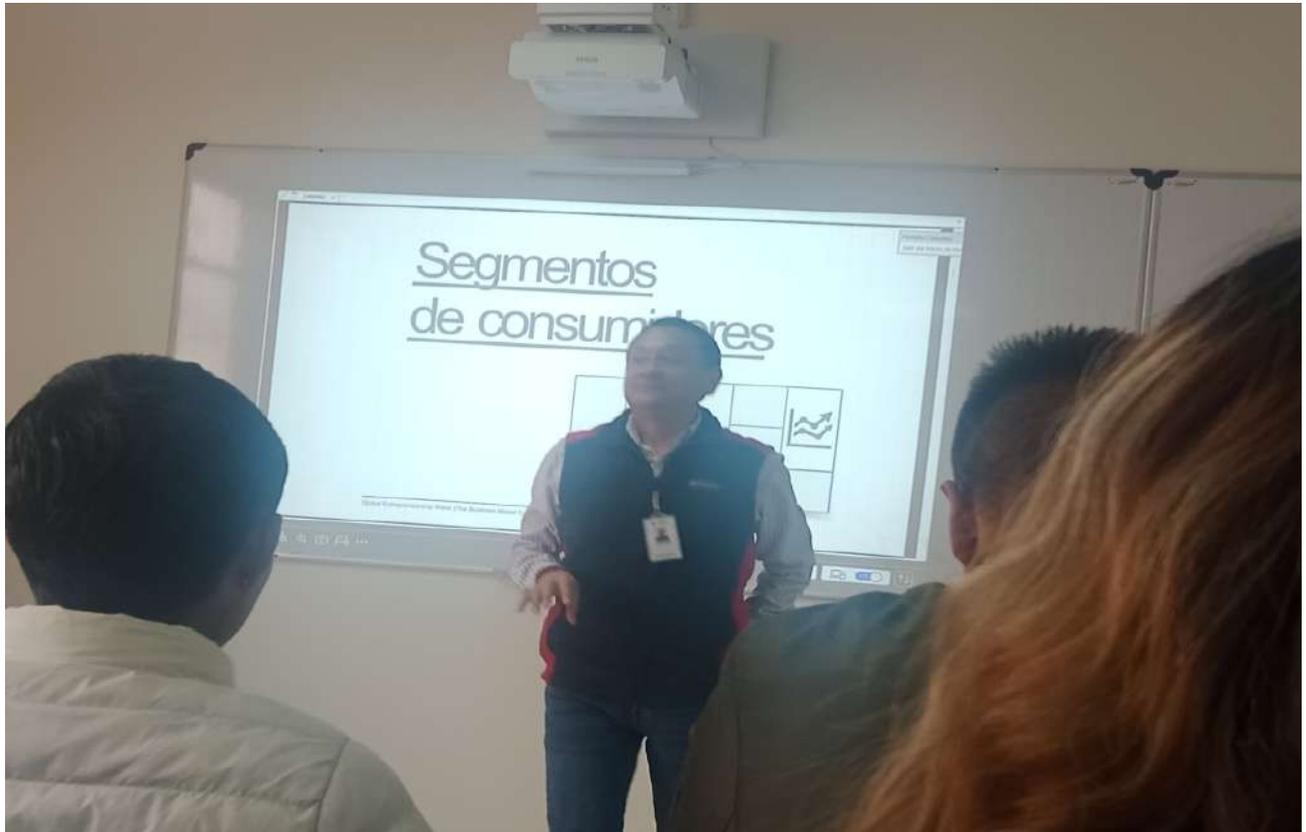
Durante la espera de su llegada, varios estudiantes de la UPEC fueron llegando y tomando asiento en la parte trasera del salón. Hecho que sorprendió a bastantes de nosotros. Ya que creímos que solo seríamos nosotros mismos, nuestra clase y el profesor Freddy Quinde.

Cuarenta minutos después, nuestro profesor y el resto de nuestra clase llegaron a las instalaciones.



Editar con WPS Office

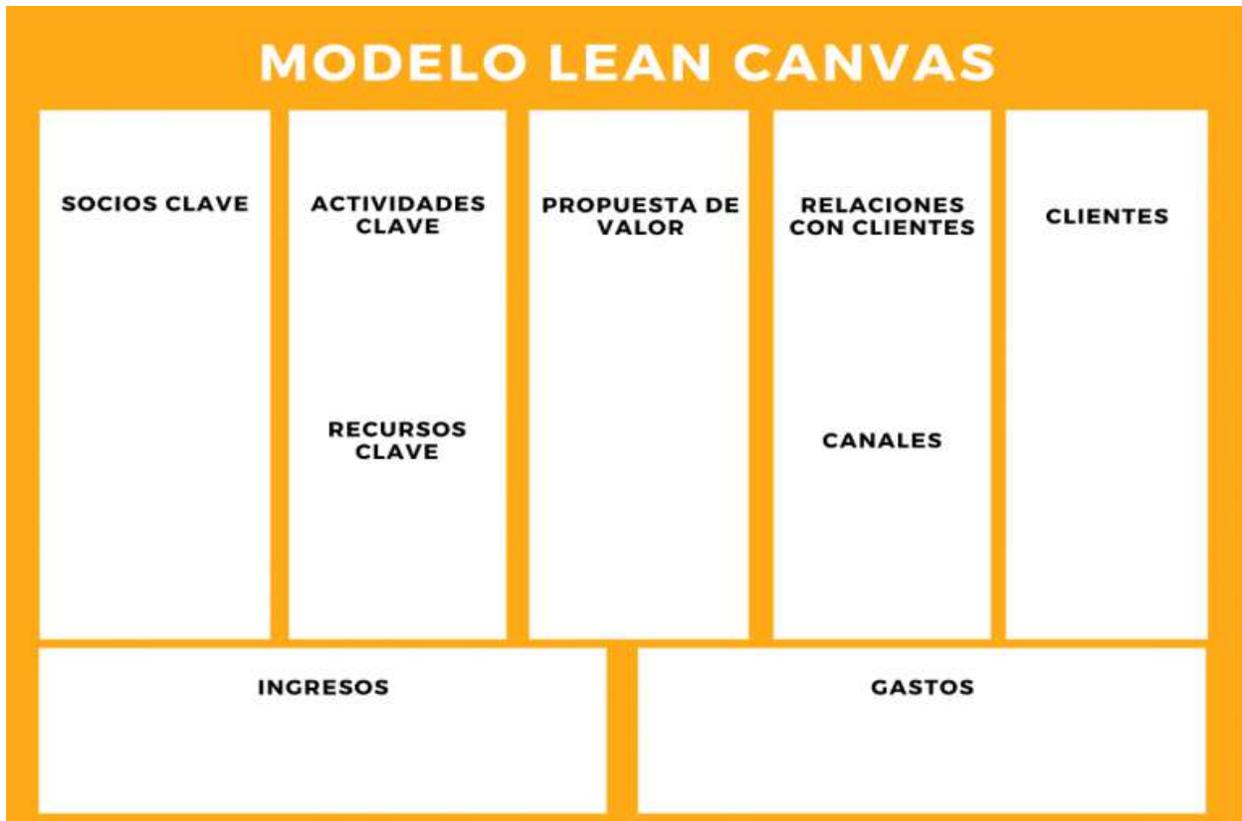
El Msc.Freddy Quinde tomó la palabra y nos explicó el porqué estábamos y qué haríamos allí. Los estudiantes de administración de primer semestre ayudarían con ideas y recomendaciones a los estudiantes de último semestre de administración de empresas de la UPEC. Nos advirtieron que nuestra participación sería crucial en la idea de negocio de nuestros colegas de la UPEC.



Luego de la introducción la clase comenzó. Nos dieron a conocer sobre la metodología Canvas diseñada por Alexander Osterwalder, la cual facilita la creación de nuevos modelos o líneas de negocio a través de un análisis de distintos aspectos que serán clave para sacar adelante un proyecto. Dicho modelo fue usado por nuestros colaboradores de octavo semestre de la UPEC para crear su modelo de negocio.



Editar con WPS Office



Esta fue la matriz en la que se basaron nuestros colegas:

Ejemplo:

1. Propuesta de Valor:

La empresa ofrece productos lácteos de alta calidad, como queso y quesillo, elaborados de manera artesanal a partir de leche cruda. Se destaca por ofrecer un producto fresco, sin conservantes y con sabores auténticos que evocan la tradición local, dirigido a consumidores que valoran la frescura y autenticidad de los productos artesanales. Además, la empresa se compromete a fomentar la economía local, colaborando con pequeños productores lecheros de la región.

2. Segmento de Clientes:

La empresa se dirige a:

Amas de casa entre 25 y 60 años, responsables de la compra de alimentos para sus hogares.



Pequeños y medianos comercios locales que buscan abastecerse de productos lácteos frescos.

Restaurantes y cafeterías que necesitan productos lácteos frescos de alta calidad para sus platillos.

Consumidores conscientes que prefieren productos orgánicos y locales.

3. Canales de Distribución:

Tiendas físicas locales: La empresa venderá directamente en mercados locales y pequeños supermercados de la región.

Distribución a pequeños comercios: Proveedores locales y tiendas especializadas en alimentos frescos.

Ventas directas a restaurantes y cafeterías.

Puntos de venta móviles: Carritos de venta en zonas de alta concurrencia.

Plataformas digitales: Venta a través de redes sociales con entrega a domicilio en la ciudad y zonas aledañas.

4. Relación con los Clientes:

Atención personalizada en puntos de venta físicos para crear confianza y fidelidad con los clientes.

Programas de fidelización, como descuentos a clientes frecuentes y ofertas especiales.

Canales de comunicación directa a través de redes sociales y WhatsApp para pedidos y consultas.

Visitas periódicas a comercios y restaurantes para garantizar una relación cercana y atención a sus necesidades específicas.

5. Fuentes de Ingresos:

Venta directa de queso y quesillo en mercados y tiendas locales.

Contratos de suministro con restaurantes y cafeterías locales.

Pedidos online y entregas a domicilio.



Venta al por mayor a pequeños y medianos comercios.

6. Recursos Clave:

Leche cruda de alta calidad suministrada por pequeños productores locales.

Instalaciones y equipo para el procesamiento de leche y la producción de queso y quesillo.

Personal capacitado en la producción artesanal de lácteos.

Red de distribución eficiente para abastecer a comercios, restaurantes y clientes finales.

Presencia en redes sociales para promocionar los productos y recibir pedidos.

7. Actividades Clave:

Procesamiento y producción de productos lácteos (queso y quesillo) con técnicas artesanales.

Compra de leche cruda de proveedores locales y garantizar su calidad.

Distribución eficiente a tiendas, restaurantes y clientes finales.

Promoción y ventas a través de plataformas digitales, ferias locales y mercados.

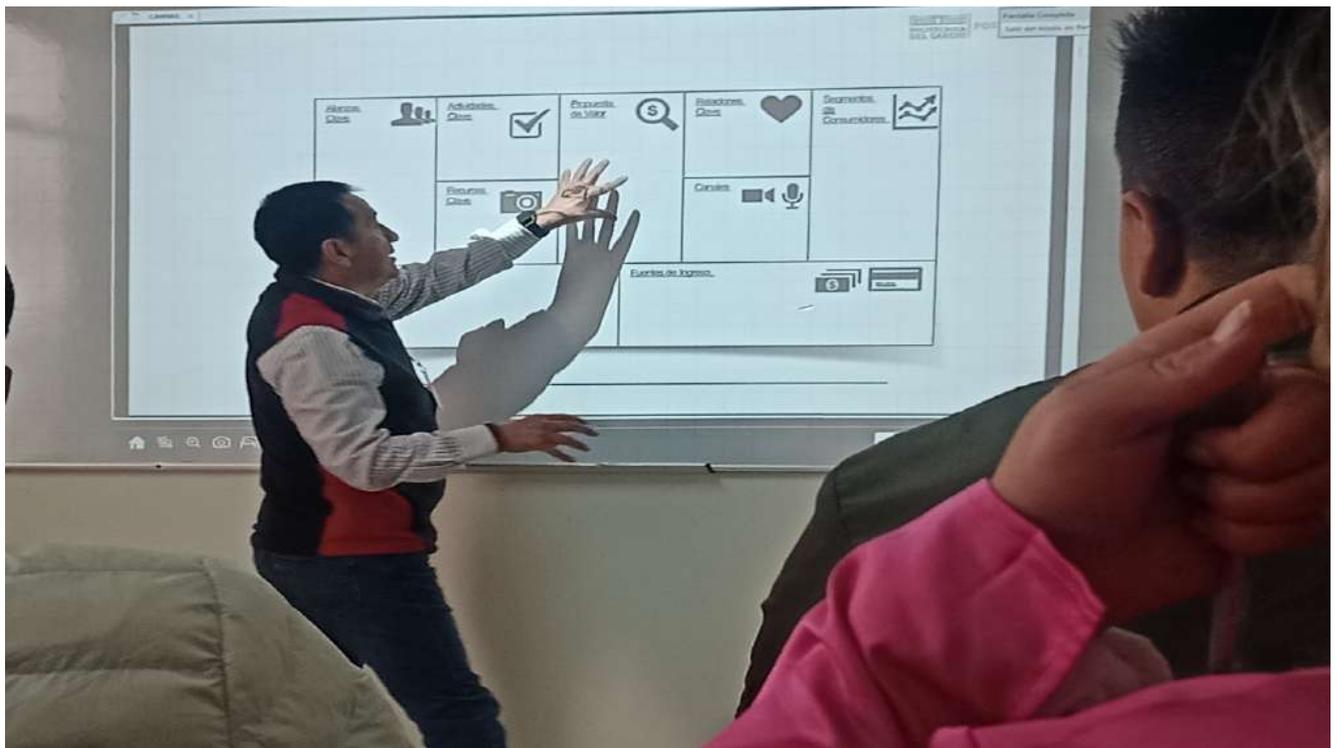
Control de calidad riguroso en cada etapa de la producción.

8. Socios Clave:

Productores locales de leche, quienes proporcionarán la materia prima esencial para la producción.

Distribuidores y transportistas que facilitarán el acceso a puntos de venta y clientes finales.





Editar con WPS Office

1. Problema

Descripción: Identifica los principales problemas que enfrenta tu mercado objetivo. El éxito de tu negocio depende de resolver estos problemas.

Aplicación: Piensa en los tres problemas más importantes que tienen tus clientes potenciales y que tu producto o servicio puede resolver.

2. Segmento de clientes

Descripción: Define claramente el tipo de cliente o segmento de mercado al que te diriges. Es importante saber quiénes son tus usuarios para adaptar tu solución a sus necesidades.

Aplicación: Describe quién es tu cliente ideal. Aquí puedes incluir características demográficas, comportamientos, o incluso nichos de mercado.

3. Propuesta de valor única (UVP - Unique Value Proposition)

Descripción: Es una afirmación clara de qué es lo que hace único tu producto o servicio, cómo resuelve los problemas de tus clientes y por qué deberían elegirte a ti en lugar de la competencia.

Aplicación: Resume en una frase lo que diferencia tu producto o servicio. Debe ser atractivo y fácil de entender para captar la atención de tus clientes.

4. Solución

Descripción: Aquí es donde describes cómo tu producto o servicio resuelve los problemas identificados en el bloque de "Problema".

Aplicación: Piensa en tres características o soluciones clave que tu producto ofrece para abordar los problemas mencionados anteriormente.

5. Canales

Descripción: Explica cómo vas a llegar a tus clientes. Son los medios o plataformas que usarás para comunicarte con ellos y vender tu producto o servicio.

Aplicación: Define los canales de distribución, marketing y ventas que utilizarás. Pueden ser redes sociales, marketing digital, tiendas físicas, etc.

6. Flujos de ingresos

Descripción: Describe cómo generas ingresos con tu producto o servicio. Esto incluye modelos de negocio, métodos de pago, precios, etc.

Aplicación: Piensa en las formas en las que puedes monetizar tu solución: ¿será mediante ventas directas, suscripciones, publicidad, etc.?



7. Estructura de costos

Descripción: Describe los costos asociados con el funcionamiento de tu negocio. Esto incluye costos fijos y variables, tales como desarrollo de producto, marketing, personal, y operaciones.

Aplicación: Piensa en los gastos más importantes que enfrentarás para poner en marcha y operar tu negocio.

8. Métricas clave

Descripción: Son los indicadores que usarás para medir el progreso de tu negocio. Te ayudarán a determinar si estás logrando tus objetivos o si necesitas ajustar tu estrategia.

Aplicación: Define cuáles son las métricas más importantes para tu negocio, como el número de usuarios activos, ventas mensuales, tasa de conversión, etc.

9. Ventaja injusta

Descripción: Es aquello que te da una ventaja competitiva única y que es difícil de copiar por otros. Esto puede ser una tecnología patentada, un equipo especializado, una red de contactos exclusiva, etc.

Aplicación: Piensa en lo que tienes que tus competidores no tienen y que será difícil de replicar. Esto puede ser desde una marca sólida hasta acceso a recursos exclusivos.



Al finalizar la explicación, dimos pasó a formar grupos junto a los estudiantes del octavo semestre. En total se formaron 11 grupos, y nuestro objetivo era rellenar cada uno de los espacios de la matriz.

Los grupos se decidieron por números en común, el profesor Freddy dió un número a cada uno de los estudiantes, y así nos juntamos aquellos que compartíamos el mismo número.

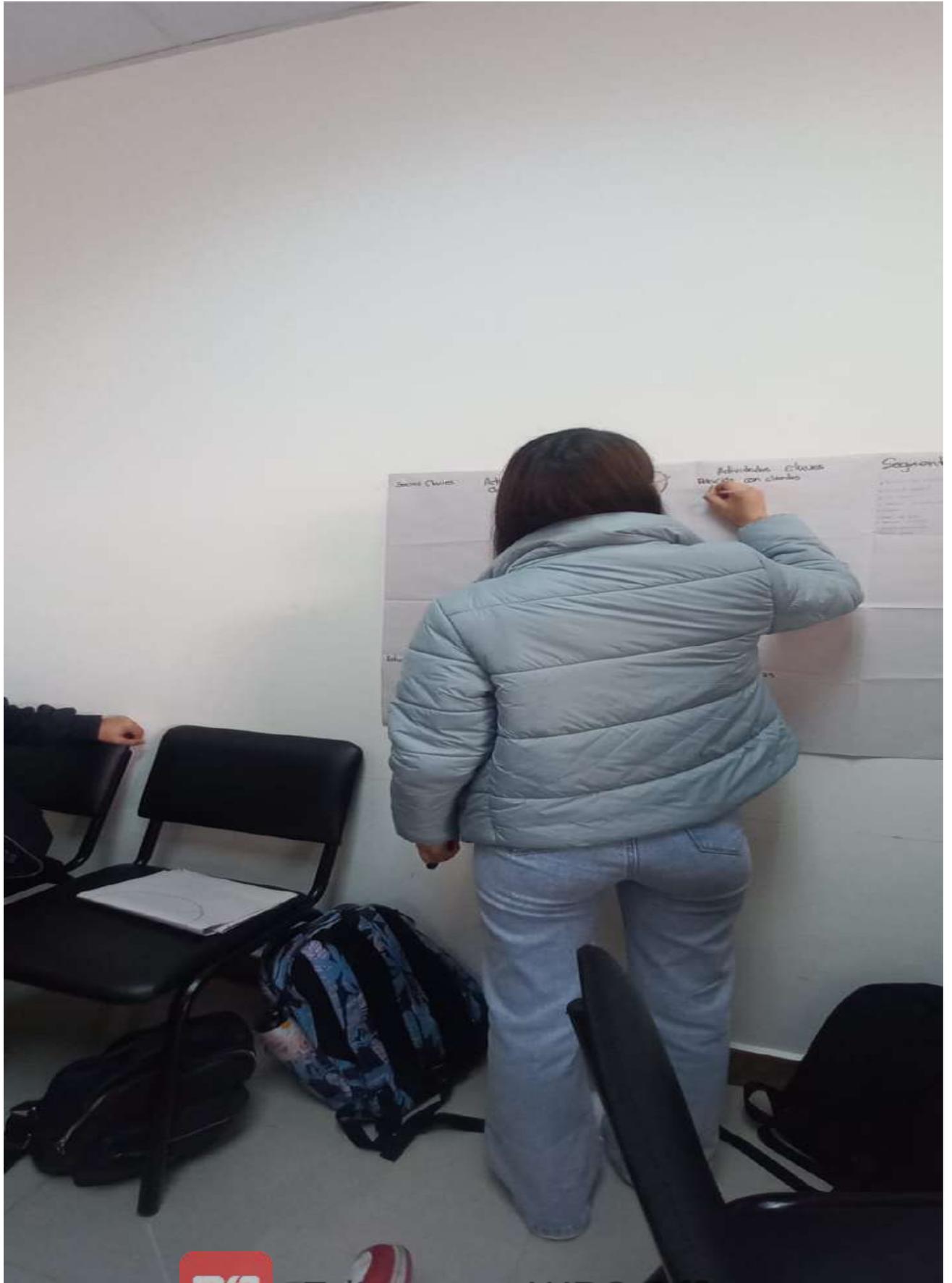
Nuestro grupo fue liderado por la estudiante Karla Johana Cárdenas Tulcán, estudiante de octavo semestre de la UPEC. Fuimos parte del grupo tres. Y su idea de negocio fue un salón de belleza solo para mujeres que sería administrado por ella.

Karla fue un poco tímida al comienzo, pero después de las primeras cinco palabras todo fluyó naturalmente.





Editar con WPS Office





Editar con WPS Office

El rol que los estudiantes de administración de primer semestre debían cumplir era: "clientes". Nuestro deber era actuar y comportarnos tal cuál como lo hacemos cuando recibimos o buscamos un servicio. Y así, acompañados de esa mentalidad dimos a conocer cada una de nuestras propuestas y recomendaciones.

Teníamos cierto tiempo límite para dar a conocer nuestras ideas y así rellenar cada espacio. Pero cada vez que el tiempo terminaba, el profesor Freddy daba paso a pausas activas, las cuales fueron clave para animar un poco más a los integrantes de los grupos.

Después de un tiempo, tuvimos 15 minutos de receso, los cuales aprovechamos para comer algo y recorrer las instalaciones de la universidad.



Cuando el receso terminó, todos regresamos al aula y continuamos con la actividad. Cuando la matriz estuvo completa, la actividad terminó y a nuestro grupo solo le quedó dar felicitaciones para nuestra colega Karla.

Después de ordenar el aula, nuestro siguiente objetivo era dar un recorrido por la feria del libro.





Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



OLITÉCNICA
EL CARCHI

antiguas tablillas
esta los e-books
os en el bolsillo,
plorar cómo la
ha guardado y
o su
ento a lo largo del
s un viaje que nos
cómo hemos
e escribir en piedra
ibliotecas infinitas
ce de un clic.

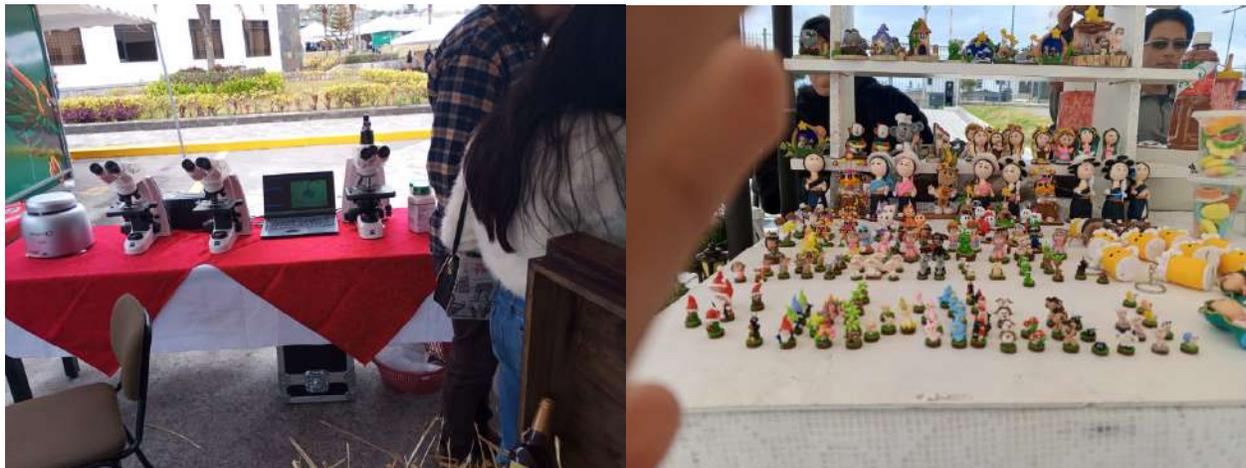


Editar con WPS Office



El recorrido fue como pasar por un laberinto, y habían luces que hacían que el ambiente fuera perfecto.

Cuando el laberinto terminó y llegamos a la salida, nuestro siguiente objetivo eran las carpas con diferentes tipos de contenidos. Habían personas ofreciendo productos, comida y también estabas aquellos que querían dar a conocer más sobre su carrera.



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office

Cuando el todo el recorrido terminó dimos paso a una sesión de fotos.



Editar con WPS Office

Y así concluyó nuestro viaje de aprendizaje en la UPEC.

El viaje de regreso se realizó de la misma manera, dos grupos y dos viajes. Nuestro grupo se dividió entre el primer y el segundo viaje. Al llegar a Ipiales, el conductor nos dejó justo en la entrada de la universidad. Así que aquellos que regresaron después tuvieron la oportunidad de convivir y almorzar junto a nuestro profesor. Sinceramente esperamos que para la próxima vez, todo el primer semestre de administración de empresas puedan convivir juntos. Ya que debido a las circunstancias sucedió de manera diferente.

Nos sentimos muy agradecidos con nuestro profesor Carlos Omar Ojeda. Ya que gracias a él pudimos compartir de esta experiencia única y enriquecedora en un lugar diferente a nuestro habitual salón de clases. Experimentamos el ambiente de una clase de estudiantes de último semestre, y creemos que ninguno de nosotros esperaba tal contenido sino hasta en un futuro. Solo nos queda decir que así como aprendimos cosas nuevas, también nos reímos mucho, ya que el ambiente fue ameno y fuimos muy bien recibidos. Esperaremos ansiosos la próxima visita a esta gran universidad.



Otras fotos



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office



Editar con WPS Office