

DEFINICIONES BÁSICAS Y PERFIL DE EGRESO INGENIERÍA COMERCIAL

1. **Ámbito General**

La Ingeniería Comercial es una profesión universitaria orientada hacia la aplicación de un conjunto de competencias (conocimientos, habilidades y actitudes) que se generan a partir del estudio de las ciencias de la administración y de la economía, apoyadas por las tecnologías de información, los métodos cuantitativos, otras ciencias sociales y las disciplinas que les sean conexas.

El Ingeniero Comercial es un profesional que ha aprobado el plan de estudios de la carrera, obteniendo previa o conjuntamente el Grado de Licenciado en Ciencias Económicas y/o en Ciencias en la Administración de Empresas.

2. **Elementos Generales**

El Programa conducente al Título Profesional de Ingeniero Comercial debe ajustarse a la definición de Ingeniería Comercial y cumplir con el perfil profesional establecido en este documento. En este aspecto debe garantizar que los profesionales que titula sean capaces de:

- Aplicar, en el contexto de las organizaciones, los conocimientos propios de las ciencias de la administración, la economía, otras ciencias sociales y tecnologías de información, tomando en consideración el entorno, la ética y las personas.
- Administrar empresas y organismos públicos y privados, utilizando los recursos para la creación de valor; Identificar, definir, investigar, interpretar y entender los fenómenos económicos y/o administrativos, y proponer acciones y políticas que los orienten y conduzcan positivamente.
- Desarrollar las capacidades y habilidades específicas para proponer y alcanzar objetivos organizacionales.
- Desarrollar las competencias necesarias para acceder a una educación permanente y continua, incorporándose a estudios de post título y post grado.

3. **Proceso Formativo**

A. Conocimientos

El programa debe permitir en el estudiante la adquisición de los conocimientos necesarios para su desempeño profesional en las siguientes áreas:

- La ciencia administrativa que, entre otras, el marketing, la contabilidad, las finanzas, los recursos humanos, la producción, las operaciones y la estrategia.
- La ciencia económica que incluye la teoría microeconómica y macroeconómica, la econometría y otras ramas de economía aplicada.
- Otras ciencias sociales tales como la Psicología, la Sociología y el Derecho.
- Las matemáticas, las estadísticas y los de métodos y modelos cuantitativos para la

gestión e investigación.

- Los sistemas y tecnologías de la información para la toma de decisiones.
- Los métodos de investigación, aplicados a las Ciencias de la Administración y la Economía.

B. Habilidades y Capacidades

El programa debe también permitir la adquisición de habilidades y capacidades inherentes a un ingeniero comercial para:

- Ser creativo e innovador
- Dirigir y administrar recursos (humanos, materiales, financieros, informáticos y otros).
- Trabajar e integrarse eficazmente en equipo
- Enfrentar los problemas con visión holística y estratégica
- Liderar, comunicar y motivar eficazmente.
- Seleccionar, integrar y aplicar conocimientos
- integrarse a equipos o departamentos de estudios
- Comunicarse a nivel básico en Inglés u otro segundo idioma y comprender publicaciones técnicas de su profesión en dicho idioma.

C. Actitudes

El proceso formativo debe permitir que el estudiante las siguientes actitudes:

- Respeto por los aspectos éticos, legales y contractuales relacionados con el ejercicio de su profesión.
- Autoaprendizaje y promoción del aprendizaje organizacional.
- Apertura a la diversidad cultural, la internacionalización y la globalización.

4. Plan de Estudios

El Plan de Estudios de la Carrera de Ingeniería Comercial debe considerar tres áreas de formación, sin perjuicio de la flexibilidad e integración curricular que determine cada Unidad, estas son: formación básica, formación profesional y formación general o complementaria.

- *Área de formación básica:* Corresponde al tratamiento de los conocimientos básicos de la ciencia administrativa, de la ciencia económica, ciencias sociales, matemática, estadística y otras disciplinas que el programa de estudios requiera, que permitan una mejor comprensión de aquellas actividades que constituyen el currículo de formación profesional y que por ende, contribuyen a la preparación del estudiante a la luz del perfil profesional del ingeniero comercial definido por la institución.
- *Área de formación profesional:* Corresponde al conjunto de las disciplinas relativas a la especialización en Administración y/o en Economía. Estas actividades deben

contribuir a las aplicaciones propias en las áreas relevantes de su desempeño a la luz del perfil profesional del ingeniero comercial definido por la institución.

- *Área de formación general o complementaria:* Corresponde al conjunto de actividades académicas en materias o tópicos de formación general o complementarias orientadas a alcanzar una formación integral del estudiante a la luz del perfil profesional del ingeniero comercial definido por la institución.