

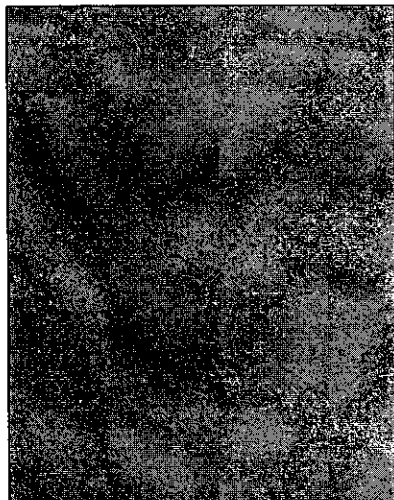


**INFORME DE REUNIÓN SECTORIAL  
CARRERAS DE INGENIERIA COMERCIAL  
DEL SISTEMA DE LA UNIVERSIDAD BOLIVIANA**



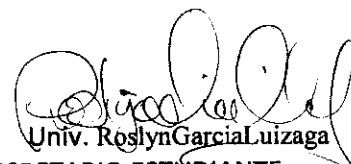
<b>1. UNIVERSIDAD SEDE</b>	UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMON
<b>2. FECHAS</b>	17, 18 Y 19 DE NOVIEMBRE DE 2015
<b>3. UNIVERSIDADES PARTICIPANTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ UNIVERSIDAD MAYOR SAN FRANCISCO XAVIER (UMSFX)</li><li>○ UNIVERSIDA MAYOR DE SAN SIMON (UMSS)</li><li>○ UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO (UAGRM)</li><li>○ UNIVERSIDAD TECNICA DE ORURO (UTO)</li><li>○ UNIVERSIDAD AUTONOMA JUAN MISAEL SARACHO (UAJMS)</li><li>○ UNIVERSIDAD AMAZONICA DE PANDO (UAP)</li><li>○ UNIVERSIDAD CATOLICA BOLIVIANA "SAN PABLO" (UCB)</li><li>○ ESCUELA MILITAR DE INGENIERIA (EMI)</li></ul>
<b>4. MIEMBROS DE LA DIRECTIVA</b>	MgrLic. Rafael BadaniLensPRESIDENTE - UMSS M.Sc. Lic. Guissela Guzmán OlivarezSECRETARIA DOCENTE - UTO Univ. RoslynGarciaLuizagaSECRETARIA ESTUDIANTE - UAJMS
<b>5. ACTA DE INAUGURACIÓN</b>	<p>En fecha 17 de noviembre a horas 9:50en el salón auditorium de la Facultad de Ciencias económicas Financieras dependiente de la Universidad Mayor de San Simón,de Cochabamba una vez acreditados los delegados de las Universidades, se dio inicio a la Reunión Sectorial de las carreras de Ingeniería Comercial del Sistema de la Universidad Boliviana</p> <p>Conforme alReglamento de Reuniones Sectoriales, se estableció la Directiva, la misma fue aprobada en plenaria por las universidades participantes.</p>
<b>6. DESARROLLO DEL EVENTO</b>	<p>El trabajo se desarrolló en dos comisiones: Comisión 1- Compatibilización de Planes de Estudio. Comisión 2 – Políticas Académicas de prospectiva Las mismas que trabajaron de acuerdo a lo programado.</p>
<b>7. ACTAS DE CLAUSURA</b>	<p>El día 18 de noviembre del año en curso en ambientes de la Facultad de Ciencias Económicasse procedió a recibir los informes de las dos comisiones definidas en la Plenaria Inaugural, aprobando los mismos y emitiendo los proyectos de resoluciones correspondientes para Conferencia Nacional de Universidades. Para pasar a clausurar la Reunión Sectorial de carreras de Ingeniería Comercial.</p>
<b>8. RESPONSABLES DE IMPLEMENTACIÓN</b>	Directores de carrera, estamento docente, estamento estudiantil
<b>9. RECOMENDACIONES</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Hacer esfuerzos por dar cumplimiento a las Resoluciones y recomendaciones propuestas, con el apoyo del co-gobierno</li><li>2. Se recomienda la socialización de las conclusiones y acuerdos</li></ol>

*Handwritten signature or mark*

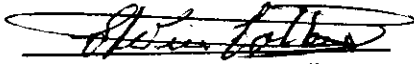
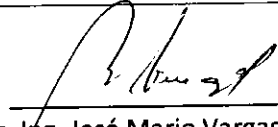

	<p>tomados en la sectorial de las carreras de Ingeniería Comercial del Sistema de la Universidad Boliviana a través de asambleas estudiantiles y entrega física a Docentes de los documentos respectivos.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Que la Innovación Curricular forme parte de las actividades académicas de las carreras de Ingeniería Comercial</li> <li>4. Establecer una red de comunicación y/o de integración permanente entre docentes y entre estudiantes de las diversas carreras de Ingeniería Comercial del Sistema crear sinergias y compartir las experiencias de acuerdo a las potencialidades</li> <li>5. Fortalecer la Interacción social con el entorno económico, social y empresarial del país.</li> <li>6. Se solicita la aprobación de conclusiones y recomendaciones de esta sectorial por la Conferencia Nacional de Universidades.</li> </ol>
	<p>Informes de:          Comisión 1- Compatibilización de Planes de Estudio.          Comisión 2 – Políticas Académicas de Prospectiva</p>
	<p>Documento Adjunto</p>

  
 Mgr. Lic. Rafael Badani Lens  
 PRESIDENTE

  
 M.Sc. Lic. Guissela Guzmán Olivarez  
 SECRETARIO DOCENTE

  
 Univ. Roslyn Garcia Luizaga  
 SECRETARIO ESTUDIANTE

**INFORME DE REUNIÓN SECTORIAL DE CARRERAS DE INGENIERIA COMERCIAL  
COMISIÓN 1**

1. MIEMBROS DE LA DIRECTIVA	<table border="0"> <tr> <td>Presidente</td> <td>Mgr. Lic. EDWIN CALLA VILLEGAS</td> <td>UMSS</td> </tr> <tr> <td>Sec. Docente</td> <td>MSc. Ing. JOSE MARIO VARGAS LEDEZMA</td> <td>UAGRM</td> </tr> <tr> <td>Sec. Estudiante</td> <td>Univ. HEIDY MISSEL ROMERO BALCAZAR</td> <td>UMSFX</td> </tr> </table>	Presidente	Mgr. Lic. EDWIN CALLA VILLEGAS	UMSS	Sec. Docente	MSc. Ing. JOSE MARIO VARGAS LEDEZMA	UAGRM	Sec. Estudiante	Univ. HEIDY MISSEL ROMERO BALCAZAR	UMSFX
Presidente	Mgr. Lic. EDWIN CALLA VILLEGAS	UMSS								
Sec. Docente	MSc. Ing. JOSE MARIO VARGAS LEDEZMA	UAGRM								
Sec. Estudiante	Univ. HEIDY MISSEL ROMERO BALCAZAR	UMSFX								
2. TEMARIO: COMPATIBILIZACION DE LOS PLANES DE ESTUDIO	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perfil Profesional</li> <li>2. Malla Curricular, materias troncales comunes. Carga horaria, años</li> <li>3. Metodología de la investigación en primer año</li> <li>4. Prácticas profesionales en el currículo</li> <li>5. Movilidad Docente y Estudiantil</li> </ol>									
<p><b>3. DESARROLLO DEL TEMARIO</b> La reunión de esta comisión inició las actividades el día martes 17 de noviembre del año en curso a hrs. 14:30.en el Aula 309 de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Mayor de San Simón con la participación de Docentes y Universitarios de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Universidad Mayor San Francisco Xavier de Chuquisaca.</li> <li>• Universidad Mayor de San Simón</li> <li>• Universidad Autónoma Gabriel René Moreno</li> <li>• Universidad Técnica de Oruro.</li> <li>• Universidad Autónoma Juan Manuel Saracho</li> <li>• Universidad Amazónica de Pando</li> <li>• Universidad Católica Boliviana</li> <li>• Escuela Militar de Ingeniería.</li> </ul>										
<p><b>4. OBSERVACIONES</b> El trabajo fue desarrollado con normalidad teniendo presente el reglamento de debates.</p>										
<p><b>5. DOCUMENTOS ADJUNTOS</b> Documento de análisis correspondiente a cada uno de los acápite del Temario de compatibilización de los planes de estudios. Presentaciones de las Universidades participantes en la sectorial en formato digital.</p>										
<p><b>7. INFORME DE ASISTENCIA</b> Nomina adjunta a la presente.</p>										
<p><b>FIRMAS DIRECTIVA</b></p> <div style="text-align: center;">               Mgr. Lic. Edwin Calla Villegas  <b>PRESIDENTE</b> </div>										
<div style="text-align: center;">               MSc. Ing. José Mario Vargas Ledezma  <b>S. DOCENTE:</b> </div>	<div style="text-align: center;">               Heidy Missel Romero B.  <b>S. ESTUDIANTE:</b> </div>									

# INFORME FINAL DE LA REUNIÓN SECTORIAL DE CARRERAS DE INGENIERIA COMERCIAL

SEDE: COCHABAMBA

FECHA: 17,18 Y 19 DE NOVIEMBRE

## COMISIÓN 1: "COMPATIBILIZACIÓN DE PLANES DE ESTUDIOS"

### 1.- MIEMBROS DE LA DIRECTIVA

Mgr. Lic. Edwin Calla Villegas - UMSS  
MSc. Ing. José Mario Vargas Ledezma –UAGRM  
Univ. Heidy Missel Romero Balcazar - UMSFX

### 2.- DETALLE DEL TEMARIO

- 2.1. Perfil Profesional
- 2.2. Malla Curricular, materias troncales comunes. Carga horaria, años
- 2.3. Metodología de la investigación en primer año
- 2.4. Prácticas profesionales en el currículo
- 2.5. Movilidad Docente y Estudiantil

### COMPATIBILIZACIÓN DE PLANES DE ESTUDIOS

La reunión de esta comisión inició las actividades el día martes 17 de noviembre del año en curso a hrs. 14:30 en el Aula 309 de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Mayor de San Simón, complementando la directiva incorporando un secretario docente. (Lic. Mario Vargas – UAGRM) y un secretario estudiante (Univ. Heidy Missel Romero Balcazar-UMSFX).

Se dio las pautas de las presentaciones de acuerdo al siguiente orden: antigüedad de Universidad.

Expusieron las presentaciones referidos a perfil profesional del Ingeniero Comercial en el siguiente orden:

- Universidad Mayor San Francisco Xavier de Chuquisaca.
- Universidad Mayor de San Simón
- Universidad Autónoma Gabriel René Moreno
- Universidad Técnica de Oruro.
- Universidad Autónoma Juan Misael Saracho
- Universidad Amazónica de Pando
- Universidad Católica Boliviana
- Escuela Militar de Ingeniería.

Tomando como referencia el perfil de la U.C.B., palabras claves del resto de las Universidades se redactó el perfil del Ingeniero Comercial.

## 2.1. Perfil profesional

“El Ingeniero Comercial es un profesional capaz de generar y gestionar la competitividad en las organizaciones brindando soluciones que crean valor, mediante el marketing, la optimización de las operaciones y el desarrollo de proyectos, con habilidades de análisis basado en métodos cuantitativos, económicos y financieros, uso de tecnologías de la información, sentido crítico, ético, con visión estratégica, proactividad, innovación, integridad, liderazgo, espíritu emprendedor, trabajo en equipo, responsabilidad social y servicio”.

## 2.2. Malla curricular, materias troncales comunes. Carga horaria, años.

	AREA 1	AREA 2	AREA 3	AREA 4
	Administración	Finanzas	Economía	Operación y Algod
Marketing I (Fundamentos de Marketing)		Contabilidad Básica	Economía General	Preparación y evaluación de Proyectos
Investigación de Mercados I		Contabilidad Intermedia	Microeconomía	Gestión de Proyectos
Investigación de Mercados II		Costos	Macroeconomía	Investigación Operativa
Marketing Estratégico		Presupuesto y Control	Econometría	
Marketing de Servicios		Finanzas I	Comercio Internacional	Administración de la Producción
Gestión de Ventas		Finanzas II		Modelos de Simulación
Comportamiento del Consumidor		Matemática Financiera		
Métricas de Marketing				
	AREA 5	AREA 6	AREA 7	AREA 8
	Gestión de Recursos	Investigación	Matemáticas	Generales
Administración General		Métodos y Técnicas de Investigación	Cálculo I	Ética y Responsabilidad Social
Comportamiento Organizacional		Seminario o Taller de grado	Álgebra Lineal y Matricial	
			Estadística I	
			Estadística II	

De acuerdo al análisis de cada una de las Universidades se ha llegado a un consenso de 34 materias troncales, entendiéndose por tronco común al conjunto de materias que todo estudiante debe cursar y aprobar que garantiza una formación sólida en el Ingeniero Comercial, pudiendo

cada universidad adecuar su ubicación, secuencia, carga horaria y su carácter semestral, anual o combinado de acuerdo a sus especificidades.

<b>MATERIAS OPCIONALES CARRERA INGENIERIA COMERCIAL</b>			
<b>AREA 1</b>	<b>AREA 2</b>	<b>AREA 3</b>	<b>AREA 4</b>
<b>Marketing</b>	<b>Financiera</b>	<b>Económica</b>	<b>Operaciones y Tecnológica</b>
Marketing Internacional	Finanzas Corporativas	Econometría II	Control estadístico de calidad
Marketing Social	Mercados e Instituciones Financieras	Economía Monetaria y Fiscal	Gestión de calidad
Marketing Digital	Mercado de Capitales y valores	Economía del Medio Ambiente	Teoría de Juego de Negocios
Comunicaciones Integradas de Marketing	Valoración Económica de Empresas	Economía Industrial	Ofimática Tics
Diseño de Planes de Marketing		Política Económica	Teoría de Decisiones
Gestión Logística		Economía Nacional (realidad económica)	
<b>AREA 5</b>	<b>AREA 6</b>	<b>AREA 7</b>	<b>AREA 8</b>
<b>Administrativas</b>	<b>Investigación</b>	<b>Matemáticas</b>	<b>Genéricas</b>
Legislación Tributaria	Metodología de la Investigación Científica	Ecuaciones Diferenciales	Idiomas
Administración de Talento Humano		Cálculo Numérico	Pensamiento Crítico y Escritura Académica
Legislación Laboral		Cálculo II	
Gestión Pública			
Sistemas de Información Gerencial			
Política y Estrategia Empresarial			
Legislación Comercial			

Se recomienda que en reuniones posteriores se debe compatibilizar contenidos mínimos de las asignaturas del tronco común, carga horaria, créditos, sigla y nombre para facilitar la movilidad estudiantil.

Se han realizado los análisis acerca de la carga horaria con la tabla de créditos elaborado por el CEUB, recomendando que cada universidad haga el análisis y el ejercicio de aplicación correspondiente de acuerdo a sus particularidades.

### **2.3. Metodología de la Investigación en el primer año**

La incorporación en la malla curricular en primer año de la Metodología de Investigación permitirá a los estudiantes, sentar las bases para que pueda iniciarse en forma progresiva y fundamentalmente en el proceso de reflexión y conocimiento de la realidad aplicando los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de investigación para dar solución a diferentes problemas relacionados al que hacer profesional en base a conocimientos teóricos y científicos.

Obteniendo desempeños en:

Aplicación de diferentes técnicas de recopilación de datos como: encuestas, entrevista, observación, revisión documental, resúmenes y otros tomando en cuenta la temática de investigación.

Caracteriza la investigación analizando su concepción, los tipos de investigación y sus particularidades en base a la bibliografía correspondiente.

Instrumentar mecanismos y técnicas para que el estudiante profundice su creatividad.

Elaborar informes de investigación relacionados a la temática y características formales de presentación.

### **2.4. Prácticas profesionales en el currículo**

- De acuerdo a la Resolución No 45/14 del Décimo Segundo Congreso de Universidades en su Artículo Segundo, la práctica laboral deberá ser incorporada en el plan de trabajo de las asignaturas de los últimos niveles del plan de estudios.
- La práctica laboral deberá ser desarrollada en función y características del contexto económico, social y empresarial en el que están inmersas las diferentes unidades académicas.
- Propender a la incorporación de actividades de práctica laboral en las diferentes asignaturas especialmente en aquellas inherentes al área de trabajo o campo de acción del ingeniero comercial, que se encuentran en los últimos niveles.
- En función de un análisis específico de la realidad socioeconómica de las universidades deben identificarse las asignaturas en las que se desarrollaran prácticas laborales.
- Las universidades deberán realizar los máximos esfuerzos para posibilitar la suscripción de convenios con instituciones y empresas para la realización de prácticas laborales específicas para los estudiantes, debiendo coordinar y efectuar el seguimiento al desarrollo de dichas actividades. No obstante, los estudiantes deberán poner a consideración de Dirección de Carrera la institución donde podrían realizar su práctica laboral, para que después del análisis respectivo se proceda a la suscripción del convenio.

El seguimiento realizado por la universidad debe propiciar que los estudiantes realicen actividades de su perfil profesional en la institución, así como asegurar que el estudiante cumpla lo acordado en el convenio suscrito.

- Es preciso generar actividades que propicien la practica laboral de los estudiantes como ferias de emprendimiento donde se generen proyectos, planes de negocios, planes de marketing, entre otros; que fortalezcan las competencias laborales de los estudiantes.
- Las actividades de extensión e interacción social son una oportunidad para el desarrollo de prácticas de los estudiantes, por tanto, es preciso fortalecer este componente del proceso docente educativo.

### 2.5. Movilidad Docente-Estudiantil

Se recomienda al CEUB la elaboración de un reglamento específico para la movilidad Docente-estudiantil en base a los Reglamentos Generales de la Declaratoria en Comisión de Docentes Universitarios y reglamento estudiantil (del XII Congreso de Universidades).

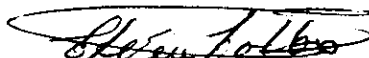
### 3. DOCUMENTOS ADJUNTOS

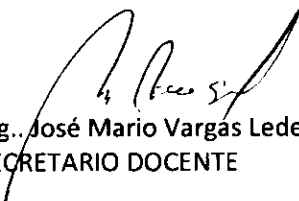
Presentaciones de las Universidades participantes en la Sectorial de Ing. Comercial (Formato Digital).

### 4. INFORME DE ASISTENCIA.

Adjunto a la presente

Cochabamba, 19 de noviembre del 2015

  
Mgr. Lic. Edwin Calla Villegas  
PRESIDENTE

  
MSc. Ing. José Mario Vargas Ledezma  
SECRETARIO DOCENTE

  
Univ. Heidi Missel Romero Balcazar  
SECRETARIO ESTUDIANTE



# COMISION 1

## LISTA DE PARTICIPANTES

NOMBRE	REPRESENTACION	UNIVERSIDAD	CELULAR	E-mail
Erick Mita Arancibia	Doc.	UMSFX	70325397	erickmit2008@hotmail.com
Heidy Missel Romero Balcazar	Univ.	UMSFX	65473238	heidyromerobalcazar@hotmail.com
Edwin Calla Villegas	Doc.	UMSS	72711236	evcv57@gmail.com
Ramiro kevin Bejarano Condori	Univ.	UMSS	60749912	kevin Bejarano@hotmail.com
Sergio Villanueva Lizarazu	Univ.	UMSS	76975877	Ser 666 353@hotmail.com
Daniela Chani Galarza Saravia	Univ.	UMSS	76948922	
Ines Vargas Alvares	Univ.	UMSS	60724776	
Wilber Justiniano	Doc.	UAGRM	71672102	wjip2006@yahoo.es
Jose Mario Vargas L.	Doc.	UAGRM	72183416	josemario35@hotmail.com
Axel Mubrade	Univ.	UAGRM	71314204	
Johnny Edgar Mercado Rossell	Doc.	UTO	70411034	Johnny Mercado@gmail.com
Guissela Guzman Olivarez	Doc.	UTO	71889945	guisselago@hotmail.com
David Hugo Gutierrez Quispe	Doc.	UTO	69599997	divadguti@gmail.com
Jhosselyn Cortez Cruz	Univ.	UTO	61828346	yoselin_dales@hotmail.com
Alejandra Yucra Aguilar	Univ.	UTO	76143092	ale_yuqui12@hotmail.com
Abraham Guzman	Doc.	UAJMS	76827775	abrahamwgf@gmail.com
Cesar Alejandro Saucedo Cruz	Univ.	UAJMS	77182712	cesar.saucedo91@hotmail.com
Carlos Benquique Claire	Doc.	UAP	75111858	cbenquique@hotmail.com
Monica Yaneth Cadena Vaca	Doc.	UAP	75004891	mkdna.27@hotmail.com
Roger Pezo Herrero	Univ.	UAP	75109627	RogerPezoHerrero@hotmail.com
Aemando Saravia Medina	Univ.	UAP	67660540	
Rene Saul Yamaca Collque	Doc.	EMI	77225215	rsyamac@yahoo.es
Javier Gutierrez Ballivian	Doc.	UCB	77795577	jguetierrezb@ucb.edu.bo
Marcos Delgadillo Moreira	Doc.	UCB	70740120	delgadin@ucbcba.edu.bo

**INFORME DE REUNIÓN SECTORIAL DE CARRERAS DE INGENIERÍA COMERCIAL  
COMISIÓN 2**

1. MIEMBROS DE LA DIRECTIVA	Presidente	LIC. RAFAEL FERNANDO BADANI LENZ	U.M.S.S.
	Sec. Docente	ING. IVÁN MARCELO MORALES ALCONINI	U.T.O.
	Sec. Estudiante	UNIV. GUIDO ORLANDO CÁCERES CAYO	U.A.J.M.S.

2. TEMARIO

POLÍTICAS ACADÉMICAS DE PROSPECTIVA.

3. DESARROLLO DEL TEMARIO
- Investigación
  - Interacción
  - Acreditación y Evaluación
  - Desarrollo de docentes
  - Internacionalización
  - Desarrollo de Gestión Curricular
  - Fortalecimiento de vinculación con el S.U.B.
  - Integración Estudiantil(Grado Postgrado)

4. OBSERVACIONES

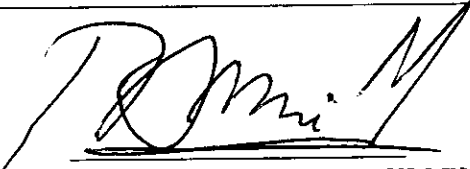
El trabajo de la comisión se desarrolló con normalidad contando con la participación de 7 Universidades pertenecientes al Sistema Universitario: Universidad Mayor de San Simón(U.M.S.S), Universidad Técnica de Oruro(U.T.O.), Universidad Autónoma Juan Misael Saracho(U.A.J.M.S.), Universidad Autónoma Gabriel René Moreno(U.A.G.R.M.); Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca(U.S.F.X.), Escuela Militar de Ingeniería(E.M.I.), Universidad Católica Boliviana(U.C.B.).

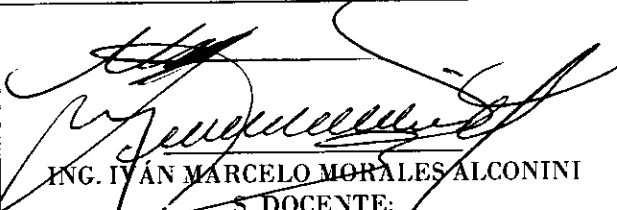
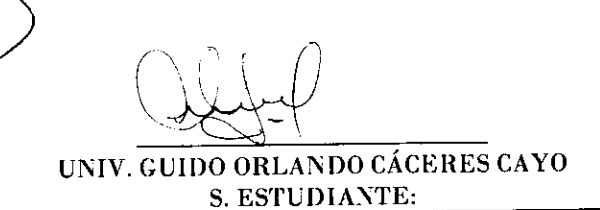
5. DOCUMENTOS ADJUNTOS
- Informe Políticas Académicas Prospectivas para las carreras de Ingeniería Comercial.
  - Conclusiones emergentes de los Informes de las carreras de Ingeniería Comercial de Universidades participantes.

7. INFORME DE ASISTENCIA

- La comisión 2 de Políticas Académicas de Prospectiva funcionó con la participación de 14 personas pertenecientes a 7 Universidades del Sistema Universitario. Se adjunta lista de participantes de la comisión.

FIRMAS DIRECTIVA

  
LIC. RAFAEL FERNANDO BADANI LENZ  
PRESIDENTE

 ING. IVÁN MARCELO MORALES ALCONINI S. DOCENTE:	 UNIV. GUIDO ORLANDO CÁCERES CAYO S. ESTUDIANTE:
--	--

**SECTORIAL CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

**COMISIÓN 2: POLITICAS ACADÉMICAS DE PROSPECTIVA PARA LAS CARRERAS DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROSPECTIVAS DE SOLUCIÓN EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

<b>PROBLEMA</b>	<b>CAUSAS</b>	<b>SOLUCIONES</b>
<b>1. INVESTIGACION</b> La asignatura de Metodología de Investigación no tiene real y suficiente importancia en el Plan de estudios y dentro de las asignaturas.	Falta de actualización del contenido de la asignatura. Carencia de programas de formación y actualización para docentes en Metodología de Investigación. No existe investigación transversal. No existe proyección aplicada de la investigación. Falta de cultura investigativa. Uso inadecuado de Internet.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollar con prioridad y en forma inmediata acciones para actualizar contenidos reales y virtuales de la asignatura.</li><li>• Priorizar la mejora inmediata en la actualización y desarrollo en didáctica de docentes en Metodología de Investigación.</li><li>• Proponer a las autoridades académicas la transversalización de la investigación y procurar su aplicación inmediata.</li><li>• Destacar la necesidad de aplicar la investigación en los segmentos y sectores donde operan nuestros estudiantes y profesionales.</li><li>• Propiciar en nuestras carreras la realización de talleres y/o seminarios orientados a la cultura de investigación, enfatizando en las fuentes de información y autoría.</li></ul>
<b>2. INTERACCIÓN</b> Falta de políticas y acciones definidas para articular la interacción social de las carreras con el medio o entorno.	Insuficientes iniciativas para desarrollar la interacción social Insuficiencia de medios económicos y técnicos para ese propósito	<ul style="list-style-type: none"><li>• Articular la captación de recursos suficientes de los organismos del estado Boliviano y otros provenientes de otras fuentes</li><li>• Articular la participación y movilidad de</li></ul>

		<p>los docentes y estudiantes de las universidades del sistema, en las diversas carreras de ingeniería comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar convenios entre diferentes carreras de la misma universidad que permita la conformación de grupos multidisciplinarios de estudiantes para el fortalecimiento de la práctica profesional, optimización de recursos y aprendizaje sistemático</li> <li>• Estructurar unidades de asesoría profesional conformada por estudiantes de últimos semestres y docentes a dedicación exclusiva para coadyuvar en la resolución de problemáticas empresariales de micro y pequeñas empresas.</li> </ul>
<p><b>3. ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN</b> Disparidad y falta de información acerca de las oportunidades para desarrollar estos procesos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inexistencia en algunos casos de una estructura sólida que apoye estos procesos.</li> <li>• Desinformación relativa sobre estos procesos.</li> <li>• No hay seguimiento permanente para la culminación exitosa de algunos de estos procesos.</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecer las relaciones con instituciones involucradas tanto nacionales como internacionales.</li> <li>• Exigir a las autoridades universitarias la provisión de ítems para crear instancias de apoyo a la acreditación y evaluación.</li> <li>• Solicitar formalmente que el CEUB brinde el apoyo, el relacionamiento y la información existente, ante los órganos de acreditación y evaluación nacionales e internacionales.</li> </ul>
<p><b>4. DESARROLLO DE DOCENTES</b> Existen escasas, ambiguas y contradictorias reglamentaciones para el Desarrollo de los</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Excesiva politización en la difusión, selección y otorgación de estos beneficios educativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecer la implementación del escalafón docente en las diferentes carreras de Ingeniería Comercial.</li> </ul>

<p>Docentes, las mismas que son dispares y que en el caso de ser concretadas, tienen poca transparencia en la otorgación de becas y otras facilidades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasividad excesiva por parte de los docentes en la puesta en práctica de las políticas de desarrollo docente y decisiones estructurales respectivas.</li> <li>• No existe en algunas universidades una instancia dedicada de manera exclusiva al desarrollo de la carrera docente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar un Reglamento unificado, claro y preciso a nivel nacional además de mecanismos de implementación, para la concreción del desarrollo docente con organismos nacionales e internacionales.</li> <li>• Llevar a la práctica la experiencia y existencia en la UAGRM de la unidad de Desarrollo de la Educación Superior.</li> <li>•</li> </ul>
<p><b>5. INTERNACIONALIZACION</b> Existe poca iniciativa para concretar o establecer convenios con universidades externas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insuficiente información relacionada con las instituciones universitarias y escuelas de negocios externas, dispuestas a realizar convenios.</li> <li>• Procesos burocráticos excesivamente y complicados, para lograr convenios.</li> <li>• La posibilidad de convenios con Universidades bolivianas incluyendo Facultades, no resulta atractivo para universidades extranjeras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informar y difundir ante las universidades y organismos pertinentes los beneficios derivados de la internacionalización y acreditación de universidades bolivianas con el rigor y calidad técnicos suficientes y exigidos para este propósito.</li> <li>• Recomendar la efectivización práctica de comités y o unidades permanentes en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales, a partir de las sedes regionales de algunas de ellas</li> <li>• Diseñar, modificar e implementar los beneficios derivados de acuerdos bilaterales entre universidades externas y bolivianas.</li> </ul>
<p><b>6. DESARROLLO DE GESTION CURRICULAR</b> Varias carreras del sistema actualmente no tienen una estructura administrativa y académica que les permita cumplir con sus objetivos estratégicos de gestión curricular, evidenciándose la escasa aplicación de las TIC'S en la misma.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca dedicación y preocupación para concretar la existencia de una estructura administrativa y académica sólida.</li> <li>• Desconocimiento o poca comprensión de la gestión curricular y posibles distorsiones en los cometidos de cada función.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar talleres y/o seminarios en cada universidad y/o facultad del Sistema referidos a la gestión curricular y/o cambio organizacional.</li> <li>• Solicitar a las instancias económicas pertinentes la provisión de recursos necesarios para atender la gestión</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insuficiente asignación de recursos para la gestión curricular.</li> <li>• Poca confianza y temor de los docentes en ejercicio por la gestión curricular, que pudiera cambiar su carga horaria o la permanencia de sus asignaturas.</li> </ul>	<p>curricular.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar una base de datos virtual que permita el registro de los planes globales de los docentes de diferentes asignaturas, ante la comunidad universitaria para respaldar la transparencia en el ejercicio de la docencia.</li> <li>• En los procesos de rediseño curricular que lleven adelante las carreras de Ingeniería Comercial se debe aplicar obligatoriamente el Reglamento de Innovación Curricular aprobado en el XII Congreso de Universidades que garantiza el mantenimiento de carga horaria para los docentes y el mantenimiento en el semestre correspondiente para los estudiantes, ante procesos de Rediseño Curricular, esto con el objeto de que no exista ningún perjuicio ni para docente ni estudiantes.</li> </ul>
<p>7. FORTALECIMIENTO DE VINCULACION CON SUB Desvinculación entre el SUB, las Universidades del Sistema y la Sociedad Boliviana.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La actuación de la Universidad Boliviana está aislada de muchos aspectos del acontecer de la Sociedad Boliviana.</li> <li>• Respuesta insuficiente e inapropiada ante los problemas del contexto nacional y regional presentes en nuestra sociedad, que podrían ser atendidos con la contribución de las Universidades del Sistema.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear mecanismos de integración entre las carreras y los otros sistemas de la sociedad (educativo, productivo, social, etc.)</li> <li>• Para lograr el fortalecimiento con el SUB, es necesario que cada carrera tome iniciativas para entroncar con la educación media en los colegios privados y públicos, mediante inducciones</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inexistencia de información de retroalimentación entre los participantes de las reuniones académicas nacionales y sectoriales con los docentes de base.</li> </ul>	<p>apropiadas. También la vinculación será robustecida con acciones de las carreras de ingeniería comercial con su entorno económico social y empresarial de cada región.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar mecanismos de difusión eficientes y masivos referidos a las resoluciones y acuerdos emanados de las Reuniones Sectoriales Nacionales para los docentes de base.</li> </ul>
<p><b>8. INTEGRACION ESTUDIANTIL DE GRADO Y POSGRADO</b> Poco avance en el desarrollo de programas que permitan a los titulados acceder a estudios de posgrado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insuficientes recursos para la realización de posgrados en sus diversas modalidades.</li> <li>• No existen mecanismos fiables que viabilicen la transparencia en la otorgación de becas estudiantiles.</li> <li>• No existe equidad en la otorgación de recursos provenientes del IDH para las diferentes necesidades académicas, de docentes y estudiantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exigir la provisión de recursos así como la creación de mecanismos confiables y adecuados, destinados a la integración entre titulados y los posgrados, así como aquellos recursos orientados a facilitar las actividades de proceso de enseñanza aprendizaje.</li> <li>• Procurar la descentralización apropiada de los posgrados a través de o mediante las Facultades de cada Universidad.</li> </ul>

## **SECTORIAL CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

### **COMISIÓN 2: POLITICAS ACADÉMICAS DE PROSPECTIVA**

#### **CONCLUSIONES EMERGENTES DE LOS INFORMES DE LAS CARRERAS DE ING. COMERCIAL** **UNIVERSIDADES PARTICIPANTES**

##### **1. INVESTIGACIÓN**

La asignatura de Metodología de la Investigación por su importancia en la formación e iniciativas de nuestros estudiantes, debería ser incorporada en la malla curricular desde el primer año de estudios y de forma transversal en la formación académica

Priorizar como modalidad de titulación la investigación pura mediante la elaboración de tesis y la investigación aplicada como emprendimiento de negocios

##### **2. INTERACCIÓN**

La interacción social se encuentra aún en etapa de despegue, lo que obliga a que el Sistema Universitario Boliviano encare con ideas creativas e innovadoras para lograr una real interacción con el medio.

##### **3. ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN**

Algunas de las carreras de Ingeniería Comercial de las Universidades del Sistema, han afrontado el proceso de Acreditación y Evaluación ante algunos organismos nacionales y/o internacionales, algunas están en proceso de acreditación ante estos últimos.

El proceso es importante porque obliga a la Universidad que se acredita a incorporar en su malla curricular nuevas competencias para los futuros profesionales.

##### **4. DESARROLLO DE DOCENTES**

Existe disparidad en los criterios de evaluación y selección docentes, que provoca desincentivo para su propio desarrollo.

No se aprecia la existencia de políticas universitarias a nivel nacional, definidas y claras para el desarrollo docente.

No existe transparencia en resultados referentes a la postulación de becas de formación y perfeccionamiento para los docentes.

No existen incentivos para los docentes que cuentan con formación posgradual a nivel de doctorado y maestría de acuerdo a disposiciones de Congresos de Universidades.

##### **5. INTERNACIONALIZACIÓN**

Existen algunas Universidades que están realizando experiencias de internacionalización, muy positivas, entre las que se puede rescatar: realización de cursos on-line con Universidades extranjeras U.A.M. (México), convenios con la Cooperación Alemana GIZ, convenios con Universidades de la Frontera REUNIF, convenios con la Universidad de Tarapacá (Chile) y Escuelas de negocios de organizaciones extranjeras. Estas experiencias son muy valiosas y sería recomendable que imiten las Universidades que no han tenido concreciones en este sentido.



## **6. DESARROLLO DE GESTIÓN CURRICULAR**

Varias carreras del sistema actualmente no tienen una estructura administrativa y académica que les permita cumplir con sus objetivos estratégicos de gestión curricular, evidenciándose la escasa aplicación de las TIC'S en la misma.

## **7. FORTALECIMIENTO EN LA VINCULACIÓN CON EL SISTEMA UNIVERSITARIO BOLIVIANO**

No existen vínculos reales y suficientes con la educación media de los colegios y tampoco con el entorno económico-empresarial para lograr una vinculación fehaciente del SUB.

También la comisión ha establecido después de su análisis respectivo que las resoluciones y los alcances de las diversas Reuniones Académicas y/o Sectoriales a nivel Nacional o Regional no tienen la retroalimentación esperada por los docentes de las carreras implicadas.

## **8. INTEGRACION ESTUDIANTIL GRADO Y POSGRADO**

En algunas carreras de ingeniería comercial existen ofertas concretas para que los titulados puedan acceder a la realización de posgrados con facilidades económicas diversas. Sin embargo, se establece que se ha avanzado poco en este propósito de integración a nivel de grado a posgrado.