

CONCLUSIONES DE LA REUNION SECTORIAL DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Las carreras de Ingeniería Comercial del Sistema Universitario Boliviano se reunieron en dos ocasiones de acuerdo a convocatoria aprobada por Conferencias Nacionales de Universidades con el objetivo de establecer y aplicar Recomendaciones que tiendan a mejorar y homogeneizar su desempeño institucional, estas Reuniones se llevaron adelante en la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno del 6 al 10 de Octubre de 1997 con el siguiente temario:

- A. Situación actual de la carrera
- B. Redefinir o ratificar el perfil profesional
- C. Mercado profesional y ámbito de competencia
- D. Aspectos técnico académicos de los sistemas de admisión

Por recomendación de la I-IX RAN se procedió con las Reuniones de Ajuste y Complementación a las Sectoriales, estas reuniones se llevaron adelante en la Universidad Autónoma Juan Misael Saracho del 3 al 5 de mayo de 2000 con el siguiente temario.

- E. Políticas de permanencia
- F. Políticas de graduación
- G. Reestructuración de planes de estudio
- H. Compatibilizar y homogeneizar planes de estudios a nivel de áreas en el Sistema

DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las recomendaciones y conclusiones a que se arribaron fueron puestas en consideración de la RAN y aprobadas en la II Conferencia Nacional Ordinaria de Universidades, con Resolución N° 2.

A. SITUACION ACTUAL DE LA CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

Las Universidades que contemplan la carrera de Ingeniería Comercial son: UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO, ESCUELA MILITAR DE INGENIERIA, UNIVERSIDAD MAYOR REAL Y PONTIFICIA DE SAN FRANCISCO XAVIER; carreras de reciente creación cuya situación se la describe de la siguiente manera:

	UAGRM	EMI	UMSFX
Inicio de carrera	1992	1990	2000
Primera Promoción	1997	1995	---
Número de Alumnos Titulados	16	65	---
Número de Alumnos Egresados	300	220	---
Número de Alumnos Inscritos	2860	370	162
Malla Curricular:	Descrita en el cuadro de mallas curriculares		

Títulos Otorgados:

U.A.G.R.M. - Vencido 4° Sem. Título de Perito Contable

Vencido 6° Sem. Título de Técnico Superior en Comercio Exterior

Vencido 8° Sem. Título de Bachiller en Ingeniería Comercial

U.A.G.R.M. - E.M.I. - Vencido 10° Sem. Título de Licenciado en Ingeniería Comercial.

B. PERFIL PROFESIONAL DEL INGENIERO COMERCIAL

El ingeniero comercial es un profesional identificado y comprometido con la problemática socioeconómica de su región y del país; con espíritu emprendedor, creador de ideas factibles de plasmarse en acciones que sean buenos negocios y generadoras de empleo y bienestar dentro del entorno de la comunidad; un profesional capaz de competir en este nuevo contexto que nos propicia esta tendencia de mercados sin fronteras; lo que exigirá como soporte a su formación un conocimiento sólido en los aspectos Técnicos y Cuantitativos, relativos a la Administración y dirección de empresas, Economía y Finanzas, con un alto sentido ético de sensibilidad social enmarcados en el medio ambiente.

La formación del Ingeniero Comercial de nuestro Sistema, debe estar ligado al desarrollo, mejoramiento y competitividad de las organizaciones de su contexto en una perspectiva a largo plazo proyectada estratégicamente.

C. MERCADO PROFESIONAL Y AMBITO DE COMPETENCIA

Este profesional está capacitado en las áreas del conocimiento especializado: Mercadotecnia, Finanzas, Alta Gerencia, Comercio Exterior, Recursos Humanos entre otras; para realizar funciones de Planificación, Dirección, Coordinación y control de todo tipo de unidades económicas, sean estas productoras de Bienes y Servicios, Públicas o Privadas. Entre ellas destacan empresas Multinacionales o Nacionales, como Instituciones Financieras, Compañías de Seguros, Empresas dedicadas a la producción, distribución y comercialización de productos y servicios, Empresas consultoras, y de intermediación financiera.

El Ingeniero Comercial, está preparado para participar en la creación, gestión y desarrollo de empresas, asumiendo funciones directivas, ejecutivas, de asesoría o de operación técnica y pueden integrarse a departamentos de estudio en el ámbito financiero, comercial, de relaciones humanas o de organización, también puede ejercer libremente la profesión como consultor.

Así mismo está capacitado para estudiar, analizar e interpretar el entorno económico y al mismo tiempo proponer e implementar acciones tendientes al logro de los objetivos de la organización.

D. SISTEMAS DE ADMISION

Los sistemas de admisión están establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo Universitario:

- Prueba de suficiencia académica (PSA)
- Curso Pre-Universitario (CPU)
- Admisión Especial

E. POLÍTICAS DE PERMANENCIA

Las políticas de permanencia en Ingeniería Comercial de U.A.G.R.M. fueron aprobadas en el Ilustre Consejo Universitario y están dadas en términos de:

- Límite de permanencia como máximo de 10 años

Existiendo algunas reglamentaciones internas de la Facultad como ser:

- Al reprobado tres veces en una materia el estudiante paga una multa y firma un compromiso de no reprobado dicha materia, debiendo tomar ésta única materia en el próximo semestre; en caso de una nueva reprobación el alumno está obligado a cambiar de área (el universitario ya no es aceptado en la Facultad).

F. POLÍTICAS DE GRADUACION

En concordancia con el Reglamento General de Títulos, las políticas de graduación de son las siguientes:

- Tesis
- Proyecto de Grado
- Examen de Grado
- Trabajo Dirigido
- Titulación por Excelencia*

* Sujeta a una reglamentación específica en cada Universidad.

G. REESTRUCTURACION DE PLANES DE ESTUDIO

La estructura curricular de las tres Universidades se detalla en el siguiente cuadro:

PERIODO	U.A.G.R.M. Sigla	E.M.I. Sigla	U.M.R.P.S.F.X. Sigla
PRIMER SEMESTRE	Administración I Administración Tributaria Contabilidad I Introduc. a la Economía Introduc. a la Investigación Calculo I	Algebra I Calculo I Física I Dibujo Técnico Informática I	PRIMER AÑO Análisis Matemático I Contab. Comercial Teoría del Comercio Met. de Investigación Informática Legis.Com.Tributaria Micro Economía
SEGUNDO SEMESTRE	Administración II Microeconomía I Contabilidad II Calculo II Psicología Soc. Industrial	Algebra II Calculo II Administración I Contabilidad I Introduc. Economía Informática II	
TERCER	Organización y Sistemas	Contabilidad II Administración II Ecuac. Diferenciales	SEGUNDO AÑO Análisis Matemático II Estadística Psicología Social

SEMESTRE	Microeconomía II Contabilidad III Algebra Lineal y Teo. Mat. Estadística Y	Estadísticas I Microeconomía I Macroeconomía I	Adm. Empresarial Comercialización Y Teoría de Costos Inves. de Mercados
CUARTO SEMESTRE	Administración Pública Macroeconomía I Costos I Ingeniería Económica I Estadística II Legislación Emp. Laboral	Estadística II Microeconomía II Macroeconomía II Costo I Comp. Organizacional Der. Civil y Comercial	
QUINTO SEMESTRE	Adm. de Comercialización Adm. de Personal Comercio Internacional Econometría Desarr. Eco. y Med. Amb. Investigación Operativa I	Inv. Operativa Y Costos II Finanzas Y Der. Laboral Adm. Teoría Monetaria Metodología Investigación	TERCER AÑO Comercialización II Estadística p/la Emp. Adm. de la Producción Macroeconomía Ing. Económica Publicidad Técnicas de Com. Inter
SEXTO SEMESTRE	Adm. de la Producción Adm. Financiera I Tec. y Herr P/Exportación Investigación Operativa II Investigación de mercados Eco. Monetaria y Fiscal	Invest. Operativa II Presupuesto y Control Finanzas II Econometría Y Teoría de Decisiones Mercadotecnia I	
SEPTIMO SEMESTRE	Auditoria Operativa Comp. y Desarr. Org. Adm. Financiera II Estrategia Comercial Presup. y Control Economía Nacional	Sim. y Mod. Optimización Adm. de la Producción Adm. del Personal Econometría II Equilibrio de Mercado Mercadotecnia II	CUARTO AÑO Com. y Finanzas Inter. Seminarios Invest. Operativa Presupuesto y Control Políticas de Precios Ingeniería Financiera

<p>OCTAVO SEMESTRE</p>	<p>Teoría de las Decisiones Sistemas de Inf. Gerencial Planif.y Estrateg. Empres. Política Económica Diseño y Eval. de Proy. Adm. Financiera III</p>	<p>Diseño y prep. Proyec. Finanzas Públicas Políticas Empres. I Com. Internacional I Psicología Industrial</p>	
<p>NOVENO SEMESTRE</p>	<p>Taller de Inv. de Grado Juego de Negocios Práctica Empresarial Optativa I* Optativa II* Optativa III*</p>	<p>Eval. y Adm. de Proy. Desarrollo Económico Políticas de Emp. II Com. Internacional II Seminario de Grado</p>	<p>QUINTO AÑO Planif. y Gest. Emp. Estrat. Desa. Com. Elab. y Eval. de Proy.</p>
<p>DECIMO SEMESTRE</p>	<p>Elab. Trab. de Titulación: – Tesis – Proyecto de grado – Trab. Dirigido – Exa. de Grado – Por Excelencia</p>	<p>Tópicos de Adm. Tópicos de Econ. Trabajo de Grado</p>	
	<p>*Materias optativas: – Teoría de negociación – Bases creativas – Ingles técnico I-II – Gestión de innov.técnica – Etica profesional – Adm. del trabajo – Integración internacional – Operación de computad. – Gestión de ventas – Logist. de com. interna – Publicidad y promoción – Inv. de mercados interna – Prob. económica y social</p>		

H. COMPATIBILIZAR Y HOMOGENEIZAR PLANES DE ESTUDIO

La compatibilización de las mallas curriculares se la realiza en atención a los contenidos mínimos y programas analíticos, así mismo observamos que el Plan Curricular de la U.A.G.R.M. y la E.M.I. son compatibles en un 85% aproximadamente, estableciéndose las diferencias en las materias básicas de la EMI debido a que estas responden a las exigencias de la Sociedad de Ingenieros de Bolivia en la cual se encuentran registrados los Profesionales Titulados de esta Universidad.

En la U.A.G.R.M. desde el año 1997 los cuatro primeros semestres son administrados bajo un sistema de ciclo común facultativo dependiente de la Vice-Decanatura donde se incluyen 22 materias básicas comunes a las cuatro carreras de la Facultad (Administración de Empresas, Economía, Auditoría e Ingeniería Comercial) y es a partir del quinto semestre que corresponden las materias de la carrera.

Así mismo referente a la homologación esta en forma específica se realiza en base al análisis de los contenidos mínimos de los programas analíticos de las diferentes materias de la especialidad las que deben guardar una similitud de un 70% como mínimo.

I. VARIOS

Evaluación y acreditación

Referente a este punto nuestras Carreras se encuentran en proceso el Plan de Autoevaluación para una acreditación en mediano plazo.

Selección y admisión auxiliares de cátedra

Cada Universidad tiene sus Reglamentos Internos que rigen y regulan esta actividad.

Recomendaciones

1. Convocar al Desarrollo de las jornadas académica para la revisión de la malla curricular para que responda al nuevo perfil del profesional.
2. Fortalecer las áreas de comercio internacional mercadotecnia y estrategias.
4. Fortalecer los convenios suscritos con el sector empresarial e industrial para el desarrollo de las prácticas empresariales de los pregraduados, de modo que permita la integración de la Universidad con el entorno.
5. Promover la capacitación de los docentes en las áreas de especialización del ingeniero Comercial, a través de cursos y seminarios.
6. Promover la suscripción de convenios con otras universidades.