

TEMUCO **09/11/2020**

RESOLUCION EXENTA **1665**

VISTOS: Los DFL N°s 17 y 156 de 1981, D.S. N°242 de 2018, todos del Ministerio de Educación, D.U. N°314 de 2010.

CONSIDERANDO

El documento de fecha 10 de septiembre de 2020 de la Directora de la Carrera de Ingeniería Comercial doña Karina Sandoval Henríquez, que informa de la detección de un error en la Resolución Exenta N°3090 de 2019, que aprobó Nuevo Plan de Estudio de la Carrera de Ingeniería Comercial, que a continuación se detalla:

La asignatura 26 “Administración Financiera” del quinto nivel del Plan de Estudio, en la resolución se indica como requisito la asignatura 16 y la actividad sin expresión de horas intraaula 58. Debido a la equivocación en el traspaso de la numeración, debería decir como requisito la asignatura 15 (Sistema de Costos) y actividad sin expresión de horas intraaula 58.

En la asignatura no hubo cambio en los requisitos ni niveles. Si bien para el primer semestre no se presentaron problemas con los estudiantes inscritos, es necesario corregir lo antes posible, para no producir confusiones potenciales con los estudiantes.

El documento de fecha 10 de septiembre de 2020 de la Directora de Desarrollo Curricular y Docente Doña Solange Martínez Oakley, que solicita rectificar la Resolución Exenta N°3090 de 2019, y además solicita texto refundido del Plan de estudio y reglamento de carrera.

**RESUELVO**

**RECTIFICA Plan de Estudios de la Carrera de Ingeniería Comercial**, aprobado por Resolución Exenta N°3090 de 2019, **en la asignatura 26** “Administración Financiera”, ubicada en el quinto nivel de asignaturas de formación especializada, en la forma que indica

Nº	Nombre Actividad Curricular	Clasificación	Horas Semanales					Total Semestre (o año)	Requisitos
			Intra Aula			Extra Aula	Total Horas	SCT	
			T	P	Total				
QUINTO NIVEL									
26	Administración Financiera	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	15, 58

En virtud de lo anterior y para una adecuada comprensión y aplicación el texto del **PLAN Y REGLAMENTO DE LA CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL** es el siguiente :

### PLAN DE ESTUDIOS INGENIERÍA COMERCIAL

N°	Nombre Actividad Curricular	Clasificación	Horas Semanales					Total Semestre (o año)	Requisitos
			Intra Aula			Extra Aula	Total Horas		
			T	P	Total				
<b>PRIMER NIVEL</b>									
<b>ASIGNATURAS DE FORMACION BASICA</b>									
1	Fundamentos de Matemáticas	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	
2	Algebra	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	
<b>ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA</b>									
3	Gestión de Negocios y Emprendimiento I	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	
4	Contabilidad I	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	
5	Desarrollo Habilidades Personales	Teórico-Práctico	1	2	3	3	6	4	
<b>TOTAL PRIMER NIVEL</b>			<b>11</b>	<b>8</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	
<b>SEGUNDO NIVEL</b>									
<b>ASIGNATURAS DE FORMACION BÁSICA</b>									
6	Calculo I	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	1
<b>ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA</b>									
7	Gestión de Negocios y Emprendimiento II	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	3
8	Contabilidad II	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	4
9	Aspectos Jurídicos de la Empresa	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	
10	Comportamiento Organizacional	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	
<b>ASIGNATURA DE FORMACION GENERAL</b>									
11	Electivo de Formación General I	Teórico-Práctico	1	2	3	2	5	3	
<b>TOTAL HORAS SEGUNDO NIVEL</b>			<b>13</b>	<b>8</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>43</b>	<b>28</b>	
<b>TERCER NIVEL</b>									
<b>ASIGNATURAS DE FORMACION BÁSICA</b>									

Nº	Nombre Actividad Curricular	Clasificación	Horas Semanales					Total Semestre (o año)	Requisitos
			Intra Aula			Extra Aula	Total Horas	SCT	
			T	P	Total				
12	Calculo II	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	6
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
13	Aplicaciones Computacionales Avanzada	Práctico	0	3	3	3	6	4	
14	Dirección de Recursos Humanos I	Teórico-Práctico	2	1	3	5	8	5	3
15	Sistema de Costos	Teórico-Práctico	2	1	3	5	8	5	4
16	Introducción a la Microeconomía	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	6
17	Liderazgo y Trabajo en Equipo	Teórico-Práctico	1	2	3	3	6	4	
TOTAL TERCER NIVEL			10	10	20	26	46	30	
CUARTO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION BÁSICA									
18	Análisis de Datos y Probabilidades	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
19	Dirección de Recursos Humanos II	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	14
20	Costos para la Toma de Decisiones	Teórico-Práctico	2	1	3	6	9	6	15
21	Microeconomía	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	16
22	Ética Profesional y Responsabilidad Social	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	
ASIGNATURAS DE FORMACION GENERAL									
23	Electivo de Formación General II	Teórico-Práctico	1	2	3	2	5	3	
TOTAL CUARTO NIVEL			12	8	20	23	43	28	
QUINTO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION BASICA									
24	Inferencia Estadística	Teórico-Práctico	3	1	4	5	9	6	18, 58
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
25	Administración Pública	Teórico-Práctico	1	2	3	3	6	4	58
26	Administración	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	15, 58

Nº	Nombre Actividad Curricular	Clasificación	Horas Semanales					Total Semestre (o año)	Requisitos
			Intra Aula			Extra Aula	Total Horas	SCT	
			T	P	Total				
	Financiera								
27	Macroeconomía	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	16, 58
28	Inglés de Negocios I	Teórico-Práctico	1	2	3	3	6	4	58
29	Metodología de Investigación	Teórico-Práctico	1	2	3	3	6	4	58
TOTAL QUINTO NIVEL			10	11	21	24	45	30	
SEXTO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
30	Administración de Operaciones	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	20, 58
31	Econometría	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	24, 27, 58
32	Finanzas e Inversiones	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	26, 58
33	Política Económica	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	27, 58
34	Marketing I	Teórico-Práctico	2	2	4	2	6	4	58
ASIGNATURAS DE FORMACION GENERAL									
35	Electivo de Formación General III	Teórico-Práctico	1	2	3	2	5	3	58
TOTAL SEXTO NIVEL			11	11	22	21	43	28	
SEPTIMO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
36	Inglés de Negocios II	Teórico-Práctico	1	2	3	3	6	4	28, 53, 60
37	Emprendimiento y Desarrollo Empresarial – Módulo Integrado	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	26, 34, 53, 60
38	Finanzas Corporativas	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	32, 53, 60
39	Economía Internacional	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	33, 53, 60
40	Marketing II	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	34, 53, 60
TOTAL SEPTIMO NIVEL			9	10	19	21	40	26	
OCTAVO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
41	Gestión Estratégica – Modulo Integrado	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	37, 53, 60
42	Finanzas Avanzadas	Teórico-Práctico	2	2	4	4	8	5	32, 53, 60

N°	Nombre Actividad Curricular	Clasificación	Horas Semanales					Total Semestre (o año)	Requisitos
			Intra Aula			Extra Aula	Total Horas	SCT	
			T	P	Total				
43	Crecimiento y Desarrollo Económico	Teórico-Práctico	2	1	3	5	8	5	33, 53, 60
44	Marketing III	Teórico-Práctico	2	1	3	5	8	5	40, 53, 60
ASIGNATURAS DE FORMACION GENERAL									
45	Electivo de Formación General IV	Teórico- práctico	1	2	3	2	5	3	53, 60
TOTAL OCTAVO NIVEL			9	8	17	21	38	24	
NOVENO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
46	Preparación y Evaluación de Proyectos – Modulo Integrado	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	37, 54, 60
47	Negocios Internacionales	Teórico-Práctico	2	1	3	5	8	5	40, 54, 60
48	Tributación Empresarial	Teórico-Práctico	2	2	4	5	9	6	54, 60
49	Electivo Profesional I	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	54, 60
50	Electivo Profesional II	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	54, 60
51	Electivo Profesional III	Teórico-Práctico	2	1	3	3	6	4	54, 60
TOTAL NOVENO NIVEL			12	8	20	24	44	29	
DECIMO NIVEL									
ASIGNATURAS DE FORMACION ESPECIALIZADA									
52	Actividad de Titulación	Práctico	0	2	2	38	40	26	1-51, 53-56, 61
TOTAL DECIMO NIVEL			0	2	2	38	40	26	
TOTAL HORAS SEMANAL Y SCT			97	84	181	241	422	275	

N°	Actividades obligatorias sin expresión de horas intra aula	Tipo de formación	Nivel en el que debe estar cumplida como máximo la actividad	Total horas extra aula	SCT	Requisitos
53	Práctica de Estudios I	Especializada	6° nivel	176	8	1-23
54	Práctica de Estudios II	Especializada	8° nivel	176	8	1-35, 58
55	Visitas Profesionales	Especializada	9° nivel	-	2	1-40
56	Actividades Extracurriculares	Actividades Extracurriculares	9° nivel	90	3	
57	Inglés Principiante	Nivel dominio Inglés	-			

58	Inglés Básico	Nivel dominio Inglés	4° nivel	-		
59	Inglés Pre Intermedio	Nivel dominio Inglés	-			
60	Inglés Intermedio	Nivel dominio Inglés	6° nivel	-		
61	Examen de Suficiencia Inglés	Nivel dominio Inglés	8° nivel	-	12	
<b>Total horas –SCT en actividades sin expresión horas intra aula</b>				<b>442</b>	<b>33</b>	

Horas de la carrera según tipo de formación	Horas Intra Aula			Horas Extra Aula	Total General Horas	SCT
	T	P	Total Horas Intra Aula	Total Horas Extra Aula		
Asignaturas de Formación básica	324	108	432	540	972	36
Asignaturas de Formación especializada	1.350	1.260	2.610	3.654	6.264	227
Asignaturas de Formación general	72	144	216	144	360	12
Total Horas	1.746	1.512	3.258	4.338	7.596	275
Actividades obligatorias sin expresión de horas intra aula	-	-	-	442	442	33
<b>TOTAL HORAS PLAN DE ESTUDIOS</b>	<b>1.746</b>	<b>1.512</b>	<b>3.258</b>	<b>4.780</b>	<b>8.038</b>	<b>308</b>

(1) Las horas Intra Aula y Extra Aula de las asignaturas o módulos corresponden al total de horas en un semestre o año contemplando 18 semanas por semestre

**GRADO QUE OTORGA:** Licenciado (a) en Ciencias de la Administración

**TÍTULO QUE OTORGA:** Ingeniero (a) Comercial

## REGLAMENTO DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

### TITULO I

#### DISPOSICIONES GENERALES Y REQUISITOS DE INGRESO

**ARTICULO 1°** El presente Reglamento establece las disposiciones particulares que regulan el funcionamiento de la Carrera de Ingeniería Comercial.  
En lo general, ésta se regirá por lo dispuesto en el Reglamento de Régimen de Estudios de Pregrado de la Universidad de La Frontera.

**ARTICULO 2°** El Plan de Estudios de esta Carrera conducirá a la obtención del Grado Académico de Licenciado o Licenciada en Ciencias de la Administración y al Título Profesional de Ingeniero o Ingeniera Comercial.

**ARTICULO 3°** La admisión a la Carrera de Ingeniería Comercial se regirá por lo dispuesto en el Reglamento de Admisión de Alumnos de la Universidad de La Frontera.

### TITULO II

#### DE LOS OBJETIVOS DE LA CARRERA, DESCRIPCIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL, DOMINIOS, COMPETENCIAS Y CAMPO OCUPACIONAL

**ARTÍCULO 4°** **Objetivos de la Carrera.** El objetivo de la carrera de Ingeniería Comercial es formar un profesional con competencias en las ciencias de la administración y de la economía, con habilidades interpersonales e instrumentales, capaz de contribuir con sus conocimientos, trabajo y acciones a hacer más eficiente la gestión y el proceso de toma de decisiones en organizaciones privadas y públicas, ubicadas en la región o fuera de ella, aportando así al crecimiento económico del país, con responsabilidad social, valores éticos y con una visión global.

**ARTÍCULO 5°** El **Perfil Profesional** del Ingeniero Comercial de la Universidad de La Frontera es el siguiente:

“El Ingeniero Comercial de la Universidad de La Frontera es un profesional formado en ciencias empresariales y económicas, con competencias en las áreas de administración, economía, finanzas, marketing, recursos humanos, y con formación en ciencias básicas, tecnologías de la información y habilidades interpersonales y directivas.

Su formación profesional, lo capacita para crear, dirigir y gestionar empresas y organizaciones de diferentes tamaños y características, en distintos escenarios, con visión global y responsabilidad social.

Este profesional está capacitado para desempeñarse en empresas y organizaciones privadas y públicas, nacionales o transnacionales, sean éstas industriales, comerciales o de servicios, realizando tareas directivas y/o de asesorías en las distintas áreas funcionales de la empresa u organización. Del mismo modo, la formación recibida entrega herramientas y conocimientos para el ejercicio independiente de la profesión.”

#### ARTÍCULO 6°

**Dominios.** Los dominios que sustentan el Perfil Profesional del Ingeniero Comercial son:

- 1. Gestión de Empresas.** Planificar estratégicamente, organizar, dirigir y controlar los recursos humanos, materiales y financieros presentes en una organización o en un área funcional específica de la empresa.
- 2. Finanzas e Inversiones.** Realizar diagnósticos y análisis financieros empresariales, preparar y evaluar proyectos de inversiones reales y gestionar inversiones financieras en condiciones de riesgo, a partir del conocimiento de los instrumentos y reglamentación vigente.
- 3. Marketing.** Diseñar y realizar planes de comercialización y estudios de mercado para diferentes tipos de organizaciones, aplicando técnicas y herramientas de la mezcla comercial, elementos de segmentación de mercado y conducta del consumidor.
- 4. Economía.** Evaluar y diagnosticar los efectos económicos y sociales derivados del comportamiento de los agentes económicos tanto a nivel micro como macroeconómico y las consecuencias y repercusiones de las políticas económicas a nivel individual, empresarial y nacional, en un contexto de economía abierta.
- 5. Habilidades Interpersonales y Directivas.** Capacidad de desenvolverse en diversos escenarios, mediante el adecuado uso de las prácticas comunicativas en español e inglés, trabajo en equipo, responsabilidad social y valores éticos.

#### ARTÍCULO 7°

**Competencias de Titulación.** Las competencias de titulación se derivan de los dominios establecidos y son las siguientes:

##### **Competencia de Titulación Gestión de Empresas**

- ◆ Planificar estratégicamente y diseñar líneas de acción en una organización y los procesos de implementación, evaluación y control, buscando alcanzar y/o mantener las ventajas competitivas en un entorno cambiante.
- ◆ Aplicar metodologías, técnicas y herramientas de la administración para brindar asesorías, apoyar la gestión, el crecimiento y el desarrollo de las organizaciones, con creatividad, liderazgo y orientación al logro, promoviendo el progreso armónico y eficiente de la organización.
- ◆ Manejar las técnicas de motivación y aspectos legales vinculados al proceso de gestión del recurso humano al interior de las organizaciones para lograr un trabajo eficiente y un clima laboral armónico.

##### **Competencias de Titulación: Finanzas e Inversiones.**

- ◆ Preparar y evaluar proyectos de inversión en condiciones de riesgo, aplicando técnicas y herramientas financieras que busquen generar valor.
- ◆ Efectuar análisis financiero empresarial o corporativo con fines de control y apoyo a los procesos de toma de decisiones de financiamiento o inversión.

- ◆ Aplicar modelos en la valoración de activos financieros y diseñar carteras de inversión, que permitan desarrollar una activa gestión financiera a partir de los instrumentos y reglamentación vigente.

#### **Competencias de Titulación: Marketing.**

- ◆ Diseñar planes de marketing para diferentes organizaciones, aplicando métodos y técnicas de comercialización (marketing mix), para posicionar y desarrollar negocios tanto a nivel nacional como internacional, en un ambiente multicultural y global en permanente cambio e incertidumbre, mediante el uso apropiado de tecnologías de información y comunicación.
- ◆ Realizar estudios de mercado, aplicando técnicas y herramientas de comercialización, para detectar potenciales clientes y nichos de mercado, buscando minimizar riesgos y favorecer la viabilidad del negocio, contribuyendo al desarrollo social con responsabilidad y compromiso ético.

#### **Competencias de Titulación: Economía.**

- ◆ Evaluar los efectos económicos y sociales derivados del comportamiento e interacción de los agentes económicos en diferentes estructuras de organización de mercado, considerando el impacto del comercio y los flujos financieros internacionales, a través del dominio de diversos modelos económicos.
- ◆ Diagnosticar las repercusiones micro y macroeconómicas provocadas por decisiones de política económica y cambios en el entorno económico, y que influyen en el proceso de toma de decisiones y de asignación de recursos de los agentes, en un contexto de globalización económica.
- ◆ Determinar los elementos básicos del proceso de desarrollo económico, con énfasis en los factores responsables del crecimiento eficiente, equitativo y sostenible de las economías, y en las causas del subdesarrollo, tanto en el ámbito local y regional como nacional e internacional.

#### **Competencias de Titulación: Habilidades Interpersonales y Directivas.**

- ◆ Desenvolverse adecuadamente en distintos escenarios mediante el uso pertinente de habilidades comunicativas en español e inglés intermedio, tanto oral como escrito, que le permita potenciar sus condiciones de empleabilidad.
- ◆ Liderar y participar en equipos de trabajo mediante la aplicación de técnicas de trabajo en equipo, pensamiento crítico, habilidades de negociación y motivación al logro, para generar y mantener ambientes de trabajo colaborativos y eficientes.
- ◆ Actuar con sentido de responsabilidad social y comportamiento ético profesional en todas las circunstancias que le plantee su desempeño.

#### **ARTÍCULO 8°**

**Competencias Específicas y Genéricas.** Las competencias de titulación se obtendrán a través del desarrollo de un conjunto de competencias específicas y genéricas inherentes a la Formación Especializada del Ingeniero Comercial y que se detallan a continuación.

#### **Competencias Específicas:**

1. Aplicar las herramientas que proporciona el álgebra, el cálculo y la estadística en las áreas empresariales y económicas.
2. Desarrollar una visión sistémica de la organización con conocimiento especializado de las áreas funcionales de la empresa.
3. Manejar las etapas y principios del proceso administrativo (planificación, organización, dirección y control).
4. Realizar diagnósticos empresariales para identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
5. Diseñar el proceso de gestión estratégica para diferentes tipos de organizaciones considerando un entorno cambiante y globalizado.

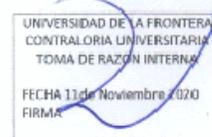
6. Describir la estructura y el funcionamiento de la organización administrativa y financiera del Estado y los procesos administrativos gubernamentales.
7. Interpretar la información financiera y económica derivada de los sistemas contables de las empresas.
8. Analizar los diversos estados financieros individuales y consolidados para apoyar la toma de decisiones y control de las actividades.
9. Diseñar informes de costos y sistemas que permitan la medición, cuantificación y análisis de costos.
10. Utilizar la información que generen los sistemas y métodos de costeo para la toma de decisiones y evaluación económica de procesos productivos.
11. Efectuar análisis y planificación financiera de empresas para favorecer el proceso de toma de decisiones y de control.
12. Evaluar inversiones en condiciones de riesgo, empleando las herramientas que proporcionan los modelos financieros de riesgo-retorno.
13. Conformar y evaluar carteras de activos en condiciones de riesgo, aplicando técnicas y herramientas financieras que busquen generar riqueza.
14. Evaluar los instrumentos derivados y diseñar estrategias para efectuar cobertura de riesgos.
15. Explicar el funcionamiento del mercado competitivo y las variables que influyen en su comportamiento.
16. Analizar el comportamiento microeconómico de consumidores y empresas y su influencia en el proceso de asignación de recursos en la sociedad.
17. Determinar los efectos microeconómicos derivados de la intervención pública orientados a corregir las distintas fallas de mercado.
18. Diagnosticar los efectos reales y monetarios en la economía y la sociedad, derivados de cambios en las políticas económicas y variables del entorno internacional.
19. Determinar los elementos y variables fundamentales que influyen en el proceso de crecimiento y desarrollo económico de los países.
20. Identificar los elementos básicos del marketing (producto, precio, plaza, promoción) y su rol dentro de la organización en un entorno cambiante.
21. Analizar elementos de segmentación de mercado y conducta del consumidor.
22. Aplicar la metodología para el diseño adecuado de estudios de mercado.
23. Diseñar un plan estratégico de marketing de acuerdo a los objetivos organizacionales y a la situación del entorno pertinente, incluyendo su evaluación y control.
24. Aplicar las técnicas y herramientas involucradas en los procesos de selección, obtención y contratación del recurso humano.
25. Utilizar las herramientas de gestión y de motivación del recurso humano en las organizaciones.
26. Proponer estrategias efectivas y coherentes para el sistema de gestión de recursos humanos de una empresa conforme a su realidad.
27. Identificar los aspectos básicos del derecho civil, comercial y el marco jurídico laboral que se aplica al recurso humano.
28. Analizar el marco impositivo que afecta a las organizaciones, y conocer los derechos y obligaciones tributarias que establece la legislación vigente.
29. Generar nuevas ideas de negocios, innovar o agregar valor a un producto o proceso ya existente.
30. Realizar un plan de negocios de un proyecto empresa integrando conocimientos de Formación Especializada.

**Competencias Genéricas:**

1. Comunicación en Castellano.
2. Comunicación en inglés.
3. Trabajo en equipo.
4. Liderazgo.
5. Responsabilidad social.
6. Aplicaciones de TIC

**ARTÍCULO 9º**

**Campo Ocupacional.** El Ingeniero Comercial de la Universidad de La Frontera está capacitado para desempeñarse en empresas y organizaciones nacionales o transnacionales, sean éstas industriales, comerciales o de servicios, realizando tareas directivas y/o de asesorías en las distintas áreas funcionales de la empresa u organización. Del mismo modo, la formación recibida entrega herramientas y conocimientos para el ejercicio independiente de la profesión.



### TITULO III DEL PLAN DE ESTUDIOS

- ARTICULO 10° El Plan de Estudios de la Carrera de Ingeniería Comercial comprenderá:
- a) Asignaturas de Formación Básica.
  - b) Asignaturas de Formación Especializada
  - c) Asignaturas de Formación General.
- ARTICULO 11° Además de la formación anterior existirán **asignaturas libres**. Estas asignaturas se podrán inscribir en cualquier momento de la carrera, acorde a lo establecido en el Reglamento de Régimen de Estudios de Pregrado.
- ARTICULO 12° La adquisición de la competencia en el idioma inglés se regirá por lo establecido en el Reglamento de Régimen de Estudios de Pregrado de la Universidad de La Frontera y el Reglamento Interno de la Coordinación de Idiomas. Sin embargo, los estudiantes para poder inscribir asignaturas del quinto nivel y niveles superiores del Plan de Estudios, deberán haber aprobado el Nivel Básico de Inglés; y para inscribir asignaturas del octavo nivel y niveles superiores, deberán haber aprobado el idioma Inglés Nivel Intermedio.
- ARTICULO 13° Formarán parte del Plan de Estudios las siguientes actividades:
- I. Práctica de Estudios I.
  - II. Práctica de Estudios II.
  - III. Visita Profesional.
  - IV. Actividades Extracurriculares.
- ARTICULO 14° Todas las asignaturas y actividades del Plan de Estudios se encuentran distribuidas en diez niveles consecutivos, las cuales se cursarán de acuerdo a los requisitos establecidos en el Plan.  
El régimen curricular del Plan de Estudios será semi-flexible y de promoción por asignaturas. Sin embargo, si un estudiante cursa simultáneamente asignaturas de distintos niveles, se le considerará perteneciente al nivel en que tenga mayor compromiso de horas.

### TÍTULO IV DE LAS PRÁCTICAS DE ESTUDIOS Y VISITAS PROFESIONALES

- ARTICULO 15° La formación profesional del Ingeniero Comercial contempla la realización de dos Prácticas de Estudios:
- I. Práctica de Estudios I
  - II. Práctica de Estudios II
- ARTICULO 16° Las **Prácticas de Estudios** son actividades curriculares obligatorias a realizarse de acuerdo a los requisitos contemplados en el Plan de Estudio de la Carrera.
- ARTICULO 17° Las Prácticas de Estudios son actividades curriculares sin expresión de horas intra aula, y sólo se las evalúa mediante su aprobación o reprobación, sin nota final. En caso de ser reprobadas podrán repetirse tantas veces como sea necesario hasta aprobarlas, siempre que no se haya perdido la calidad de estudiante regular de la Universidad.
- ARTICULO 18° La Práctica de Estudio I, es una actividad en contexto real de carácter inicial que representa el primer acercamiento del estudiante al mundo profesional. Su propósito formativo es aportar oportunidades para el conocimiento del contexto laboral, y constituirse en una oportunidad de desarrollo, evaluación y retroalimentación de las competencias genéricas constitutivas de perfil de titulación.  
Para desarrollar esta actividad el estudiante deberá tener completamente hasta el cuarto nivel incluido del Plan de Estudios.
- ARTICULO 19° La Práctica de Estudio II, es una actividad en contexto real de carácter intermedia que profundiza el acercamiento del estudiante al mundo profesional.

Su propósito formativo es aplicar los conocimientos y competencias adquiridas en su trayecto formativo y reforzar en los estudiantes la capacidad de adaptación y cumplimiento de formalidades propias del entorno laboral; así como aportar al desarrollo, evaluación y retroalimentación de las competencias genéricas constitutivas de perfil de titulación. Para poder desarrollar esta actividad el estudiante deberá tener completamente aprobado hasta el sexto nivel del Plan de Estudios.

ARTICULO 20° La Escuela de Ciencias Empresariales, a la cual está adscrita la carrera de Ingeniería Comercial, cuenta con un Coordinador(a) Académico de Prácticas, quien gestionará con organizaciones públicas o privadas las prácticas, sin perjuicio de que los estudiantes puedan proponer entidades donde realizarlas.

ARTICULO 21° El procedimiento de formalización, desarrollo y evaluación de las Prácticas se regula en función de los correspondientes Programas de Asignaturas y procedimientos internos de la Coordinación Académica de Prácticas.

ARTICULO 22° La Práctica de Estudio se registrará como aprobada o reprobada en el acta de la actividad curricular de acuerdo a los procedimientos establecidos por la Dirección de Registro Académico Estudiantil.

ARTICULO 23° Una vez aprobado el tercer nivel del Plan de Estudios de la carrera, los estudiantes podrán realizar **Prácticas Voluntarias**, que no serán convalidables por las Prácticas de Estudios I y II, y que tendrán la finalidad de acercar al estudiante al trabajo profesional. Cada Práctica Voluntaria que realice el estudiante será considerada como actividad curricular, sin expresión de horas intraaula, se evaluará mediante su aprobación o reprobación, sin nota final, y se reconocerán las horas extraaula contabilizadas. Las Prácticas Voluntarias se realizarán, preferentemente, en el periodo de receso universitario de verano.

ARTICULO 24° La actividad curricular **Visita Profesional**, sin expresión de horas intra aula, corresponde a una actividad obligatoria del Plan de Estudios y consistirá en una gira de estudios o actividad equivalente, cuyo objetivo es permitir a los estudiantes complementar los conocimientos teóricos adquiridos en las asignaturas del Plan de Estudios de la carrera.

La actividad será evaluada como "aprobada" o "reprobada", sin nota final. La evaluación de la Visita Profesional estará a cargo del Director(a) de Carrera y/o académico(s) que haya(n) supervisado la actividad curricular, de acuerdo a pautas definidas en el programa de visita.

Podrán participar en esta actividad aquellos estudiantes que hayan aprobado el séptimo nivel del Plan de Estudios. Una vez cumplido este requisito, los estudiantes se inscribirán en la Dirección de Carrera para participar en la próxima actividad curricular Visita Profesional.

El estudiante que repruebe la actividad curricular Visita Profesional tendrá una única oportunidad adicional para realizarla. En el caso de que nuevamente la repruebe, será motivo de eliminación de la carrera.

## **TITULO V DE LAS ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES**

ARTICULO 25° Se entenderá por **actividades extracurriculares** a todas aquellas actividades que fortalecen la formación integral de los estudiantes y no están contempladas en el Plan de Estudios, tales como: participación en actividades de servicio a la comunidad, participación en actividades culturales, talleres de formación complementaria específicos de la carrera, seminarios, participación en actividades de apoyo a la carrera, participación en actividades de apoyo académico, etc.; todas ellas realizadas a través de organizaciones formales.

Los talleres de formación complementaria son actividades específicas, programadas por la carrera o por unidades formales de la universidad como la Dirección de Formación Integral y Empleabilidad (DIFEM), Programa de Apoyo a la Adaptación Universitaria (PAAU), Facultades y otras unidades. Este tipo de actividades también se podrán llevar a cabo en otras instituciones universitarias acreditadas. Los talleres deben tener como finalidad apoyar el desarrollo de habilidades personales y profesionales de los estudiantes.

Comprenderán temáticas tales como: Aplicaciones de TIC, Negociación y

Resolución de Conflictos, Innovación y Creatividad, Manejo de Estrés, Administración del Tiempo, Empleabilidad, entre otras.

ARTICULO 26° Las actividades extracurriculares son actividades obligatorias sin expresión de horas intraaula contempladas en el Plan de Estudios de la Carrera. Su cumplimiento y evaluación se registra como aprobado, sin nota final, en la ficha de avance curricular del estudiante una vez cumplidas todas las horas requeridas en el Plan de Estudios y previa revisión y aprobación, por parte de la Dirección de Carrera, de la pertinencia de las actividades registradas de acuerdo a la resolución institucional que las regule.

ARTICULO 27° Todas las actividades extracurriculares que realicen los estudiantes deberán ser formalizados y registradas mediante el sistema que dispone la Universidad para éstos fines.

ARTICULO 28° La pertenencia y distribución de las horas requeridas se rige por lo establecidos en Resolución institucional que las regule y lo contemplado en el Plan de Estudio.

## **TITULO VI DE LA LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION**

ARTICULO 29° La Universidad de La Frontera otorgará el Grado Académico de Licenciado en Ciencias de la Administración a aquellos estudiantes que aprueben:

- El total de asignaturas correspondientes a los ocho primeros niveles del Plan de Estudios de la carrera.
- Las Prácticas de Estudios I y II.
- El examen de suficiencia en idioma inglés.

ARTICULO 30° La calificación de la Licenciatura en Ciencias de la Administración, será el promedio de las asignaturas aprobadas, ponderadas de acuerdo al número de horas intra aula de cada una y correspondientes a los ocho primeros niveles del Plan de Estudios de la carrera.

## **TITULO VII DE LA OBTENCIÓN DEL TITULO PROFESIONAL**

ARTICULO 31° Los estudiantes de la carrera pueden acceder a cualquiera de las siguientes modalidades para la Actividad de Titulación:

- a) Preparación, Evaluación y/o Participación en un Proyecto.
- b) Práctica Profesional Controlada.

Para inscribir la Actividad de Titulación en alguna de sus modalidades, los estudiantes deberán tener completamente aprobadas todas las actividades curriculares del Plan de Estudios hasta el noveno nivel además de las actividades descritas en el artículo 32 letra b y c del presente reglamento. La Actividad de Titulación poseerá un programa de asignatura por modalidad, un programa que contiene, entre otros elementos, su evaluación y otros aspectos del proceso de Titulación de los estudiantes de la Carrera.

Tanto para la Preparación, Evaluación y/o Participación en un Proyecto como para la Práctica Profesional Controlada, el alumno deberá comprometer a lo menos 37 horas semanales, tal como se contempla en el Plan de Estudios de la Carrera.

La Actividad de Titulación se registrará en general según la normativa que la Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales establece para las carreras de la Escuela de Ciencias Empresariales.

ARTICULO 32° La Universidad de La Frontera otorgará el **Título Profesional de Ingeniero Comercial** a aquellos estudiantes que hayan cumplido los siguientes requisitos:

- a. Tener aprobadas todas las actividades curriculares hasta el noveno nivel del Plan de Estudios de la carrera.
- b. Haber obtenido el Grado Académico de Licenciado en Ciencias de la Administración.
- c. Haber realizado las 90 horas extracurriculares y la Visita Profesional.
- d. Haber aprobado la actividad curricular Actividad de Titulación en alguna de sus dos modalidades.

ARTICULO 33° La calificación final del Título Profesional será el promedio ponderado de notas que resulta de:

- a) El promedio de notas de las asignaturas aprobadas ponderadas de acuerdo al número de horas intra aula de cada una y correspondientes a los nueve primeros niveles del Plan de Estudios de la carrera. La nota resultante se ponderará en 80%
- b) La nota obtenida en la actividad curricular Actividad de Titulación ponderada en 20%.

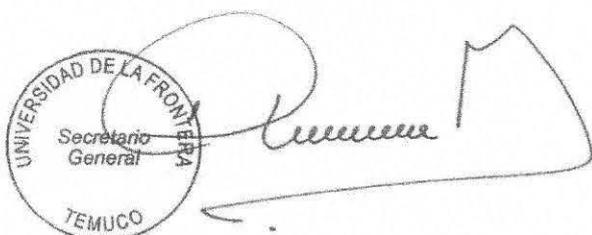
### TITULO VIII DE LA ADMINISTRACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS

**ARTICULO 34°** La Carrera estará a cargo de un Director(a) de Carrera, quien velará por el correcto cumplimiento de las normas establecidas en este Reglamento y en el Reglamento de Régimen de Estudios de Pregrado de la Universidad de La Frontera. Será asesorado en su gestión, por el Consejo de Carrera, acorde a lo establecido en el capítulo II, artículo 35° de la Resolución Exenta N° 0001 de 2012 y modificaciones posteriores.

### TITULO FINAL

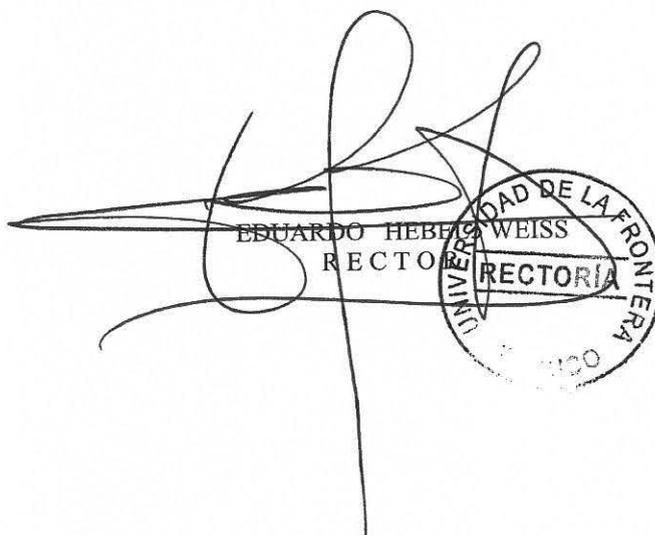
**ARTICULO 35°** Las situaciones no contempladas en este Reglamento y que no contravengan el Reglamento de Régimen de Estudios de Pregrado, serán resueltas por el Decano(a) de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales, previo informe del Director(a) de Carrera, del Director(a) de Escuela de Ciencias Empresariales y Director(a) de Calidad Académica.

### ANOTESE Y COMUNIQUESE



**PLINIO DURAN GARCIA**  
SECRETARIO GENERAL

- Vicerrectoría Académica
- Decanato Fac. de Ciencias Jurídicas.
- Vicedecanato Fac. de Ciencias Jurídicas
- Secretario Fac. de ciencias jurídicas.
- Dir. Análisis y Desarrollo Institucional
- Dir. Académica de Pregrado
- Dir. Académica de Postgrado
- Directores Dptos. Fac. de Ciencias Jurídicas
- Director Carreras Fac. de Ciencias Jurídicas
- Director Posgrado e Investigación Fac. de Ciencias Jurídicas
- Dir. Registro Académico Estudiantil
- Sra. Alicia Castro (Dir. Informática)
- Of. Adm. Fac. Ciencias Jurídicas



UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA CONTRAFORZA UNIVERSITARIA TOMA DE RAZÓN INTERNA RECEPCION LEGALIDAD 11 de Noviembre 2020 RECEPCION CONTRALOR INTERNO 11 de Noviembre 2020 FECHA TOMA DE RAZÓN 11 de Noviembre 2020 FIRMA
---