

**FACULTAD DE INGENIERIA Y NEGOCIOS UDLA****ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL**

- **CARRERA INGENIERIA COMERCIAL**
- **CARRERA INGENIERIA EJECUCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Proceso de Término de Carrera y Examen de Título 2015**

---

Este documento constituye la normativa que regula la finalización de la carrera de Ingeniería Comercial UDLA. En este sentido, los planes de estudios vigentes establecen que para la obtención del Título en los estudios de ésta carreras será necesario completar en su totalidad la Malla Curricular y su respectivo Plan de Estudios, aprobar el curso Taller de Titulación y luego de haber obtenido la condición de egresado, dar y aprobar el Examen de Título correspondiente. En este sentido ambas actividades presentan un carácter obligatorio.

**1. DE LA ESCUELA DE INGENIERIA COMERCIAL Y SUS CARRERAS**

La Escuela de Ingeniería Comercial es una unidad académica de la Facultad de Ingeniería y Negocios, que cuenta con dos carreras de grado, tanto en el nivel profesional como en el ejecución y que son dictadas en la totalidad de los campus y sedes UDLA, en regímenes diurno, vespertino y executive, a saber: Ingeniería Comercial e Ingeniería de Ejecución en Administración de Empresas.

Carrera Ingeniería Comercial

Título Profesional: Ingeniero Comercial

Mención: Administración de Empresas

Licenciatura: en Ciencias de la Administración

Especialidad: Finanzas- Marketing

Duración total: 10 Semestres

Régimen que se dicta: Diurno – Executive

Carrera Ingeniería de ejecución en Administración de Empresas

Título Profesional: Ingeniero de Ejecución en Administración de Empresas

Mención: Marketing - Finanzas

Licenciatura: en Gestión de Negocios

Mención: Finanzas- Marketing

Duración total: 8 Semestres

Régimen que se dicta: Diurno – Vespertino - Executive

**2. DEL OBJETIVO DEL PROCESO DE TITULACION**

En una carrera de nivel superior, los procesos de término de carrera se tornan relevantes. Este documento constituye la normativa de regulación de presentación, entrega y aprobación del

proceso de fin de carrera del título de la Carrera de Ingeniería Comercial, perteneciente a la Escuela de Ingeniería Comercial.

### 3. SOBRE EL TALLER DE TITULACIÓN

El Taller de Titulación está incorporado en las mallas curriculares, como una asignatura más según el siguiente detalle:

Carrera	Taller de Titulación	Sesiones presenciales por semana	Trabajo personal fuera del aula	Créditos
Ingeniería Comercial	AEA040	3	7	10

Esta asignatura corresponde a uno de los últimos ramos de la carrera, que cierra el ciclo de aprendizaje del estudiante, preparándolo así para su examen de título, el que se rendirá una vez culminado el curso respectivamente.

Cada asignatura posee un Programa de Asignatura<sup>1</sup> que detalle los objetivos, los contenidos que se revisan y el método de enseñanza y aprendizaje que el equipo de profesores utilizará en su ejecución. Incluye además el sistema de evaluación con su correspondiente ponderación.

En general el taller de titulación se constituye en la última actividad de docencia de las carreras y busca integrar conocimientos y saberes por medio de la revisión de los tópicos más relevantes en cada una de las áreas disciplinarias de la malla curricular, eventualmente abordar nuevas y más recientes técnicas y herramientas y finalmente comprender que todo lo estudiado se aplica a las Organizaciones de manera integral e integrada.

Para la carrera de ingeniería comercial se utiliza un software de simulación TENPOMATIC, que permite por medio de su uso ir tomando decisiones en empresas simuladas en industrias específicas. Lo anterior se lleva a cabo en equipos de trabajo, lo que también facilita el trabajo conjunto, la discusión de temas técnicos y el proceso de llegar a acuerdos consensuados.

Operacionalmente este taller y luego el examen de título propiamente tal son acciones que permiten observar algunas habilidades y conocimientos que se han adquirido a lo largo de la malla curricular.

---

<sup>1</sup> Véase los Programas de Asignaturas en detalle.

#### 4. MALLA CURRICULAR DE INGENIERIA COMERCIAL

1 sem	2 sem	3 sem	4 sem	5 sem	6 sem	7 sem	8 sem	9 sem	10 sem
Administración de Organizaciones	Taller de Negocios y Emprendimiento	Fundamentos de Estrategia	Taller de Habilidades Directivas	Dirección Estratégica	Dirección Estratégica de Recursos Humanos	Negocios Internacionales	Control de Gestión	Administración del Cambio Organizacional	Taller de Titulación
Técnicas de Comunicación	Economía		Microeconomía I	Macroeconomía I	Microeconomía II	Macroeconomía II	Optimización de la Producción	Economía del Sector Público	Responsabilidad Social Corporativa
Matemática General	Álgebra I	Cálculo Diferencial e Integral	Probabilidades e Inferencia Estadística	Econometría Aplicada a los Negocios		Gestión de la Calidad	Gestión y Planificación Tributaria	Gestión de Empresas de Menor Tamaño	Mediación y Negociación
Óptica I (Online)		Óptica II	Práctica I	Preparación y Evaluación de Proyectos			Derecho Empresarial	Práctica II	Toma de Decisiones y Simulación
Contabilidad I	Contabilidad para la Gestión	Costos	Marketing Operacional	Marketing Estratégico	Finanzas de Pequeños Negocios	Instrumentos de Inversión	Financiamiento de Inversiones	CERTIFICADO DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS	
		Introducción a las Finanzas			Finanzas Corporativas	Derivados Financieros			
	Inglés I	Inglés II	Inglés III		Marketing de Servicios	Marketing Relacional y CRM	Investigación de Mercados	CERTIFICADO DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING	
					Marketing de Pequeños Negocios	Gestión de Marca			
					Electivo de Libre Elección			Electivo de Libre Elección	

#### 5. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN TALLER DE TITULACION AEA040

Cabe señalar que en el último semestre de la carrera, el estudiante debe manejar todo un bagaje de conocimientos y práctica de los temas centrales los cuales estarán directamente alineados con los contenidos que serán evaluados y simulados en la plataforma, éstos son:

- Dirección Estratégica de Recursos Humanos.
- Dirección Estratégica y Fundamentos de Estrategia.
- Marketing Operacional y Marketing Estratégico.
- Introducción a las Finanzas y Preparación y Evaluación de Proyectos.
- Entre Otros.

La asignatura tiene una duración estándar total de 18 semanas lectivas, de las cuales conforme a los contenidos abordados a lo largo de la implementación del simulador, se trabajarán las unidades temáticas relevantes que un estudiante de Ingeniería Comercial debe poseer. Con ello, el estudiante estará en condiciones de tomar decisiones, y sobre todo, avanzar de forma satisfactoria a lo largo del curso.

La simulación gerencial **TENPOMATIC** está diseñada para ayudar al alumno a integrar todas las áreas de su conocimiento actual y proveerle de experiencia en el uso de las teorías y técnicas adquiridas en el mundo empresarial. Le permite participar en la toma de decisiones sin tener que tener una actividad en la vida real. La simulación requiere que los alumnos como participante, tomen decisiones dentro de todas las áreas funcionales de una empresa y también requiere que busque cuales teorías o técnicas pertinentes deberá aplicar en su toma de decisiones. Sitúa a la



empresa en un ambiente económico específico y comprime las actividades de la empresa para que varios años de esfuerzo puedan ser simulados en unas cuantas horas de trabajo.

Posterior al término del curso, los estudiantes deberán rendir el examen de título, el cual permitirá conducir a la obtención del título y grado académico respectivamente.

## 6. SOBRE LOS PROFESORES DEL TALLER DE TITULACION

Se han definido ciertos criterios básicos que hay necesariamente que tener en consideración para la selección e integración de profesores que dicten esta asignatura en las dos carreras de la Escuela de Ingeniería Comercial:

- a) **Grado Académico:** Se recomienda que el Profesor/Docente que dicten el Taller de Titulación tengan un nivel académico de Magíster. El grado académico debe estar directamente relacionado con el área de contenido a que el profesor se dedicará. Es posible integrar profesionales nivel de licenciados cuando sea absolutamente necesario.
- b) **Experiencia docente:** El profesional debe tener experiencia mínima (4 años) en docencia de nivel superior, en institutos profesionales y/o universidades.
- c) **Experiencia laboral:** El profesional idealmente debe tener una experiencia laboral {5 años} o en docencia que asegure, en algún grado, que su aporte particular a la asignatura será de nivel adecuado.
- d) **Certificación:** Los certificados que avalan los grados académicos, posgrados, experiencia laboral y académica deberán estar disponibles en el Registro Docente UDLA, condición básica para la validación y asignación ulterior de cursos.

## 7. SOBRE EL EXAMEN DE TITULO

Todo egresado de las carreras de Ingeniería Comercial debe rendir al finalizar sus cursos regulares del programa de su respectiva carrera tal examen, cumpliendo así el objetivo de medir sus conocimientos adquiridos durante su proceso de formación, esto con el fin de entregar a la sociedad garantías de calidad profesional de los mismos. Por esta razón se considera una actividad relevante dentro del proceso evaluativo.

Para las carreras de Ingeniería Comercial (ambas especialidades), el examen trata sobre la elaboración de una MONOGRAFIA.<sup>2</sup> El objetivo de la monografía es *identificar y caracterizar el proceso de toma de decisiones que se fue realizando a lo largo del uso del simulador*, la estrategia de juego utilizada y los argumentos para apoyar tales acciones. En otros términos, la monografía se orienta al análisis de aquellas decisiones tomadas y sus efectos reales a partir de las jugadas hechas por el equipo. La monografía será elaborada por el mismo equipo que realizó las jugadas del simulador, y deberá presentarse oralmente ante una comisión evaluativa que se determinará

---

<sup>2</sup> Kaufman y Rodríguez (1993) definen la monografía como un texto de información científica, expositivo de trama argumentativa, de función predominantemente informativa, en el que se estructura en forma analítica y crítica la información recogida en diferentes fuentes de un tema determinado”.

oportunamente. Tanto el documento escrito como la presentación deberán cumplir con los estándares definidos por la Escuela.

## 8. FORMATO DE PROCESO DE FIN DE CARRERA

La Asignatura de **Taller de Titulación AEA 040** tendrá una única ponderación final, la cual corresponderá a la sumatoria de todas y cada una de las actividades que se desarrollarán en el curso. **Una vez aprobado el curso, así como también la totalidad de asignaturas del programa académico, la Escuela podrá informar su STATUS de alumno EGRESADO, autorizado a rendir su Examen de Título Final.**

Nota curso AEA040		60%
Nota examen de Título	Monografía	60%
	Defensa	40%
<b>Nota de Acta de Título</b>		<b>100%</b>

SIMULACION DE NEGOCIOS TENPOMATIC			MONOGRAFIA
Taller De Titulación			Examen De Título
60%			40%
Evaluación	Evaluación	Ponderación	<p>La MONOGRAFIA deberá orientarse a la <b>realización de una síntesis</b> y/o análisis que no deberá exceder un total de 25 hojas, y demostrar la diversidad de decisiones implementadas a lo largo de la simulación, así como de aquellos contenidos abordados a lo largo del proceso.</p> <p>Posee parte escrita y presentación oral</p>
01	Control Inicial Sobre El Manejo Del Simulador	05%	
02	Puesta En Práctica Diagnósticos Empresariales	15%	
03	Práctica De Marketing	20%	
04	Actividad Relacionada Con Las Operaciones De Una Empresa	05%	
05	Plan De Administración De Recursos Humanos	10%	
06	Interpretación De Estados Financieros	20%	
-	Promedio Final De Evaluaciones	75%	
Evaluación	Evaluación – Semana De Planificación	Ponderación	
01	Total De Simulaciones – Estado De La Empresa En El Sector	25%	
-	Promedio Final De Evaluaciones	25%	

## 9. CARACTERÍSTICAS DE LA PRESENTACIÓN/DEFENSA:

La presentación del examen es una instancia académica formal de fin de carrera, por ello se exige presentación formal y cumplimiento de la normativa indicada. Es una presentación oral en la que participan todos los miembros del equipo que participa en la simulación. En ella se medirán tanto los conocimientos relacionados con el software como además los conocimientos teóricos del taller de titulación. Además se debe realizar una presentación en power point que debe resumir lo presentado en la monografía. Se realiza una presentación del equipo y un espacio para preguntas de la comisión.

La comisión estará integrada por el profesor miembros del equipo académico de la Escuela, así como también cualquier otro profesional docente invitado a participar y quien además podrá



interrogarlos durante la actividad. La comisión en todo caso no excederá un número de 3 examinadores.

#### **10. REPROBACION EXAMEN**

Se aplicará el artículo sexto del Reglamento Especial para la Obtención de Títulos y Grados Académicos. El que señala:

***SEXTO.** En caso de reprobación del examen de grado o título, el alumno podrá rendir en segunda oportunidad, dentro de 15 días hábiles siguientes a la reprobación. En caso de volver a reprobación, podrá rendirlo en tercera oportunidad dentro de los 30 días siguientes. Si es nuevamente reprobado, deberá repetir por completo el proceso de titulación en un siguiente período académico como última instancia, período en el cual deberá estar vigente.*

---