

**ACUERDO N° 2016-025**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**UNIVERSIDAD DE MAGALLANES**

En sesión del Consejo de Acreditación de Área de Administración y Comercio de la Agencia Acreditadora AEspigar, realizada el día 16 diciembre de 2016, en función de la autorización oficial entregada por la Comisión Nacional de Acreditación en su Resolución de Autorización de Agencias N° 46 de fecha 25 de enero de 2012 a la Agencia Acreditadora Aespigar y en el marco de la Ley 20.129 y sus reglamentos, ha procedido a realizar la Acreditación de la Carrera de Ingeniería Comercial que imparte la Universidad de Magallanes en su Sede de la ciudad de Punta Arenas.

**VISTOS:**

De acuerdo a lo establecido en la Ley 20.129 y en el documento Criterios de Evaluación Carrera de Ingeniería Comercial, que determina el Perfil mínimo de Egreso y los Criterios de Evaluación para Carreras de Ingeniería Comercial, definidos por la CNA y aprobados por la Comisión Nacional de Acreditación el 7 de marzo de 2007.

**TENIENDO PRESENTE:**

1. Que la Carrera de Ingeniería Comercial impartida por la Universidad de Magallanes se sometió voluntariamente al Sistema de Acreditación de Carreras administrado por la Agencia Acreditadora AEspigar.
2. Que dicho sistema cuenta con Normas y Procedimientos para la Acreditación de Carreras de Ingeniería Comercial determinados por la Comisión Nacional de Acreditación CNA 2007.
3. Que con fecha 22 de julio 2016, la Carrera de Ingeniería Comercial que imparte la Universidad de Magallanes, presentó el Informe de Autoevaluación de acuerdo a las normas establecidas por la CNA.
4. Que con fecha 11 al 13 de octubre de 2016, la Carrera fue visitada por un Comité de Pares Evaluadores Externos designado por la Agencia Acreditadora AEspigar.

5. Que con fecha 14 de noviembre de 2016, el Comité de Pares Evaluadores externos emitió un informe que señala las principales fortalezas y debilidades de la Carrera, teniendo como parámetros los criterios de evaluación para carreras de Ingeniería
6. Comercial definidos por la Comisión Nacional de Acreditación y los propósitos declarados por el mismo Programa.
7. Que dicho informe fue enviado con fecha 17 de noviembre de 2016, a la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Magallanes para su conocimiento.
8. Que con fecha 29 de noviembre de 2016, la Carrera de Ingeniería Comercial comunicó a la Agencia sus comentarios y observaciones respecto al Informe elaborado por el Comité de Pares Evaluadores externos.
9. Que cada miembro del Consejo de Acreditación de la Agencia Acreditadora AEspigar, analizó todos los antecedentes anteriormente mencionados y en su sesión de 16 diciembre de 2016, llegó a Acuerdo de Acreditación.

**CONSIDERANDO:** Que a juicio del Consejo de Acreditación del Área Administración y Comercio, la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Magallanes presenta fortalezas y debilidades que se sintetizan a continuación respecto de las siguientes dimensiones de evaluación:

## **FORTALEZAS DE LA CARRERA**

### **1. DIMENSIÓN PERFIL DE EGRESO Y RESULTADOS**

#### **1.1. Perfil de Egreso**

El Perfil de Egreso aborda los ámbitos necesarios para el desarrollo profesional, describiendo las competencias que debe poseer el profesional de la carrera de Ingeniería Comercial.

El Perfil de Egreso declarado es consistente con los propósitos institucionales.

#### **1.2. Estructura Curricular**

Los programas de estudios de las asignaturas, muestran coherencia y coordinación entre sí, en función del Perfil de Egreso declarado para la Carrera, la Malla Curricular y los Propósitos Institucionales.

El Plan de Estudios y sus orientaciones centrales, son valorados por los empleadores.

### **1.3. Efectividad del Proceso de Enseñanza-Aprendizaje**

La Carrera se hace cargo en forma sistemática de las condiciones de ingreso de las y los estudiantes, como así también de las debilidades que van manifestando durante su tránsito académico.

La Carrera dispone de mecanismos para diagnosticar y caracterizar a las y los estudiantes que ingresan a ella, lo que permite mejorar la Gestión Académica en función que puedan lograr el Perfil de Egreso.

### **1.4. Resultados del Proceso Formativo**

El Consejo concuerda con lo expresado por los Pares Evaluadores Externos en cuanto a que la formación del Ingeniero(a) Comercial de la Universidad de Magallanes está orientada especialmente al desarrollo regional en todos sus ámbitos.

Se destaca la particularidad que una cantidad importante de titulados/as se transforma en empleadores de nuevos egresados/as.

### **1.5. Vinculación con el Medio**

Siendo una Carrera que se encuentra en una Región territorialmente alejada del centro del país, sus académicos tienen presencia en actividades de otras Facultades de Administración de la Región.

## **FORTALEZAS DIMENSIÓN 2. CONDICIONES MÍNIMAS DE OPERACIÓN**

### **2.1. Estructura Organizacional, Administrativa y Financiera**

Se destaca el compromiso Institucional con la Carrera, en términos de su viabilidad económica.

Existen mecanismos establecidos para la formulación de presupuestos y la evaluación de desempeño de los directivos de la Carrera en forma periódica.

### **2.2. Recursos Humanos**

Se ofrece perfeccionamiento docente gratuito a todo el personal académico de la Carrera, entre ellos un diplomado en docencia, y facilita su perfeccionamiento en materias de su profesión.

Los mecanismos de evaluación docente son formales y conocidos.

El cuerpo docente cuenta con alta calificación académica. La labor de Dirección y Coordinación Académica es de buen nivel, dado el tamaño de la misma. Prácticamente todo su Cuerpo de

Académicos de jornada completa, cuenta con los de niveles de postgrado requeridos para trabajar la docencia en las disciplinas propias de la misma.

### **2.3. Infraestructura, Apoyo Técnico y Recursos para el Aprendizaje**

La Universidad ofrece al 50% de sus estudiantes, sistemas de apoyo y beneficios importantes.

Las instalaciones que ofrece la Carrera son de bastante amplitud y adecuadas para el desarrollo del Proceso Formativo. La Biblioteca es adecuada en infraestructura y contenidos.

## **FORTALEZAS DIMENSIÓN 3. CAPACIDAD DE AUTORREGULACIÓN**

### **3.1. Propósitos**

Como lo señalan los Pares Evaluadores Externos, el Consejo estima que el Perfil de Egreso declarado por la Carrera cumple con las definiciones dadas por la CNA.

Así mismo comparte con ellos, que existe coherencia entre los principios de la Universidad con los de la Carrera y la Facultad a la que pertenece. El Consejo considera que se puede hablar de una consistencia “externa”, ya que en ella están presentes el sello social y público de la Institución.

Por otra parte se observa una consistencia interna, entre la formación y título profesional que otorga, aunque como se expresa más adelante, en lo referido a integridad, se aprecia una cierta ambigüedad.

En general se advierte la existencia de unas “guías” orientadoras en los planos estratégico, valórico, curricular/pedagógico, procedimental.

### **3.2. Integridad Institucional**

Tal como lo señala el Comité de Pares Evaluadores, el Consejo observa una significativa formalización de los Procesos Formativos los que están consistentemente respaldados por reglamentos específicos.

Por otra parte también valora la existencia de una guía procedimental clara en cuanto a derechos y deberes de los miembros de la comunidad académica y que refieren tanto a aspectos disciplinarios, docentes y económicos.

### **3.3. Informe y Proceso de Autoevaluación**

Se advierte la capacidad de la Carrera para mirar y evaluar sus procesos y procedimientos de una manera más o menos amplia.

Se observa también la capacidad de establecer fortalezas y debilidades.

## **DEBILIDADES DE LA CARRERA**

### **DIMENSIÓN 1. PERFIL DE EGRESO Y RESULTADOS**

#### **1.1. Perfil de Egreso**

No se observan debilidades.

#### **1.2. Estructura Curricular**

No contempla la signatura específica de ética, aunque contenidos de ella se han incorporado transversalmente.

No se observa claridad respecto a la decisión de separar las líneas formativas de Administración de Empresas e Ingeniería Comercial; aparentemente se entiende que sólo pretende entregar dos títulos, ya que en el último año de la formación, la Malla Curricular contribuye fundamentalmente a la formación en Administración, sin ofrecer una especialización en Economía.

#### **1.3. Efectividad del Proceso de Enseñanza-Aprendizaje**

No se encontraron evidencias de los logros alcanzados por los y las estudiantes, mediante las actividades remediales diseñadas para complementar sus condiciones de ingreso.

Si bien la carrera muestra indicadores de retención y titulación dentro de parámetros aceptables, llama la atención el alto promedio de las calificaciones que obtienen las y los estudiantes.

Se declara un grado satisfactorio de inserción laboral de sus egresados. Sin embargo no se observa que existan sistematizaciones de evaluaciones con series de tiempo de mayor alcance, que permitan calificar con más y mejores antecedentes la efectividad del Proceso de Aprendizaje y que a su vez permitan comparar los resultados del Proceso de Aprendizaje, con los obtenidos por estudiantes de otras instituciones que imparten esta Carrera.

#### **1.4. Resultados del Proceso de Formación**

El Consejo mantiene lo expresado por los Pares Evaluadores Externos en cuanto a que la Carrera no muestra evidencias de la sistematización de mecanismos de seguimiento y validación del Perfil de Egreso que aplica.

Así mismo respalda la percepción que faltan mecanismos que compatibilicen la motivación laboral de los estudiantes, con el título profesional que ofrece.

### **1.5. Vinculación con el Medio**

No existe una política clara y explícita que considere la participación de las y los empleadores en la revisión del Plan de Estudios, lo que se refleja en el desconocimiento que mostraron sobre el Perfil de Egreso declarado por la Carrera.

## **DEBILIDADES DE DIMENSIÓN 2. CONDICIONES MÍNIMAS DE OPERACIÓN**

### **2.1. Estructura Organizacional, Administrativa y Financiera**

No se observan debilidades mayores en este criterio, sólo se estima la necesidad de avanzar en el fortalecimiento de las estructuras propias de la Carrera, lo que está supeditado a su tamaño relativo dentro del contexto institucional.

### **2.2. Recursos Humanos**

Se observa que especialmente los profesores part-time de la Carrera, no asisten al diplomado en docencia, lo que puede debilitar la importancia que otorga la Universidad a la implementación del sistema curricular basado en competencias.

### **2.3. Infraestructura, Apoyo Técnico y Recursos para la Enseñanza**

No se observan debilidades en este criterio.

## **DEBILIDADES DE DIMENSIÓN 3. CAPACIDAD DE AUTORREGULACIÓN**

### **3.1. Propósitos**

Se advierte una cierta debilidad en la capacidad de la Carrera para efectuar una evaluación sistemática que vaya permitiendo ajustes dinámicos de acuerdo a los resultados que se van experimentando. Es decir, faltan procesos evaluativos conducentes a tomas de decisiones permanentes que ajusten o rectifiquen propósitos. Esto se puede ejemplificar en la ausencia de sistematización de mecanismos de seguimiento y validación del Perfil de Egreso

### **3.2. Integridad**

El Consejo reafirma lo señalado por los Pares Evaluadores Externos acerca de la ausencia de instancias claras que le permitan a la Carrera resolver conflictos de intereses (aún cuando existe un marco regulatorio de convivencia).

Este Consejo piensa que el título “a secas” de Ingeniero Comercial no deja claro que se trata de una orientación hacia la Administración de Empresas (o instituciones) y que no es una orientación hacia la Economía (más allá de la innovación curricular realizada últimamente).

### **3.3. Proceso de Autoevaluación e Informe**

Se comparte la debilidad señalada por los Pares Evaluadores externos en cuanto a que no se pudo evidenciar la participación de la comunidad académica, respecto del conocimiento y validación del Informe de Autoevaluación.

Este consejo considera que hay un cierto sesgo al reemplazar el análisis de los procesos tal como ocurren, por los marcos o instrumentos reglamentarios que los norman. Estos últimos son valorables, pero su aplicación práctica no necesariamente concuerda con lo establecido.

**En relación al Proceso de Acreditación Anterior**, este Consejo observa que:

En la dimensión Perfil de Egreso y Resultados, la Carrera no evidencia avances más allá de las formalidades.

En la dimensión Condiciones de Operación, avanzó respecto de las debilidades observadas especialmente en el criterio de Recursos Humanos.

En la dimensión Capacidad de Autorregulación, se observa que la Carrera avanzó aunque no queda claro si las medidas tomadas (por ejemplo respecto de prácticas y tesis) han rendido frutos no solo cuantitativos, sino también cualitativos esperados.

En consecuencia, analizados la totalidad de los antecedentes reunidos durante el Proceso de Acreditación, el Consejo de Área de Administración y Comercio, considera que la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Magallanes cumple con los Criterios de Evaluación definidos para la acreditación, en el marco de la Ley 20.129 sobre Calidad de la Educación Superior.

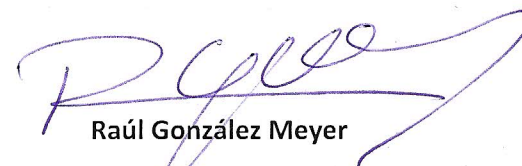
Y conforme a las alternativas de juicio consideradas, el Consejo de Área de Administración y Comercio de AEspigar, **ACUERDA** por la unanimidad de sus miembros presentes, otorgar acreditación a la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Magallanes, que entrega el Título Profesional de Ingeniero(a) Comercial, Ingeniero(a) en Administración de Negocios y el Grado Académico de Licenciado(a) en Ciencias de la Administración de Empresas, que es impartida en la ciudad de Punta Arenas, bajo la modalidad presencial, en jornada diurna, por un período de **CUATRO AÑOS, a partir del 16 diciembre de 2016 al 16 diciembre de 2020.**

De acuerdo a lo establecido, la Carrera podrá presentar un Recurso de Reposición, en cuyo caso las observaciones serán especialmente consideradas por parte del mismo Consejo de Área de AEspigar.

Por disposición de la CNA, la Universidad deberá informar oportunamente a esta Agencia los cambios que pudiesen hacerse, ya sea en sus modalidades, jornadas y sedes en que se imparte la carrera acreditada.

  
Manuel Garay Barcos  
Director Ejecutivo General  
Agencia Aespigar S.A.



  
Raúl González Meyer  
Consejero Área Administración y Comercio  
Agencia Aespigar S.A.

Santiago, 3 enero 2017

LZS/MGB/MHR/WV