

**UNIVERSIDAD MAYOR REAL Y PONTIFICIA DE SAN  
FRANCISCO XAVIER DE CHUQUISACA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**



**Compendio informativo para el  
proceso de evaluación externa**

---

**GESTIÓN 2016**

## AREA 1: NORMAS JURÍDICAS E INSTITUCIONALES

### • ESTATUTO ORGÁNICO DE LA UNIVERSIDAD

La Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca (USFX) cuenta con un Estatuto Orgánico que define el rumbo institucional al delimitar la visión, misión principios fines, objetivos y funciones de la Universidad; su constitución; formas y tipos de elección de autoridades; unidades de asesoramiento; estructura facultativa; enseñanza universitaria; investigación científica; docencia universitaria; derechos y obligaciones de los estudiantes; procesos universitarios; régimen financiero económico; administración de recursos humanos; bienestar social y estudiantil; infraestructura y equipamiento, entidades y empresas universitarias; derechos constitucionales de la universidad; entre otros.

<b>Fecha de Aprobación:</b> 24 de febrero 2010	<b>Fecha de Publicación:</b> 24 de febrero de 2010	Res. HCU. N° 01/2010 Res. HCU. N° 02/2010
--	--	--

### • DOCUMENTOS QUE AUTORIZAN EL FUNCIONAMIENTO DE LA CARRERA

Instancias de aprobación	No. de resolución	Fecha
Resolución de creación del Programa	Res. Consejo Facultativo 005/98	29/10/1998
Resolución de aprobación del H.C.U.	Res. HCU. 153/99	15/12/1999
Certificado de reconocimiento otorgado por el CEUB a la Carrera de Ingeniería Comercial	CEUB SNPA 128/06	06/2006
Resolución de creación de la Reunión Académica Nacional	001/99	24/02/1999
Resolución de la Conferencia o Congreso Nacional de Universidades	19/99	21/05/1999

### • RESUMEN REGLAMENTACIÓN Y NORMATIVA UNIVERSITARIA

NORMA JURÍDICA	RESUMEN DE CONTENIDO
RESOLUCIÓN DEL HONORABLE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 001/2010 APROBACIÓN Y PROMULGACIÓN DEL ESTADO ORGÁNICO USFX	Aprobación y disponer la promulgación del Estatuto Orgánico emergente del Primer Congreso Interno para que se tenga y cumpla como Ley fundamental de la USFX.
RESOLUCIÓN DEL HONORABLE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 002/2010 APROBACIÓN Y PROMULGACIÓN DEL ESTADO ORGÁNICO DE LA USFX	Promulgación del Estatuto Orgánico de la USFX, en el que se establece la estructura y redacción, contando con: TÍTULOS XVII, y sus respectivos capítulos.
RESOLUCIÓN DE HONORABLE CONSEJO FACULTATIVO N° 005/98 DE APROBACIÓN DE LA CARRERA DE ING. COMERCIAL	Aprobación de la Carrera de Ingeniería Comercial, señalando los fundamentos para su creación como Carrera Profesional que enfrenta los nuevos escenarios que plantea el fenómeno de globalización. Asimismo se aprobó en grande el Plan de estudios, su creación y la conformación de una comisión de revisión en detalle de la estructura curricular de la Carrera de Ing. Comercial.
DICTAMEN DE COMISIÓN ACADÉMICA N° 018/99 DE APROBACIÓN DE LA CARRERA DE ING. COMERCIAL	Dictamen CACD, en el que se señalan los fundamentos de la creación de una nueva carrera, en el que se identificaron el área que requieren las personas para adquirir trabajo, por otro lado, existe dificultad de identificar profesionales con especialidad. Asimismo, se establecen los objetivos de la Carrera de Ing. Comercial, el problema general que resuelve, objeto de la profesión, campos de acción, esferas de actuación, la estructura curricular, así como los contenidos mínimos de cada asignatura.
RESOLUCIÓN DE HONORABLE CONSEJO FACULTATIVO N° 153/99 APROBACIÓN DE LA CARRERA DE ING. COMERCIAL	Aprobación de la Carrera de Ingeniería Comercial estableciendo los objetivos de la Carrera, los fundamentos para su creación, el Ingeniero Comercial y su modelo profesional (Problema general que resuelve, objeto de la profesión, objeto de trabajo, modo de actuación, campos de acción, esferas de actuación y objetivo profesional). Por otra parte se señalan los objetivos educativos e instructivos generales y se define la estructura curricular con el componente curso, sigla y carga horaria que responde a cada nivel. La distribución de asignaturas por disciplinas y cursos y los contenidos mínimos de cada asignatura.
CERTIFICADO DE RECONOCIMIENTO OTORGADO POR EL CEUB A LA CARRERA DE ING. COMERCIAL SNPA 128/06	Certificación de parte del Secretario Nacional de Planificación Académica del Comité Ejecutivo de la Universidad Boliviana, señalando que la Carrera de Ing. Comercial depende de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la USFX y está reconocida por el Sistema de la Universidad Pública Boliviana.

RESOLUCIÓN DE LA RAN AUTORIZACIÓN DE LA CARRERA ING COMERCIAL 001/99	Resolución de creación de nuevas carreras.
RESOLUCIÓN DE CONGRESO NACIONAL DE UNIVERSIDADES 19/99	Resolución de la IV Reunión Académica Nacional, que ha aprobado mediante Resolución N° 001 la creación de nuevas Carreras en diversas Universidades del Sistema. Aprobar la lista oficial de Carreras de la Universidad Boliviana emergente de la Reunión Académica Nacional en la que se encuentra la Carrera de Ingeniería Comercial.
RESOLUCIÓN RECTORAL N° 237/2015 APROBACIÓN DEL PEI USFX 2011- 2015	Resolución mediante la cual se aprueba y dispone la vigencia del Plan Estratégico institucional 2011-2015 de San Francisco Xavier quedando las unidades académicas y administrativas responsabilizadas por el cumplimiento de los objetivos y metas institucionales, contempladas en el instrumento de gestión. Así como la determinación de que en el plazo de 90 días a partir de su difusión, se elaboren los Planes Estratégicos Facultativos, de Carrera y áreas Administrativas, en el marco del Plan Estratégico Institucional 2011-2015.
RESOLUCIÓN RECTORAL N° 756/2015 APROBACIÓN DEL PEI USFX 2016 - 2024	Resolución que aprueba el Plan Estratégico Institucional 2016-2024 y la disposición de su vigencia a partir del mes de enero de 2016, siendo responsables todas las unidades académicas y administrativas de la Universidad por el cumplimiento de los objetivos estratégicos y metas institucionales contempladas en el instrumento de gestión. Por otra parte se determina un plazo de 90 días para la elaboración de Planes de Desarrollo Facultativo y Áreas Administrativas en el marco del Plan Estratégico. Al estar el PEI orientado al logro de resultados, disponer el seguimiento y evaluación anual del cumplimiento de las metas programadas.
RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE CARRERA N° 004/2011 APROBACIÓN DEL PEI CARRERA ING. COMERCIAL 2011-2015	Implica la aprobación del Plan Estratégico Institucional 2011-2015 de la Carrera de Ingeniería Comercial, considerando la existencia del PEI elaborado con la cooperación de la GTZ.
RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE CARRERA N° 007/2016 APROBACIÓN DEL PEI DE LA CARRERA ING.COMERCIAL 2016-2024	Considerando la conformación de una comisión para la elaboración del PEI de la Carrera de Ingeniería Comercial bajo los lineamientos del Plan Estratégico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y concluyendo el trabajo encomendado de la mencionada comisión, y con las facultades del Consejo de Carrera de Ingeniería Comercial se aprueba el Plan Estratégico Institucional 2016-2024 de la Carrera de Ingeniería Comercial, así como la instrucción para la socialización del mismo con la coordinación de docentes, estudiantes y plantel administrativo.
RESOLUCIÓN DE HONORABLE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 059/2004 HOMOLOGACIÓN DE TODOS LOS DOCUMENTOS INSTITUCIONALES APROBADOS EN EL X CONGRESO NACIONAL DE UNIVERSIDADES.	Homologación de todos los documentos institucionales aprobados en el X CONGRESO NACIONAL DE UNIVERSIDADES, para la aplicación en la Universidad San Francisco Xavier, debiendo procederse a un proceso de compatibilización, adecuación y concordancia con la normativa interna.
REGLAMENTO DEL RÉGIMEN DOCENTE	Mediante el reglamento se establecen las funciones, obligaciones y derechos del docente de la Universidad Boliviana, así como normar los procedimientos para su admisión, permanencia, evaluación, promoción, categorización y remoción; esto basado en los principios de libertad de expresión, la defensa de la autonomía y el co-gobierno, la periodicidad de la evaluación, el ingreso por concurso público de méritos y examen de competencia, la cátedra libre, la cátedra paralela y el escalafón docente. Asimismo se reconocen las diferentes categorías de los docentes y los derechos obligaciones que asumen éstos, el escalafón y la carrera docente, están contemplados los traspasos de los docentes, la selección y la admisión docente, la remoción docente, la reincorporación docente a efectos de bonificación por antigüedad y continuidad y por último, las licencias y declaratorias en comisión y las causales sobre las cuales rige.
REGLAMENTO DE RÉGIMEN ESTUDIANTIL	El reglamento estudiantil de la Universidad Boliviana contempla los derechos y las obligaciones de los estudiantes, y tiene por objetivo normar las modalidades de admisión, permanencia, régimen académico y graduación de los mismos. En cuanto a la admisión se establece el procedimiento al cual el estudiante se puede acoger para el ingreso a la Universidad y las modalidades que se establecen. Por su parte, se establecen los derechos y obligaciones de los estudiantes universitarios. En el capítulo IV del régimen académico estudiantil, se establecen las disposiciones en cuanto a la permanencia estudiantil, traspaso, cambio de carrera, suspensión voluntaria de estudios, estudio

	<p>simultáneo y dos carreras y readmisiones. El capítulo V señala la evaluación de los estudiantes de la universidad y las distintas modalidades de evaluación que se adoptarán. El capítulo VI establece los procedimientos de evaluación para medir rendimiento mediante proyectos, prácticas, tareas, autoevaluación, investigaciones, pruebas presenciales, entre otras.</p> <p>El capítulo VII norma la aprobación y las calificaciones conceptuales y numéricas, así como la nota mínima de aprobación.</p> <p>Por último el capítulo VIII señala la modificación de calificaciones y las causales, sobre las cuales se adoptará esta medida, así como su procedimiento. El capítulo IX establece las modalidades de graduación y el respectivo detalle de cada una de las mismas.</p>
RESOLUCIÓN VRCE N° 080/2011	<p>Ratifica los Sistemas de Evaluación Adoptados (SEA) A, B, C, D, E, F, G, H, I, aprobados por Resolución Vicerrectoral N° 03/83, utilizados en la USFX, para asignar una calificación final al estudiante por su rendimiento académico en cada asignatura.</p> <p>Incorpora los sistemas de evaluación J, V y W.</p> <p>Señala que los sistemas de evaluación vigentes, A, B, C, D, E, F, G, J, I se utilizan en la calificación de las asignaturas curriculares de formación básica, de formación específica y del ejercicio profesional, en todas las Carreras de la Universidad tanto a nivel Licenciatura como nivel Técnico Superior.</p> <p>El sistema de evaluación J se aplica en la Carrera de Ingeniería Comercial dependiente de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, específicamente en la asignatura de Seminario II, perteneciente a las modalidades de Graduación de tesis de Grado y Trabajo de Grado.</p>
RESOLUCIÓN HCU N° 010/2011 APROBACIÓN DE LOS SISTEMAS DE EVALUACIÓN ADOPTADOS	<p>Determina la aprobación de la Resolución Vicerrectora N° 080/2011 referido a la ratificación de los sistemas de evaluación adoptados (SEA) A, B, C, D, E, F, G, H, I aprobados por Resolución Vicerrectoral N° 03/2011 adoptados en la USFX.</p>
ACTA DE COMITÉ DE ESTUDIOS N° 03/08	<p>En el Acta, se señala la necesidad de contar con un Reglamento de Graduación actualizado y adecuado al nuevo Plan de Estudios en actual implementación, que de acuerdo a las diferentes sesiones de trabajo por parte de los integrantes del Comité de Estudios en consenso y a primera instancia resuelven aprobar en su estación en grande la propuesta de Reglamento de Graduación en las seis modalidades vigentes: Tesis de grado, Proyecto de Grado, Trabajo Dirigido, Internado, Exámenes de Grado y Graduación por excelencia, además de los reglamentos de las Materias de Seminario I y II.</p>
DICTAMEN DIR. ING COM N° 02/08	<p>El Dictamen emitido señala la aprobación de los documentos inherentes al Reglamento de Graduación de la Carrera de Ingeniería Comercial:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Reglamento de Graduación y sus procedimientos operativos.</li> <li>2.- Reglamento de Seminario I.</li> <li>3.- Reglamento de Seminario II.</li> <li>4.- Sistemas de Referencias Harvard para Trabajos de Investigación.</li> <li>5- Guía para la elaboración y presentación de Trabajos de Investigación en la Modalidad de Proyecto de Grado.</li> <li>6.- Guía para la Elaboración y Presentación de trabajos de Investigación en la Modalidad de Proyecto de Grado.</li> <li>7.- Guía para la Elaboración y presentación de trabajos de Investigación en la Modalidad de Tesis de Grado.</li> </ol>
RESOLUCIÓN N° 21/2009 DE APROBACIÓN DE REGLAMENTO DE MODALIDADES DE GRADUACIÓN	<p>Aprobación del Reglamento de Graduación que contiene 5 capítulos y 71 artículos, el Reglamento de la Asignatura de Seminario I, que contiene 7 Títulos y 33 Artículos y el Reglamento de la Asignatura de Seminario II, que contiene 4 capítulos y 45 Artículos.</p> <p>Así como la disposición de su plena vigencia y cumplimiento de la Resolución.</p>
RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE CARRERA N° 08/2016 DE APROBACIÓN DEL REGLAMENTO INTERNO DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN E INTERACCIÓN DEL GABINETE DE MARKETING Y PUBLICIDAD DE LA CARRERA DE ING. COMERCIAL.	<p>El Consejo de Carrera de Ingeniería Comercial en el marco de sus atribuciones, aprueba el Reglamento de la Unidad de Investigación e Interacción y del Gabinete de Marketing y Publicidad, dependientes de la Carrera de Ingeniería Comercial. Para lo cual se instruyó la socialización e implementación de forma coordinada entre docentes, estudiantes y plantel administrativo.</p> <p>El Reglamento consta de IX capítulos: En el capítulo I de Antecedentes, se señalan elementos de creación y los recursos de financiamiento provenientes para dicho proyecto.</p> <p>En el capítulo II, se establece la dependencia de la Unidad de Investigación e Interacción de la Dirección de Carrera de Ingeniería Comercial así como sus objetivos y principios sobre los cuales rige.</p> <p>En el capítulo III, se detallan los servicios dirigidos a docentes y estudiantes.</p> <p>En el capítulo III se señalan y detallan los servicios ofertados a</p>

	<p>empresas e instituciones.</p> <p>En el capítulo IV se hace referencia sobre el financiamiento y administración de recursos para docentes, materiales y suministros.</p> <p>En el capítulo V se hace referencia al Gabinete de Marketing y Publicidad, responsable y funcionamiento.</p> <p>El capítulo VI hace referencia a los docentes coordinadores y sus funciones.</p> <p>El capítulo VII señala los derechos y obligaciones de los estudiantes becarios de la Unidad de Investigación e Interacción, así como del Gabinete de Marketing y Publicidad.</p> <p>El capítulo VIII señala la participación de docentes y por último el capítulo IV estipula las faltas y sanciones en las que puedan incurrir así como sus sanciones.</p>
REGLAMENTO DE BIBLIOTECA	El Reglamento de biblioteca establece las condiciones de préstamo de libros a domicilio, atención en sala, qué libros pueden prestarse a domicilio, los horarios de atención y por supuesto las sanciones en caso de deterioro, pérdida o fotocopiado de libros.
REGLAMENTO DE GABINETE DE INFORMÁTICA	El Reglamento del Gabinete de Informática establece los fines y objetivos del uso de los equipos de computación, así como su organización, servicios de gabinete, usuarios y sus responsabilidades así como las sanciones que se adoptarán para conductas infractoras.
RESOLUCIÓN VICERRECTORAL N° 30/2005 DE APROBACIÓN DEL REGLAMENTO DE MODALIDAD DE ADMISIÓN	<p>El reglamento contempla las regulaciones que los estudiantes deben cumplir para ser admitidos como alumnos de la Casa Superior de Estudios en concordancia con lo estipulado en el Reglamento del Régimen Estudiantil de la Universidad Boliviana.</p> <p>Reconoce por su parte cinco modalidades de ingreso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Admisión por examen</li> <li>- Admisión directa</li> <li>- Admisión por convenio</li> <li>- Admisión especial</li> <li>- Admisión libre</li> </ul> <p>Y las condiciones de cada una de las admisiones.</p>
RESOLUCIÓN RECTORAL N° 1036/2015 DE APROBACIÓN DEL REGLAMENTO DE EXAMEN DE ADMISIÓN	Establece la aprobación del Reglamento del Examen de Admisión de la USFX gestión 2016 y 1/2016, señalando que se debe establecer respecto al costo de la matrícula tanto para alumnos nacionales como extranjeros.
RESOLUCIÓN RECTORAL N° 1035/2015	Resolución que aprueba el Reglamento de Ingreso Directo a la USFX de Mejores Bachilleres 2016, autorizando el ingreso a la Casa Superior de Estudios a los cinco mejores estudiantes bachilleres de la gestión 2015 que cuenten con un mínimo de ochenta puntos en los últimos cuatro años ininterrumpidos de estudio secundario.
RESOLUCIÓN RECTORAL N° 291/2012 QUE APRUEBAN REGLAMENTOS DE ADMISIÓN DIRECTA A ESTUDIANTES	Dispone la aprobación de la Resolución Vicerrectoral N° 010/2012 en todo su tenor referida a la Admisión Directa.
RESOLUCIÓN RECTORAL N° 1126/2015 QUE APRUEBA EL REGLAMENTO INTERNO PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS CON DISCAPACIDAD	Referida sobre la aprobación del Reglamento Interno para Estudiantes con Discapacidad en sus seis capítulos, veintiséis artículos y sus dos disposiciones finales. Con la finalidad de evitar la deserción académica atribuible a una condición de discapacidad en los estudiantes universitarios, normando el régimen de admisión directa de estudiantes con discapacidad posibilitando su formación profesional.
RESOLUCIÓN VICERRECTORAL N° 97/2013 QUE APRUEBA EL REGLAMENTO DE EXCELENCIA ACADÉMICA O BECA ESTUDIO.	Dispone la aprobación del Reglamento de Excelencia Académica (Beca Estudio) que tiene por objeto regular las bases para establecer reconocimientos que distingan, estimulen y apoyen a los estudiantes que por su aprovechamiento académico merecen tal reconocimiento.
REGLAMENTO GENERAL DE BECAS	<p>Con la finalidad de estimular y prestar asistencia a los estudiantes de situación económica precaria, instituye el régimen de Becas administrado por Bienestar Social Estudiantil, de acuerdo a lo previsto en el Reglamento. Estableciendo el número de becas que responderá a las necesidades de la población regular estudiantil distribuyéndose de forma equitativa hasta el 12% de conformidad a lo dispuesto en la Conferencia Nacional de Universidades.</p> <p>Se establecen las siguientes becas:</p> <p>GRUPO 1 Beca Estudio</p> <p>GRUPO 2 Beca Alimentaria</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beca Ayllus, markas y Guaraníes</li> <li>Beca vivienda</li> </ul> <p>GRUPO 3 Beca Deporte</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beca Cultura</li> </ul> <p>GRUPO 4 Beca Investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beca Interacción: (Urbana, Comunitaria Rural)</li> <li>Beca pasantías</li> </ul> <p>GRUPO 5 Auxiliares de Docencia</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Becas Trabajo</li> </ul>

	<p>GRUPO 6 Internado Prácticas clínicas</p> <p>Siendo éstas intransferibles, personales, irrenunciables, únicas e irrevocables. Estableciendo para cada una las condiciones para su obtención, así como el seguimiento y la duración de las mismas, y las sanciones respectivas para las infracciones que se cometieren.</p>
REGLAMENTO DEL CURSO DE VERANO GESTIÓN 2015	<p>Establecimiento del curso de verano como instancia académica de evaluación del aprendizaje, por el cual el estudiante tiene la oportunidad de nivelar o adelantar asignaturas del plan de estudios de su carrera universitaria.</p> <p>Establece la periodicidad y la organización del mismo, así como el costo de inscripción, evaluación, calificaciones, revisiones de exámenes y el cumplimiento y restricciones.</p>
REGLAMENTO DEL TRIBUNAL DE EXAMENES	<p>En caso de que exista animadversión o manifiesta intención de perjuicio por parte del docente, en el que existieran altercados personales, emisión de perjuicio u otros antecedentes se podrá solicitar la conformación del Tribunal de exámenes a petición de uno o más estudiantes.</p> <p>La conformación será realizada por el Director de Carrera, y veedor el señor Decano y un docente de la asignatura. Se norma su funcionamiento en cuanto a la verificación del examen y los plazos establecidos, así como la elaboración de la prueba y la recepción del examen y la calificación y publicación de notas al respecto.</p>
DICTAMEN CACD Nº 007/02	<p>Para la promulgación de la norma que impera en la necesidad de analizar la situación de estudiantes con record académico óptimo que durante la gestión merecen ser reconocidos por la Casa Superior de Estudios.</p>
MANUAL DE FUNCIONES USFX	<p>Que regula los Cargos Genéricos en las Facultades, así como sus funciones específicas y los requisitos de idoneidad para el mismo.</p> <p>Asimismo se señalan los Cargos Específicos para las Unidades Académicas, señalando también las funciones de los mismos y los requisitos de idoneidad de todas las Unidades Académicas de la USFX.</p>
MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS SUMINISTROS Y ALMACENES	<p>Establece la descripción del proceso, señalando las actividades y los directos responsables de cada actividad, así como el documento respaldatorio sobre el cual se deberá regir su actuar. Establece el diagrama de flujo y los pasos consecutivos para la realización de compra de bienes de consumo para Almacén General, la solicitud de bienes de consumo, Recepción de bienes de consumo, recepción e ingreso de bienes de consumo.</p>
PROYECTO MANUAL Y PROCESOS ADMINISTRATIVOS, SISTEMAINFORMÁTICO DE PLANIFICACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CARGA HORARIA DOCENTE	<p>El Manual de Procesos Administrativos del Sistema de Planificación, seguimiento y control de Carga Horaria Docente está constituido por el conjunto de reglas, formularios y procesos que apoyarán la aplicación del sistema informático diseñado para tal efecto.</p> <p>Se señalan una serie de objetivos dentro de este proceso.</p> <p>Por su parte se detallan los pasos sucesivos para el procedimiento normal para modificaciones de Plan de Estudios</p> <p>El procedimiento para planificación de número de grupos por gestión académica, y los procedimientos excepcionales para modificaciones de grupos posteriormente a la definición inicial.</p> <p>Asimismo señala los procesos de asignación de docentes a materias y grupos en el sistema informático, el procedimiento para altas, bajas o modificaciones al personal docente durante la gestión académica, el procedimiento para baja de docentes del sistema informático. Así como el ingreso de personal al sistema y salida o suspensión temporal de personal del sistema.</p> <p>Por otra parte, se establece el proceso para alta de docentes del sistema informático, así como el procedimiento para ingreso de docentes titulares, procedimiento para ingreso de docentes a contrato a plazo fijo o bien la modificación del estado registro de docentes dentro del sistema informático.</p>
RESOLUCIÓN RECTORAL REGLAMENTO PASAJES Y VIÁTICOS	<p>El reglamento interno de viáticos y pasajes señala el establecimiento de escala de viáticos, categorías y pasajes de los servidores públicos, personal eventual, estudiantes y consultores de línea de la USFX.</p> <p>Establece los aspectos operativos relacionado con los gastos realizados en el exterior como en el interior del Estado, emergente de viajes oficiales en representación de la Universidad.</p> <p>Establece en relación a los viáticos y pasajes la escala de viáticos, categorías de viáticos, autorizaciones de viaje, requisitos, prohibiciones, personal eventual y consultores individuales en línea, procedimiento de autorización de viaje, declaratoria en comisión, viáticos en viajes con retorno en el día, viajes en fin de semana y feriados, viajes mayores a diez días, viajes con patrocinador</p>

	<p>independiente, viajes estudiantiles, autorización extraordinaria, compra de pasajes, categoría de pasajes, roaming o itinerancia internacional y control de vehículos oficiales.</p> <p>Así como los informes y descargos de viaje, el procedimiento, descargos por gastos viaje, plazos de presentación, incumplimiento en la presentación y las sanciones respectivas por incumplimiento.</p>
<p>REGLAMENTO ESPECÍFICO DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS RE-SABS</p>	<p>El establecimiento en la USFX las normas básicas del sistema de administración de bienes y servicios, así como su reglamentación identificando a las unidades y cargos de los servidores públicos responsables de la aplicación y funcionamiento y control aplicada de manera obligatoria por todo el personal y unidades de la USFX.</p> <p>Señalando el subsistema de contrataciones, la elaboración del programa anual de contrataciones así como las diferentes modalidades de contrataciones menores y otras.</p> <p>La modalidad de licitación pública, su proceso las diversas unidades administrativas y las comisiones de calificación.</p> <p>Por su parte se norma también la modalidad de contratación directa de bienes y servicios, estableciendo la unidad administrativa, solicitante, respectivamente.</p> <p>Se establecen los participantes del proceso de contratación y los subsistemas de manejo de bienes, así como los tipos y modalidades de disposición de bienes.</p>
<p>REGLAMENTO PARA LA ENTREGA DE FONDOS DE AVANCE CON CARGA A CUENTA</p>	<p>Se establece la aplicación obligatoria por parte de todos los funcionarios de la USFX, tanto de unidades académicas como administrativas de la USFX en proyectos de infraestructura, ejecutado por administración directa, la responsabilidad de las autoridades académicas y administrativas de cumplir y hacerla cumplir.</p> <p>Para lo cual se señala la previsión, aprobación, revisión y difusión del reglamento.</p> <p>Se divide en 3 capítulos los aspectos generales, la responsabilidad, la administración de fondos en avance con cargo a cuenta y las disposiciones específicas del mismo.</p>

## AREA 2: MISION Y VISIÓN

MISIÓN	VISIÓN
<i>“Formar, por medio de la educación superior de excelencia, profesionales creadores e innovadores, protagonistas del desarrollo competitivo de los procesos económico-comerciales y de estructuras empresariales de alta calidad, en un marco de responsabilidad y ética generadoras del bien común”.</i>	<i>“Ser la carrera líder en Ingeniería Comercial a nivel nacional, mediante el desarrollo de procesos de enseñanza aprendizaje, generación y transferencia de conocimientos que ofrecen soluciones prácticas a las necesidades económicas y sociales afrontando los retos y liderando los cambios del desarrollo empresarial e institucional”.</i>

### • OBJETIVOS DE LA CARRERA

OBJETIVO GENERAL
<i>Formar profesionales ingenieros comerciales con excelencia académica y valores éticos, que proporcionen soluciones a los problemas inherentes a la gestión comercial de las organizaciones empresariales con propuestas estratégicas realistas y sostenibles, con capacidad de adaptarse al cambio en los diferentes escenarios socioeconómicos locales, regionales, nacionales e internacionales.</i>
OBJETIVOS ESPECIFICOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Proporcionar a la actividad empresarial profesionales altamente calificados en la formulación, ejecución y evaluación de modelos comerciales que permitan desarrollar estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial.</i></li> <li>• <i>Cubrir la exigente demanda de profesionales con niveles de especialización elevados, acorde a las circunstancias económicas de alta competitividad en un mundo donde la productividad y los niveles de producción responden a un mercado globalizado.</i></li> <li>• <i>Desarrollar capacidades investigativas y de manejo técnico y eficiente de la información como medios para conocer la realidad social y de la empresa, para la toma de decisiones oportunas y de calidad en la gestión comercial de las organizaciones.</i></li> <li>• <i>Contribuir al desarrollo de conductas ético-morales del estudiante, así como su vocación por las personas, el trabajo en equipo y los roles de liderazgo.</i></li> </ul>

### • ÁREAS ESTRATÉGICAS SEGÚN PEI 2016-2024 ING. COMERCIAL

#### - Área N° 1, Formación profesional de Grado y Posgrado

**Política N° 1.1:** Fortalecer la gestión curricular, para contribuir a una formación integral de calidad con pertinencia social.

**Política N° 1.2:** Optimizar la calidad académica del estudiante de grado.

**Política N° 1.3:** Consolidar los procesos de acreditación de programa de grado y posgrado a nivel nacional e internacional.

**Política N° 1.4:** Asegurar la formación postgradual del personal académico para potenciar la generación del conocimiento

#### - Área N° 2, Investigación Universitaria

**Política N° 2:** Fortalecer la generación, transferencia y difusión de nuevos conocimientos para el desarrollo nacional.

#### - Área N° 3, Interacción Social y Extensión Universitaria

**Política N° 3.1:** Potenciar el relacionamiento de la Carrera con el entorno.

**Política N° 3.2:** Fortalecer el proceso de interacción social y extensión universitaria.

#### - Área N° 4, Gestión Institucional

**Política N° 4.1:** Internacionalizar la Carrera.

**Política N° 4.2:** Implementar un modelo de gestión por resultados y una gestión de la calidad.

**Política N° 4.3:** Fortalecer la gestión financiera, la infraestructura física y el equipamiento para potenciar el desarrollo de la Carrera.

**Política N° 4.4:** Promover una cultura de respeto a los derechos humanos y el medio ambiente

- **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS SEGÚN PEI 2016-2024 ING. COMERCIAL**

- **Área N° 1, Formación profesional de Grado y Posgrado**

<b>GRADO</b>	<p><b>OEI 1.1</b> Desarrollar la Gestión curricular diversificada para la formación integral y flexible con calidad y pertinencia social.</p> <p><b>OEI 1.2</b> Mejorar el rendimiento académico de los estudiantes de grado.</p> <p><b>OEI 1.3</b> Desarrollar procesos de autoevaluación, evaluación y acreditación a nivel nacional e internacional en el grado y el posgrado.</p>
<b>POSGRADO</b>	<p><b>OEI 1.4</b> Formar profesionales en grados de especialidad y maestría con pertinencia social, relacionados con el campo de acción del ingeniero comercial.</p>

- **Área N° 2, Investigación Universitaria**

<b>INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA</b>	<p><b>OEI 2.1</b> Desarrollar procesos de investigación a partir de las demandas regionales y nacionales que sean de impacto y estén en coherencia con los planes de desarrollo.</p> <p><b>OEI 2.2</b> Transferir los resultados de investigación a las empresas, al Estado y la sociedad.</p> <p><b>OEI 2.3</b> Difundir los resultados de investigación para mostrar en la comunidad científica.</p> <p><b>OEI 2.4</b> Fortalecer la estructura organizacional y el proceso de la investigación.</p>
------------------------------------	--

- **Área N° 3, Interacción Social y Extensión Universitaria**

<b>INTERACCIÓN SOCIAL</b>	<p><b>OEI 3.1</b> Fortalecer el relacionamiento de la Carrera con su entorno, buscando una correspondencia entre los productos y los servicios que presta con las necesidades, problemas y demandas de la sociedad.</p> <p><b>OEI 3.2</b> Incorporar la interacción social y extensión universitaria dentro del currículo de la Carrera.</p>
---------------------------	--

- **Área N° 4, Gestión Institucional**

<b>GESTIÓN INSTITUCIONAL</b>	<p><b>OEI 4.1</b> Incentivar la movilidad docente, estudiantil y administrativa para optimizar el aprendizaje institucional, intercambio de buenas prácticas y la ejecución de proyectos con la cooperación internacional en el marco del desarrollo académico, investigativo y la interacción.</p> <p><b>OEI 4.2</b> Fortalecer el desarrollo de la cultura de planificación, control de gestión y evaluación en la Carrera.</p> <p><b>OEI 4.3</b> Propiciar el uso de las tecnologías de información y comunicación para el soporte a los procesos académicos y administrativos, y el desarrollo de la educación virtual.</p> <p><b>OEI 4.4.1</b> Fomentar el respeto a los derechos humanos, equidad de género, y a las personas con capacidades especiales.</p> <p><b>OEI 4.4.2</b> Promover una cultura de gestión ambiental.</p>
------------------------------	--

### AREA 3: PLAN DE ESTUDIOS

- **PERFIL PROFESIONAL**

*“El Ingeniero Comercial es un profesional del área económico empresarial que conoce de manera sólida técnicas e instrumentos de marketing; investiga mercados; planifica, ejecuta, asesora, evalúa y controla los procesos de gestión comercial, en organizaciones empresariales; crea empresas y soluciona los problemas que se susciten en éstas; con responsabilidad, honestidad, creatividad, actitud emprendedora, trabajo en equipo y compromiso con la transformación de la realidad socioeconómica local, regional y nacional”.*

- **OBJETIVOS DEL PLAN DE ESTUDIOS**

<b>OBJETIVO GENERAL DEL PLAN DE ESTUDIOS</b>
<i>Contribuir a que el profesional Ingeniero Comercial adquiera los conocimientos, habilidades y valores, que le permitan desarrollar e implementar estrategias comerciales competitivas para las organizaciones empresariales, con un ángulo mental estratégico, creativo, ético y de responsabilidad profesional.</i>
<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PLAN DE ESTUDIOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar y actualizar los programas analíticos de asignaturas en cada gestión, para posibilitar un proceso de enseñanza aprendizaje en el marco de las nuevas tendencias inherentes a la gestión empresarial y comercial.</li> <li>• Mejorar el grado de integración entre las asignaturas, contribuyendo al desarrollo de actividades de práctica laboral e investigativa a nivel de disciplina y de forma interdisciplinaria.</li> <li>• Coadyuvar al mejoramiento de los métodos de enseñanza aprendizaje empleados en las diferentes asignaturas, que contribuyan además de la generación de conocimientos, habilidades y valores, a la capacidad de autoaprendizaje del profesional ingeniero comercial.</li> </ul>

• **CANTIDAD DE HORAS CONSIGNADAS EN EL PLAN DE ESTUDIOS**

	TIEMPO DE ESTUDIOS	NÚMERO DE MATERIAS	NÚMERO DE HORAS RELOJ	NÚMERO DE HORAS ACADÉMICAS
Parámetro CEUB	4 a 5 años	22 a 36	3375 a 4500	4500 a 6000
Ing. Comercial USFX	4 años	34	4120	5493 (sin horas de investigación independiente realizadas por los estudiantes) 6026 (con horas de investigación independiente realizadas por los estudiantes)

• **ASIGNATURAS AGRUPADAS SEGÚN DISCIPLINAS**

DISCIPLINA ECONÓMICAS	
ECO111	Microeconomía I
ECO211	Microeconomía II
ECO311	Macroeconomía
ECO312	Proyectos
ECO411	Comercio internacional
ECO412	Principios de Econometría
ECO413	Plan de negocios
DISCIPLINA ADMINISTRATIVAS	
ADM131	Administración general
ADM132	Legislación comercial
ADM331	Administración de operaciones
ADM332	Gerencia operativa
DISCIPLINA INVESTIGACIÓN	
INV141	Metodología y Técnicas de investigación
INV241	Investigación de mercados
INV242	Informática aplicada
INV341	Seminario I
INV342	Seminario II
DISCIPLINA FINANZAS	
FIN161	Contabilidad básica
FIN261	Contabilidad de gestión
FIN262	Ingeniería económica
FIN361	Ingeniería financiera
FIN461	Política de precios
DISCIPLINA MARKETING	
COM151	Marketing I
COM251	Marketing II
COM252	Comportamiento del consumidor
COM351	Marketing estratégico
COM352	Comunicaciones integradas de marketing
COM451	Marketing Social y RSE
COM452	Logística y administración de ventas
COM453	Auditoría de marketing
DISCIPLINA MATEMÁTICA	
MAT121	Análisis matemático
MAT122	Matemática Financiera
MAT123	Estadística I
MAT221	Estadística II
MAT222	Álgebra matricial

• **ASIGNATURAS BÁSICAS, BÁSICAS ESPECÍFICAS Y DEL EJERCICIO PROFESIONAL**

ASIGNATURAS BÁSICAS		ASIGNATURAS BÁSICAS ESPECÍFICAS		ASIGNATURAS DEL EJERCICIO DE LA PROFESION	
ASIGNATURAS	AÑO	ASIGNATURAS	AÑO	ASIGNATURAS	AÑO
Administración general	1º Año	Marketing I	1º Año	Comportamiento del consumidor	2º Año
Matemática financiera	1º Año	Microeconomía I	1º Año	Ingeniería económica	2º Año
Legislación comercial y tributaria	1º Año	Microeconomía II	2º Año	Investigación de mercados	2º Año
Contabilidad básica	1º Año	Marketing II	2º Año	Comunicaciones integradas de marketing	3º Año
Metodología y Técnicas de investigación	1º Año	Contabilidad de gestión	2º Año	Marketing estratégico	3º Año
Análisis matemático	1º Año	Macroeconomía	3º Año	Ingeniería financiera	3º Año
Estadística I	1º Año	Gerencia operativa	3º Año	Comercio internacional	4º Año
Estadística II	2º Año	Administración de operaciones	3º Año	Marketing Social y RSE	4º Año
Informática aplicada	2º Año	Proyectos	3º Año	Plan de negocios	4º Año
Algebra matricial	2º Año	Seminario I	3º Año	Auditoría de marketing	4º Año
		Seminario II	4º Año	Política de precios	4º Año
		Principios de Econometría	4º Año	Logística y administración de ventas	4º Año
<b>PORCENTAJE</b>	<b>30%</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>35%</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>35%</b>

• **MODALIDADES DE GRADUACIÓN**

De acuerdo al Artículo N° 1 del Reglamento de Modalidades de Graduación, existen las siguientes modalidades, mismas que se enmarcan en el Reglamento General de Tipos y Modalidades de Graduación de la Universidad Boliviana, aprobado en la III Conferencia Nacional Extraordinaria de Universidades.

- **Tesis de Grado:** Es un trabajo de investigación inédito que cumple con las exigencias de metodología científica a objeto de conocer y dar respuesta a un problema, planteando alternativas aplicables o proponiendo soluciones prácticas y/o teóricas.
- **Proyecto de Grado:** Considerando la naturaleza y el Perfil de la Carrera y el entorno laboral vigente, se establece que el proyecto de grado debe estructurarse bajo el formato y modalidad de un Plan de Negocios. Por tanto, el Plan de Negocios es un trabajo de investigación cuyo propósito es el diseño de una propuesta estratégica y la programación de actividades operativas, de comercialización, financieras, y administrativas para organizaciones públicas o privadas, con la finalidad de establecer su viabilidad y factibilidad desde el punto de vista técnico, económico y financiero.
- **Trabajo Dirigido:** Actividad investigativa con rigor científico, cuyo propósito es la solución de un problema gerencial y/o de comercialización, propuesto por una organización (institución), que se desarrolla bajo el seguimiento de un asesor docente (de la carrera) y un funcionario con formación inherente a la carrera de la institución o empresa con la que se suscribió previamente convenio.
- **Internado:** Es la práctica laboral realizada en instituciones del campo profesional, en la que el estudiante pone a prueba sus conocimientos profesionales por un tiempo mínimo de seis meses de acuerdo a horario a ser convenido, al término del cual el estudiante deberá presentar y defender un informe sobre las actividades desarrolladas, identificando y proponiendo soluciones a un problema determinado.
- **Examen de Grado:** Es la actividad académica, en la cual se efectúa una valoración de la formación académica integral del alumno, a través de pruebas técnicas que tiene carácter problémico, donde se reconocen los conocimientos y habilidades que adquirió en la Carrera.
- **Graduación por Excelencia:** Esta modalidad otorga el grado académico en forma directa, al alumno cuyo rendimiento académico es calificado de excelente durante todo su historial académico curricular.

La aplicación de las distintas modalidades de graduación con excepción de Excelencia Académica, busca promover la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridos durante la Carrera, así como el desarrollo de competencias investigativas.

• **MECANISMOS QUE FACILITAN EL ACCESO A LAS MODALIDADES DE GRADUACIÓN**

**Asignatura Seminario I:** donde los estudiantes realizan la exploración y planificación necesaria, para iniciar una investigación a nivel científico académico, que culmina con la elaboración de un trabajo de investigación en cuarto año bajo las diferentes modalidades de graduación vigentes en la Carrera.

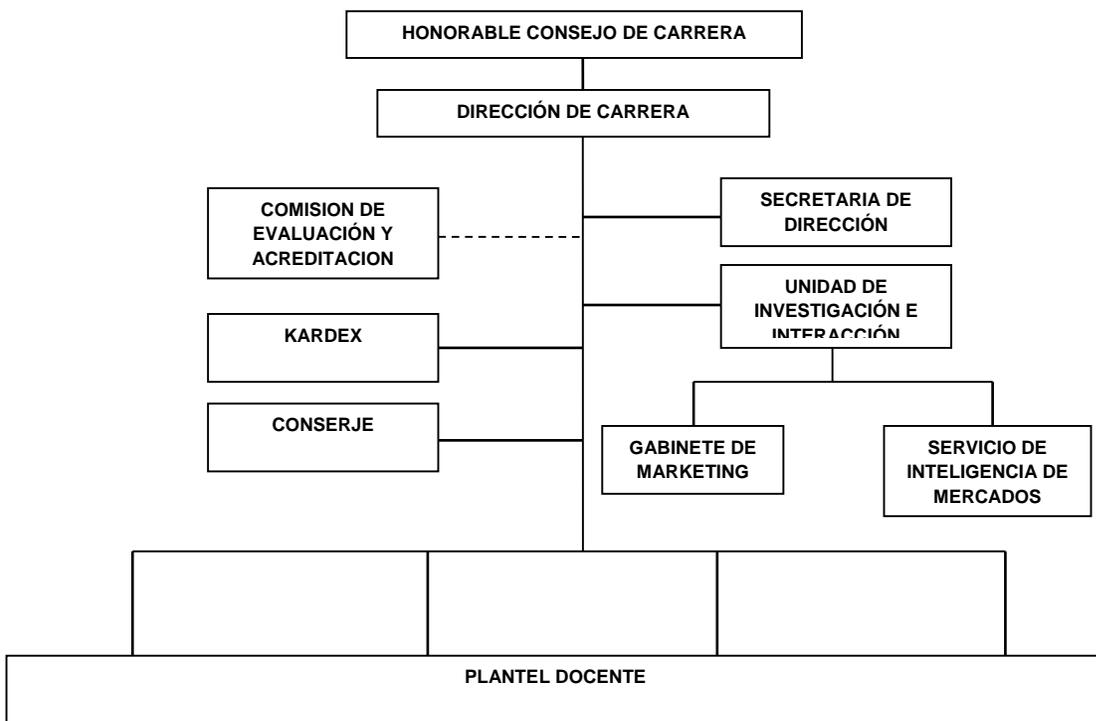
**Asignatura de Seminario II:** de carácter curricular e integradora en la formación del profesional ingeniero comercial, se constituye en una instancia de tutoría y seguimiento que posibilita la culminación de los trabajos de investigación aprobados previamente en la materia de Seminario I.

Una vez concluida la asignatura de Seminario II, el estudiante tiene la opción de solicitar un **docente tutor**, cuya labor será orientar al estudiante hasta la culminación del trabajo de investigación.

Por otro lado, la Carrera suscribe **convenios** con diferentes instituciones para el desarrollo de internados y trabajos dirigidos, así como se desarrollan trabajos de investigación para que los estudiantes en calidad de becarios de investigación desarrollen sus modalidades de graduación.

**AREA 4: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN ACADÉMICA**

• **ORGANIGRAMA CARRERA**



• **SISTEMA DE REGISTRO Y CERTIFICACIÓN DE CALIFICACIONES**

La Carrera tiene un sistema computarizado denominado E-Docente, que creado por la Dirección de Tecnologías de Información y Comunicación (DTIC), instancia que coordina su funcionamiento con Dirección de Carrera y la oficina de Kardex.

Dicho sistema posibilita que cada docente maneje su propia cuenta, donde están registradas las asignaturas y los grupos que regenta, permitiendo la configuración del sistema de evaluación, cargado del programa analítico respectivo, verificación de los horarios de clases, acceso a listas de estudiantes, cargado de las calificaciones de notas parciales, prácticas, notas finales y notas de segunda instancia.

Las planillas de calificaciones una vez cargadas en el sistema pueden ser impresas de forma directa, contando como mecanismo de seguridad un código de barras único, que además de la firma del docente garantizan la autenticidad de la planilla, misma que se presentará a Kardex.

El responsable de Kardex está imposibilitado de realizar cambio alguno en las calificaciones, puesto que las planillas están autenticadas con su código de barras y firma del docente. En este sentido la labor del responsable de Kardex se circunscribe a la recepción de planillas, seguimiento a la presentación de las mismas por parte de los docentes y transcripción de códigos de barras al sistema para permitir la visualización de las calificaciones por parte de los estudiantes en el sistema.

El Director de Carrera tiene acceso al sistema E-Autorización, que permite autorizar a los docentes la modificación o inclusión de alguna planilla, aspecto que se da en aquellos casos de estudiantes

que rinden sus exámenes fuera de las fechas planificadas. Cabe aclarar, que las autorizaciones que se emiten por parte de Dirección son a petición justificada por parte de los docentes.

El sistema de registro de calificaciones está protegido de acciones maliciosas por un FIREWALL, aspecto que permite indicar que el mismo tiene niveles de seguridad adecuados.

#### • SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN

A nivel Universidad de forma trimestral se realiza un seguimiento a las actividades inscritas en el POA, lo cual es un mecanismo para la aplicación de medidas correctivas en las áreas de gestión, grado, postgrado, investigación, extensión e interacción social.

Como mecanismo de rendición de cuentas a nivel Carrera se realiza una reunión docente donde se presenta un informe de actividades y se hace entrega de un boletín informativo semestral y anual, donde se describen los logros alcanzados por la Unidad Académica en los diferentes procesos sustantivos que desarrolla.

Como mecanismo de evaluación al avance de los programas analíticos de asignatura se realiza el seguimiento trimestral a través del llenado de un formulario, así como la presentación de informes de fin de gestión por parte de los docentes que conforman la Carrera.

#### • PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS PARA TRÁMITES ACADÉMICOS

La Carrera de Ingeniería Comercial cuenta con diagramas de procesos para los siguientes trámites:

- Trámite de cambio de modalidad de graduación
- Trámite de cambio de tema
- Trámite para la emisión de certificado de aprobación
- Trámite para la emisión de certificado de regularidad
- Trámite para la emisión de certificado de notas
- Trámite para la emisión de certificado de conclusión de estudios
- Trámite para convalidaciones entrantes
- Trámite para convalidaciones salientes
- Trámite para solicitud de tutoría
- Trámite para solicitud de tribunal
- Trámite para defensa de modalidad de graduación

Dicho documento se constituye en una referencia para los estudiantes o personas en general que realizan este tipo de trámites, así como para el personal administrativo asignado esta Unidad Académica.

#### • ÓRGANOS DE DECISIÓN DE LA CARRERA

- Asamblea Docente – Estudiantil
- Consejo Facultativo
- Consejo de Carrera

#### • PLANES GLOBALES POR ASIGNATURAS

Los programas analíticos contemplan:

- Identificación
- Justificación
- Objetivos
- Selección y organización de contenidos
- Metodología
- Cronograma
- Criterios de evaluación
- Bibliografía

#### • RESULTADOS E IMPACTO

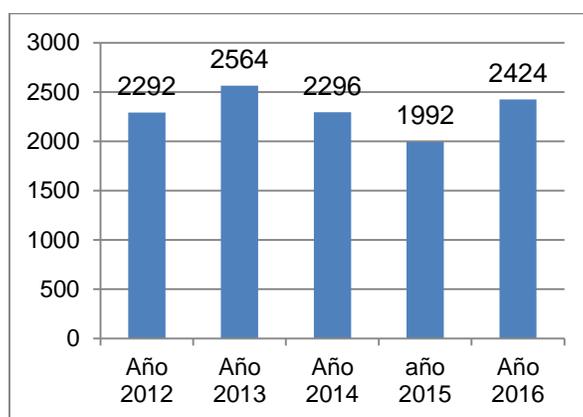
	No. de estudiantes nuevos por años							No. de Titulados						
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
303	336	344	361	395	396	407	336	116	128	134	77	126	65	213

DOCENTES T.C. EQUIVALENTES								No. de Titulados						
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
19.4	20.3	20	19.1	21.4	28.7	24.9	30.3	116	128	134	77	126	65	213

NOTA.- Hasta la gestión 2013 la carga horaria a tiempo completo asignada para los docentes fue de 120 hrs. A partir de la gestión 2014 la carga horaria a tiempo completa asignada a los docentes es de 80 hrs.

## EVOLUCION CARGA HORARIA TOTAL CARRERA

## INGENIERÍA COMERCIAL 2009-2016



- MECANISMOS DE SEGUIMIENTO A TITULADOS**

**Estudio de Seguimiento a los titulados 2007:** Según las encuestas realizadas el 70% de los titulados de la Carrera se encuentran realizando actividades laborales; de lo cuales el 72% se desenvuelven en el sector servicios, 11% en el sector público y sector comercial respectivamente y únicamente el 7% en el sector industrial. Además se determinó que solo el 22,5% de los titulados se encuentran realizando cursos de postgrado.

**Estudio de Seguimiento a los titulados 2014:** En este estudio se estableció que el 59% de las empresas encuestadas contratan profesionales ingenieros comerciales, debiendo aclarar que las mismas pertenecen al sector comercial, industrial y de servicios, estando afiliadas a la CAINCO Chuquisaca. De los profesionales ingenieros comerciales que se desempeñan en las empresas antes descritas, se estableció que el 12,4% cuentan con estudios de postgrado.

**Estudio de Seguimiento a los titulados 2016 (realizado por Res. Consejo de Carrera N° 011/2016):** El 78% de los titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial, actualmente se encuentran desarrollando actividades laborales; en áreas inherentes a su perfil profesional. El 77% de los ingenieros comerciales entrevistados afirman que los conocimientos adquiridos durante su formación profesional son totalmente útiles o útiles. Las áreas que se requieren complementar u optimizar, con para mejorar el desempeño laboral de los ingenieros comerciales, son en orden de importancia: Marketing, Finanzas e Informática aplicada. Por otro lado los entrevistados manifestaron la necesidad de implementar mayor práctica laboral, durante el tiempo de duración de la Carrera. El 62% de los ingenieros comerciales encuestados han desarrollado o se encuentran desarrollando, cursos de posgrado a nivel diplomado, maestría, especialidad o doctorado en áreas relacionadas a su formación profesional y en educación superior.

## AREA 5: DOCENTES

- FORMACIÓN POSGRADUAL DOCENTES GESTION 2016**

GRADO ACADÉMICO	Postgrado en el área del conocimiento	Postgrado en educación superior
Ninguno	11,76%	0.00%
Diplomado	13,24%	73.53%
Especialidad	1,47%	1.47%
Maestría	70,59%	22.06%
Doctorado	2,00%	2.94%
<b>TOTALES</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

- DOCENTES TIEMPO COMPLETO, DOCENTES MEDIO TIEMPO, DOCENTES TIEMPO HORARIO**

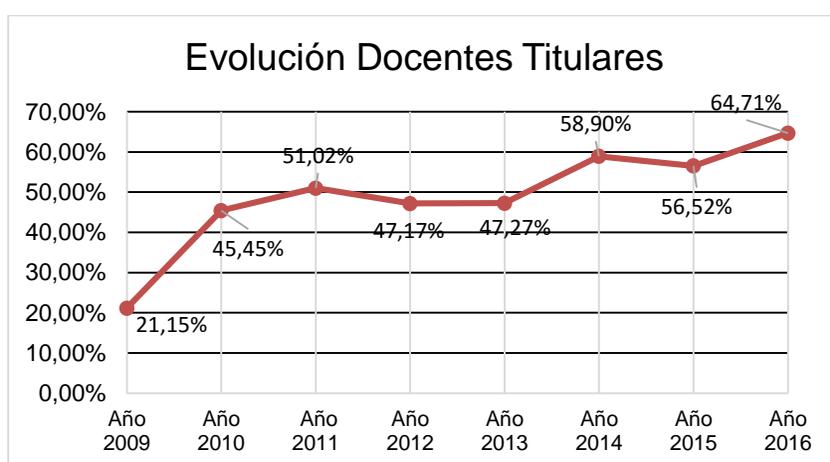
DEDICACIÓN DE HORAS	GESTIÓN 2015		GESTIÓN 2016	
	Nº DE DOCENTES	PORCENTAJE	Nº DE DOCENTES	PORCENTAJE
Tiempo completo	3	4%	4	5,88%
Medio tiempo	13	18,67%	24	35,29%
Tiempo horario	53	77,33%	40	58,83%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>	<b>68</b>	<b>100,00%</b>

- EXPERIENCIA ACADÉMICA Y PROFESIONAL DE LOS DOCENTES**

EXPERIENCIA PROFESIONAL DOCENTE GESTIÓN 2016		
Años	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
De 2 a 3 años	12	17,65
De 4 a 5 años	9	13,24
De 6 a 7 años	6	8,82
De 8 a 9 años	5	7,35
Más de 10 años	36	52,94
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>100,00</b>

EXPERIENCIA ACADÉMICA DOCENTE GESTIÓN 2016		
Años	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
De 1 a 1.9 años	6	8,82
De 2 a 2.9 años	2	2,94
De 3 a 3.9 años	3	4,41
De 4 a 4.9 años	5	7,35
Más de 5 años	52	76,47
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>100,00</b>

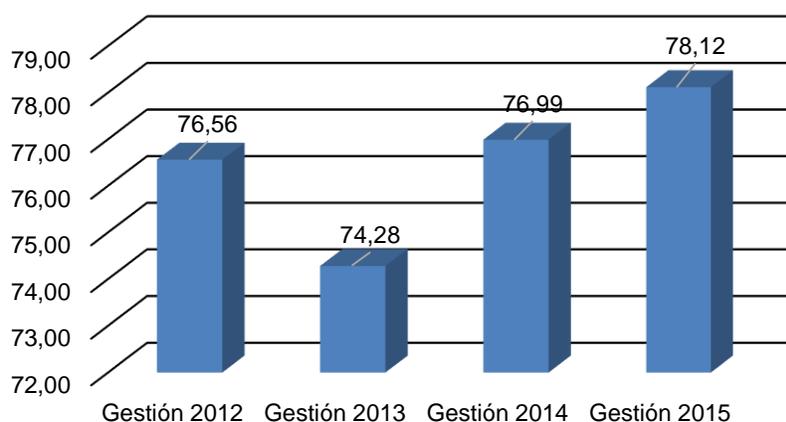
- EVOLUCIÓN DOCENTES TITULARES**



- DOCENTES SEGÚN CATEGORÍA LABORAL**

GESTIÓN	SUPLENTE	CONTRATADOS	CONTINUIDAD	TITULARES	TOTALES
2009	5	22	14	11	<b>52</b>
2010	8	14	8	25	<b>55</b>
2011	4	15	5	25	<b>49</b>
2012	8	7	13	25	<b>53</b>
2013	6	7	16	26	<b>55</b>
2014	3	16	11	43	<b>73</b>
2015	9	10	11	39	<b>69</b>
2016	5	5	14	44	<b>68</b>

- CALIFICACIÓN EVALUACIÓN DOCENTE 2016**



## • CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES DE GESTIÓN, PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

Los docentes colaboran de manera directa en todas las actividades planificadas por la Carrera de Ingeniería Comercial, como miembros de comisiones y siendo parte de proyectos de investigación, extensión e interacción social. El cumplimiento del programa operativo anual, se hace posible por la participación de los docentes.

Entre los resultados más importantes que se lograron con la participación de los docentes, se tienen en la gestión 2015 y 2016 los siguientes:

- Cumplimiento de los calendarios académicos.
- Rediseño e implementación del plan de estudios de la Carrera.
- Elaboración del PEI 2016-2024 de la Carrera de Ingeniería Comercial.
- Plan de Fortalecimiento de las Actividades de Investigación y Extensión de la Carrera de Ingeniería Comercial.
- Autoevaluación Ingeniería Comercial 2015.
- Realización del II Congreso Nacional de Carrera de Ingeniería Comercial.
- Consolidación de la Unidad de Investigación e Interacción, SEDIM y Gabinete de Marketing.
- Realización del Programa de Radio Planeta Negocios.
- Elaboración de las guías para el desarrollo de trabajos de investigación en las diferentes modalidades de graduación.
- Definición de líneas de investigación para la Carrera de Ingeniería Comercial.
- Participación en actividades feriales (Amaranto, Profesiográfica, Ciencia y Tecnología, Emprendimientos)
- 8 Proyectos de investigación presentados a la DICYT el 2015 y 9 proyectos de investigación presentados a la DICYT el 2016.
- Lanzamiento de la Maestría en Gestión de Marketing.
- Publicación de la Revista Investigación y Negocios.

## AREA 6: ESTUDIANTES

### • ADMISIÓN

**Prueba de Suficiencia Académica:** La Carrera de Ingeniería Comercial realiza anualmente pruebas de suficiencia académica en las áreas de Matemáticas (40%), Lenguaje Literatura (30%) y Estudios Sociales (30%), las mismas que consisten en una prueba única diferenciada por áreas de conocimiento con materias y ponderaciones específicas.

Entre otras modalidades de admisión se tienen:

- Mejores alumnos
- Mérito deportivo
- Admisión especial
- Carrera simultánea
- Cambio de carrera
- Traspaso de universidad

### • EVOLUCIÓN DE ESTUDIANTES ADMITIDOS A LA CARRERA

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Postulantes	456	477	434	537	593	669	639	739
Admitidos	303	336	344	361	395	396	407	336

### • EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL, SEGÚN SEXO

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mujeres	728	777	821	914	980	1035	1029	1008
Hombres	678	713	765	767	812	862	865	846
<b>Total</b>	<b>1406</b>	<b>1490</b>	<b>1586</b>	<b>1681</b>	<b>1792</b>	<b>1897</b>	<b>1894</b>	<b>1854</b>

### • SISTEMA DE EVALUACIÓN DE APRENDIZAJE

Desde la gestión 2016, la Carrera de Ingeniería Comercial adopta los siguientes sistemas:

CODIGO SEA	PRUEBAS PARCIALES	PRUEBAS DE LABORATORIO	PRÁCTICAS Y REPASOS	PRUEBA FINAL
<b>B</b>	35	0	25	40
<b>E</b>	35	0	35	30
<b>J</b>	33	0	33	34
<b>V</b>	50	0	0	50

- El sistema B se aplicará en asignaturas con mayor componente teórico.
- El sistema E se aplicará en asignaturas con mayor componente práctico.
- El sistema J se aplicará exclusivamente en las asignaturas de Seminario de Grado I y II respectivamente.
- El sistema V se aplicará únicamente en curso de verano.

#### • CRITERIOS DE PERMANENCIA

El Estatuto Orgánico de la USFX en su Capítulo III, referido a CONDICIONES DE PERMANENCIA plantea lineamientos generales sobre los criterios de permanencia, no especificando el número de años que los estudiantes tienen como límite para permanecer en una Carrera Universitaria.

- **Artículo 114.** En la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca la enseñanza será impartida en periodos lectivos semestrales y periodos académicos anuales, de acuerdo a las modalidades de sus diferentes unidades.
- **Artículo 115.** La asistencia es libre, mientras el H. Consejo Universitario no determine lo contrario. Dentro de este marco, los estudiantes regulares deben cumplir las actividades académicas a que se refieren sus programas de estudio. Un reglamento especial normará lo concerniente a esas actividades.
- **Artículo 116.** Los estudiantes regulares tienen opción a un solo cambio de carrera durante un año académico, previo el cumplimiento de los respectivos requisitos reglamentarios.
- **Artículo 117.** Los traspasos de los estudiantes regulares de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca a las demás del sistema o viceversa, se harán de conformidad a la reglamentación respectiva y en los períodos expresamente señalados para el efecto. Se admitirá sólo un traspaso en cada año académico, por estudiante.
- **Artículo 118.** El traspaso de matrícula de estudiantes provenientes de universidades extranjeras a la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, se hará de acuerdo a lo estipulado en los convenios vigentes o por convalidación de materia o asignaturas vencidas en la universidad de origen y con sujeción a los reglamentos que rigen la materia.

#### • GRADUACIÓN

Modalidades	No. de Titulados							Mecanismos y Facilidades
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Tesis	39	40	39	23	29	15	45	Incorporación de las Asignaturas de Seminario I y II.
Proyecto de Grado	16	30	39	23	63	37	123	
Trabajo Dirigido	6	10	11	5	3	0	17	Designación de tutores.
Internado	34	41	32	10	16	2	19	Establecimiento de convenios con instituciones y empresas privadas.
Examen de Grado	2	2	0	2	2	1	4	
Excelencia Académica	19	5	13	14	13	10	5	Apoyo de los docentes de la Unidad de investigación e Interacción de la Carrera.

#### • EVOLUCIÓN DE LA ATENCIÓN EN EL SERVICIO DE BIENESTAR ESTUDIANTIL

Servicios	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Farmacia	**	1286	1307	1677	1609	1544	1319
Cirugía	**	42	35	110	91	92	45
Odontología	**	329	317	457	346	405	330
Ginecología	**	71	79	93	151	123	106
Otras especialidades	**	844	876	1017	1021	924	838

\*\* Durante la gestión 2009, la Universidad San Francisco Xavier no tenía a disposición el seguro de salud estudiantil.

- **EVOLUCIÓN DE LAS BECAS A LAS QUE ACCEDEN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA**

Becas	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Alimentaria	80	71	50	48	40	66	58
Auxiliares de Docencia	7	6	11	9	13	14	11
Banda Sinfónica	2	1	0	2	0	0	0
Cultura	1	1	1	2	3	2	4
Deporte	10	9	3	13	6	0	0
Estudio	2	0	1	1	2	4	4
Interacción Comunitaria Urbana	6	9	2	15	17	8	19
Internado otras Carreras	50	38	17	19	20	26	19
Investigación	7	6	3	0	12	14	19
Secretarías permanentes	0	1	1	2	5	5	5
Vivienda	3	2	0	0	0	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>168</b>	<b>144</b>	<b>89</b>	<b>111</b>	<b>118</b>	<b>140</b>	<b>143</b>

## AREA 7: INVESTIGACIÓN E INTERACCIÓN SOCIAL

- **LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN DE LA USFX**

Existen líneas de investigación, definidas dentro de la carrera de Ingeniería Comercial las cuales fueron definidas en líneas genéricas que van en relación al ejercicio profesional, y en tres sectores principales como ser: Producción, Servicios y Comercio que a continuación se detallan:

- **Sector producción:** Sector enfocado para el desarrollo de investigaciones direccionadas al análisis de los factores de la producción, gestión financiera para los emprendimientos, la innovación y diversificación productiva y el fortalecimiento al sector productivo como asistencia técnica entre otros que les permita el desarrollo de las mismas.
- **Sector comercio:** Sector que orienta temáticas relacionadas con el comercio doméstico como ser análisis del mercado interno y desarrollo tecnológico para el comercio, el comercio formal e informal siendo un sector con necesidades latentes para desarrollarse y establecerse como empresa y la gestión del conocimiento para la comercialización; por otra parte se establecen lineamientos para el comercio internacional como ser la calidad y normativa de las exportaciones y el acceso a mercados externos.
- **Sector servicios:** Que se avoca a estudios relacionados a la gestión de calidad del servicio, el flujo de información en empresas de servicios, gestión de servicios financieros, educativos, turísticos, transporte, comunicación y salud.

- **LÍNEAS DE DESARROLLO CIENTÍFICO**

Actualmente la Carrera de Ingeniería Comercial desarrolla sus procesos de investigación en el marco de los Lineamientos del Plan Estratégico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales 2016-2024 y el Plan Estratégico Institucional de la Carrera de Ingeniería Comercial 2016-2024.

En el marco del Plan de Mejoramiento de la Carrera de Ingeniería Comercial aprobado por Resolución de consejo de Carrera N° 005/2015, se establece la necesidad de fortalecer las actividades de investigación y de extensión en la Carrera de Ingeniería Comercial. En este sentido se ha elaborado el **Plan de fortalecimiento de las actividades de investigación y extensión de la Carrera de Ingeniería Comercial, para el periodo 2016-2020**, aprobado por Resolución de Consejo de Carrera N° 09/2016.

Las políticas de investigación se definen en el Plan de fortalecimiento de las actividades de investigación y extensión de la Carrera de Ingeniería Comercial para el periodo 2016-2020, que entre sus lineamientos estratégicos contemplan:

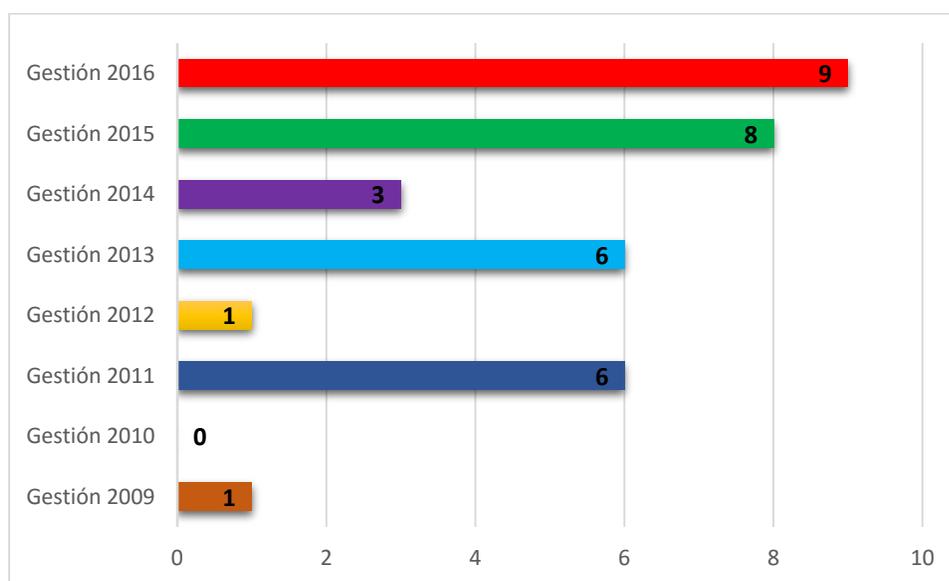
- Dinamización.
- Soporte y apoyo administrativo.
- Relacionamiento.
- Generación conocimiento científico.
- Difusión y transferencia de resultados.

• **LÍNEAS DE INTERACCIÓN SOCIAL**

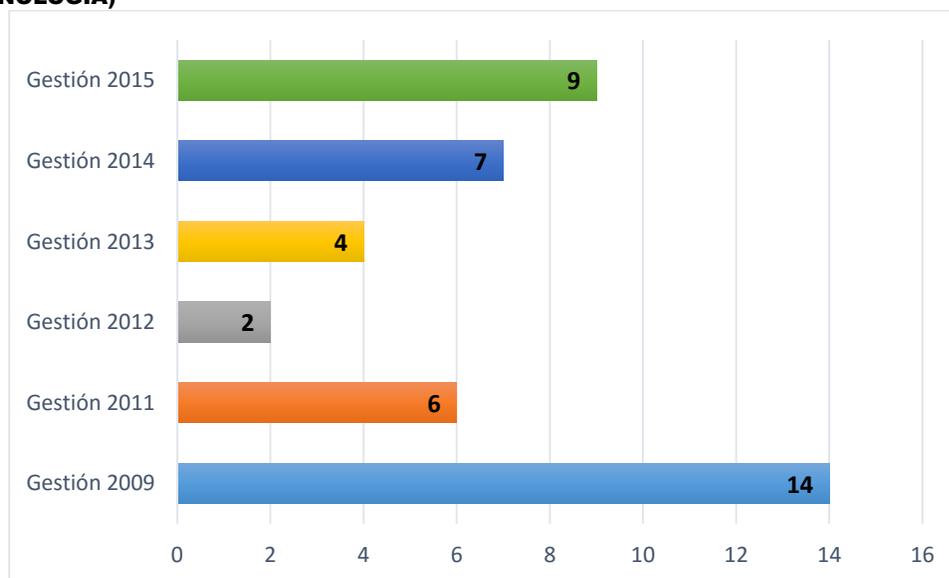
La Carrera desarrolla sus actividades de interacción en el marco de su Plan Estratégico Institucional 2016-2024 y del Plan de fortalecimiento de las actividades de investigación e interacción de la Carrera de Ingeniería Comercial para el periodo 2016-2020.

La interacción y extensión universitaria en la Carrera de Ingeniería Comercial es concebida desde el enfoque del desarrollo integral, que considera a la interacción y extensión desde una universidad democrática, crítica y creativa, que parte del concepto de democratización del saber y asume la función social de contribuir a una mejor calidad de vida de la sociedad, desde un dialogo interactivo y multisectorial con los diferentes actores involucrados en la relación. La extensión desde esta perspectiva no solo aporta al crecimiento cultural, sino también a la transformación social y económica, mediante la transferencia de conocimiento científico.

• **PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN REALIZADOS EN LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN Y PRESENTADOS A LA FERIA Y DE CIENCIA Y TECNOLOGIA USFX**



• **PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN REALIZADOS EN LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN (NO PRESENTADOS A LAS JORNADAS Y FERIA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA)**



• **POLÍTICAS DE INTERACCIÓN SOCIAL**

De acuerdo al PEI 2011-2015 de la Carrera de Ing. Comercial se definieron las siguientes políticas:

**Política Nº 1:** Coordinación, articulación y concurrencia interinstitucional, para el desarrollo de proyectos estratégicos, en el marco de la interacción social universitaria.

**OEI 3.1.1.** Programa de interacción diseñado y anualmente, por lo menos 2 proyectos estratégicos de interacción social elaborados y ejecutados, en coordinación con instituciones de desarrollo y con la participación efectiva de docentes y estudiantes.

La Carrera de Ingeniería Comercial cuenta con tres programas de extensión e interacción social los cuales tienen la finalidad de propiciar la práctica laboral de los estudiantes, proporcionar servicios al entorno socioeconómico y aportar con información para la toma de decisiones a empresas e instituciones locales o departamentales.

De acuerdo al PEI 2016-2024 de la Carrera de Ing. Comercial se definen las siguientes políticas:

<b>INVESTIGACIÓN</b>	<b>Política 2.</b> Fortalecer la generación, transferencia y difusión de nuevos conocimientos para el desarrollo nacional.
	<b>OEI 2.1</b> Desarrollar procesos de investigación a partir de las demandas regionales y nacionales que sean de impacto y estén en coherencia con los planes de desarrollo. <b>OEI 2.2</b> Transferir los resultados de investigación a las empresas, al Estado y la sociedad. <b>OEI 2.3</b> Difundir los resultados de investigación para mostrar en la comunidad científica. <b>OEI 2.4</b> Fortalecer la estructura organizacional y el proceso de la investigación.
<b>INTERACCIÓN SOCIAL</b>	<b>Política N° 3.1:</b> Potenciar el relacionamiento de la Carrera con el entorno. <b>Política N° 3.2:</b> Fortalecer el proceso de interacción social y extensión universitaria.
	<b>OEI 3.1</b> Fortalecer el relacionamiento de la Carrera con su entorno, buscando una correspondencia entre los productos y los servicios que presta con las necesidades, problemas y demandas de la sociedad. <b>OEI 3.2</b> Incorporar la interacción social y extensión universitaria dentro del currículo de la Carrera.

**• PROGRAMAS DE INTERACCION**

PROGRAMA	OBJETIVO	RESULTADOS
Servicio de Inteligencia de Mercados	Brindar servicios especializados en inteligencia de mercados y gestión empresarial, para impulsar negocios rentables y sostenibles, que mejoren la calidad de vida de las familias que los componen.	Organizaciones productivas con información de inteligencia de mercados. Estudiantes con competencias investigativas. Docentes con espacios para realizar actividades investigativas.
Gabinete de Marketing y Publicidad	Contribuir a la competitividad y consolidación de organizaciones productivas de la ciudad de Sucre a través de la elaboración de programas de marketing y/o estrategias publicitarias pertinentes a sus necesidades con precios accesibles y justos.	Empresas con apoyo y asesoramiento en el área de marketing y publicidad. Estudiantes capacitados en el área de marketing y publicidad. Materiales grafico publicitarios desarrollados.
Programa de radio "Planeta Negocios"	Contribuir a la formación de competencias profesionales y comunicativas en los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la USFX, mediante el desarrollo de un programa radial especializado en temáticas del área empresarial y de marketing, a ser difundido en Radio Universitaria.	Programas radiales emitidos. Estudiantes capacitados en elaboración de contenidos radiales, edición y dirección de programas de radio. Docentes, estudiantes y sociedad en general, con información en temática empresarial.

**• OTRAS ACTIVIDADES DE INTERACCION**

	ACTIVIDAD	RESULTADOS
<b>GESTIÓN 2009</b>	Feria del queso y la manzana. FEXPO SUCRE.	Estudiantes participantes en actividades de apoyo a expositores y recolección de información. Expositores beneficiados con actividades de apoyo.
	Feria Profesiográfica	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera.
	Feria Inicia Negocios	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al

		emprendedurismo.
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Curso de SPSS Curso de Diseño Gráfico	Estudiantes capacitados.
<b>GESTIÓN 2010</b>	Feria del queso y la manzana. FEXPO SUCRE Feria Nacional Vitivinícola (Camargo-Chuquisaca).	Estudiantes participantes en actividades de apoyo a expositores y recolección de información. Expositores beneficiados con actividades de apoyo.
	Feria Inicia Negocios	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al emprendedurismo.
	Feria Profesiográfica	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera.
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Curso de SPSS Curso de Diseño Gráfico	Estudiantes capacitados.
<b>GESTIÓN 2011</b>	Feria del queso y la manzana. FEXPO SUCRE Feria de Camélidos	Estudiantes participantes en actividades de apoyo a expositores y recolección de información. Expositores beneficiados con actividades de apoyo.
	Feria Profesiográfica	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera.
	Feria Inicia Negocios	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al emprendedurismo.
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Curso de SPSS Curso de Diseño Gráfico	Estudiantes capacitados.
<b>GESTIÓN 2012</b>	Feria del queso y la manzana. FEXPO SUCRE	Estudiantes participantes en actividades de apoyo a expositores y recolección de información. Expositores beneficiados con actividades de apoyo.
	Feria Inicia Negocios	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al emprendedurismo.
	Feria Profesiográfica	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Curso de SPSS Curso de Diseño Gráfico	Estudiantes capacitados.
<b>GESTIÓN 2013</b>	Feria facultativa de emprendedores.	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al emprendedurismo.
	Feria Profesiográfica	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Feria Hortofrutícola Feria Nacional Vitivinícola FENAVIT.(Levantamiento de información Comercial y rueda de Negocios)	Estudiantes participantes en actividades de apoyo a expositores y recolección de información. Expositores beneficiados con actividades de apoyo.
	Actividades Feriales EXPOCRUZ.	Estudiantes involucrados en proceso de recolección de información, sobre la organización de la EXPOCRUZ
	Curso de SPSS Curso de Diseño Gráfico	Estudiantes capacitados.
<b>GESTION 2014</b>	Feria facultativa de emprendedores.	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al emprendedurismo.
	Feria Profesiográfica	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera.
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Actividades Feriales FEICOBOL.	Estudiantes involucrados en proceso de recolección de información, sobre la organización de la FEICOBOL
	Curso de SPSS	Estudiantes capacitados.

	Curso de Diseño Gráfico	
GESTIÓN 2015	Capacitación a Mujeres emprendedoras con la fundación Fautapo.	Mujeres emprendedoras capacitadas y con apoyo en la elaboración de propuestas de mejora.
	2º Congreso Nacional de Ingeniería Comercial (organizadores)	Estudiantes capacitados. Expositores nacionales visitantes en la Carrera.
	Feria AEMA Aprender a Emprender en el medio Ambiente.	Estudiantes de tercer año capacitadores de emprendimientos de escolares. Estudiantes de escuela participantes. Toneladas de botellas PET recolectadas
	Participación en la primera encuesta nacional de servicios financieros ASFI	Estudiantes capacitados y participes de trabajo de campo
	Feria Profesiográfica.	Estudiantes participantes en actividades de difusión de las actividades de la Carrera
	Feria de Ciencia y tecnología.	Estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Participación en el simposio internacional "El amaranto el alimento del futuro.	Docentes expositores. Unidades productivas capacitadas
	Feria facultativa de emprendedores.	Planes de negocios propuestos. Estudiantes implicados en actividades referidas al emprendedurismo.
	Capacitación y participación en las jornadas de la cámara de exportadores CADEX.	Estudiantes capacitados y participantes en jornada.
	Presentación de investigaciones en las III Jornadas de Investigasur.	Docentes y estudiantes participantes en actividades de difusión científica.
	Investigaciones realizadas a través del Servicio de Inteligencia de Mercados SEDIM.	Informes de investigación
	Programa radial Planeta Negocios.	Programas radiales emitidos Sociedad con información sobre temática empresarial y económica.
	Taller de elaboración de programas de asignatura y didáctica. (Dirigido a docentes) Taller de Comportamiento del consumidor. Capacitación a alumnos de 3ero y 4to de la Carrera con FAUTAPO en el programa de Mujeres Emprendedoras. Curso de diseño gráfico (Grupos: nocturno, diurno e intensivo) Curso de Marketing político y de servicios. Curso de Introducción al PASW 22.0, dirigido a los estudiantes de 3er año.	Estudiantes capacitados. Docentes capacitados
GESTIÓN 2016	Taller de líneas de investigación con diferentes actores del entorno socioeconómico.	Documento de líneas de investigación elaborado. Recolección de demandas del sector empresarial e institucional.
	Carta de intenciones con la Secretaria de Desarrollo Económico del Gobierno Autónomo Municipal de Sucre y Servicio de Inteligencia de Mercados (SEDIM) de la Carrera de Ingeniería Comercial.	Definición de acciones en común a desarrollar entre el SEDIM y el Gobierno Municipal de Sucre
	Firma de convenio Consejo Departamental de Competitividad C.D.C. con el Servicio de Inteligencia de Mercados con el traspaso del software de monitoreo de mercado.	Software de inteligencia de negocios bajo tuición de la Carrera de Ingeniería Comercial
	Lanzamiento de la 2da. Temporada del programa de Radio Planeta Negocios en 94.00 FM, Radio Universitaria.	Programas radiales emitidos Sociedad con información sobre temática empresarial y económica.
	Curso de Marketing Móvil y Growth Hacking. Curso de Motivación Empresarial y Branding. Conferencia Magistral de Marketing Intercultural. Curso de Marketing Social y Responsabilidad Social Empresarial. Curso de programa de asentamiento bibliográfico Zotero.	Estudiantes capacitados. Docentes capacitados

• **CONVENIOS**

AÑO	CONV. SECTOR SOCIAL	CONV. SECTOR EMPRESARIAL Y PRODUCTIVO
2009	9	45
2010	11	17
2011	2	-
2012	5	17
2013	5	20
2014	4	11
2015	7	8
2016	4	25
<b>TOTAL</b>	<b>46</b>	<b>143</b>

• **INVESTIGACIONES PUBLICADAS**

MEDIOS DE DIFUSIÓN	EDICIÓN / FECHA	NÚMERO DE TRABAJOS PUBLICADOS
REVISTA "CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN"	REV. CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN(03/2007)	2
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL1 (04/2007)	4
REVISTA "CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN"	REV. CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN(03/2008)	2
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 2 (04/2008)	5
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 3 (07/2008)	6
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 4 (10/2008)	14
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 5 (04/2009)	13
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 6 (07/2009)	6
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 7 (11/2009)	13
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 8 (06/2011)	11
COMPENDIO DE DOCUMENTOS USFX-FAUTAPO	COMP. DE DOCUMENTOS EDICIÓN 1 (11/2011)	1
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 9 (10/2013)	6
BOLETIN ING. COMERCIAL EN LA ACTUALIDAD	PUBLICACIÓN ING. COM. 2013	1
REVISTA "SURGIENDO"	REV. SURGIENDO VOL 2 (2013)	2
PERIÓDICO CORREO DEL SUR	CORREO DEL SUR (05/2014)	1
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 10 (10/2014)	5
REVISTA "CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN"	REV. CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN(06/2015)	1
REVISTA "INVESTIGACION Y NEGOCIOS"	REV. INVESTIGACIÓN Y NEGOCIOS VOL 11 (10/2015)	12
REVISTA "DOCUMENTOS"	REV. DOCUMENTOS N° 3 (11/2015)	1
REVISTA "DOCUMENTOS"	REV. DOCUMENTOS N° 4 (12/2015)	1
REVISTA "DOCUMENTOS"	REV. DOCUMENTOS N° 5 (05/2016)	2
PERIÓDICO CORREO DEL SUR	CORREO DEL SUR (01/2016)	2

Se tienen los siguientes libros publicados, como producto de actividades investigativas:

- Universidad y sociedad: Una agenda de investigación.
- Movimientos regionales discurso e ideología e identidad
- Soy mujer, soy indígena, soy empresaria.
- Migración, remesas y pobreza.

Se debe indicar que desde la gestión 2015, se publican artículos de opinión elaborados por docentes, en el periódico Correo Del Sur, Suplemento Capitales, emitido los días martes.

## AREA 8: RECURSOS EDUCATIVOS

### • BIBLIOGRAFÍA

Gestión	Libros en biblioteca	Tesis	Trabajo Dirigido	Proyecto de Grado	Informe Internado	Revistas Especializadas	Títulos Diferentes
2010	4937	176	88	157	84	2	2306
2011	4937	219	89	180	113	2	2306
2012	5268	262	91	211	148	2	2337
2013	5684	334	93	252	205	2	2425
2014	6062	356	95	300	214	2	2645
2015	6266	402	110	409	241	2	2819

La biblioteca tiene un total de 6.266 libros, de los cuales 1770 son específicamente relacionados con las asignaturas que se imparten en la Carrera, existen 486 títulos diferentes. La Carrera de Ing. Comercial, cuenta con 1804 estudiantes programados, que implica que existen en promedio 3.5 libros por estudiante.

Se establece que existen 14 títulos diferentes para cada una de las 34 asignaturas; durante los últimos seis años se adquirió 128 libros actuales.

Principales suscripciones a revistas especializadas:

- Nueva Economía, semanal, La Paz – Bolivia
- América Económica, mensual, La Paz – Bolivia

A través de las cuentas E-docente y de Acceso universitario, es posible acceder a **bibliotecas virtuales**.

### • EQUIPOS EN LABORATORIOS Y GABINETES

Laboratorios y Gabinetes	Equipamiento
1. GABINETE I	PC 29 Unidades 1 DATA
2. GABINETE II	PC 30 Unidades 1 DATA
3. GABINETE III	PC 39 Unidades 1 DATA
4. GABINETE MARKETING Y SEDIM	PC 41 Unidades Portátiles 1 Unidad 4 DATA 2 ECRAM 1 PIZARRA ELECTR.
5. GABINETE EDUCACIONAL Y RECREATIVO (SOBRE CAFETERIA)	PC 10 Unidades
6. BLOQUE A	PC 4 Unidades 4 DATAS
7. BLOQUE B	PC 6 Unidades 6 DATAS
8. BIBLIOTECA	PC 29 Unidades
9. GABINETE POSTGRADO	PC 50 Unidades

### • EQUIPOS DIDÁCTICOS

Detalle	Unidades
Impresora de alto tráfico Full color	3
Cámaras Profesional Fotográfica -Sony -Nikon	2
Cámaras Filmadora -Sony -Sony	2
Tripo D	5
Cámaras Fotográficas pequeñas	4
Equipos de Diseño I Mac 21 inch, Apple	1
Reporteras	4

Discos Duros Externos	5
Ecran	2
Equipo de sonido -2 parlantes -1 consola	1
Micrófono corbatero	1
tableros	100
televisores	4
data display	3
Reproductores de DVD	2
Datas Aulas	10
Computadoras Aulas	10
Pizarras electrónicas	4

## AREA 9: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

### • DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE ELABORACIÓN Y EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO DEL PROGRAMA

La elaboración del POA y Presupuesto Institucional se realiza en el mes de Agosto de cada gestión de acuerdo a instrucciones emanadas del Ministerio de Economía y Finanzas públicas.

Para la elaboración del POA y Presupuesto Facultativo las Direcciones, el Departamento de Planificación Institucional y División de Presupuestos (USFX), convocan a un taller de capacitación para el llenado de los formularios respectivos en el Programa SPO-SP (Sistema de Programación de Operaciones – Sistema de Presupuesto) asignándose usuarios para el acceso a los responsables de las unidades (Decano, Administrador, Directores de Carrera)

La elaboración del POA y Presupuesto comienzan con el llenado de los Objetivos Institucionales a cargo del Decano de la Facultad y en coordinación con los Directores de Carrera, desglosando las Operaciones o actividades que cada unidad desarrollará durante la gestión (Direcciones de Carrera), cada una de estas operaciones deberá contar o tener inscrito el presupuesto necesario para su ejecución.

Para la incorporación de Presupuesto específicamente en la operación de Gastos de Funcionamiento, se toma como base la ejecución presupuestaria de la gestión anterior o del primer semestre de la gestión en curso. Todo el Presupuesto de gastos inscrito debe tener su equivalente en el formulario de Ingresos que pretende generar la unidad para cubrir los gastos a requerir.

La ejecución del POA y Presupuesto Facultativo se realiza de acuerdo a requerimiento de cada una de las unidades dependiendo de la necesidad o actividad programada.

La evaluación del POA, como tal se efectúa en forma trimestral a través del formulario de "Seguimiento POA" en el programa SPO-SP, el mismo que es llenado por los responsables de cada unidad (Decano, Directores de carrera). Adicionalmente se va llenando la ejecución presupuestaria a detalle en el Programa SUMA a cargo de la unidad de Administración-Contabilidad de la Facultad.

### • PRESUPUESTO EJECUTADO

Gestión	INGRESOS (Bs)		EGRESOS (Bs)	
	Universidad	Carrera	Universidad	Carrera
2009	263.364.978.82	1.401.922.30	262.221.900.47	2.195.543.65
2010	261.137.604.66	252.638.75	242.161.319.73	2.161.688.36
2011	301.735.063.49	372.646.35	256.754.474.56	2.823.618.32
2012	349.388.716.61	339.087.48	261.636.663.36	3.066.129.21
2013	397.832.576.92	358.130.60	326.862.442.63	3.994.158.23
2014	408.662.469.19	336.118.77	388.664.640.86	5.648.289.79
2015	636.422.498.63	499.568.35	417.794.256.77	4.905.439.66

### • COSTOS

Gestión	Egresos (Bs.)	Estudiantes	Egresos por Est. (Bs.)
2009	2.195.543.65	1334	1.645.83
2010	2.161.688.36	1427	1.514.85
2011	2.823.618.32	1526	1.850.34
2012	3.066.129.21	1642	1.867.31
2013	3.994.158.23	1742	2.292.86
2014	5.648.289.79	1788	3.159.00
2015	5.490.738.05	1803	3.045.33

## AREA 10: INFRAESTRUCTURA

### • AULAS

La Carrera cuenta con 10 aulas para uso exclusivo:

- BLOQUE A: A201; A202; A203; A205
- BLOQUE B: B101; B102; B103; B104; B105; B106

### • BIBLIOTECA

La Carrera tiene biblioteca especializada, compartida por las 4 carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, extensión es de:

- **92,69** m<sup>2</sup> destinados para la ubicación de la bibliografía:
- **175,40** m<sup>2</sup> destinados para consulta en sala

La Biblioteca tiene 29 computadoras con acceso a internet y buscador de bibliografía. Se tiene acceso a bibliotecas virtuales.

### • SALAS DE FORMACIÓN ACADÉMICA

Ambientes	m <sup>2</sup>
Gabinete II	62,30
Gabinete III	62,90
Unidad de Investigación - Gabinete de Marketing	136,20
SEDIM	32.73
Gabinete de posgrado	131.38

### • OFICINAS Y ÁREAS DE SERVICIO

Oficinas	m <sup>2</sup>
Dirección de Carrera Ing. Comercial	51.50
Secretaría Carrera Ing. Comercial	16.36
Kardex	28.50

Áreas de servicio	m <sup>2</sup>
Salón Auditorio Facultativo	605.00
Baño Damas bloque "A"	30.20
Baño Varones bloque "A"	25.66
Pequeño depósito bloque "A" (a lado del baño de varones)	4.14
Baño Damas bloque "B"	17.00
Baño Varones bloque "B"	17.00
Cafetería	125.06
Parqueo bloque "A"	379.97
Parqueo bloque "B"	879.29
Jardines	-

Campo deportivos	m <sup>2</sup>
Cancha Polifuncional	1553,76

### • AMBIENTES Y EQUIPOS PARA DOCENTES

Ambientes para docentes	m <sup>2</sup>
Gabinete de Consulta docente	168,52 (con terraza); 125,06 (sin terraza)
Celula de Docentes	72.00
Ambiente de Planillas (Oficina Docentes bloque "B"- Antesala oficina Docentes Bloque "B")	40.63