

ACUERDO DE ACREDITACION N° 1

Carrera de Ingeniería Comercial
Universidad de Viña del Mar

En la 6.a Sesión del Consejo de Acreditación del Área de Administración y Comercio de la Agencia Acreditadora Colegio de Ingenieros de Chile S.A., Acredita CI S.A., de fecha 28 de octubre de 2008, se acordó lo siguiente:

VISTOS:

Lo dispuesto en la Ley 20.129 que establece un Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior; el Reglamento para la Autorización de las agencias de Acreditación de Noviembre de 2007; la autorización de Acredita CI para actuar como Agencia Acreditadora, según Acuerdo de Autorización N° 6 de la Comisión Nacional de Acreditación, CNA; el documento de Normas y Procedimientos para la Acreditación autorizado en ese mismo acto por la CNA; los Criterios de Evaluación para carreras de Ingeniería Comercial; el informe de Autoevaluación presentado por la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar; el informe de pares evaluadores emitido por el Comité que visitó la carrera Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar por encargo de Acredita CI; las observaciones enviadas por la carrera al informe de pares evaluadores y los antecedentes analizados en la sesión N° 6, de fecha 28 de octubre de 2008 del Consejo de Acreditación del Área de Administración y Comercio.

Teniendo Presente:

1. Que la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar se sometió voluntariamente al proceso de acreditación de carreras administrado por esta Agencia.
2. Que dicho proceso cuenta con normas particulares para la acreditación de carreras de Ingeniería Comercial autorizadas por la CNA.
3. Que la Comisión Nacional de Acreditación de Pregrado acreditó a la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar, por un plazo de tres años, según consta en el Acuerdo N° 165 del 11 de enero de 2005.



4. Que el mencionado acuerdo señala que la carrera deberá presentar evidencia de las acciones conducentes a abordar las debilidades identificadas en el proceso de evaluación, particularmente las establecidas en el texto del acuerdo.
5. Que con fecha 15 de Julio de 2008, el rector de la Universidad de Viña del Mar Señor Barham Madaín Ayub presentó la Solicitud de Incorporación al Proceso de Acreditación de la carrera, de acuerdo con las instrucciones impartidas por Acredita CI.
6. Que con fecha 25 de Julio de 2008, el rector de la Universidad de Viña del Mar Señor Barham Madaín Ayub y don Fernando García representante legal de Acredita CI firmaron el Contrato de Prestación de Servicios para la Acreditación de la carrera.
7. Que con fecha 3, 4 y 5 de Septiembre la carrera fue visitada por un comité de pares evaluadores designado en conjunto por la Agencia y la Carrera.
8. Que con fecha 25 de septiembre de 2008 el comité de pares evaluadores emitió un informe que señala las principales fortalezas y debilidades de la carrera, teniendo como parámetros de evaluación los criterios para carreras de Ingeniería Comercial y los propósitos declarados por la misma carrera.
9. Que dicho Informe fue enviado al Señor Piero Moltedo Perfetti, Director de la Escuela de Negocios de la Universidad de Viña del Mar, para su conocimiento.
10. Que por comunicación del 13 de octubre de 2008, la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar comunicó a la Agencia sus comentarios y observaciones respecto del informe elaborado por el comité de pares evaluadores.
11. Que el Consejo de Acreditación del Área de Administración y Comercio de Acredita CI analizó todos los antecedentes anteriormente mencionados en su sesión N° 6 de fecha 28 de octubre de 2008.



CONSIDERANDO

Que la unidad ha efectuado avances en las áreas respecto de las cuales la CNAP formuló observaciones en el proceso de acreditación anterior y presentó la evidencia de acciones específicas destinadas a mejorar las tasas de egreso y de titulación, incorporar aplicación práctica a los contenidos teóricos de los programas de estudio, revisar el Perfil de Egreso y el Plan de Estudio y su implementación.

Que aún subsisten debilidades que la carrera debe superar respecto del proceso de acreditación anterior, en cuanto a generar y mantener vínculos con el medio en el ámbito disciplinario y profesional que le corresponde, con el fin de actualizar el conocimiento que imparte y conocer el estado del arte en dicho ámbito.

Que el resultado del proceso evaluativo de la carrera permite identificar las siguientes fortalezas y debilidades, para cada una de las dimensiones de evaluación:

a) Perfil de Egreso y Resultados

• El perfil de egreso se presenta de manera explícita e incluye en su formulación los contenidos esperados para la formación de un Ingeniero Comercial. Se ajusta a la misión institucional y considera en su formulación la opinión proveniente de la comunidad académica y empresarial. El Perfil de Egreso se revisa periódicamente, sin embargo, en esta revisión no se ha incorporado la opinión de los egresados de la carrera.

- Se observa un Plan de Estudios con una fuerte orientación hacia áreas específicas de Marketing y Finanzas.
- Son insuficientes los esfuerzos existentes para desarrollar las habilidades y capacidades requeridas en los criterios de evaluación para Carreras de Ingeniería Comercial de la CNA.
- A pesar de los esfuerzos desarrollados, los programas y actividades incluidos en el plan de estudios no son totalmente coherentes ni coordinados entre sí.



- No se encontró evidencia de la existencia de mecanismos de control que aseguren la entrega completa de los contenidos programáticos.
- La carrera debe realizar una revisión completa de los contenidos de las asignaturas, de manera de verificar que no exista duplicidad, que ellos estén actualizados y que incluyan más actividades destinadas a potenciar las habilidades y destrezas directivas de los alumnos, con el objeto de mejorar y fortalecer la consistencia entre el Perfil de Egreso, el Plan de Estudios y las Estrategias Pedagógicas.
- Se observan esfuerzos realizados por la carrera para superar una de las debilidades detectadas en la primera acreditación, en cuanto a incorporar aplicaciones prácticas a los contenidos de las asignaturas.
- La carrera cuenta con mecanismos de seguimiento de la progresión de los estudiantes y ha implementado acciones de apoyo, sin embargo deben fortalecerse.
- Los Criterios de Admisión son claros y la Universidad ha incorporado mecanismos para disminuir las tasas de reprobación de las carreras que también se aplican a la carrera en evaluación.
- Hay mecanismos de seguimiento de egresados y se tomaron las medidas necesarias que han acortado el tiempo de egreso y titulación.
- Existe insuficiencia de mecanismos que permitan contar con una opinión significativa de los empleadores respecto del desempeño de los egresados de la carrera.
- Se observan esfuerzos incipientes en materia de extensión y prestación de servicios.
- Los académicos de la carrera de jornada completa y media jornada deben fortalecer y ampliar, a nivel nacional e incluso internacional, su vinculación con el ámbito disciplinario y profesional en concordancia con las metas y objetivos declarados en el Plan Estratégico 2008-2013 de la Escuela de Negocios.

b) Condiciones de operación

“ La estructura organizacional de la unidad es adecuada. Existen mecanismos de participación y comunicación entre los académicos de la unidad.



“ Existe evidencia de la priorización de parte de los Directivos de la unidad por el mejoramiento continuo de la calidad que se tradujo en un Plan Estratégico con objetivos e indicadores definidos. Sin embargo, la unidad debe avanzar sostenidamente en el logro de dichos objetivos, asegurando la implementación de mecanismos de control que apoyen la gestión directiva.

¡ El número de académicos es adecuado. Se espera que los planes de perfeccionamiento y los objetivos comprometidos en el Plan Estratégico de la unidad, permitan apoyar la especialización del joven equipo académico con que cuenta, sin perjuicio que la carrera estudie la posibilidad de incorporar paulatinamente profesores jornada completa o parcial que contribuyan a la coherencia y coordinación de asignaturas.

“ La infraestructura y biblioteca disponibles son suficientes para apoyar el proceso formativo.

c) Capacidad de autorregulación

“ Los propósitos de la carrera están claramente definidos, son concordantes con la misión institucional y son conocidos y compartidos por los miembros de la carrera.

¡ La carrera presenta normativas claras y conocidas por la comunidad.

“ El proceso de autoevaluación se llevó a cabo con responsabilidad y participación de los académicos de la carrera, pero con menos sentido crítico que el esperado en procesos de esta naturaleza. Hubo socialización del mismo e identificación de fortalezas y debilidades, sin embargo existen algunas debilidades que impactan el desarrollo de la carrera que no fueron reconocidas en el informe. En términos de participación, los empleadores, los egresados y los estudiantes no tuvieron un papel relevante.

“ Se formuló un plan de mejoramiento que se hace cargo de los principales problemas detectados por ellos, de manera realista y verificable.

El Consejo de Acreditación de Administración y Comercio de Acredita CI ACUERDA, por la unanimidad de sus miembros presentes:



ACREDITA CI

AGENCIA ACREDITADORA COLEGIO DE INGENIEROS DE CHILE S.A.

Que, conforme a las alternativas de juicio sobre la acreditación, se acredita la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar, impartida en la ciudad de Viña del Mar en jornada diurna, por un plazo de tres años, que culmina el 28 de octubre de 2011.

Que, en el plazo señalado, la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Viña del Mar podrá someterse voluntariamente a un nuevo proceso de acreditación, en cuyo caso serán especialmente consideradas las observaciones y recomendaciones transmitidas por este Consejo. Para tal efecto, se solicita a la carrera que continúe en su esfuerzo por mejorar los aspectos antes señalados, basándose en los objetivos y metas de su Plan Estratégico y realizando acciones concretas para superar las debilidades indicadas, especialmente en lo que se refiere a:

- a) Un programa de revisión del plan de estudios por parte de expertos, académicos y profesionales.
- b) Un programa de perfeccionamiento de Profesores por Hora.
- c) Un plan concreto de acercamiento de la unidad y de la carrera al sector empresarial , y
- d) Un plan paulatino de incorporación de profesores jornada completa o parcial que contribuyan a la coherencia y coordinación de asignaturas.

La carrera deberá presentar el nuevo informe de autoevaluación y la documentación correspondiente al menos 90 días antes del vencimiento de la acreditación.

JAIME DE LA FUENTE SAEZ

Presidente del Consejo de Administración y Comercio

FERNANDO GARCIA CASTRO

Representante Legal Acredita CI S.A.