



PERFIL DE EGRESO

INGENIERÍA COMERCIAL

FAC. DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS

Dirección de Catálogo Curricular
Dirección General de Docencia
Universidad de Las Américas

El presente documento forma parte del Plan de Estudios de las carreras de la Universidad de Las Américas. El Plan de Estudios es una explicitación del proceso formativo universitario, por tanto, en él se describen los conocimientos, habilidades y actitudes que el estudiante debe desarrollar a lo largo de su formación técnica y/o profesional. Los elementos constitutivos del Plan de Estudios se sistematizan a través de los siguientes documentos curriculares:



FICHA RESUMEN PLAN DE ESTUDIOS

La ficha de resumen contiene la identificación básica de cada carrera. En esta se indica facultad, nombre de la carrera, título y/o grado que otorga, régimen de estudios, descripción de asignaturas, decano, director de Escuela y descripción de asignaturas.

PERFIL DE EGRESO

UDLA define el Perfil de Egreso del estudiante como el conjunto integrado de conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores que se espera que el alumno tenga, domine y manifieste luego de haber aprobado todas las asignaturas de la malla curricular de su carrera e instancias evaluativas finales que son condición para su egreso y titulación, y que le permitirán un desempeño profesional o técnico competente.

MATRIZ DE TRIBUTACIÓN

La Matriz de Tributación es una tabla de doble entrada que relaciona las asignaturas de las Malla Curricular con los Resultados de Aprendizaje declarados en el Perfil de Egreso.

MALLA CURRICULAR

La Malla Curricular de cada carrera corresponde a la representación gráfica de la distribución de los ciclos formativos, ámbitos de formación y las asignaturas contempladas en el Plan de Estudios.

PROGRAMA DE ASIGNATURA

El Programa de Asignatura es un instrumento curricular dirigido a profesores, ayudantes y alumnos. Brinda orientaciones específicas para implementar cada asignatura de una carrera dentro y fuera de la sala de clases. Se organiza en torno a resultados de aprendizaje, conocimientos, experiencias de aprendizaje, métodos y estrategias de enseñanza y aprendizaje, tareas de evaluación, instrumentos de evaluación e indicadores de logro.

DOCUMENTACIÓN DE PRÁCTICAS

En esta sección se integra la documentación vinculada a los procesos de práctica de cada carrera. Se incluyen instructivos y reglamentos que rigen la o las prácticas realizadas por los estudiantes de la carrera.

DOCUMENTACIÓN DE TÍTULOS Y GRADOS

En esta sección se presenta la documentación vinculada a los procesos de graduación y titulación de los estudiantes de la carrera. Primero, se integra el Reglamento de Graduación y Titulación institucional y, luego, el reglamento u orientaciones específicas de la carrera.

LORENZO REYES BOZO

Decano Fac. de Ingeniería y Negocios

HERNAN ROMAN GONZALEZ

Director de Escuela de Administración y Negocios

Comité Curricular

PEDRO ARELLANO GRAMUNT - EUGENIO BISAMA CASTILLO - NORMA CORREA ACEITUNO - RICARDO DURÁN UMAÑA - PATRICIA ESPARZA SOTO - CECILIA HERRERA CRUZ - JAVIER JIMENEZ CASTILLO - OSCAR PERALTA HADRIC - HERNÁN ROMÁN GONZÁLEZ - MARCELO SANZANA SAAVEDRA - MARCELO TAITO JARA

Fecha de creación perfil de egreso: 202510

Versión: 202610

Santiago, agosto de 2026

Este documento presenta el Perfil de Egreso de INGENIERÍA COMERCIAL de la Universidad de Las Américas.

PERFIL DE EGRESO DE INGENIERÍA COMERCIAL UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

El/la titulado/a de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de Las Américas está capacitado/a para liderar y gestionar organizaciones en entornos dinámicos y globalizados. Posee competencias avanzadas en el diseño, ejecución y control de procesos organizacionales, demostrando liderazgo efectivo y habilidades de motivación en equipos de trabajo multidisciplinarios. Además, aplica herramientas digitales y tecnológicas que le permiten aprender, crear y participar activamente en diversos entornos educativos, laborales y sociales. Su formación incluye conocimientos sólidos en Ciencias de la Administración, Economía, Matemáticas y Estadística, complementados con especializaciones en Teoría Financiera, Marketing, Gestión de Personas y Estrategia Corporativa. Asimismo, cuenta con habilidades para el análisis crítico y la toma de decisiones basadas en evidencia, lo que le permite resolver problemas complejos dentro de las organizaciones de manera efectiva y ética. Durante su formación, el/la estudiante ha desarrollado una actitud resiliente y adaptable, capaz de enfrentar desafíos y cambios con una mentalidad positiva, basada en la evidencia y en la búsqueda continua del aprendizaje y la superación.

Se espera que el/la titulado/a de la carrera de Ingeniería Comercial de UDLA se desempeñe respetando los principios éticos y valores institucionales, como la Ética Profesional, la Responsabilidad Ciudadana y el Compromiso Comunitario, los cuales son fundamentales en su quehacer profesional. Estos valores están estrechamente relacionados con los Sellos Formativos UDLA, que guían el proceso de enseñanza-aprendizaje y contribuyen a la formación de un/a profesional comprometido/a con la excelencia, la equidad, y el desarrollo sostenible de la sociedad. El/la egresado/a aplica un pensamiento reflexivo, metódico y sistemático en su toma de decisiones, siempre buscando contribuir al bienestar de las personas, la protección del medio ambiente y el respeto por los derechos humanos y la diversidad. Su capacidad para integrar conocimientos y herramientas digitales en su práctica diaria refleja una mentalidad crítica e innovadora, orientada hacia la creación de soluciones transformadoras que aborden los desafíos actuales de manera responsable y sostenible.

Los principales campos ocupacionales de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad de las Américas son:

- Organizaciones Nacionales o Internacionales del sector productivo, financiero, servicios, comercio, salud y educación, así como en otras de diversos giros y tamaños.
- Organizaciones y entidades públicas, como Gobierno Central, Municipalidades, Gobiernos Locales, empresas con propiedad del Estado, entre otras.
- Organizaciones sin fines de lucro, tales como Organizaciones no Gubernamentales, Cooperativas, Fundaciones, entre otras.
- Consultoras independientes y asesorías especializadas en diversas áreas de negocios.
- Empresas emergentes, nuevos negocios y emprendimientos personales.

Resultados de aprendizaje institucional genéricos

Al completar el Plan de Estudios, el titulado de INGENIERÍA COMERCIAL será capaz de:

1. Resolver problemas propios de los ámbitos laboral y social, a partir del análisis de evidencias y la evaluación de soluciones efectivas y sostenibles.
2. Evaluar su desempeño y las oportunidades y desafíos de aprendizaje, con el propósito de desarrollar nuevas y mejores habilidades para sobreponerse a los cambios y dificultades en un contexto socioeconómico, político y cultural en permanente transformación.
3. Utilizar habilidades y herramientas digitales para aprender, crear y participar en distintos entornos ya sean estos laborales y/o sociales, desde una perspectiva crítica y ética.
4. Evaluar la validez lógica y empírica de ideas, información y argumentos, con la finalidad de desarrollar procesos de innovación e investigación aplicada a los negocios para la toma de decisiones informadas, generando conocimientos, creaciones y soluciones originales y valiosas, desde una perspectiva reflexiva y crítica, en diversos contextos tanto laborales y/o sociales.
5. Evaluar el uso y adecuación de las estrategias comunicativas de escucha activa, lectura y expresión oral y escrita que permiten transmitir y recibir ideas e información, de manera efectiva, a través de diversos medios y tecnologías en diferentes contextos y audiencias.
6. Construir y sostener relaciones de corresponsabilidad y cooperación mutua con las y los integrantes de un equipo, aportando al cumplimiento de los objetivos formativos, laborales y sociales propuestos.
7. Evaluar la coherencia de sus decisiones y acciones en relación con criterios de sustentabilidad y los principios de derechos humanos, incluyendo la diversidad, la no discriminación y la equidad de género en contextos educativos, laborales y sociales.
8. Actuar de forma íntegra, honesta y responsable en los ámbitos personal, académico, laboral y social, basándose en los principios éticos y las normativas propias de su campo disciplinar.

Resultados de aprendizaje específicos

Al completar el Plan de Estudios, el titulado de INGENIERÍA COMERCIAL será capaz de:

1. Dirigir y liderar organizaciones y equipos de trabajo, con base en fundamentos científicos para enfrentar los desafíos del cambio organizacional.
2. Diseñar, ejecutar y controlar los planes estratégicos y operacionales de una organización, considerando el capital humano, el equipamiento, la tecnología, el tiempo y los recursos financieros.
3. Diseñar y gestionar proyectos en las distintas áreas de la organización, con fundamento en conceptos, modelos y teorías de las ciencias administrativas mediante una visión innovadora que responda a los cambios en el entorno.
4. Administrar los procesos de dirección estratégica y de las áreas financieras, de marketing y de dirección de personas, tanto en contextos de mercado nacional como internacional, alineándose con la estrategia de la organización.
5. Proponer acciones y directrices con fundamento en el análisis del mercado, mediante informes técnicos a nivel directivo.
6. Explicar las causas que originan problemáticas organizacionales, mediante herramientas cuantitativas y descriptivas para ofrecer soluciones efectivas.
7. Proponer soluciones estratégicas y operacionales a las problemáticas asociadas a organizaciones de distinto tamaño, estructura y diversidad sectorial, considerando las diferentes etapas del ciclo de vida de la organización.
8. Comunicar en inglés a un nivel pre-intermedio, abarcando la redacción y presentación de informes de gestión, junto con el uso efectivo de vocabulario especializado y habilidades de comunicación aplicadas al contexto empresarial.

Levantamiento, diseño y validación del Perfil de Egreso

Para lograr un diseño adecuado del perfil de egreso, se realizó una recopilación de información esencial. Se revisaron los documentos institucionales de la Universidad de Las Américas (UDLA), como la Misión, Visión y el Modelo Educativo, asegurando la alineación con los valores de la universidad. Además, se consideraron estándares de organismos nacionales e internacionales, como el Marco Nacional de Cualificaciones, la Comisión Nacional de Acreditación (CNA) y el Proyecto Tuning. También se analizaron perfiles de egreso de programas afines en otras universidades, permitiendo una comparación y adaptación de buenas prácticas.

El siguiente paso es establecer un diagnóstico inicial basado en información recogida por diferentes metodologías desde académicos, egresados, empleadores y especialistas externos. Estas interacciones permiten identificar las competencias y habilidades que el mercado y la disciplina requieren de los egresados. A través de un análisis comparativo de programas formativos nacionales e internacionales, se identifican los aprendizajes necesarios y se establecen referencias concretas. Este estudio comparativo incluye la identificación de contenidos, conocimientos y habilidades pertinentes que deben incorporarse en el perfil de egreso.

Con la información recopilada y el diagnóstico inicial, se procedió a elaborar una propuesta preliminar del perfil de egreso. Esta contiene una declaración general del perfil, los campos de ocupación y los resultados de aprendizaje que se esperan de los egresados. La información se integró en el formato prescrito por la UDLA, asegurando coherencia y claridad. Posteriormente, esta propuesta preliminar fue sometida a una revisión interna con asesores curriculares para garantizar su precisión y relevancia, además de comparar con la malla curricular y matriz de tributación curricular, para verificar la coherencia entre estos.

Para validar el perfil de egreso, se seleccionaron informantes claves, incluyendo al cuerpo académico, especialistas externos, egresados y empleadores. Se utilizaron diversas herramientas de validación, como encuestas, focus groups, entrevistas y cuestionarios dirigidos a estos informantes claves. La retroalimentación obtenida se analizó minuciosamente para identificar posibles ajustes y mejoras en el perfil de egreso.

Basándose en los comentarios y sugerencias recibidos, se realizaron los ajustes y mejoras necesarios para fortalecer el perfil de egreso. Esta fase implica la integración de comentarios relevantes y la realización de mejoras finales que aseguren la pertinencia y calidad del perfil propuesto.

La validación institucional es la siguiente etapa, donde la Dirección General Curricular (DGC) y la Dirección de Aseguramiento de la Calidad Académica (DACA) certifican que se han cumplido todos los protocolos de levantamiento, ajustes, mejoras y formato del perfil de egreso. Una vez cumplidos estos requisitos, la Vicerrectoría Académica de la UDLA autoriza la difusión y publicación del perfil de egreso, oficializando su implementación.

Finalmente, el perfil de egreso se socializa con la comunidad académica, incluyendo al cuerpo académico y estudiantes de la carrera. Esta difusión garantiza que todos los involucrados comprendan en profundidad los objetivos y expectativas del perfil de egreso. Además, se hace público y accesible a través de los canales institucionales, asegurando transparencia y disponibilidad de la información para toda la comunidad universitaria.

Referencia(s)

Agencia Nacional de la Evaluación de la Calidad y Acreditación ANECA (2013). Guía de apoyo para la redacción, puesta en práctica y evaluación de los resultados del aprendizaje. Cyan, Proyectos Editoriales.

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile. (2014). Guía para la Evaluación Interna Acreditación Institucional Universidades.

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile. (2015). Glosario de términos complementarios criterios de acreditación de pregrado.

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile. (2015). Guía para la Evaluación Externa Universidades.

Deloitte. (2024). 2024 Tendencias Globales de Capital Humano. Deloitte Insights.

Fundación País Digital. (2023). Los Desafíos del Talento Digital. NTT DATA Chile.

García, C. (2023). Desafíos para los nuevos ingenieros comerciales. Observatorio Económico.

Kennedy, K. (2007). Redactar y utilizar resultados de aprendizaje. Un manual práctico. University College Cork.

Randstad. (2023). Workmonitor 2023.

Tuning América Latina. (2007). Reflexiones y perspectivas de la Educación Superior en América Latina. Informe final. Universidad de Deusto.

Universidad de Las Américas, Dirección de Gestión Curricular. (2021). Guía del Sistema de Aseguramiento del Perfil de Egreso. Vicerrectoría Académica UDLA.

Universidad de Las Américas, Dirección de Gestión Curricular. (2021). Guía para aplicar el sistema de créditos académicos UDLA. Vicerrectoría Académica UDLA.

Universidad de Las Américas, Dirección de Gestión Curricular. (2021). Guía para diseñar y modificar los Planes de Estudios de Pregrado UDLA. Vicerrectoría Académica UDLA.

Universidad de Las Américas, Vicerrectoría Académica. (2021). Modelo Educativo Universidad de Las Américas. UDLA.

Universidad de Las Américas, Vicerrectoría Académica. (2021). Profundización del Modelo Educativo Universidad de Las Américas. UDLA.

Universidad de Las Américas, Vicerrectoría Académica. (2022). Guías de implementación del Modelo Educativo. UDLA.