



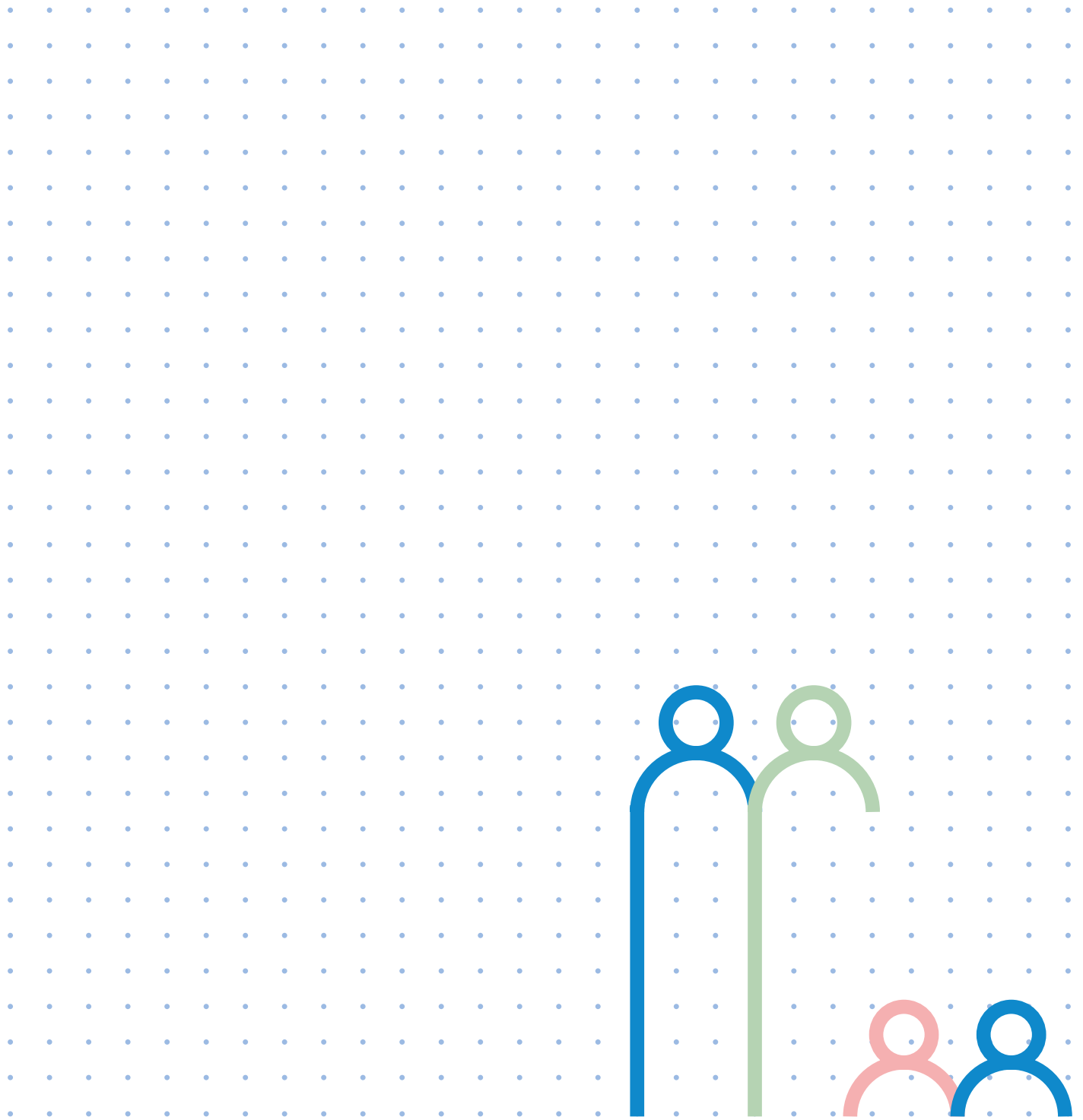
MEMORIA

20

22

Ingeniería Comercial





Memoria de la Escuela de Ingeniería Comercial 2022

Universidad Católica del Maule, Av. San Miguel #3605, Talca, Región del Maule.

Editado por: Ma. Haydée Fonseca Mairena, Francisco Gálvez Gamboa y Nicolás Vásquez Yévenes.
Imágenes: Departamento Comunicaciones UCM, Gestora de Vinculación FACSE, Académicas/os y Estudiantes Escuela Ingeniería Comercial UCM.

ÍNDICE



04 Carta de la Directora

06 Escuela de Ingeniería Comercial

Misión
Propósitos de la Carrera
Perfil de Egreso
Bachiller en Ciencias Sociales y Económicas

08 Quiénes Somos

Académicos(as) de Ingeniería Comercial
Académicos(as) asociados al Bachiller en Ciencias Sociales y Económicas
Académicos(as) planta asociados-partime
Personal Administrativo

10 Nuestros Estudiantes

Delegados por Nivel
Experiencia delegado por nivel
Encuentro con estudiantes 2022
Bienestar estudiantil y apoyo a los estudiantes
Actividades extracurriculares
Experiencia Estudiante actividad extracurricular

15 Nuestra Investigación

Repositorio de Artículos en Revistas Científicas

21 Nuestra Vinculación con el Medio

Celebración 10 años de la carrera
Centro de Prácticas
Conformación del Comité Consultivo Externo
Encuentro con Egresados y Egresadas 2022
Organización de Charlas, Talleres, Seminarios, Congresos y Ponencias
Seminario Internacional de Negocios
Vinculación en Actividades Curriculares

29 Ceremonia de Titulación 2022



CARTA DE LA DIRECTORA



Estimada comunidad académica, es un honor dirigirme a ustedes para presentarles la Memoria del Año 2022, un año de reencuentro lleno de grandes logros y desafíos para nuestra querida escuela.

En primer lugar, quiero resaltar el significativo reencuentro que experimentamos durante el año pasado. El retorno a las clases presenciales nos permitió volver a encontrarnos y reconectar con cada uno de nuestros estudiantes. Fue un momento emocionante al poder admirar nuevamente esos ojos soñadores y sonrisas contagiosas, llenas de vitalidad y esperanza. El contacto directo con nuestros alumnos ha sido una fuente inagotable de motivación y energía para todo el equipo docente.

Aunque el retorno a la presencialidad implicó importantes retos en la docencia y los métodos de enseñanza-aprendizaje, enfrentamos estos desafíos con determinación y compromiso, adaptándonos a las nuevas dinámicas y aprovechando las oportunidades que se presentaron. Nos enorgullece decir que hemos fortalecido nuestra capacidad para brindar una educación de calidad en cualquier modalidad.

El año 2022 también fue especial para nosotros, ya que celebramos los 10 años de nuestra carrera. Este hito fundamental nos invitó a reflexionar sobre el camino recorrido desde la lle-

gada de nuestra primera cohorte de estudiantes en 2012. Durante la celebración, tuvimos el honor de recibir el saludo del Ministro de Economía, Fomento y Turismo, Dr. Nicolás Grau, y disfrutamos de una enriquecedora charla magistral a cargo de la Seremi Javiera Vivanco. Esta celebración nos recordó la importancia de la mejora continua y nos enorgulleció el reconocimiento regional que hemos alcanzado como Escuela de Ingeniería Comercial.

En 2022 retomamos la práctica del Encuentro con Estudiantes y llevamos a cabo el Primer Encuentro con Egresados. Estos espacios de reencuentro resultaron sumamente emotivos y llenos de cariño, permitiéndonos estrechar lazos entre generaciones. Además, destaco las valiosas experiencias de vinculación bidireccional con el medio que llevamos a cabo durante el año pasado. En este sentido, organizamos un total de 11 actividades de vinculación, que incluyeron charlas y ponencias de invitados externos en el marco de nuestras actividades curriculares. Asimismo, realizamos 2 salidas a terreno a San Clemente y Cauquenes, donde más de 130 estudiantes de segundo y quinto año participaron activamente. Es importante mencionar que los trabajos generados por nuestros estudiantes fueron entregados a Prodesal y las respectivas municipalidades, reafirmando nuestro compromiso con la comunidad. Durante el año 2022 organizamos también el



Seminario Internacional de Negocios, el cual contó con la participación de destacados ejecutivos de empresas aliadas como Constructora e Inmobiliaria MALPO y Coexca S.A. Este evento se llevó a cabo en el marco de la grata visita de más de 30 estudiantes provenientes de la Universidad Católica de Colombia. Durante esta experiencia, nuestros estudiantes tuvieron la oportunidad de compartir conocimientos y enriquecerse mutuamente. Además, como parte de estas actividades, realizamos visitas guiadas a las empresas Productos Fernández (PF) y Coexca S.A., donde nuestros estudiantes pudieron interactuar con sus pares colombianos y profundizar en su aprendizaje.

En términos de movilidad internacional, nuestros estudiantes han tenido oportunidades valiosas para expandir sus horizontes. Dos estudiantes de Italia y tres estudiantes de Paraguay realizaron clases en nuestra escuela, mientras que tres de nuestros propios estudiantes tuvieron la enriquecedora experiencia de estudiar en el extranjero, eligiendo destinos como España e Italia. Asimismo, algunos de nuestros estudiantes presentaron de manera online sobre la economía chilena en Estados Unidos, como parte del evento "Doing Business", compartiendo así sus conocimientos con estudiantes de otras latitudes. Además, nos enorgullece ser pioneros en la implementación del Programa de Aprendizaje Internacional Colaborativo en Línea (COIL), fortaleciendo nuestra experiencia en aprendizaje multicultural. Estamos comprometidos en proporcionar a nuestros estudiantes una formación globalizada y prepararlos para enfrentar los desafíos globales en la gestión de organizaciones.

En cuanto a la formación académica, realizamos tres importantes actividades extracurriculares destinadas a complementar los conocimientos de nuestros estudiantes en el manejo del inglés técnico y el análisis avanzado de datos en R y Python, demostrando así nuestro permanente compromiso por brindar a nuestros estudiantes las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos actuales y futuros del mundo laboral. Como podemos ver, el año 2022 ha sido un año de reencuentro, crecimiento y superación para la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad Católica del Maule. Estamos orgullosos de los logros alcanzados y agradecemos a cada miembro de nuestra comunidad académica por su dedicación y compromiso. Extendemos nuestro reconocimiento a nuestros estudiantes, quienes con su entusiasmo y esfuerzo diario han sido el motor de nuestro éxito. También agradecemos a nuestro valioso equipo docente y administrativo, cuyo trabajo incansable ha sido fundamental para el progreso de nuestra escuela.

Mirando hacia el futuro, renovamos nuestro compromiso de seguir creciendo y fortaleciendo nuestra oferta académica, promoviendo la excelencia y la innovación en la formación de nuestros estudiantes.

Dra. Ma. Haydée Fonseca Mairena
Directora de Escuela 2022 – presente

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL

MISIÓN

Somos una comunidad académica comprometida con el desarrollo regional y nacional, para la formación integral de nuestras/os estudiantes, a través de la investigación aplicada, gestión de organizaciones, y análisis de mercado, fomentando el pensamiento crítico y la justicia social.

PROPÓSITOS DE LA CARRERA

- 1 Desarrollar una gestión académica y administrativa que apoyen los procesos de enseñanza-aprendizaje y en coherencia con los principios declarados por nuestra universidad.
- 2 Formar profesionales integrales de excelencia que sean reconocidos por su desempeño profesional y que les permita enfrentar con sentido crítico y humano los problemas que afronta la sociedad.
- 3 Desarrollar las competencias necesarias que faciliten a los ingenieros/as comerciales su incorporación a diplomados y postgrados.
- 4 Se desarrollarán esfuerzos para fortalecer la relación bidireccional con los socios comunitarios a nivel regional y nacional.
- 5 El cuerpo académico busca contribuir a la investigación considerando las áreas de desarrollo definidas por el departamento.
- 6 Se desarrollan mecanismos de seguimiento y monitoreo curricular y de las actividades que apoyan el proceso de enseñanza a través de evidencia que den cuenta del progreso de la carrera.

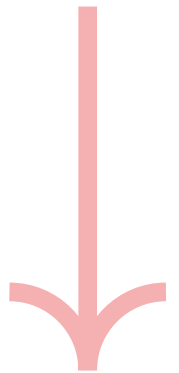
PERFIL DE EGRESO

El (La) Ingeniero(a) Comercial egresado(a) de la Universidad Católica del Maule posee una visión integral de la sociedad que le permite desempeñarse en los dominios de la Gestión de organizaciones, Investigación aplicada y Análisis de mercado, con el objeto de proponer soluciones pertinentes a las demandas y necesidades de distintas entidades en el contexto económico, financiero, comercial y, de gestión empresarial considerando una comprensión interdisciplinaria del entorno. En su formación inicial realiza un bachiller durante sus primeros dos años, que le permiten tener una visión general de las ciencias sociales y económicas.

El (La) egresado(a), demuestra competencias en su actuar al asumir funciones directivas y ejecutivas con una orientación hacia el trabajo colaborativo de organizaciones, proyectos e intervenciones a nivel nacional, regional y local a través de una mirada integradora de las Ciencias Sociales. Está habilitado para ejercer libremente la profesión y emprender, considerando los métodos de investigación aplicados a las ciencias de la administración y la economía. Se espera, a partir de la formación recibida, que el egresado de la Universidad Católica del Maule oriente su ejercicio profesional según la formación valórica cristiana recibida y los principios éticos específicos de la profesión, para enfrentar actividades y problemas buscando el desarrollo sustentable.








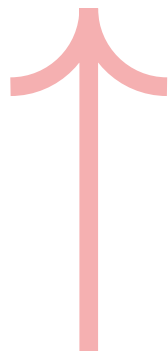
BACHILLER EN CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS



Durante los primeros dos años de la carrera los estudiantes deben cursar un plan común entre Ingeniería Comercial y Sociología, con la finalidad de fortalecer una mirada integradora de las Ciencias Sociales. Luego, el/la estudiante continúa los siguientes tres años con actividades curriculares exclusivas para la carrera de Ingeniería Comercial. El/la estudiante recibirá un certificado del grado de Bachiller en Ciencias Sociales y Económicas, lo que es adicional al título de Ingeniero/a Comercial y al grado académico de Licenciado/a en Ciencias de la Administración.

¿Qué ventajas entrega el Bachillerato en Ciencias Sociales y Económicas?

- 
 Permite al futuro Ingeniero(a) Comercial tener una visión integradora de las ciencias sociales y económicas.
- 
 Genera discusiones interdisciplinarias de interés para la formación.
- 
 Desarrolla reflexiones y aprendizajes sobre la gestión en organizaciones de distinta naturaleza.
- 
 Facilita la comprensión sobre el rol social que tiene todo tipo de empresa, así como la incidencia del entorno social sobre la gestión y la toma de decisiones.
- 
 Es altamente valorado por empleadores, lo cual ha quedado evidenciado en diferentes instancias de consulta, como por ejemplo en el último proceso de autoevaluación con fines de auditoría académica.



QUIÉNES SOMOS

PLANTA ACADÉMICA Y ADMINISTRATIVA



Académicos (as) de Ingeniería Comercial

Dra. Ivette Durán Seguel

Directora de Departamento 2020-presente

Doctora en Ciencias de la Administración,
Universidad de Santiago de Chile.

Dra. Ma. Haydée Fonseca Mairena

Directora de Escuela 2022-presente

Doctora en Economía, Universidad de Chile.

Mg. Pedro Severino González

Académico

Magíster en Dirección de Empresa,
Universidad del Bío-Bío.

Dr. Alejandro Sottolichio Leyton

Académico

Doctor en Ciencias de la Administración, Uni-
versidad de Santiago de Chile.

Dr. Cristian Adasme Berrios

Académico

Doctor En Ciencias Agrarias, Economía
Agraria, Universidad de Talca.

Dr. Andrés Valenzuela Keller

Académico

Doctor en Administración y Gestión de
Negocios, Tecana American University, USA.

Dr. Eduardo Letelier Araya

Académico

Doctor en Economía Social, Universidad de
Mondragón – País Vasco.

Mg. Francisco Gálvez Gamboa

Académico

Magíster en Economía, Universidad de Talca.

Dr. José Valenzuela Álvarez

Académico

Doctor en Economía, Universidad de Chile.

Académicos (as) asociados al Bachiller en Ciencias Sociales y Económicas

Académicos y académicas de la planta que dictan clases en actividades curriculares asociadas al Bachiller en Ciencias Sociales y Económicas el 2022.

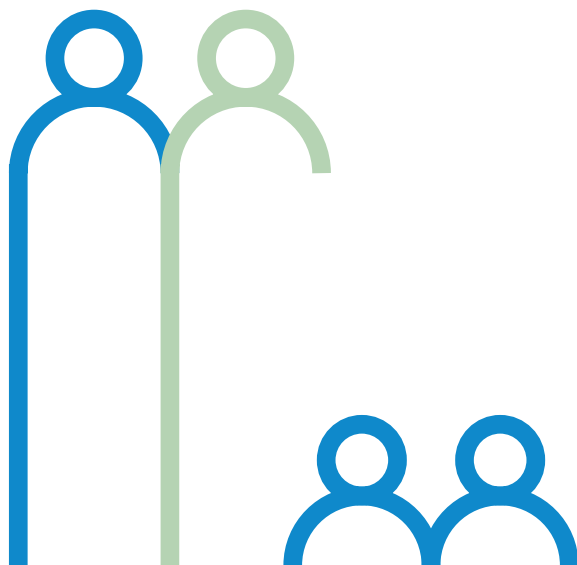
Dr. Marcelo Pinochet Ayala

Dr. Julien Vanhulst

Dra. Claudia Concha Saldías

Dra. Ximena Cuadra Montoya

Dra. Irma Carrasco Tapia



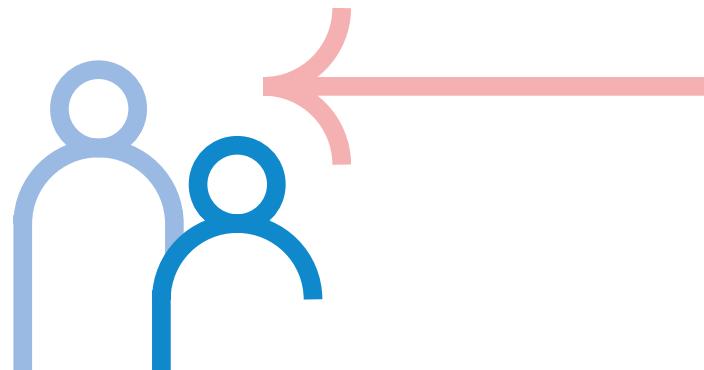
Personal Administrativo

Sofía Rojas Rojas

Asistente Administrativa Escuela de Ingeniería Comercial.

Bárbara Ortega Contreras

Asistente Administrativa Bachiller en Ciencias Sociales y Económicas.



Académicos (as) planta asociados-partime

La planta académica se complementa con docentes asociados como part-time, quienes cuentan con una vasta experiencia profesional y académica.

Beatriz Silva Pinochet

Urbano Zúñiga Rojas

Cristian Rosales Valenzuelo

Héctor Jara Sepúlveda

Magdiel Agüero Tobar

Rosa Martínez Álvarez

Daniela Rivas Vallecillo

Edwin Arancibia Rojas

Gonzalo Silva Urbina

Nicolás Márquez Álvarez

Miguel Angel Sepúlveda Salazar

Claudio Vásquez Wiedeman

Yafza Reyes Muñoz

Susana Alarcón González

Pedro Rojas Sánchez

Nicol Parra Valera

Catalina Letelier Loyola

Camila Cuevas Gutiérrez

Ernesto Reinoso Rojas

Axel Ovalle Muñoz

Sergio Bravo Aravena

Pablo Jiménez Rodríguez

Rodrigo Rivera Pérez

Roby Berrios Fuentes

Héctor Manuel Caniulao Flores

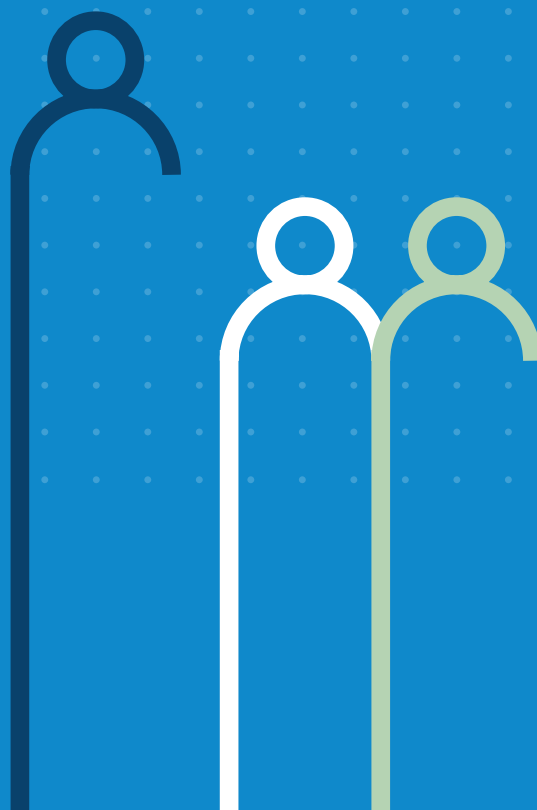
Waldo Fuentemavida Troncoso

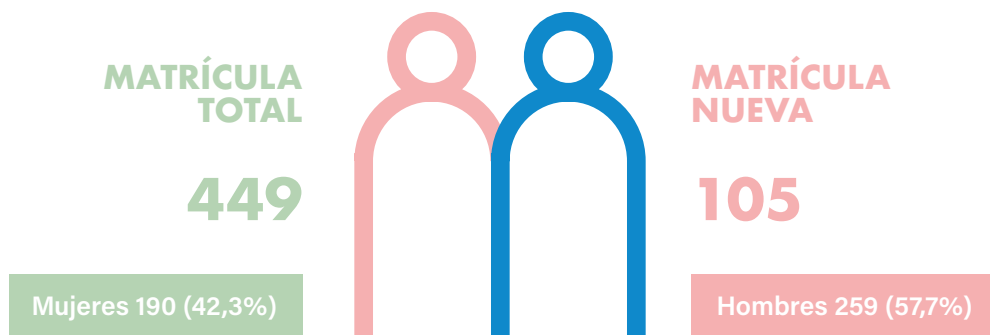


NUESTROS ESTUDIANTES

MEMORIA 2022
Ingeniería Comercial

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS · UCM





Fuente: SIES proceso matricula 2022 (14-06-2022)

Delegados (as) por nivel

Javiera Castro Ferrada

Ingreso 2018

Jorge Espinoza Acevedo

Ingreso 2019

José Aburto Muñoz

Ingreso 2020

Elizabeth Quintana Moyano

Ingreso 2021

Luis Zurita Núñez

Ingreso 2022

EXPERIENCIA DELEGADO POR NIVEL



"Es un placer para mí compartir mi experiencia como delegado de generación en la Escuela de Ingeniería Comercial. Desde que comencé con esta responsabilidad, he tenido la oportunidad de interactuar con un grupo increíblemente diverso de estudiantes y profesores. La experiencia me ha permitido desarrollar mis habilidades de liderazgo, ya que he tenido que representar a mi nivel y asegurarme de que se tomen en cuenta sus necesidades e inquietudes. También he aprendido a trabajar en equipo, ya que he tenido que colaborar con otros delegados, profesores y personal de la universidad. La Escuela de Ingeniería Comercial ha puesto siempre mucha atención en sus estudiantes. Nos dan la posibilidad de expresar nuestras ideas, proponer cosas nuevas y aprender de pares y profesores. Como delegado de nivel, he tenido la oportunidad de ser un vínculo entre mis compañeros y la administración de la escuela, y estoy orgulloso de haber contribuido al desarrollo de mi comunidad estudiantil. Mi experiencia como delegado de nivel ha sido enriquecedora y me ha permitido crecer como estudiante y como líder. Agradezco a la Escuela, profesores y jefa de carrera por brindarme esta oportunidad y espero seguir contribuyendo al crecimiento y desarrollo de esta."

Jorge Espinoza Acevedo

Delegado Generación 2019

ENCUENTRO CON ESTUDIANTES 2022

En el segundo semestre de 2022 se realiza encuentro presencial con los estudiantes de Ingeniería Comercial.

- Participan 95 estudiantes y más de 15 docentes (planta y partime) de la carrera. Este fue el primer encuentro presencial posterior a la pandemia.
- El encuentro permitió a los estudiantes conocer a sus compañeros/as y docentes en persona, lo que fomentó el sentido de comunidad y pertenencia a la carrera.
- Durante el encuentro, se realizaron actividades dinámicas y participativas que fomentaron la interacción de los participantes.





BIENESTAR ESTUDIANTIL Y APOYO A LOS ESTUDIANTES



Centro de Apoyo al Aprendizaje (CAP)

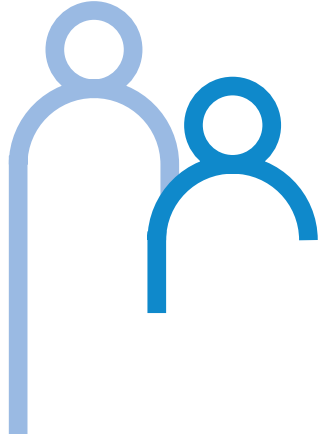

El Centro de Apoyo al Aprendizaje (CAP) brinda el apoyo a los estudiantes que sean necesarios para superar las dificultades en sus estudios. La variedad de servicios que ofrece el CAP es: tutorías, los apoyos en matemáticas y psicoeducativos, entre otros. Durante el segundo semestre de 2022 participaron en: apoyos en matemáticas (28), acompañamiento en matemáticas (64), apoyos psicoeducativos (7) y Programas de Apoyos y Recursos para la Inclusión (2).

Docente Mentor

El programa Docente Mentor es una iniciativa que permite ayudar a los estudiantes a adaptarse a la vida universitaria y a tener éxito en sus estudios. El programa se implementó en la carrera en 2022 y tiene por objetivo realizar acompañamiento académico y de vida universitaria a estudiantes priorizando a los estudiantes de ingreso inclusivo (PAT, PACE, Ranking 850). Se atendió a 14 estudiantes (primero y segundo año), realizando un acompañamiento y seguimiento durante todo el semestre académico.

Reconocimiento por Rendimiento Académico

El reconocimiento por rendimiento académico es una iniciativa que reconoce y premia la dedicación de los estudiantes. En total, 20 estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial reciben notebook por su destacado rendimiento académico.



ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

Durante 2022 se realizaron varias actividades complementarias a la formación de los estudiantes. Destacan:

- Curso de Inglés**, impartido por la Dirección de Formación General, donde participan 13 estudiantes. Los estudiantes tuvieron la oportunidad de mejorar su capacidad para comunicarse en inglés, preparándolos para enfrentar los desafíos del mundo académico y profesional.
- Taller de R**, impartido y certificado por el Instituto Nacional de Estadísticas, donde participan 19 estudiantes. Esta iniciativa para los estudiantes de la Escuela está enfocada a aquellos que desean adquirir habilidades especializadas en análisis de datos y estadísticas.
- Taller de Python**, impartido por la Escuela, donde participan 18 estudiantes. Los talleres de Python impartidos por la Escuela son una oportunidad para que los estudiantes adquieran habilidades prácticas de programación.
- Instancia de Colaboración Internacional**, donde un grupo de estudiantes de Ingeniería Comercial junto a estudiantes norteamericanos presentan sobre la economía chilena. La Instancia de Colaboración Internacional fomenta la colaboración y el trabajo en equipo entre estudiantes y les proporciona una plataforma para intercambiar ideas y conocimientos con sus pares de otros países.

EXPERIENCIA ESTUDIANTE ACTIVIDAD EXTRACURRICULAR



“Nuestra experiencia en el proyecto INBUS fue bastante grata, empezó como una propuesta que la profesora Ivette Duran presentó en la clase como una presentación que se haría sobre el análisis económico de Chile para una Universidad en Estados Unidos. Luego de confirmar nuestra participación, nos llegó un correo electrónico de uno de los compañeros con quien trabajaríamos durante el semestre que duraba el proyecto de la Universidad Stevenson de Maryland.

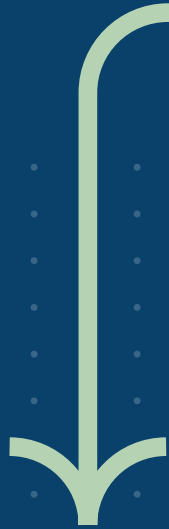
Para poder comunicarnos de manera más sencilla, los alumnos estadounidenses descargaron WhatsApp, aplicación que no habían usado antes. A pesar de la barrera del idioma, realizábamos video llamadas junto a los mensajes para estar al día y coordinar.

El análisis económico de Chile fue dividido en dos para que los grupos pudieran trabajar más cómodamente en sus respectivos equipos, para el equipo estadounidense se acordó que realizarán un análisis PESTEL, y, los chilenos un FODA. Tuvi- mos prácticas por video llamada para ver nuestros avances, ajustar detalles y para conversar un poco de lo distinto que eran nuestras culturas, sobre todo en el ámbito universitario.

El día de la presentación fue el 22 de noviembre del 2022, en la Universidad Stevenson donde presentamos de manera virtual para los profesores y alumnos de la institución junto a nuestros compañeros de proyecto. Luego de toda la presentación, se hicieron preguntas y comentarios por parte de los profesores y alumnos. Fue una experiencia muy interesante y agradable debido a toda esta comunicación que mantuvimos por meses con los alumnos de la Universidad Stevenson, nos sirvió para ver nuestros conocimientos desde otra perspectiva distinta a la que normalmente acostumbramos.”

Javiera Yáñez Aravena

Estudiante Ingeniería Comercial, Generación 2019.



NUESTRA INVESTIGACIÓN

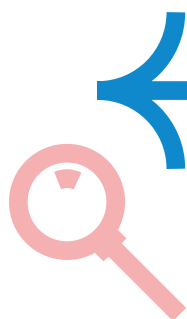


MEMORIA 2022
Ingeniería Comercial

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS · UCM

Los académicos y académicas de la escuela de Ingeniería Comercial contribuyen al desarrollo científico mediante la publicación de trabajos aplicados en áreas relacionadas con la administración y la economía. Es importante destacar la cantidad de publicaciones realizadas por el cuerpo académico de la escuela como autores principales y coautores, así como la participación de los estudiantes en los procesos de investigación llevados a cabo.

A continuación, se muestra un repositorio con las investigaciones realizadas por el cuerpo académico durante el año 2022.



REPOSITORIO DE ARTÍCULOS EN REVISTAS CIENTÍFICAS

PARA INGRESAR A LOS ARTÍCULOS PUEDE PINCHAR SOBRE EL NOMBRE DEL ARTÍCULO



	AUTORES ICOM	OTROS AUTORES	NOMBRE DEL ARTÍCULO	REVISTA
1	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Orellana, L.; Miranda-Zapata, E.; Saracostti, M.; Poblete, H.; Lobos, G.; Lapo, M.; Beroíza, K.; Grunert, K		Nutrients
2	Adasme-Berrios, C.	Carreño, C.; Aliaga-Ortega, L.; Schnettler, B.; Lobos, G		Revista Chilena de Nutrición
3	Adasme-Berrios, C.	Orellana, L.; Schnettler, B.; Lobos, G.; Miranda-Zapata, E.; Lapo, M		Family Process

	AUTORES ICOM	OTROS AUTORES	NOMBRE DEL ARTÍCULO	REVISTA
4	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Miranda-Zapata, E.; Orellana, L.; Saracostti, M.; Poblete, H.; Lobos, G.; Lapo, M.; Beroiza, K.; Grunert, K		Frontiers in Nutrition
5	Adasme-Berrios, C.	Valdes, R.; Roco, L.; Gómez, D.; Carvajal, E.; Herrera, C.; Espinoza, J.; Rivera, K		Sustainability
6	Adasme-Berrios, C.	Aliaga-Ortega, L.; Schnettler, B.; Parada, M.; Andaur, Y.; Carreño, C.; Lobos, G.; Jara-Rojas, R.; Valdes, R.		Nutrients
7	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Miranda-Zapata, E.; Orellana, L.; Grunert, K.; Poblete, H.; Lobos, G.; Lapo, M		Food Quality and Preference
8	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Orellana, L.; Miranda-Zapata, E.; Saracostti, M.; Poblete, H.; Lobos, G.; Lapo, M		Appetite

	AUTORES ICOM	OTROS AUTORES	NOMBRE DEL ARTÍCULO	REVISTA
9	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Miranda-Zapata, E.; Orellana, L.; Lobos, G.; Del Carmen Lapo, M.; Grunert, K.		Cadernos de Saude Publica
10	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Miranda-Zapata, E.; Orellana, L.; Lobos, G.; del Carmen Lapo, M.; Hueche, C.		Cadernos de Saude Publica
11	Adasme-Berrios, C.	Schnettler, B.; Miranda-Zapata, E.; Orellana, L.; Poblete, H.; Lobos, G.; Lapo, M.		Current Psychology
12	Fonseca-Mairena, M. H.	Triossi, M.		Journal of Mathematical Economics
13	Gálvez-Gamboa, F.	Muñoz-Henríquez E.		Investigaciones Turísticas
14	Gálvez-Gamboa, F.	Muñoz-Henríquez E.		Estudios Gerenciales
15	Gálvez-Gamboa, F.	Muñoz-Henríquez E.		Journal of Globalization Competitiveness and Governability
16	Gálvez-Gamboa, F.	Pinochet-Quiroz, P., Lepe-Martínez, N. Ramos-Galarza, C., Acosta-Rodas, P. y de Valle-Tapia, M.		Estudios sobre Educación

	AUTORES ICOM	OTROS AUTORES	NOMBRE DEL ARTÍCULO	REVISTA
17	Gálvez-Gamboa, F.	Lagos-Luciano, J., Pinochet-Quiroz, P., Cruz-Flores, A y Lepe-Martínez, N.		Revista Ecuatoriana de Neurología
18	Gálvez-Gamboa, F.	Salgado-Orellana, N., Lagos-Luciano, J., Alarcón-Leiva, J., y Pinochet-Quiroz, P.		Revista Brasileña de Educación Especial
19	Severino-González, P.	Acuña-Moraga, O.; Salazar-Botello, C.; Muñoz-Jara, Y.; Carriel-Baez, L.		Interciencia
20	Severino-González, P.	Villalobos-Antúnez, J.; Durán-Jara, D.; Martí-Noguera, J.		Revista Venezolana de Gerencia
21	Severino-González, P.	Acuña-Moraga, O.; Yévenes-Jara, J.; Chandía-Arco, M.; Villalobos-Antúnez, J.; Arenas-Torres, F.; Lillo-Viedma, F.; Salcedo-Muñoz, V.		Interciencia
22	Severino-González, P.	Toro-Lagos, V.; Santinelli-Ramos, M.; Romero-Argueta, J.; Sarmiento-Peralta, G.; Kinney, I.; Ramírez-Molina, R.; Villar-Olaeta, F.		International Journal of Environmental Research and Public Health
23	Severino-González, P.	Sarmiento-Peralta, G.; Alcaino-Oyarce, M.; Maldonado-Becerra, C.		Formacion Universitaria
24	Severino-González, P.	Flores-Fernandez, L.; Sarmiento-Peralta, G.; Sánchez-Henríquez, J.		Formacion Universitaria
25	Severino-González, P.	Arenas-Torres, F.; Bustamante-Ubilla, M.; Santander-Ramírez, V.		Sustainability

	AUTORES ICOM	OTROS AUTORES	NOMBRE DEL ARTÍCULO	REVISTA
26	Severino-González, P.	Gallardo-Vázquez, D.; Ortuya-Poblete, C.; Romero-Argueta, J.; Tunjo-Buitrago, E.; Arenas-Torres, F.; Sarmiento-Peralta, G.		International Journal of Environmental Research and Public Health
27	Severino-González, P.	de Jesús Romero- Argueta, J.; Lira-Ramos, H.; Im- peratore, S.; Ortiz-Medina, I.		Interciencia
28	Severino-González, P.	Lillo-Viedma, F.; Santander-Ramírez, V.; García, L.; Guiñez-Cabrera, N.; Astorga-Bustos, N.		Sustainability
29	Severino-González, P.	Sarmiento-Peralta, G.; Villar-Olaeta, J.; Ramírez-Molina, R.		Sustainability Formación universitaria
30	Severino-González, P.	Molina, R.; Castro, L.; Antúnez, J.; Raby, N.; Palencia, D.		Procedia Computer Science
31	Severino-González, P.	Sánchez Henríquez, J.; Neira Cortés, P.		Revista Venezolana de Gerencia
32	Valenzuela-Keller, A.	Quintero-Rincón, A., Mora, M., Naranjo-Torres, J., y Fredes, C.		Applied Sciences
33	Valenzuela-Keller, A., y Gálvez-Gamboa, F.	Sierra-Salgado, A., y Podestá-Valarde, V.		Formación Universitaria
34	Valenzuela-Keller, A., y Gálvez-Gamboa, F.	García-Ramírez, I. y González-Ibarra, J.		Revista Complutense de Educación



NUESTRA VINCULACIÓN CON EL MEDIO



CELEBRACIÓN 10 AÑOS DE LA CARRERA

Durante 2022 se celebraron los 10 años de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Católica del Maule. Con la presentación “Desafíos hacia el crecimiento inclusivo y sostenible” de la SEREMI de Economía, Fomento y Turismo, Sra. Javiera Vivanco Ibáñez. Participaron de la jornada autoridades, académicos y estudiantes.



El Profesor Andrés Valenzuela Keller nos relata su experiencia a lo largo de los 10 años de la carrera de Ingeniería comercial.

“Asumí el cargo de director de la escuela de Ingeniería Comercial con la misión de consolidar un plan de estudios moderno y diferente a lo que hasta ese momento estaban haciendo otras universidades. La idea fue desde el inicio, brindar a nuestros estudiantes una visión integral y de contexto que ampliara su mirada profesional y al mismo tiempo potenciara sus opciones laborales. Como Director fue muy gratificante, años después, el ver como nuestros primeros egresados se fueron integrando exitosamente al mercado laboral, nuestro esfuerzo había dado los resultados esperados.”

Dr. Andrés Valenzuela Keller, 2022

CENTRO DE PRÁCTICAS

La Escuela de Ingeniería Comercial cuenta con variados Centros de Prácticas en el ámbito privado y público. Los centros de práctica son los espacios de acercamiento de los estudiantes con el mundo laboral y donde pueden involucrarse en las organizaciones, generando un vínculo bidireccional.

Durante el periodo 2022, los Centros de Práctica donde nuestros estudiantes realizaron procesos de Práctica Profesional I y Práctica Profesional II fueron:

- **Constructora Independencia**
- **FINMAS corredores de bolsa**
- **Clínica Lircay**
- **Fruselva América spa**
- **Municipalidad de San clemente**
- **Escuela de Agronomía UCM.**
- **Centro de Negocios Sercotec INACAP**
- **Constructora, proyectos y asesorías Gestaidea Ltda.**
- **Salinas y Fabres S.A**
- **Red de radio Ambrosio**
- **Montes de Molina Spa**
- **Abastible S.A**
- **Municipalidad De Pelarco**
- **Fundación Educacional Amor De Dios De Talca**
- **Geonet Spa**
- **Fundación Eres Feliz**
- **Fundación Para La Superación De La Pobreza**
- **ONG Sur Maule**
- **Coca-Cola Embonor S.A**
- **Maquinarias Indemax Limitada**
- **Comercial CCU S.A**
- **Transportes CCU Ltda**

CONFORMACIÓN DEL COMITÉ CONSULTIVO EXTERNO

Durante 2022, la Escuela de Ing. Comercial conformó un comité consultivo externo a la carrera, con el fin de orientar el contacto con el medio para retroalimentar el perfil de egreso del programa de estudio, el desarrollo de actividades de vinculación con el medio, entre otros. La conformación de un comité consultivo externo a la carrera de Ingeniería Comercial permite establecer una vinculación bidireccional entre la carrera y distintos sectores productivos, lo que facilita el conocimiento de las necesidades y demandas del mercado laboral. Además, aporta en la retroalimentación del perfil de egreso del programa de estudio en función de estas necesidades y demandas.

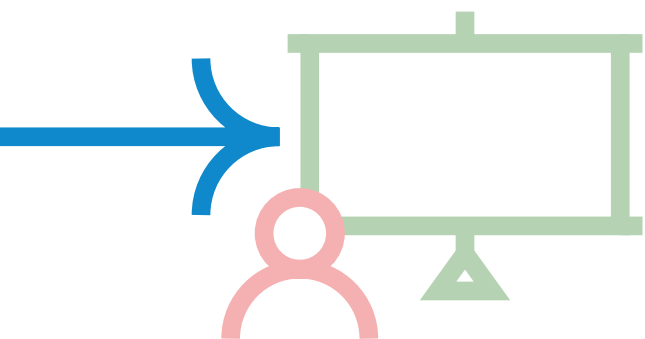
El comité se encuentra compuesto por representantes de distintos sectores productivo, entre ellos los siguientes: Sra. Cecilia Román, Gerenta de la Cooperativa de Agua Potable de Cumpeo; Sr. Hugo Marcelo Najle, Gerente General grupo de empresas HN; Sra. María Verónica Silva, Administradora Servicios Hoteles Termas de Quinamávida; Sr. Jorge Fuentes Peralta, Sub-Gerente General; y, Sr. Vicente Pucheo Ramírez, Gerente de Finanzas Inmobiliaria Independencia SPA.

ENCUENTRO CON EGRESADOS Y EGRESADAS 2022

Durante el año 2022 se realizó un exitoso encuentro con egresados de la carrera de Ingeniería Comercial, donde se convocó 34 exalumnos, con quienes se compartieron las últimas innovaciones curriculares y se fortaleció el sentido de pertenencia.

- La oportunidad permitió compartir las innovaciones curriculares y procesos de aseguramiento de calidad instalados en la carrera de Ingeniería Comercial.
- Este fue el primer encuentro con egresados después de la pandemia y permitió conocer además los intereses de egresados para próximos encuentros.





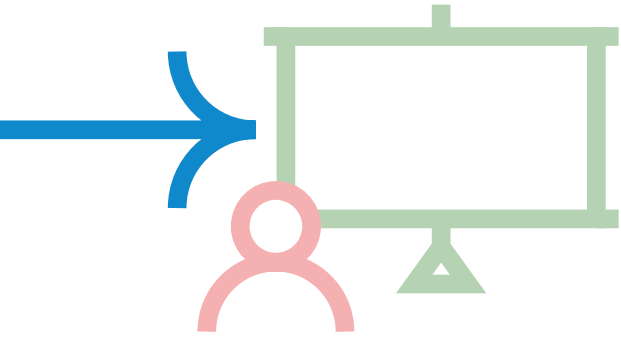
ORGANIZACIÓN DE CHARLAS, TALLERES, SEMINARIOS, CONGRESOS Y PONENCIAS

La Escuela de Ingeniería Comercial define y prioriza actividades de vinculación con el medio en coherencia con los lineamientos institucionales en las siguientes acciones:

FECHA	ACTIVIDAD	TIPO
29 de abril	Seminario "Modelamiento de problemas de asignación en mercados bilaterales"	Seminario
3 de mayo	Seminario "Evaluación de impacto económico: Políticas basadas en evidencia, Recursos Naturales y Sector Agrícola"	Seminario de investigación
19 de mayo	Lanzamiento del libro "Economía, Sociedad y Constitución. Ideas referenciales para una transición postneoliberal"	Lanzamiento del libro del profesor Raúl Gonzalez
31 de mayo	Seminario "La investigación científica como línea de desarrollo profesional: Experiencia y compromiso social"	Seminario de Investigación de Ingeniería Comercial, Con Expositor Licenciado Giuseppe Sarmiento, Profesor Departamento de Tecnología Médica Universidad Nacional Mayor de San Marcos Perú
1 de septiembre	Charla "Oportunidades comerciales para Chile en Washington D.C."	Charla
7 de septiembre	Charla "¿Cómo es trabajar en la industria financiera?"	Charla, actividad liderada por el Banco Itaú
7 de septiembre	Lanzamiento del libro "Ética y responsabilidad social"	Lanzamiento del libro

FECHA	ACTIVIDAD	TIPO
5 de octubre	Curso de R para egresados y estudiantes	Curso
11 de octubre	Encuentro de Estudiantes de Ingeniería Comercial por los 10 años de la carrera	Encuentro de Estudiantes de Ingeniería Comercial
20 de octubre	Encuentro de Egresados de Ingeniería Comercial	Encuentro de egresados
24 de octubre	Seminario Internacional de "Estrategias y Recomendaciones para la Investigación Científica"	Seminario Internacional
24 de noviembre	Seminario-Taller: "Lo comunitario como alternativa"	Seminario-taller
25 de noviembre	Seminario "Internacional de Negocios" En conjunto a la Universidad Católica de Colombia	Seminario Internacional





SEMINARIO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

Durante 2022, la actividad fue organizada por el Departamento de Economía y Administración de la UCM, en el marco de bidireccionalidad con la U. Católica de Colombia, para conocer puntos en común, y los nuevos desafíos que se han presentado en ambas facultades de las instituciones de educación superior. El seminario contó con las presentaciones del Dr. Andrés Valenzuela-Keller, director del Magíster en Gestión de Organizaciones, Sr. Víctor Lozano, el gerente comercial de la constructora e inmobiliaria MALPO SpA y el Sr., Maximiliano Gallegos, gerente de administración y finanzas de COEXA S.A



El seminario contó con la participación de estudiantes de la Universidad Católica de Colombia y la carrera de Ingeniería Comercial, en el marco de la actividad curricular Estrategia y Teoría de Juegos. La Dra. Ivette Durán, Directora del Departamento de Economía y Administración comentó: *“estamos trabajando en proyectos con la Universidad Católica de Colombia de doble titulación de ingeniería comercial y también otras líneas, como es postgrado, especialización y educación continua”*. La decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica de Colombia, Dra. Ana Patricia Hernández, mencionó su agradecimiento por el espacio organizado por la UCM: *“estoy muy agradecida por la acogida que tuvimos el día de hoy en la UCM, y también por el enriquecimiento académico e intercultural que tuvimos en la jornada de hoy, conociendo a grandes exponentes de la zona”*.



VINCULACIÓN EN ACTIVIDADES CURRICULARES



Durante el año 2022, la Escuela de Ingeniería Comercial ha puesto un gran énfasis en la importancia de la vinculación con el medio en la formación de sus estudiantes. Se han desarrollado diversas actividades dentro de las actividades curriculares enfocadas en este ámbito, con el objetivo de que los estudiantes puedan aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera en un contexto real.

Algunas actividades:

- ▶ Visitas a Terreno en las comunas de San Clemente y Cauquenes en las actividades curriculares de Economía y Territorio, y Desarrollo Económico Local.
- ▶ Visitas a Empresas PF y COEXCA en la actividad curricular de Estrategia y Teoría de Juegos.
- ▶ Charla a cargo de invitado por parte de fiscalía nacional de Economía, en la actividad curricular de Organización Industrial, y el subgerente de desarrollo de personas y ambiente laboral de Coexca S.A., en la actividad curricular de Administración de Personas.



▶ **Visita a terreno a empresa Coexca S.A con algunos estudiantes de IV año y de la Universidad Católica de Colombia, en el marco de la actividad curricular de Estrategia y Teoría de Juegos.**



▶ **Visita a terreno a San Clemente (coordinado con PRODESAL), con estudiantes de II año en el marco de la actividad curricular de Economía y Territorio.**



▶ **Visita a terreno a Cauquenes (coordinado con PRODESAL), con estudiantes de V año en el marco de la actividad curricular de Estrategias de Desarrollo Económico Local.**



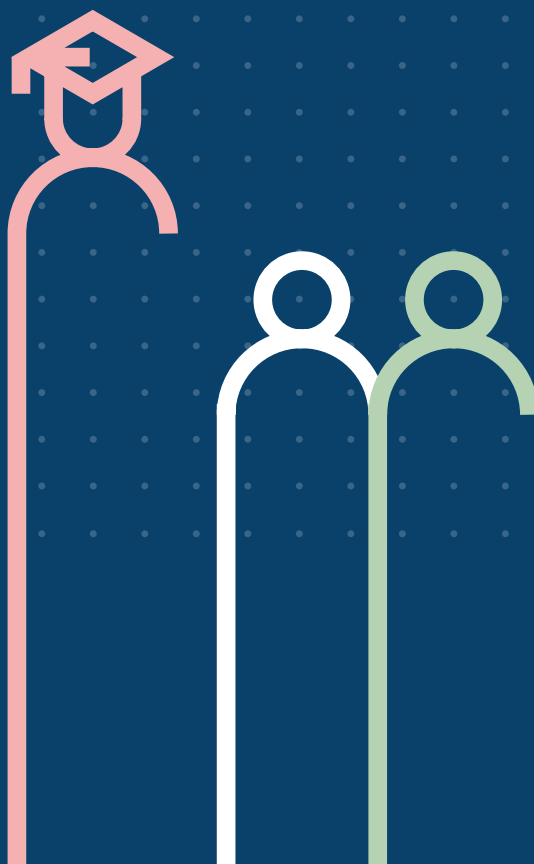
▶ **Visita a terreno a empresa Productos Fernandez con algunos estudiantes de IV año y de la Universidad Católica de Colombia, en el marco de la actividad curricular de Estrategia y Teoría de Juegos.**



▶ **Taller sobre Metodologías (coordinado con OLM), con estudiantes de II año en el marco de la actividad curricular de Metodologías Cualitativas.**



CEREMONIA DE TITULACIÓN 2022



MEMORIA 2022
Ingeniería Comercial

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS · UCM

CEREMONIA DE TITULACIÓN 2022

Realizada en marzo de 2023



Discurso de Titulación

Egresada Ing. Comercial.
Srta. Valentina Podestá Velarde

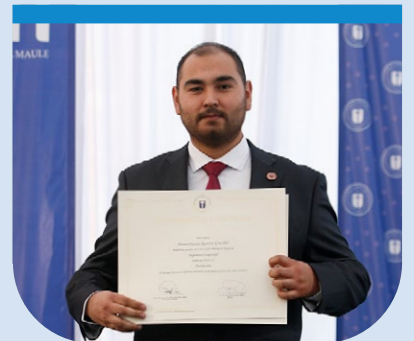


Directora
Prof. Ma. Haydée. Fonseca

CEREMONIA DE TITULACIÓN 2022



CEREMONIA DE TITULACIÓN 2022



CEREMONIA DE TITULACIÓN 2022



MEMORIA

20

22

Ingeniería Comercial

