

AJUSTE 2019-2020

**PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO**  
**DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

*ALINEADO AL AJUSTE 2019-2020 PLAN DE DESARROLLO  
ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL Y DE FACULTAD*

UNIVERSIDAD DE ANTOFAGASTA



**5** Años  
Acreditada  
Desde Agosto 2017  
Hasta Agosto 2022

- Gestión institucional
- Docencia de Pregrado
- Investigación
- Vinculación con el Medio

### **MISION**

Somos una Unidad Académica dedicada a formar Ingenieros Comerciales a través de la docencia de pregrado, a desarrollar gradualmente investigación, asistencia técnica y vinculación con el medio. Estas actividades están orientadas prioritariamente a la minería y sus negocios encadenados

Lo anterior lo desarrollamos con un cuerpo académico que recoge los conocimientos y experiencias de toda la cadena de valor del negocio minero, comprometido con la sociedad y con resguardo a la sustentabilidad, para contribuir al desarrollo global de nuestra región y país.

### **VISION**

Conformar un Departamento referente de la macro zona norte, en los temas relacionados con la cadena de valor del negocio minero, con un cuerpo académico con las competencias necesarias para el desarrollo de una docencia de pregrado y postgrado de calidad, fortaleciendo la investigación y la vinculación con el medio.

Lo anterior, estará dirigido a nuestros estudiantes de pre y postgrado, a los organismos públicos y privados y a la sociedad en general, aportando a ellos el conocimiento experto de la cadena de valor del negocio minero, con una impronta de responsabilidad social, sustentabilidad medio ambiental y comunitaria, curiosidad intelectual, espíritu crítico e interés por el pensamiento científico.

### **VALORES**

**Pluralismo:** *La Universidad de Antofagasta reconoce y acoge, con respeto y tolerancia, la existencia de diferentes pensamientos e ideologías en su seno, valora y protege la heterogeneidad nacional, social, cultural, religiosa, de género y étnica de sus miembros, y los derechos que les son propios.*

**Laicidad:** *La Universidad de Antofagasta es una institución secular que acepta y respeta la libertad religiosa de las personas y su derecho a profesar diversas creencias, en tanto afirma su propio derecho a actuar con absoluta independencia de cualquier influencia proveniente de credos o iglesias.*

**Calidad:** *La Universidad de Antofagasta está orientada a la satisfacción integral de las necesidades y expectativas de las comunidades vinculadas en su misión, así como en la búsqueda de una mejora continua y con altos estándares de las actividades y procesos que le son propios.*

**Ética:** *La Universidad de Antofagasta desarrollan su servicio público atendidos a principios, normas y valores morales - como la promoción de la igualdad social y el fortalecimiento de la democracia, entre otros - que garantizan un beneficio al país, y a la comunidad, en los ámbitos social, económico y político.*

**Equidad:** *La Universidad de Antofagasta desarrolla su misión atendiendo el trato justo e igualitario a todos sus miembros, respetando y teniendo en cuenta sus diferencias, y sus derechos a recibir cada uno lo que merece.*

**Transparencia:** *La Universidad de Antofagasta realiza su misión de manera garante comprometida con el principio de rendición de cuentas pública y la entrega, de manera oportuna y sin ocultamientos, de información relevante vinculada a su quehacer.*

**FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS**

**A. FORTALEZAS**

**DOCENCIA DE PREGRADO Y POSTGRADO**

- ✓ Alta experiencia docente del cuerpo de académicos planta.
- ✓ 50%, académicos planta con perfeccionamiento docente con postítulo.
- ✓ 100% capacitación en docencia universitaria y/o áreas disciplinarias en académicos planta.
- ✓ Ser parte de universidad estatal, pluralista y laica.
- ✓ Ser el único Departamento adscrito a la UA Facultad de Ingeniería.

**INVESTIGACIÓN**

- ✓ Disposición del Departamento para apoyar la investigación respetando la carga académica.
- ✓ Disposición de los académicos para desarrollar investigación.
- ✓ Académicos con postgrado a nivel de Magister.

**VINCULACIÓN CON EL MEDIO**

- ✓ Disposición de los académicos a participar y generar iniciativas de extensión y vinculación.
- ✓ La marca estatal de la Universidad de Antofagasta.
- ✓ Participación de académicos como especialista en comisiones de organismos públicos privados en temas de interés para el desarrollo de la región y país.

**GESTIÓN**

- ✓ Los académicos del Departamento tienen un potencial de gestión producto de su formación como Ingenieros Comerciales.
- ✓ Cumplimiento oportuno de las actividades asociadas a gestión.
- ✓ Las opiniones consensuadas de los académicos en el Consejo de Depto., es un insumo importante para la toma de decisiones del director.
- ✓ Existe un avance en el conocimiento de los mecanismos básicos de administración de la Universidad.

**B. DEBILIDADES**

**DOCENCIA DE PREGRADO Y POSTGRADO**

- ✓ Planta académica insuficiente para atender una de las carreras más numerosas de la Facultad de Ingeniería con gran cantidad de estudiantes por cursos.
- ✓ Alto número de horas de docencia servidas con docente honorario, lo cual impide conformar y mantener una cultura organizacional de la carrera.
- ✓ No se ofrece ningún postgrado por no contar con un claustro académico con las condiciones para tal efecto.
- ✓ Bibliografía insuficiente actualizada para la docencia de algunas asignaturas.
- ✓ Insuficientes laboratorios con soporte computacional para atender cursos mayores a 20 alumnos.

## AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020

- ✓ Insuficiente docencia especializada por subdisciplina.
- ✓ Existe la necesidad de contar con ayudante para asignaturas con gran cantidad de estudiantes por cursos, con pago oportuno y adecuado
- ✓ Existe la necesidad de evaluar en profundidad la proyección de la carrera en relación a la demanda laboral que tienen nuestros egresados

### INVESTIGACIÓN

- ✓ Falta de académicos postgrado a nivel de Doctor.
- ✓ Insuficientes académicos en el Departamento.
- ✓ Falta alineamiento de las líneas de investigación del Departamento con la Facultad y la Universidad
- ✓ Carencia de postgrado propio

### VINCULACIÓN CON EL MEDIO

- ✓ Gestión insuficiente para capturar los limitados recursos para desarrollar iniciativas en vinculación.
- ✓ Insuficiente reconocimiento de las potencialidades que la carrera de Ingeniería Comercial le puede otorgar a la Facultad de Ingeniería.
- ✓ No ha sido capturada por parte del Departamento la demanda potencial para ofrecer Educación Continua

### GESTIÓN

- ✓ El Departamento cuenta con un presupuesto asignado que no obedece a sus necesidades y es poco flexible.
- ✓ No existe un Manual de Gestión del Departamento.
- ✓ Los procesos administrativos institucionales afectan la gestión del Departamento por su lentitud.
- ✓ No se cuenta con la definición del perfil de los académicos para las nuevas contrataciones.
- ✓ Participación de los académicos en actividades de gestión de la Universidad.

## C. OPORTUNIDADES

### DOCENCIA DE PREGRADO Y POSTGRADO

- ✓ Escasez de ingenieros comerciales con especialización en negocio minero.
- ✓ Cercanía a la gran minería para establecer alianzas estratégicas para fortalecer el pregrado.

### INVESTIGACIÓN

- ✓ Estar situado en una zona minera mundial, con poca investigación local en el tema.
- ✓ Apertura de temas de investigación a través del vínculo con los futuros egresados.
- ✓ Establecer convenios y alianzas con organismos de estudios posicionados a nivel nacional.
- ✓ Empresas que necesitan asesorías técnicas respecto al negocio minero.

#### **VINCULACIÓN CON EL MEDIO**

- ✓ Vinculación con los egresados para proponer asistencias técnicas, taller de título, retroalimentación al proceso formativo.
- ✓ La posición de la Universidad en la Región por su característica estatal
- ✓ Existe una demanda potencial para la Vinculación a través de educación continua (cursos, diplomados)
- ✓ Ubicación geográfica óptima para vincularse con las empresas del sector de la minería, en la macro zona norte.

#### **GESTIÓN**

- ✓ Postulaciones a proyectos institucionales con financiamiento externo, para el mejoramiento de la gestión de la Universidad.
- ✓ Existen las instancias de vínculo con otras instituciones para el desarrollo de proyectos de diversa índole gestionados por el Departamento.

#### **D. AMENAZAS**

##### **DOCENCIA DE PREGRADO Y POSTGRADO**

- ✓ La demanda laboral de los egresados de la carrera está sujeta a los ciclos de la minería.
- ✓ Apertura de carrera con la misma mención en negocios mineros, por otras universidades en la región y país.
- ✓ Existencia y probable apertura de programas de formación de posttítulos y postgrado relacionado con negocio minero.
- ✓ Políticas de programación docente no estandarizadas en el tiempo, que genera incertidumbre

##### **INVESTIGACIÓN**

- ✓ El mayor posicionamiento de los organismos de estudios externos a la región, con experiencia en los temas mineros.
- ✓ La competencia más cercana tiene más capital humano, mayor infraestructura y equipamiento.

##### **VINCULACIÓN CON EL MEDIO**

- ✓ Los ciclos de la minería afectan la vinculación con las empresas y el entorno
- ✓ Riesgo de censura ejercida por patrocinadores o financistas en estudios de investigación con independencia.
- ✓ La principal competencia local esta potenciada con su capacidad y trayectoria de larga data en la región.

##### **GESTIÓN**

- ✓ No se cumpla lo establecido en el proyecto de creación de carrera, la contratación del número de académicos comprometidos
- ✓ No existe un presupuesto para inversión, ni un sistema de compras de textos y software docentes, para el quehacer de los académicos y los estudiantes.
- ✓ Más del 60% de los académicos está contratado en la modalidad honorarios.
- ✓ Falta comprometer una planificación para la contratación de académicos de planta de acuerdo al proyecto de creación de carrera.

MAPA ESTRATEGICO

<p>¿QUE QUIERO OBTENER?</p>	<p><b>VISIÓN</b>  <i>Conformar un Departamento referente de la macrozona norte, en los temas relacionados con la cadena de valor del negocio minero, con un cuerpo académico con las competencias necesarias para el desarrollo de una docencia de pregrado y postgrado de calidad, fortaleciendo la investigación y la vinculación con el medio.</i></p> <p><i>Lo anterior, estará dirigido a nuestros estudiantes de pre y postgrado, a los organismos públicos y privados y a la sociedad en general, aportando a ellos el conocimiento experto de la cadena de valor del negocio minero, con una impronta de responsabilidad social, sustentabilidad medio ambiental y comunitaria, curiosidad intelectual, espíritu crítico e interés por el pensamiento científico.</i></p>
<p>¿QUE DEBO OFRECER?</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="569 699 963 878" style="border: 1px solid #0070C0; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #D9E1F2;"> <p>Fortalecer las acciones de vinculación de la Facultad con sus egresados para la retroalimentación de los procesos formativos.</p> </div> <div data-bbox="1064 699 1430 878" style="border: 1px solid #0070C0; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #D9E1F2;"> <p>Fortalecer la vinculación y comunicación de la Facultad con el medio interno y externo.</p> </div> </div>
<p>¿QUE DEBO HACER?</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="583 943 938 1133" style="border: 1px solid #0070C0; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #D9EAD3;"> <p>Optimizar los resultados en la progresión de los estudiantes de la Facultad, para entregar una docencia con calidad, pertinencia y relevancia.</p> </div> <div data-bbox="1108 943 1440 1133" style="border: 1px solid #0070C0; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #D9EAD3;"> <p>Aumentar la productividad científica, tecnológica e innovación de la Facultad en las diferentes áreas disciplinarias</p> </div> </div>
<p>¿QUE DEBO TENER?</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="590 1198 989 1370" style="border: 1px solid #0070C0; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #FFF2CC;"> <p>Fortalecer los mecanismos de aseguramiento de la calidad de los procesos formativos y administrativos.</p> </div> <div data-bbox="1094 1198 1457 1370" style="border: 1px solid #0070C0; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #FFF2CC;"> <p>Mejorar el trabajo en equipo y la interacción de los académicos del Departamento</p> </div> </div>

**AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020**

**LINEAMIENTO ESTRATÉGICO 1. DESARROLLO DEL QUEHACER ACADÉMICO CON CALIDAD**

**Objetivo Táctico 1. Optimizar los resultados en la progresión de los estudiantes de Ingeniería Comercial, para entregar una docencia con calidad, pertinencia y relevancia.**

Indicadores	Línea base 2018	Meta 2020	Hito de cumplimiento	Acciones	Responsable	Plazos	Recursos
1. Porcentaje de aprobación de asignaturas de la carrera más afín al Departamento	79,2%		Programa de perfeccionamiento pedagógico	Participar de programa de perfeccionamiento  Programar actividades de reflexión docente para compartir buenas prácticas  Programar inducción al académico hora.	Director de Dpto. Secretario de Docencia y Perfeccionamiento o Dpto.	Anual	Institucionales
			Programa de ayudantías para asignaturas con ejercicios.	Programar de ayudantías para las asignaturas críticas (con nota incidente en el promedio final de la asignatura)		2020	
			Plan de control y seguimiento del proceso de enseñanza aprendizaje.	Implementar la figura de delegados de curso que den cuenta al presidente del CEAL y éste da cuenta al Consejo de Departamento		Semestral	
2. Porcentaje de retención 1er año	87,44%	87,44%	Programa de medición de desempeño de la cohorte de 1er año.	Gestión del jefe de Carrera para conocer los indicadores	Jefe de Carrera Consejo de Departamento	Anual	Institucionales

<sup>1</sup> El indicador de meta, está sujeto a las políticas institucionales de dictar asignaturas contra semestre de alta reprobación. Si se esta política, este indicador se verá afectado negativamente.

**AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020**

3. Tiempo promedio de <sup>2</sup> titulación (semestres)	<b>12</b>	<b>11</b>	Proyecto de racionalización e intervención para el mejoramiento de la titulación oportuna.	Realizar monitoreo continuo de los estudiantes de asignaturas críticas, para intervenir oportunamente		Anual	Institucionales
4. Titulación oportuna de carreras	<b>27%</b>	<b>28%</b>	Sistema de verificación de la calidad del proceso formativo por hitos de progresión (ejemplo 5° y 9° semestre)	Evaluar los Hitos			

**Objetivo Táctico 2. Aumentar la productividad científica, tecnológica e innovación del Departamento en las diferentes áreas disciplinarias**

Indicadores	Línea base 2018	Meta 2020	Hito de cumplimiento	Acciones	Responsable	Plazos	Recursos
5. Numero académicos adscritos a programas de investigación internos (acumulado)	<b>1</b>	<b>3</b>	Programa de fortalecimiento de capacidades en investigación	Realizar Seminario planificado interno de investigación, para apoyar iniciativas de investigación.	Directores de Dpto. Secretario de Investigación y AT de Dpto.	2020	Institucionales
6. N° de otras publicaciones (acumuladas)	<b>0</b>	<b>2</b>		Incentivo a través de la descarga de horas			
7. N° de publicaciones indexadas de los núcleos de investigación en docencia.	<b>0</b>	<b>1</b>		Crear nuevos Núcleos de Investigación en docencia			
	<b>1</b>	<b>2</b>		Incentivo a través			

<sup>2</sup> Igual que el anterior.

AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020

8. N° de proyectos presentados con y sin financiamientos reconocidos por la UA.(acumulados)				de la descarga de horas			
---	--	--	--	-------------------------	--	--	--

LINEAMIENTO ESTRATÉGICO 2. VINCULACIÓN DEL QUEHACER ACADÉMICO ORIENTADO A SERVIR LOS INTERESES DE LA REGIÓN Y LA NACIÓN

Objetivo Táctico 3. Fortalecer las acciones de vinculación del Departamento con sus egresados para la retroalimentación de los procesos formativos.

Indicadores	Línea base 2018	Meta 2020	Hito de cumplimiento	Acciones	Responsable	Plazos	Recursos
9. Número de titulados vinculados a través de encuesta "Actualízate"	0	30	Articulación con el PEUA y el Plan de retroalimentación de los procesos formativos de carreras y programas, con egresados y empleadores.	<p>Dar apoyo a la encuesta actualízate con bases de datos de las carreras.</p> <p>Mantener actualizada las bases de datos de los egresados, a través de la hoja de ruta.</p>	PEUA Jefe de Carrera	2020	Institucionales
10. Número de actividades de vinculación con egresados de pregrado	0	1	Articulación con el Plan de vinculación con egresados del PEUA	Realizar un encuentro de graduados bianual	PEUA Secretario de Vinculación del Departamento	2020	Institucionales
11. Número de convenios con empleadores	0	1	Plan de vinculación con empleadores	Fomentar la generación de nuevos convenios	Secretario de Vinculación del Departamento	2020	Institucionales

**AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020**

<b>Objetivo Táctico 4. Fortalecer la vinculación y comunicación del Departamento con el medio interno y externo</b>							
<b>Indicadores</b>	<b>Línea base 2018</b>	<b>Meta 2020</b>	<b>Hito de cumplimiento</b>	<b>Acciones</b>	<b>Responsable</b>	<b>Plazos</b>	<b>Recursos</b>
12. Matriz de Comunicaciones implementado	0	1	Plan de Comunicaciones para la difusión del quehacer del Departamento interno y externo	Desarrollar la matriz de comunicaciones del Departamento	Secretario de vinculación Director de Departamento	2019	Institucionales
13. Número de actividades de vinculación realizadas (acumuladas)	4 <sup>3</sup>	6	Actividades de vinculación con la comunidades interna y externa	Planificar las actividades de vinculación  Registrar las actividades en la plataforma de registro de actividades de vinculación	Secretario de vinculación Director de departamento	2020	Institucionales
14. Número de actividades de extensión (acumuladas)	1	2	Actividades de extensión la con comunidad interna y externa	Desarrollar actividades de extensión  Registrar las actividades de extensión en la plataforma de registro de vinculación.	Secretario de vinculación Director de departamento	2020	Institucionales
15. N° de pasantías académicas nacionales e internacionales (acumuladas)	0	0	Programa de pasantías académicas	Registro de las pasantías realizadas anualmente.	Directores de Departamento	2020	Institucionales

<sup>3</sup> Cuñas en los medios de comunicación (vinculación con ganancia de intangibles)

**AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020**

16. N° de convenios de colaboración activos con instituciones de prestigio, en un nivel nacional e internacional. (acumulados)	1	2	Programa de convenios con otras instituciones con fines predeterminados	Gestión de convenios	Secretario de vinculación Director de departamento	2020	Institucionales
--	---	---	---	----------------------	---	------	-----------------

**LINEAMIENTO ESTRATÉGICO 3. GESTIÓN ORIENTADA A LA AUTORREGULACIÓN Y MANEJO EFICIENTE DE LOS RECURSOS**

**Objetivo Táctico 5. Fortalecer los mecanismos de aseguramiento de la calidad de los procesos formativos y administrativos.**

Indicadores	Línea base 2018	Meta 2020	Hito de cumplimiento	Acciones	Responsable	Plazos	Recursos
17. Carrera rediseñada	0	1	Plan de estudio decretado	Planificar el trabajo para el rediseño		2020	Institucionales
18. Carrera de Ingeniería Comercial autoevaluada	0	1	Articulación con el Programa de autoevaluación de carreras	Autoevaluar la carrera	Jefe de Carrera		
19. Levantamiento de necesidades de mantención e inversiones de infraestructura y bienes físicos elaborado (anual)	0	1	Reporte de necesidad inversión y mantención de infraestructura y bienes físicos.	Elaborar un reporte de necesidad inversión y mantención de infraestructura y bienes físicos	Directores de Departamento	Anual (diciembre de cada año)	Institucionales
20. Mecanismo de Aseguramiento en ejecución	0	1	Manual de Gestión del Dpto.		Director de Dpto. Consejo de Dpto.	2020	Institucionales
21. Numero de académicos en perfeccionamiento en postgrado	1	2	Académicos en procesos de graduación	Programa de perfeccionamiento	Directores de Departamento		
22. Número de actividades de perfeccionamiento disciplinario y administrativo	1	3	Funcionarios con diploma de perfeccionamiento	Programa de perfeccionamiento	Directores de Departamento		

**AJUSTE PROGRAMA DE DESARROLLO ACADÉMICO DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL 2019-2020**

**Objetivo Táctico 6. Mejorar el trabajo en equipo y la interacción de los funcionarios y estudiantes del Departamento**

Indicadores	Línea base 2018	Meta 2020	Hito de cumplimiento	Acciones	Responsable	Plazos	Recursos
23. N° de actividades de interacción entre académicos del Departamento	10 <sup>4</sup>	12	Gestionar y ejecutar actividades ejecutadas y planificadas.	Planificar y ejecutar actividades.	Director del Departamento Decanatura	Anual	Departamento

---

<sup>4</sup> Reuniones sistemáticas de Departamento, convivencias, seminarios internos