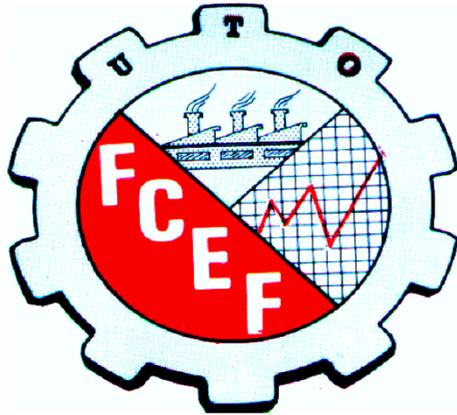


INDUCCIÓN A LA INGENIERÍA COMERCIAL



INGENIERÍA COMERCIAL

MSc.Lic.Eco.Carlos Omar BERNAL ALTAMIRANO

Universidad Técnica de Oruro

Oruro, Bolivia

carlos_bernal_altamirano@yahoo.es

Working Paper N 02

Second versión: 2006-01-03

miércoles, 25 de septiembre de 2013





INGENIERIA COMERCIAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño





INTRODUCCIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

Ingeniería Comercial, es una carrera emergente que desarrolla sus procesos para el cumplimiento de su MISIÓN, en procura de alcanzar su VISIÓN.

Su finalidad es garantizar la formación de profesionales, disciplinaria, moral e intelectualmente dotados de los conocimientos acordes a la actual problemática económica y manejo empresarial que les permita desempeñar en el campo profesional con los conocimientos y métodos necesarios para desarrollar una labor útil en el proceso de toma de decisiones en el más alto nivel proponiendo soluciones realistas y eficaces a la problemática nacional e internacional.





INTRODUCCIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

La Ingeniería Comercial está en función a la demanda de la sociedad y no a la inversa

La carrera profesional de Ingeniería Comercial entre otras, tiende a lograr capacidad cognitiva (conocimiento autodidacta) en la formación del futuro profesional, induciendo al desarrollo de habilidades, destrezas intelectuales, etc., para ampliar conocimientos adquiridos





INTRODUCCIÓN



Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

El Ingeniero Comercial está capacitado para enfrentar eficazmente los retos y desafíos de la nueva economía, en consecuencia es un profesional altamente flexible, dinámico, competitivo, con conocimientos e información, capaz de tomar decisiones óptimas en condiciones de incertidumbre





INTRODUCCIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

Los profesionales Ingenieros Comerciales, deben desarrollar un rol preponderante en el contexto nacional como principales agentes de cambio, dotados de capacidad científica, técnica y operacional en las disciplinas de Economía, Finanzas, Administración, Marketing, etc., y otras complementarias, que junto a una sólida formación, conlleven a desarrollar y fortalecer su propia identidad acorde al nivel profesional que se postula





INTRODUCCIÓN

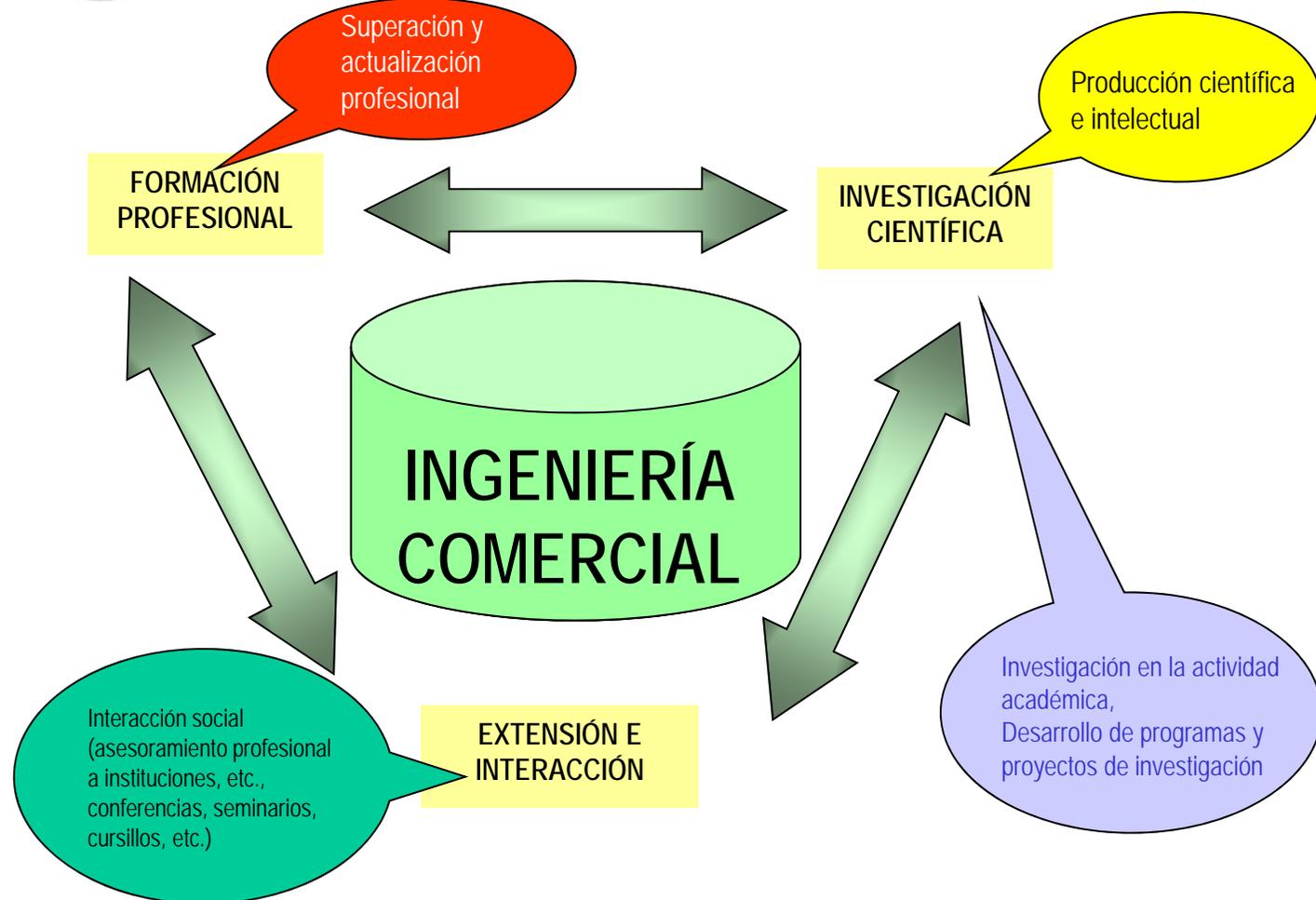
Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño





COMPETENCIAS

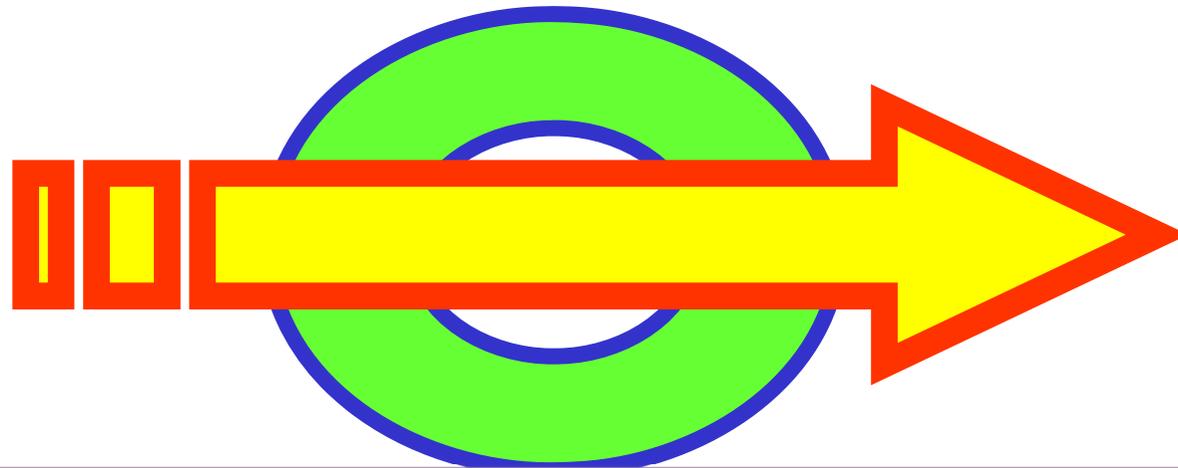
Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño



Un área de competencia de la Ingeniería Comercial, radica en desarrollar creatividad técnica-comercial, y generar nuevos conocimientos para resolver los problemas que se presentan en la sociedad y en el ejercicio de la profesión





CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

El Ingeniero Comercial es aquel profesional capaz de introducir cambios profundos en cualquier tipo de organización, en cualquiera de sus áreas fundamentales

Su formación es multidisciplinaria con equilibrio tanto en los aspectos cuantitativos como en los cualitativos, no solo se restringen a construir modelos y simulaciones, sino a tener una visión sistemática de las organizaciones y su entorno, diferenciándolo de cualquier otro profesional en materia de gestión.





CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

El Ingeniero Comercial, en su sólida formación en el área de métodos cuantitativos le permite tomar decisiones estratégicas y realizar estudios respectivos para anticiparse a los eventos que rodean a las organizaciones productivas y de servicio, ya sea diversificando el riesgo en materia de inversiones, o en la búsqueda permanente de oportunidades de negocio y fuentes alternativas de financiamiento

Es el Ingeniero Comercial aquel profesional que aprovechando su capacidad analítica y sus destrezas gerenciales puede liderar y conducir las diversas actividades empresariales, debido que es capaz de influir positivamente en equipos de trabajo multidisciplinarios y en el personal a su cargo





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS



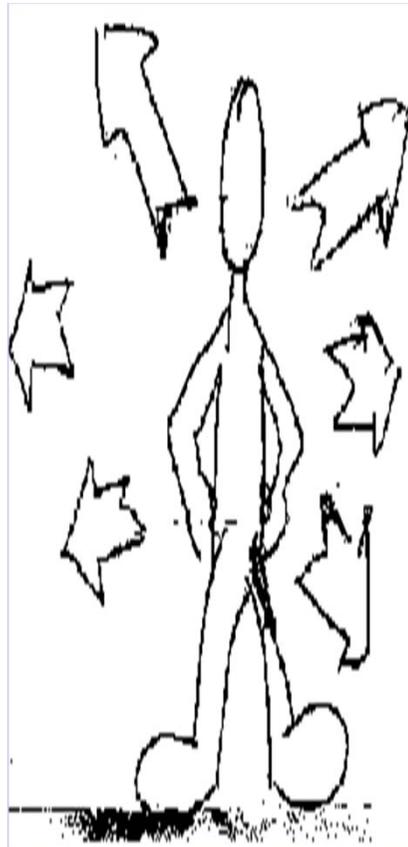
Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño



VISION

Carrera y Profesión totalmente posicionada y competitiva en el Sistema de la Universidad Boliviana y de la Sociedad en su conjunto, dado el reconocimiento por el servicio y respuesta otorgada a la comunidad

MISION

Formación Profesional de alto nivel del Ingeniero Comercial en Investigación Científica-
Mejoramiento y Superación Continua-Extensión e Interacción UNIVERSIDAD-SOCIEDAD





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

VISION → Imagen acerca del futuro de Ingeniería Comercial
Hacia donde va Ing. Comercial (metas a cumplir, etc.)

VISION →
Inspira a la Ingeniería Comercial
Motiva a la Ingeniería Comercial
Reta a la Ingeniería Comercial
Normativa (como debe ser Ing. Comercial)

MISION DE INGENIERÍA COMERCIAL

Guía y orienta sobre cual es la naturaleza de la actividad de la Ingeniería Comercial y hacia donde va en términos concretos





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño



LA INGENIERÍA COMERCIAL AL INTERIOR DE LA UTO ES UNA CARRERA ALTAMENTE COMPETITIVA EN LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES DEL MAS ALTO NIVEL POSICIONADA ESTRATÉGICAMENTE EN EL SISTEMA DE LA UNIVERSIDAD BOLIVIANA CON ALTA ORIENTACIÓN HACIA LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD, CONTRIBUYENDO A MEJORAR LA ECONOMÍA DEL SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño

MISIÓN

LA INGENIERÍA COMERCIAL AL INTERIOR DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DE ORURO ES UNA CARRERA QUE FORMA PROFESIONALES ALTAMENTE CALIFICADOS Y CAPACITADOS ACORDE A LOS REQUERIMIENTOS Y DEMANDA DE LA SOCIEDAD, PARA AFRONTAR LOS DESAFÍOS MAS ACUCIANTES DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

OBJETIVO GENERAL

✓ El objetivo general, es la formación de profesionales en el campo de la Ingeniería Comercial, con capacidad creativa e innovadora, con espíritu crítico y solvencia técnica para liderar equipos de trabajos multidisciplinarios e integrarse a los niveles superiores de las organizaciones, ya sea cumpliendo funciones gerenciales, asumiendo labor de asesoría y de apoyo especializados, utilizando para ello métodos y técnicas instrumentales de la ciencia económica fundamentalmente de procedimientos cuantitativos (cuánticos).





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

OBJETIVOS → Formar profesionales capaces de:

- ✓ Planificar, organizar, dirigir y evaluar actividades relacionadas con todo tipo de unidades productoras de bienes y servicios
- ✓ Estudiar el entorno económico que rodea a las organizaciones y realizar predicciones que ayuden a la toma de decisiones
- ✓ Diseñar y estructurar sistemas administrativos que promueven la eficiencia empresarial en el uso de los recursos
- ✓ Promover, desarrollar y ejecutar actividades de investigación que coadyuven a mejorar el bienestar de la sociedad en el ámbito regional o nacional
- ✓ Tomar decisiones tácticas y estratégicas, basadas en análisis y estudios cuyo conocimiento proviene de su formación cuantitativa aplicada





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

OBJETIVOS → Formar profesionales capaces de:

- ✓ Formar Ingenieros Comerciales capaces de liderar equipos multidisciplinarios y participar activamente en las decisiones gerenciales
- ✓ Formar Ingenieros Comerciales capaces de relevar (engrandecer) la profesión y situarla (posicionarla) en un máximo nivel con un nivel humanista y con valores ético-morales, con un alto espíritu cívico, activo y participativo en la sociedad boliviana
- ✓ Formar profesionales eficientes y altamente capacitados
- ✓ Formar Ingenieros Comerciales para su participación activa en el proceso del desarrollo nacional mediante la toma de conciencia sobre los problemas científicos, del mundo moderno y su ubicación dentro de la realidad del país.





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño

OBJETIVOS INSTRUCTIVOS



- ✓ Tomar decisiones estratégicas y realizar los estudios respectivos para anticiparse a los eventos que rodean a las organizaciones productivas y de servicio, diversificando el riesgo en materia de inversiones, buscando permanentemente oportunidades de negocios y fuentes alternativas de financiamiento aplicando métodos y técnicas económico-cuantitativos.
- ✓ Construir modelos de simulación, para tener una visión sistémica de las organizaciones y su entorno, permitiéndole pronosticar eventos y escenarios futuros, utilizando técnicas y métodos de optimización, simulación así como instrumentos Econométricos, de Inferencia Estadística, y de Inteligencia Artificial (IA) a través de las Redes Neuronales Artificiales (RNA) entre otras técnicas.





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

OBJETIVOS INSTRUCTIVOS



- ✓ Evaluar y diseñar políticas y estrategias empresariales, a través de las teorías relacionadas con el funcionamiento y estructura de los mercados: comercio internacional, economía industrial, marketing internacional, finanzas corporativas internacionales, etc., que le permitan optimizar tiempo y recursos humanos y económicos.
- ✓ Liderar, dirigir y conducir equipos de trabajo multidisciplinarios, aprovechando su capacidad analista y destrezas económico-empresariales para tomar decisiones óptimas.
- ✓ Evaluar y diseñar políticas ambientales (eco-dumping), utilizando los elementos técnico-económicos, a fin de lograr un equilibrio económico en el proceso de producción de bienes y servicios.





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

OBJETIVOS INSTRUCTIVOS



✓ Interpretar la situación económica del país a través de indicadores micro y macroeconómicos para delinear políticas y estrategias a nivel empresarial y regional.





VISIÓN, MISIÓN y OBJETIVOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño

OTROS OBJETIVOS →

UN OBJETIVO PERMANENTE DE LA INGENIERÍA COMERCIAL ES EL MEJORAMIENTO CONTÍNUO DE SU DESEMPEÑO GLOBAL

OTRO OBJETIVO FUNDAMENTAL RADICA EN CUMPLIR CON EFICIENCIA SU MISIÓN EN PROCURA DE ALCANZAR SU VISIÓN

EL MODELO ACADÉMICO DE LA INGENIERÍA COMERCIAL CONSIDERA LA MISION INSTITUCIONAL EN SU OBJETIVO DE ESTUDIO



MOTIVACIONAL RESPECTO A LA VISIÓN y MISIÓN



Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

Ser y tender a **EXCELENTE**
en **INGENIERÍA COMERCIAL**
es trazarse un plan y lograr
objetivos deseados a pesar
de todas las circunstancias





MOTIVACIONAL RESPECTO A LA VISIÓN y MISIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

Para ser **EXCELENTE** en
INGENIERÍA COMERCIAL,
periódicamente se debe hacer
investigación científica y aportar a
acrecentar con nuevos conocimientos
técnico-científicos la propia profesión,
y no buscar razones para demostrar
que no se pueden hacer





MOTIVACIONAL RESPECTO A LA VISIÓN y MISIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

Para ser excelente, un estudiante universitario de **INGENIERÍA COMERCIAL** debe comprender que con una férrea disciplina es factible forjar un carácter de triunfador





PLAN DE ESTUDIOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

PLAN DE ESTUDIOS PRIMER AÑO

SIGLA	ASIGNATURA	Hrs/sem	HORAS		
			ANUAL	1er.SEM.	2do.SEM.
PRIMER AÑO					
B10102	ANÁLISIS MATEMÁTICO I	5	160		
B10103	COMPUTACIÓN	5	160		
E10106	INTRODUCCIÓN ECONOMÍA	5	160		
E10107	REALIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL DE BOLIVIA	4	128		
D10101	ADMINISTRACIÓN I	5	160		
A10104	CONTABILIDAD I	5	160		
A25105	DERECHO COMERCIAL	4			64
A25105	SOCIOLOGÍA	4		64	
TOTAL			928	64	64





PLAN DE ESTUDIOS

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño

PLAN DE ESTUDIOS SEGUNDO AÑO

SIGLA	ASIGNATURA	Hrs/sem	HORAS		
			ANUAL	1er.SEM.	2do.SEM.
SEGUNDO AÑO					
B10210	ANÁLISIS MATEMÁTICO II	5	160		
B10212	ESTADÍSTICA I	5	160		
E10217	MICROECONOMÍA	5	160		
B10215	MATEMÁTICA FINANCIERA Y ACTUARIAL	5	160		
D10209	ADMINISTRACIÓN II	5	160		
A10211	CONTABILIDAD II	5	160		
E10218	METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	4	128		
TOTAL			1088		





PLAN DE ESTUDIOS

PLAN DE ESTUDIOS TERCER AÑO

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

SIGLA	ASIGNATURA	Hrs/sem	HORAS		
			ANUAL	1er.SEM.	2do.SEM.
TERCER AÑO					
B10330	ESTADÍSTICA II	5	160		
E10331	PREPARACIÓN, EVALUACIÓN Y ADM. PROYECTOS	5	160		
E10330	MACROECONOMÍA	5	160		
C15301	MÉTODOS DE OPTIMIZACIÓN	5			80
B15330	INVESTIGACIÓN OPERATIVA	5		80	
D15332	MERCADOTECNIA I	5		80	
A25445	COSTOS APLICADOS	5		80	
D25334	MERCADOTECNICA II	5			80
D25336	COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL	4			64
A25313	LEGISLACIÓN LABORAL	4			64
TOTAL			480	240	288





PLAN DE ESTUDIOS

PLAN DE ESTUDIOS CUARTO AÑO

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

SIGLA	ASIGNATURA	Hrs/sem	HORAS		
			ANUAL	1er.SEM.	2do.SEM.
CUARTO AÑO					
B10440	ECONOMETRÍA	5	160		
E15440	ECONOMÍA MONETARIA Y BANCARIA	5		80	
E15442	ECONOMÍA INTERNACIONAL	5		80	
E25445	FINANZAS CORPORATIVAS	5			80
E25446	ECONOMÍA INDUSTRIAL	5			80
E25444	ECONOMÍA DEL MEDIO AMBIENTE	5			80
C15401	ECONOMÍA DE LA PROD. Y CONTROL CALIDAD	5		80	
D10550	POLÍTICA Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL	4	128		
D25336	PRESUPUESTOS Y CONTROL	4		64	
D15446	DIRECCIÓN POR SISTEMAS	4			64
TOTAL			288	304	304





PLAN DE ESTUDIOS

PLAN DE ESTUDIOS QUINTO AÑO

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

SIGLA	ASIGNATURA	Hrs/sem	HORAS		
			ANUAL	1er.SEM.	2do.SEM.
QUINTO AÑO					
C15501	TEORÍA DE DECISIONES	5		80	
E15557	MODELOS DE SIMULACIÓN	5		80	
E15552	POLÍTICA ECONÓMICA	5		80	
D15552	MARKETING INTERNACIONAL	4		64	
C15502	ÉTICA PROFESIONAL	2		32	
C15554	SEMINARIO TESIS I	9		144	
C25555	SEMINARIO TESIS II	30			480
TOTAL				480	480

TOTAL 5008 HRS.





PERFIL PROFESIONAL

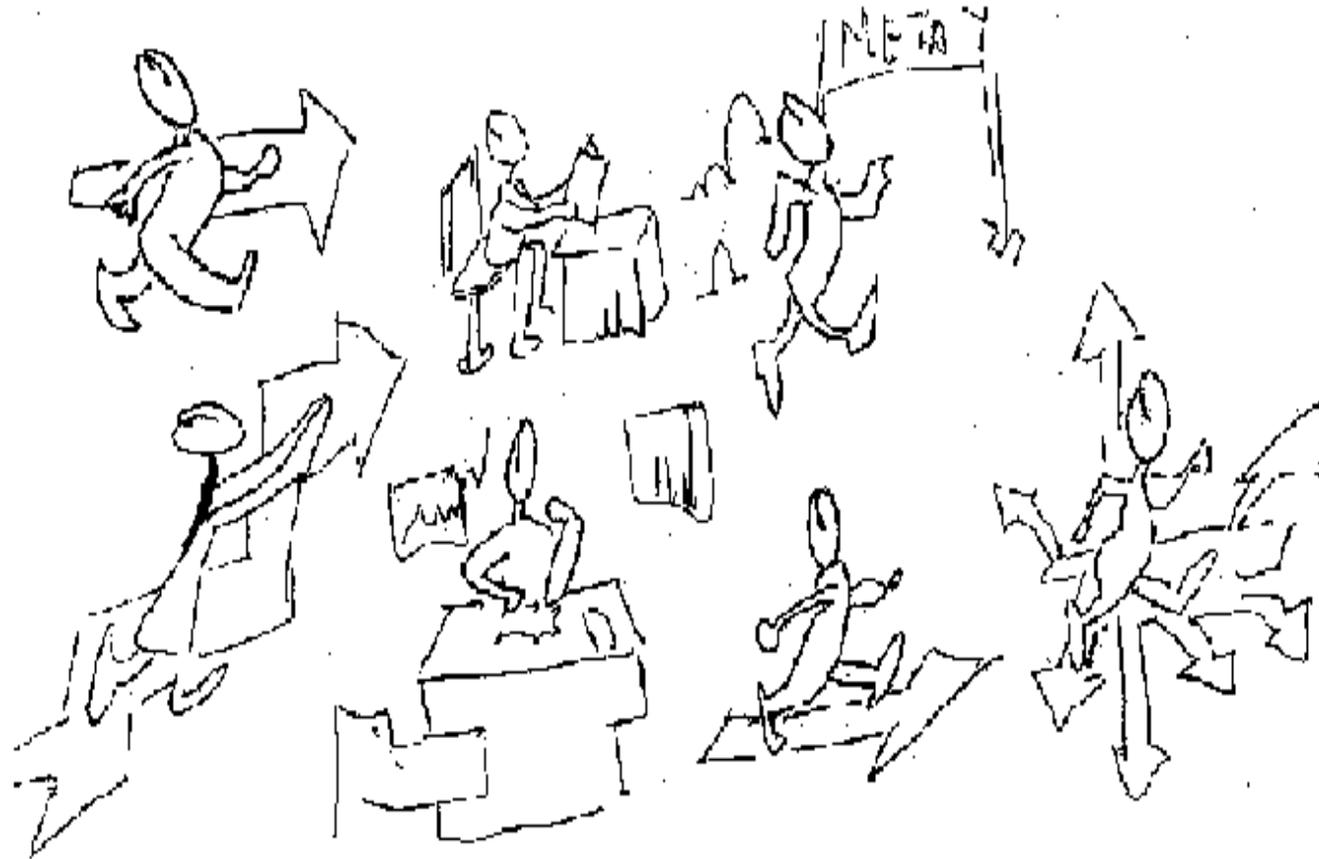
Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño





PERFIL PROFESIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

✦ El Ingeniero Comercial es aquel profesional dotado de una alta preparación intelectual, técnica, humana y ética, capaz de tomar decisiones sobre el funcionamiento y desarrollo de cualquier tipo de organización

✦ Su capacidad creativa e innovadora, su espíritu crítico y solvencia técnica le permiten participar y liderar equipos multidisciplinarios e integrarse a los niveles superiores de las organizaciones ya sea, cumpliendo funciones gerenciales, asumiendo labores de asesoría y de apoyo especializado





PERFIL PROFESIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

✦ Su formación integral y generalista le permite tener una visión sistémica de las empresas y su entorno, manejando con eficiencia los cambios que les afectan, ya sea con relación a su misión, sus objetivos, sus planes, sus estrategias, sus estructuras, sus sistemas, sus personas, etc.

✦ El profesional Ingeniero Comercial, también está preparado para estudiar y analizar aquellos fenómenos sociales que presenten una dimensión económica y para proponer soluciones unitarias o alternativas frente a ellas





PERFIL PROFESIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

* El Ingeniero Comercial, es un profesional con conocimientos de la ciencia económica que utiliza la teoría y métodos cuantitativos, conociendo y perfeccionando sus aptitudes y relaciones con el fin de producir y tomar decisiones con arte y ciencia, sistemas socio-técnicos que provean bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas y elevar constantemente su calidad de vida.

* Su formación integral y generalista le permite tener una visión sistémica de las empresas y su entorno macroeconómico, manejando con eficiencia los cambios que le afectan, ya sea con relaciones a su visión, misión, sus objetivos, sus planes, sus estrategias, sus estructuras, sus sistemas, sus personas, etc.





PERFIL PROFESIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

- * El Ingeniero Comercial, abarca temas de Economía y Administración de Empresas, dando mayor importancia a la Economía en su parte del comercio exterior de tal manera que el profesional tiene una visión más abierta y con carácter de exportación.





CAMPO OCUPACIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño





CAMPO OCUPACIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

‡ El campo de acción del Ingeniero Comercial es amplio y comprende diversos aspectos de las actividades económicas

‡ Este profesional está capacitado para realizar funciones de planificación, dirección, coordinación y control de todo tipo de unidades económicas, sean éstas productoras de bienes y servicios, privadas o públicas. Entre ellas destacan empresas multinacionales o nacionales, como ser entidades financieras, compañías de seguros, factorías dedicadas a la producción, distribución y comercialización de productos y servicios, empresas de importación, empresas de exportación, empresas consultoras, de intermediación financiera (bancos), etc.





CAMPO OCUPACIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

† El Ingeniero Comercial, está preparado para participar en la creación, gestión y desarrollo de todo tipo de proyectos y empresas, asumiendo funciones directivas, ejecutivas, asesoras o de operación técnica, o puede integrarse a departamentos de estudio en los ámbitos financieros, comercial, de relaciones humanas o de organización, también puede ejercer libremente la profesión como consultor unipersonal.

† El Ingeniero Comercial, está preparado para estudiar, analizar e interpretar el entorno económico y, al mismo tiempo, proponer e implementar acciones tendientes al logro de los objetivos de una organización pública o privada.





PRACTICA PROFESIONAL

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño

La práctica profesional del Ingeniero Comercial constituye una actividad curricular indispensable en su formación, quienes deberán cumplir en forma individual como requisito previo a la obtención de su título profesional

La práctica profesional tiene como objetivo esencial, vincular directamente al universitario en las actividades en las cuales se desempeñará en el futuro, proporcionándole la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos y obtener experiencias que le permitan desarrollar habilidades y destrezas complementarias que se juzgen necesarias para una adecuada preparación profesional





DE LA GRADUACIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño

El proceso de graduación está en función de las modalidades vigentes en el Sistema de la Universidad Boliviana (Tesis, Examen de Grado, Trabajo Dirigido, etc.). La modalidad de graduación elegida por el estudiante es llevada a cabo en los espacios asignados en Seminario Terminal I y Seminario Terminal II, dado que el objetivo de éstas asignaturas es el de preparar y guiar al estudiante en la elaboración de la modalidad de graduación elegida





DE LA GRADUACIÓN

Contenido

Introducción

Misión, Visión,
Objetivos

Perfil
Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo
Ocupacional y
de Desempeño

- Para habilitarse en la asignatura de Seminario Terminal II, el alumno universitario debe cumplir todos los requisitos exigidos por la UTO, vencida esta asignatura, permitirá al estudiante obtener el Diploma Académico de Licenciado en "Ingeniería Comercial" y el Título en Provisión Nacional de Ingeniería Comercial





Contenido

Introducción

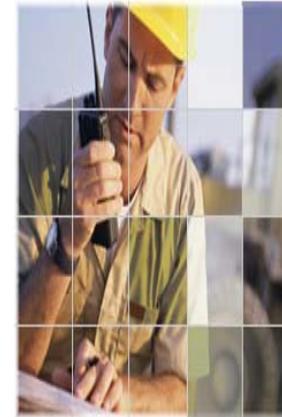
Misión, Visión,
Objetivos

Perfil

Profesional del
Ingeniero
Comercial

Campo

Ocupacional y
de Desempeño



2010

¡¡EL ÉXITO ES NUESTRO!!

*Transformar el esfuerzo en éxito
Automotivarnos par el éxito
Muchas gracias*

Documento preparado por:

MSc.Lic.Eco.Carlos Bernal Altamirano

MAGISTER EN GERENCIA Y GESTION DE PROYECTOS

MAGISTER EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE Y GERENCIA SOCIAL

