



***PROYECTO EDUCATIVO
INSTITUCIONAL
(P.E.I.)***

VALDIVIA, JUNIO DE 2007

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	2
2.	MARCO FILOSÓFICO CURRICULAR	3
3.	VISIÓN	4
4.	RESEÑA HISTÓRICA	5
5.	ANTECEDENTES DEL ENTORNO	8
5.1.	CARACTERIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA POBLACIÓN	8
6.	ANTECEDENTES CURRICULARES	9
7.	MISIÓN	20
8.	OBJETIVOS GENERALES	21
8.1.	PROGRAMA DE ACCIÓN ÁREA LIDERAZGO	21
8.2.	PROGRAMA DE ACCIÓN ÁREA GESTIÓN CURRICULAR	22
8.3.	PROGRAMA DE ACCIÓN ÁREA CONVIVENCIA Y APOYO DE LOS ESTUDIANTES	23
8.4.	PROGRAMA DE ACCIÓN ÁREA RECURSOS	24
8.5.	PROGRAMA DE ACCIÓN ÁREA RESULTADOS	25

1. INTRODUCCIÓN

El Proyecto Educativo Institucional del Instituto Comercial de Valdivia define las acciones que se realizarán durante un plazo de, a lo menos tres años, con el objetivo de orientar los procesos que se desarrollarán en los diferentes ámbitos constitutivos del sistema.

La necesidad de reorientar los procesos en función de las necesidades que impone una sociedad en permanente desarrollo, con cambios políticos, sociales y económicos, nos obliga a repensar las formas de alcanzar los objetivos planteados en el Marco Curricular de la Enseñanza Técnico Profesional .

El Proyecto Educativo centra su quehacer en una formación basada en el modelo de competencias, como se expresa en las políticas educacionales. Ellas están referidas al conocer, al saber hacer y al saber ser.

El contexto sobre el cual se sustenta la propuesta planteada por este Proyecto Educativo tiene su origen en la participación en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Gestión Escolar y los Procesos de Acreditación acontecidos entre los años 2004 y 2005.

A partir de esto surge un Plan de Mejoramiento a través del cual se priorizaron las oportunidades de mejoramiento.

Los programas de acción de este PEI se estructuran a partir de las áreas de gestión definidas en el SACGE.

De este modo, los objetivos centrales son:

1. Mejorar los indicadores deficitarios detectados en los Procesos de Medición realizados en el Establecimiento en los últimos 3 años.
2. Incorporar en el quehacer del Instituto un plan dinámico de gestión proactiva basado en un modelo de competencias.

La ejecución de este PEI requerirá mantener el compromiso existente de los diferentes actores de la comunidad educativa y la permanente colaboración de las redes de apoyo.

2. MARCO FILOSÓFICO CURRICULAR

Una pedagogía centrada en el aprendizaje supone generar las condiciones para que los alumnos y las alumnas puedan acceder a éste. Para que ello ocurra se necesita proponer una diversidad de opciones movilizadoras, tales como simulaciones y experiencias de laboratorio. Los aprendizajes esperados y los criterios de evaluación deben ser ambientados de acuerdo con la pertinencia de las demandas locales y regionales de desarrollo económico, productivo y comercial. Para lograr que se alcancen los aprendizajes esperados resulta evidente que las tecnologías disponibles posibilitan optimizar el uso del tiempo destinado al aprendizaje, centrando las prácticas pedagógicas del alumno en actividades indagatorias tanto en forma individual como colaborativamente, logrando competencias de nivel superior como son: análisis, interpretación y síntesis, resolución de problemas, comprensión sistémica de procesos, comunicación de ideas, opiniones y sentimientos de manera coherente y fundamentada, trabajo en equipo, manejo de la incertidumbre y adaptación al cambio.

Una de las consecuencias de la globalización de la economía y de la información es la importancia que se le asigna a la evaluación y certificación de competencias. En nuestro país, a través del Programa de Educación y Capacitación permanente “Chilecalifica”, este proceso se ha ido ampliando a distintos sectores productivos. La aplicación del enfoque de competencias laborales en la Enseñanza Media Técnico Profesional no es para evaluar ni certificar competencias laborales en el ámbito escolar, sino que su propósito es potenciar la formación técnica inicial de los alumnos. Por lo tanto, los perfiles profesionales deben ser reconocidos y valorados en el mundo laboral, siendo representativos de la profesión. De allí se determina el dominio técnico esencial para el correcto desempeño.

En el marco del Decreto N° 220/98 se establece que para la Formación Diferenciada Técnico Profesional, cada especialidad tiene sus objetivos fundamentales terminales, que conforman el perfil de egreso con las competencias técnicas que preparan al alumno para la vida del trabajo y que se espera domine al egresar. Permitiendo también la prosecución de estudios superiores de acuerdo a sus potencialidades, intereses y habilidades.

El **Instituto Comercial de Valdivia** da respuesta a este marco filosófico mediante el desarrollo de una gestión Técnico-Administrativa que permite:

1. Análisis permanente de cobertura curricular
2. Capacitación y perfeccionamiento permanente a nivel de Director, Docente-Directivos y Docentes
3. Creación de diseños de planificación dando énfasis a los recursos TIC.
4. Análisis, conocimiento y aplicación del Marco para la Buena Enseñanza.
5. Desarrollo de una permanente y sostenida inversión en recursos tecnológicos que permiten mejorar la gestión pedagógica.
6. Desarrollo en el alumno de la proactividad, como herramienta para el logro de nuevos emprendimientos.

3. VISIÓN

El imperativo del incremento en la productividad, de la mejora continua y constante de los procesos y de las formas de hacer las cosas, han incorporado las competencias como aspectos fundamentales en la formación profesional, tanto del ámbito comercial como de cualquier otro nivel de formación. Es por ello que, el **Instituto Comercial de Valdivia**, plantea como requisito fundamental de su pedagogía la formación centrada en competencias. Esto permitirá incorporar al mercado laboral técnicos profesionales con una alta capacidad de adaptación a estos nuevos requerimientos del sector terciario de la economía, dando especial importancia a la formación de la persona y el ciudadano responsable con sólidos valores éticos y morales.

4. RESEÑA HISTÓRICA

Según decreto de enero de 1928 se divide la enseñanza en: Humanística, Profesional Masculina, Profesional Femenina y Comercial.

Se establece en dicho decreto que serán creados los Comerciales de Arica, Iquique, Antofagasta, Valparaíso, Santiago, Talca, Concepción y Temuco. La Escuela Comercial de Valdivia, tendrá enseñanza coeducacional. Este sistema se desconocía en la zona y ello provocó cierta expectación.

El primer director fue Don Julio Acuña, quien asumiría el 05 de marzo de 1928.

El diario "EL CORREO" hace notar que en la matrícula predominan las mujeres. El total de alumnos es de 180.

Según el decreto ministerial, las clases deberían iniciarse el 09 de abril. Se barajan posibilidades de locales donde funcionar y se realizan urgentes trámites por el nombrado director y las autoridades Ministeriales.

Finalmente el 30 de abril de 1928 se da inicio en acto solemne con la asistencia del jefe de enseñanza comercial Sr. Eleodoro Domínguez, se entonó el Himno de la Escuela de Comercio, cuyo autor de la música y letra fue Don Francisco Cordero. Este himno se perdió, pues las partituras se quemaron en el incendio del colegio en 1940. Solo hasta el año 1948 se volvió a entonar el nuevo himno del Instituto Comercial con la creación de la letra de la alumna Renelda Reyes Lopetegui y música de don Osmán Pérez Freire.

Las clases se iniciaron sólo hasta el 07 de mayo, en tres salas cedidas por la Escuela Vocacional, en calle Carampangue. Faltaba todo, pero esto no amilanó al señor Acuña, quién finalmente logró todo el material, incluido la biblioteca, que procedían de la Escuela de Comercio de San Carlos, recientemente suprimida.

A partir del año 1946 y bajo la dirección de don Armando Órdenes Latapiat, este colegio se convierte en Instituto. Se inicia una etapa de consolidación, abriendo las puertas del Instituto a alumnos / as provenientes de comunas alejadas y de otras provincias. Es así como se crean los internados femenino y masculino, la Especialidad de Agentes Vendedores y La Especialidad de Contabilidad en su modalidad Vespertina que permite a personas con otros títulos acceder a esta nueva formación profesional. En el ámbito interno se crea la COOPERTIVA y el BANCO, como lugares de práctica para los estudiantes de las tres especialidades.

A partir del año 1967, asume la Dirección del establecimiento la señora Layla Mamad Chebair quien impulsa fuertemente el proyecto de infraestructura dado que la matrícula del establecimiento supera los mil doscientos alumnos, es así como en el año 1975 se recibe el primer pabellón de una moderna infraestructura, dotado de ocho salas de clases y laboratorios, lamentablemente debieron transcurrir casi treinta años para que esta infraestructura sea terminada. Durante estos años se trabajó en la reformulación del Marco Curricular generando dos nuevas especialidades como complemento a las existentes (Promoción de Ventas y Secretariado Administrativo-contable), las cuales se impartieron por seis años.

En el año 1987 asume la Dirección del Instituto don Erico Delgado Santibáñez, quien le da el impulso final al logro de la actual infraestructura, la creación de Planes y Programas propios y la creación del Departamento de Bienestar dirigido por los profesores, cuyo principal objetivo es ayudar a los alumnos que presentan problemas de vulnerabilidad por su extrema condición económica, ayudándoles en la adquisición de útiles escolares, locomoción y adquisición de uniformes escolares.

No son pocas las vicisitudes que el Instituto ha debido sortear en estos largos años de funcionamiento como, por ejemplo el año 1978, con la homologación de la Enseñanza Media pasa a llamarse Liceo Comercial A N°1 de Valdivia, con lo cual es establecimiento pierde parte de su identidad.

El año 1998 asume la Dirección don Helmuth Tatter Puentes, quien afronta los problemas de remodelación del Instituto, debiendo desarrollar sus actividades educacionales en distintos establecimientos de la ciudad, hasta el mes de marzo de 1999 donde recibe el colegio renovado.

Durante su gestión se elabora el Proyecto Educativo del Instituto, y le da impulso a la Gestión Administrativa y Financiera logrando la Administración Delegada de Recursos – Financiamiento Compartido – y la recuperación del nombre original del establecimiento: **Instituto Comercial de Valdivia.**

La gestión Pedagógica logra estándares de calidad que son reconocidos por la participación y obtención de dos Proyectos de Mejoramiento Educativo para el diurno y nocturno y la obtención por dos períodos de la Excelencia Académica. Se crean dos nuevas especialidades: Administración y Turismo las cuales por razones operativas y, a instancias del sostenedor, dan origen a lo que es hoy el Instituto Superior de Administración y Turismo (INSAT).

A partir del año 2000, y en el afán de mejorar el proceso formativo de los alumnos, Docentes y Directivos se dan a la tarea de implementar el Sistema de Formación Dual, para ello es necesario la activación del proceso de perfeccionamiento y capacitación docente, lo que permite a la especialidad de Ventas incorporarse a este sistema de enseñanza.

Gradualmente se suman a esta nueva modalidad de enseñanza, el 2001 Secretariado, y el 2002 Contabilidad.

Bajo la administración de la actual Directora Señorita Yolanda Oyarzún Manquemilla que asume el cargo el año 2003, se ha procedido a la revisión de los procesos de gestión en las áreas de Administración y Técnico-Pedagógica, aceptando la invitación del MINEDUC a participar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Gestión Escolar (SACGE), obteniendo un resultado satisfactorio en la gestión, al alcanzar la evaluación un Nivel Avanzado de la Gestión Escolar.

Durante los años 2004 y 2005 se participó en la Acreditación de sus especialidades, programa implementado por el MINEDUC y ejecutado por Chile Califica, lográndose la Acreditación de las tres especialidades hasta el año 2010.

Se ha participado en Programas de Mejoramiento a los cuales se ha postulado en forma sistemática, logrando recursos necesarios para el Perfeccionamiento Docente e implementación, a fin de mejorar las prácticas pedagógicas. Esta constante preocupación, ha permitido mantener la Excelencia Académica por otros dos períodos consecutivos.

Contar con una moderna y cómoda infraestructura e implementación tecnológica, y con un cuerpo docente de reconocida capacidad técnico profesional, nos permite dar respuesta eficiente a los requerimientos del mercado educacional de la región.

5. ANTECEDENTES DEL ENTORNO.

La comuna de Valdivia se ubica en un sistema hidrográfico formado por tres cuencas. La primera de las cuencas corresponde al río Calle-Calle, que se caracteriza por tener un caudal abundante y relativamente uniforme durante todo el año (varía estacionalmente entre 80 y 1000 m³/seg.). La segunda cuenca corresponde al río Cruces, que tiene un largo desarrollo de noroeste a suroeste, con caudales variables entre 5 y 200 m³/seg. Antes de su unión con el Calle-Calle, recibe los aportes de los ríos Nanihue y Pichoy. La última cuenca está formada principalmente por el río Tornagaleones, que recibe por la ribera oriental dos ríos de curso paralelos y de poco desarrollo, el Futa y el Angachilla.

Valdivia es una ciudad fluvial con actividades económicas en las áreas de pesca artesanal, pequeña y mediana agricultura, lechería y forestal, además de una fuerte actividad turística de elevada estacionalidad y con un alto ingreso proveniente del sector terciario de la economía (servicios).

5.1. CARACTERIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA POBLACIÓN

La comuna de Valdivia tiene una población de 140.559 habitantes, de los cuales un 92,5% corresponde a población urbana y un 7,5% a rural. (Fuente: CENSO, 2002)

La composición de la población por grupos etáreos muestra una notoria concentración en los tramos de menor edad, y a su vez una disminución en los tramos de mayor edad, especialmente los situados en las categorías extremas. Esto permite inferir que se trata de una población joven y que no muestra signos aún de iniciar un proceso de envejecimiento.

El alumnado del Instituto Comercial de Valdivia es de un estrato socio económico medio bajo (Fuente: JUNAEB, 2007) y representa un Índice de Vulnerabilidad (IVE) de 28,76%.

El Instituto Comercial de Valdivia se encuentra inserto en el sector centro cívico comercial de la ciudad con una red vial y de locomoción colectiva óptima que permite movilizar a la población escolar y docente desde los sectores residenciales.

La nueva distribución geopolítica, con la promulgación de la ley que da forma a la Región de los Ríos, constituye una tremenda oportunidad para el proyecto educativo del Instituto, dado que, ofrece nuevos puestos de trabajo calificado a nivel de servicios.

6.- ANTECEDENTES CURRICULARES

MARCO CURRICULAR Y PLANES Y PROGRAMAS DE ESTUDIO

El Instituto Comercial considera las orientaciones Técnico-Pedagógicas del Marco Curricular de la Enseñanza Media, contenidas en el Decreto Supremo de Educación N° 220 de 1998; por lo tanto, aplica los Programas de Estudio oficiales del Ministerio de Educación.

Formación General, Formación Diferenciada y Libre Disposición

El Marco Curricular se organiza en tres ámbitos, de acuerdo a la naturaleza general o especializada de sus contenidos, y al carácter de regulado o no de los mismos.

- a) **Formación General:** relacionada con los 1° y 2° Medios y cuyo Plan de Estudio considera sectores y subsectores de aprendizaje más horas de Libre Disposición, sumando un total de 44 horas de clases semanales. (2 horas Taller JECD más 1 hora de Reforzamiento en Lenguaje y 1 hora de Reforzamiento en Matemática).
- b) **Formación Diferenciada:** relacionada con el área de Formación Técnico-Profesional a nivel de 3° y 4° medio y estructurada por Módulos de especialidad con 26 horas de clases, y que cumplen con los requerimientos de formación del Perfil de Egreso del alumno de cada especialidad.
- c) **Libre Disposición:** corresponde a un espacio temporal no regulado por el marco curricular nacional, a ser llenado por definiciones de los establecimientos. En nuestro caso, los alumnos de especialidad tienen 2 horas de Reforzamiento, una en cada subsector: Lenguaje y Comunicación y Matemática.

Se aplican en nuestro Instituto dos **modalidades de enseñanza:** la **Enseñanza Modular**, donde el Proceso de Aprendizaje de los alumnos y alumnas se desarrolla completamente en el colegio. Esta modalidad cuenta en su aprendizaje con Módulos de enseñanza diseñados por Contenidos y Aprendizajes Esperados, complementado con un Plan de Aprendizaje por nivel que permite cumplir con el Perfil de Egreso de los estudiantes.

La Enseñanza Dual, donde el aprendizaje de los alumnos es compartido con la empresa en un 50%. Se debe señalar que los alumnos de esta enseñanza se incorporan al aprendizaje en la empresa semana por medio, desarrollando un Plan de Aprendizaje dirigido por un Maestro Guía. Cuenta además con un Profesor Tutor que supervisa su aprendizaje, siguiendo los lineamientos de un Plan de Rotación donde se especifican las Áreas de Competencia y las Tareas a desarrollar.

PRACTICA Y TITULACION DE LOS ALUMNOS

Al término de los cuatro años de estudio, los alumnos y alumnas de nuestro Instituto deben realizar una Práctica Profesional en labores propias de su especialidad para titularse. Es así como los alumnos de las especialidades de Contabilidad, Secretariado y Ventas se incorporan a las distintas empresas e instituciones públicas y privadas- que son nuestras redes de apoyo- para cumplir con esta obligación.

Los resultados de las Prácticas profesionales de nuestros alumnos egresados nos da cuenta que sobre el 80% cumple este requisito y aprueba satisfactoriamente esta etapa y, por lo tanto, accede a la Titulación respectiva.

ESPECIALIDADES QUE OFRECE

El Instituto Comercial de Valdivia, ofrece las siguientes especialidades en el Sector Educacional de la Administración y el Comercio, conducentes a los títulos de:

- Especialidad de Secretariado : Secretaria (o), Técnico de Nivel Medio.
- Especialidad de Contabilidad : Contador (a), Técnico de Nivel Medio.
- Especialidad de Ventas : Técnico de Nivel Medio en Ventas.

* Estas especialidades se ofrecen tanto en la jornada diurna como nocturna.

PLANES Y PROGRAMAS DE ESTUDIO

La Resolución Exenta N°1460 de Secreduc con fecha 13 de junio de 2003, autoriza al Instituto Comercial de Valdivia a impartir Enseñanza Media T.P en el Sector Económico de Administración y Comercio en las especialidades de: Contabilidad, Secretariado y Ventas.

Durante el año 2005 se produjo la readecuación de Planes y Programas de estudio del Instituto Comercial, considerando las indicaciones que para el efecto propuso la Secreduc a fin de homologar a nivel regional los Planes y Programas de las distintas especialidades del sector de Administración y Comercio en sus modalidades de enseñanza: Dual y Modular.

**PLAN DE ESTUDIO PARA 1º Y 2º AÑOS
DE ENSEÑANZA MEDIA**

I. FORMACION GENERAL

ASIGNATURAS	HRS. POR NIVEL	
	1º AÑO	2º AÑO
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	5	5
IDIOMA EXTRANJERO (INGLES)	4	4
EDUCACION MATEMATICA	5	5
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	4	4
BIOLOGIA	2	2
QUIMICA	2	2
FISICA	2	2
ARTES VISUALES	2	2
ARTES MUSICALES		
EDUCACIÓN TECNOLÓGICA	2	2
EDUCACION FISICA	2	2
CONSEJO DE CURSO	2	2
RELIGION	2	2
FORMACIÓN COMPLEMENTARIA		
TALLER PRACTICAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES: (6 horas)		
MODULO ADMINISTRACIÓN Y COMERCIO	2	2
DACTILOGRAFIA	4	
INFORMATICA		4
SUB TOTAL	40	40

II. HORAS LIBRE DISPOSICION

TALLER J.E.C.D.	2	2
REFORZAMIENTO TALLER LENGUAJE	1	1
REFORZAMIENTO TALLER MATEMATICA	1	1
TOTAL GENERAL	44	44

OBSERVACIONES:

- Tanto en 1º como en 2º año el alumno elige un subsector del sector de Educación Artística.
- De acuerdo a la J.E.C.D. el alumno elige un taller de 2 horas pedagógicas a la semana.
- Se suma una hora de Reforzamiento en Lengua Castellana como Taller de Redacción, y una hora de Reforzamiento en Matemática para completar un total de 44 horas, en ambos niveles.

PLAN DE ESTUDIO DE 3° Y 4° AÑOS
ESPECIALIDAD: CONTABILIDAD

I. PLAN GENERAL

SECTORES/SUBSECTORES	N° HRS.	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	120	3	3
MATEMATICA	120	3	3
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	160	4	4
INGLES	80	2	2
DESARROLLO PERSONAL Y SOCIAL	80	2	2
RELIGIÓN	80	2	2
TOTAL HORAS	640	16	16

II. PLAN DIFERENCIADO

MODULOS OBLIGATORIOS	N° HRS	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
CONTABILIDAD BASICA	240	6	---
GESTION EN COMPRAVENTAS	200	5	---
GESTION DE PEQUEÑA EMPRESA	160	4	---
NORMATIVA LABORAL PREVISIONAL	240	6	---
COSTOS Y ESTADOS DE RESULTADOS	160	-	4
GESTION EN COMERCIO EXTERIOR	200	-	5
INFORMES FINANCIEROS	160	-	4
NORMATIVA COMERCIAL Y TRIBUTARIA	200	-	5
REGULARIZACION CONTABLE	160	---	4
SUBTOTAL	1720	21	22

MODULOS COMPLEMENTARIOS	N° HRS	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
GESTION ADMINISTRATIVA	80	-	2
GESTION EN APROVISIONAMIENTO	120	3	-
ENTRENAMIENTO DE LA CONDICION FISICA	80	2	-
ACTIVIDADES DE DEPORTE Y RECREACION	80	-	2
SUBTOTAL	360	5	4

III. HORAS LIBRE DISPOSICION

REFORZAMIENTO TALLER LENGUAJE	40	1	1
REFORZAMIENTO TALLER MATEMATICA	40	1	1
SUBTOTAL	80	2	2
TOTAL GENERAL	2800	44	44

OBSERVACIONES:

- A los alumnos que no opten a Religión, se les ofrecerá los talleres de: R.R.H.H. y Laborales en 3° año y Ética Profesional en 4°.
- Módulos de especialidad con apoyo de Informática y Red Enlaces.

PLAN DE ESTUDIO DE 3° Y 4° AÑOS
ESPECIALIDAD: SECRETARIADO

I. PLAN GENERAL

SECTORES/SUBSECTORES	N° HRS.	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	120	3	3
MATEMATICA	120	3	3
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	160	4	4
INGLES	80	2	2
DESARROLLO PERSONAL Y SOCIAL	80	2	2
RELIGION	80	2	2
TOTAL HORAS	640	16	16

II. PLAN DIFERENCIADO

MODULOS OBLIGATORIOS	N° HRS	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑO
COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL	240	6	---
GESTION DE PEQUEÑA EMPRESA	160	4	---
NORMATIVA LABORAL Y PREVISIONAL	200	5	---
REDACCION Y APLICACIÓN INFORMATICA	240	6	---
GESTION EN COMPRAVENTAS	200	-	5
NORMATIVA COMERCIAL Y TRIBUTARIA	160	-	4
SECRETARIADO Y RELACIONES PUBLICAS	240	-	6
SERVICIO ATENCION AL CLIENTE	160	-	4
SUBTOTAL	1600	21	19

MODULOS COMPLEMENTARIOS	N° HRS	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑO
CONTABILIDAD BASICA	120	3	-
GESTION ADMINISTRATIVA	120	-	3
GESTION DE DATOS Y ARCHIVOS	80	-	2
ENTRENAMIENTO DE LA CONDICION FISICA	80	2	-
ACTIVIDADES DE DEPORTE Y RECREACION	80	-	2
SUBTOTAL	480	5	7

III. HORAS LIBRE DISPOSICION

REFORZAMIENTO TALLER LENGUAJE	40	1	1
REFORZAMIENTO TALLER MATEMATICA	40	1	1
SUBTOTAL	80	2	2
TOTAL GENERAL	2800	44	44

OBSERVACIONES:

- A los alumnos que no opten a Religión, se les ofrecerá los talleres de: R.R.H.H. y Laborales en 3° año y Ética Profesional en 4°.
- Módulos de especialidad con apoyo de Informática y Red Enlaces.

PLAN DE ESTUDIO DE 3° Y 4° AÑOS
ESPECIALIDAD: VENTAS

I. PLAN GENERAL

SECTORES/SUBSECTORES	N° HRS.	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	120	3	3
MATEMATICA	120	3	3
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	160	4	4
INGLES	80	2	2
DESARROLLO PERSONAL Y SOCIAL	80	2	2
RELIGION	80	2	2
TOTAL HORAS	640	16	16

II. PLAN DIFERENCIADO

MODULOS OBLIGATORIOS	N° HRS	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
GESTION EN COMPRAVENTAS	240	6	---
GESTION DE LA PEQUEÑA EMPRESA	160	4	---
NORMATIVA COMERCIAL Y TRIBUTARIA	160	4	---
TECNICA EN VENTAS	160	4	---
COMERCIO ELECTRONICO	160	---	4
GESTION EN COMERCIO EXTERIOR	200	---	5
MARKETING Y PUBLICIDAD	160	---	4
SERVICIO ATENCION AL CLIENTE	200	---	5
VERIFICACION DE EXISTENCIAS	160	---	4
SUBTOTAL	1600	18	22

MODULOS COMPLEMENTARIOS	N° HRS	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3° AÑOS	4° AÑOS
COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL	120	3	---
ENTRENAMIENTO DE LA CONDICION FISICA	80	2	---
GESTION FORMATIVA DEL VENDEDOR	120	3	---
INVESTIGACION DE MERCADO	80	---	2
ACTIVIDADES DE DEPORTE Y RECREACION	80	---	2
TOTAL HORAS	480	8	4

III. HORAS LIBRE DISPOSICION

REFORZAMIENTO TALLER LENGUAJE	40	1	1
REFORZAMIENTO TALLER MATEMATICA	40	1	1
SUBTOTAL	80	2	2

TOTAL GENERAL	2800	44	44
----------------------	-------------	-----------	-----------

OBSERVACIONES:

- A los alumnos que no opten a Religión, se les ofrecerá los talleres de: R.R.H.H. y Laborales en 3° año y Ética Profesional en 4°.
- Módulos de especialidad con apoyo de Informática y Red Enlaces.

PLAN DE ESTUDIO DE 3° Y 4° AÑOS
ESPECIALIDAD DE SECRETARIADO
MODALIDAD DUAL
(ALTERNANCIA SEMANA A SEMANA)

I. FORMACION GENERAL

ASIGNATURAS	Nº HRS.	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3º AÑOS	4º AÑOS
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	120	(3) 6	(3) 6
MATEMATICA	120	(3) 6	(3) 6
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	160	(4) 8	(4) 8
INGLES	80	(2) 4	(2) 4
RELIGION	80	(2) 4	(2) 4
TOTAL HORAS	560	(14) 28	(14) 28

II. FORMACION DIFERENCIADA

PLAN DE DESEMPEÑO DE APRENDIZAJE EN LA EMPRESA		22	22
ANALISIS DE EXPERIENCIA EN LA EMPRESA	80	(1) 2	(1) 2

MODULOS OBLIGATORIOS	Nº HRS.	HRS. SEMANALES			
	ANUALES	3º AÑOS		4º AÑOS	
		L	E	L	E
COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL	360	(2)4	7	---	---
GESTION DE PEQUEÑA EMPRESA	200	(1)2	4	---	---
NORMATIVA LABORAL Y PREVISIONAL	200	(1)2	4	---	---
REDACCION Y APLICACIÓN INFORMATICA	400	(3)6	7	---	---
GESTION EN COMPRAVENTAS	240	---	---	(1)2	5
NORMATIVA COMERCIAL Y TRIBUTARIA	240	---	---	(1)2	5
SECRETARIADO Y RELACIONES PUBLICAS	400	---	---	(3)6	7
SERVICIO ATENCION AL CLIENTE	280	---	---	(2)4	5
TOTAL	2320	7/14	22	7/14	22

TOTAL GENERAL	2960	44	44
----------------------	-------------	-----------	-----------

OBSERVACIONES

- ❑ A los alumnos que no opten a Religión en 3º y 4º año se les ofrecerá los talleres de: Actividades de Deporte y Recreación con 2 horas y Desarrollo Personal y Social con 2 horas.
- ❑ Módulos de especialidad con apoyo de Informática y Red Enlaces.

PLAN DE ESTUDIOS DE 3° Y 4° AÑOS
ESPECIALIDAD DE VENTAS
MODALIDAD DUAL
(ALTERNANCIA SEMANA A SEMANA)

I. FORMACION GENERAL

ASIGNATURAS	Nº HRS.	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3º AÑOS	4º AÑOS
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	120	(3) 6	(3) 6
MATEMATICA	120	(3) 6	(3) 6
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	160	(4) 8	(4) 8
INGLES	80	(2) 4	(2) 4
RELIGION	80	(2) 4	(2) 4
TOTAL HORAS	560	(14) 28	(14) 28

II. FORMACION DIFERENCIADA

PLAN DE DESEMPEÑO DE APRENDIZAJE EN LA EMPRESA		22	22
ANALISIS DE EXPERIENCIA EN LA EMPRESA	80	(1) 2	(1) 2

MODULOS OBLIGATORIOS	Nº HRS	HRS. SEMANALES			
	ANUALES	3º AÑOS		4º AÑOS	
		L	E	L	E
GESTION EN COMPRAVENTAS	400	(2)4	8	---	---
GESTION DE LA PEQUEÑA EMPRESA	200	(1)2	4	---	---
NORMATIVA COMERCIAL Y TRIBUTARIA	160	(1)2	3	---	---
TECNICA EN VENTAS	400	(3)6	7	---	---
COMERCIO ELECTRONICO	160	---	---	(1)2	3
GESTION EN COMERCIO EXTERIOR	320	---	---	(2)4	6
MARKETING Y PUBLICIDAD	320	---	---	(2)4	6
SERVICIO ATENCION AL CLIENTE	200	---	---	(1)2	4
VERIFICACION DE EXISTENCIAS	160	---	---	(1)2	3
SUBTOTAL	2320	7/14	22	7/14	22

TOTAL GENERAL	2960	44	44
----------------------	-------------	-----------	-----------

OBSERVACIONES

- ❑ A los alumnos que no opten a Religión se les ofrecerá los talleres de: Actividades de Deporte y Recreación con 2 horas y Desarrollo Personal y Social con 2 horas.
- ❑ Módulos de especialidad con apoyo de Informática y Red Enlaces.

PLAN DE ESTUDIOS DE 3ª Y 4ª AÑOS
ESPECIALIDAD DE CONTABILIDAD
MODALIDAD DUAL
(ALTERNANCIA SEMANA A SEMANA)

I. FORMACIÓN GENERAL

SECTORES/SUBSECTORES	Nº HRS.	HRS. SEMANALES	
	ANUALES	3º AÑOS	4º AÑOS
LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN	120	(3) 6	(3) 6
MATEMÁTICA	120	(3) 6	(3) 6
HISTORIA Y CIENCIAS SOCIALES	160	(4) 8	(4) 8
INGLÉS	80	(2) 4	(2) 4
RELIGION	80	(2) 4	(2) 4
SUBTOTAL	560	(14) 28	(14) 28

II. FORMACION DIFERENCIADA

PLAN DE DESEMPEÑO DE APRENDIZAJE EN LA EMPRESA		22	22
ANALISIS DE EXPERIENCIA EN LA EMPRESA	80	(1) 2	(1) 2

MODULOS OBLIGATORIOS	Nº HRS ANUALES	HRS.SEMANALES			
		3º AÑOS		4º AÑOS	
		L	E	L	E
CONTABILIDAD BASICA	400	(2)4	8	---	---
NORMATIVA LABORAL PREVISIONAL	320	(2)4	6	---	---
GESTION EN COMPRAVENTAS	280	(2)4	5	---	---
GESTION DE PEQUEÑA EMPRESA	160	(1)2	3	---	---
COSTOS Y ESTADOS DE RESULTADOS	160			(1)2	3
GESTION EN COMERCIO EXTERIOR	200			(1)2	4
NORMATIVA COMERCIAL Y TRIBUTARIA	320			(2)4	6
INFORMES FINANCIEROS	200			(1)2	4
REGULARIZACION CONTABLE	280			(2)4	5
TOTAL	2320	7/14	22	7/14	22

TOTAL GENERAL	2960	44	44
----------------------	-------------	-----------	-----------

OBSERVACIONES:

- A los alumnos que no opten a Religión en 3º y 4º año, se les ofrecerá los Talleres de Actividades de Deporte y Recreación con 2 horas y Desarrollo Personal y Social con 2 horas.
- Módulos de especialidad con apoyo de Informática y Red Enlaces.

JORNADA ESCOLAR COMPLETA (JECD)

La Resolución Exenta N° 517 del 12 de abril de 2005 del Departamento Provincial de Educación reconoce que el Instituto Comercial de Valdivia funciona en Régimen de Jornada Escolar Completa Diurna, con 44 horas semanales de trabajo escolar.

El ingreso a J.E.C.D obliga a readecuar nuestros Planes de Estudio en cuanto a horas de clases, ya que debemos sumar dos horas para Talleres J.E.C.D, en los cuales se le brinde al alumno la posibilidad de realizar actividades culturales, sociales y deportivas, para alcanzar un desarrollo más pleno de su formación personal y profesional.

SISTEMA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DE LA GESTION ESCOLAR (SACGE).

El modelo de calidad propone una gestión de los establecimientos educacionales desde una doble perspectiva: la primera, referida a una gestión educacional sistémica, y la segunda, como un conjunto de procesos alineados y coherentes entre sí, y a su vez, con los resultados de la institución escolar. Dentro de los procesos se incluyen todas las dimensiones relevantes de la vida escolar, articuladas en torno al ámbito pedagógico-curricular, tales como los referidos a recursos, tanto humanos, financieros, materiales y tecnológicos, y los referidos a los procesos de convivencia y apoyo a los estudiantes.

Realizada la autoevaluación basada en el modelo **SACGE (Sistema De Aseguramiento de la Calidad de la Gestión Escolar)**, y una vez revisada y evaluada por un panel externo, donde intervienen personeros del DAEM, Departamento Provincial de Educación y Secreduc, se pudo constatar que nuestra Gestión, en general, se enmarca dentro de los niveles de calidad expresados como: **Nivel Avanzado de los Procesos de Gestión.**

Nuestro compromiso a partir del año 2005 es mejorar, prioritariamente, la **Gestión Curricular**, considerando que esta área es el motor del hacer educativo institucional.

PROYECTO DE MEJORAMIENTO EDUCATIVO.

Durante el año 2005 se nos asignó fondos provenientes del Ministerio de Educación por la cantidad de \$6.000.000 (seis millones de pesos) que permiten desarrollar el proyecto que lleva por nombre: **“Ventana tecnológica para la innovación curricular”**. Dicho proyecto tuvo un tiempo de ejecución de dos años (2) y consideró como objetivo: “ Satisfacer las necesidades formativas y de conocimientos en los alumnos y alumnas mediante la aplicación de un proceso de enseñanza que garantice la adquisición de competencias personales y técnicas coherentes con las exigencias que el mundo laboral requiere”.

Para el logro de este objetivo se ejecutó un Plan de Mejora integrado que se funda en la capacitación o perfeccionamiento de los docentes en planificación y metodologías activo participativas que permitan al alumnado mejorar la calidad de sus aprendizajes.

SISTEMA DE ACREDITACION DE ESPECIALIDADES.

Se desarrolla en el marco del Programa Chile Califica que pretende mejorar la calidad de la Enseñanza Media Técnico Profesional. Esta Acreditación, permitió postular en un período denominado de Marcha Blanca a todos los Liceos Técnicos Profesionales de la Décima Región convocados, a fin de diagnosticar su estado de Gestión.

El año 2005 nuestro Instituto presentó los Formularios de Acreditación de las especialidades de Contabilidad y Secretariado (Ventas acreditó durante el año 2004). Se obtienen las acreditaciones de ambas especialidades, destacándose la calificación máxima de la especialidad de Secretariado.

7. MISIÓN

El Instituto Comercial de Valdivia es una comunidad de personas que tiene por misión la formación de Técnicos de Nivel Medio en el Área de Administración y Comercio de la Enseñanza Técnico Profesional.

Los alumnos formados en el **Instituto Comercial** se destacarán por sus competencias laborales y actitudinales con un fuerte compromiso social, que se sustentará en un espíritu emprendedor frente a la vida y su profesión.

Es por ello que la Unidad Educativa centrará su quehacer administrativo y técnico– pedagógico en el modelo que integra estas competencias en su formación profesional.