

Plan de Estudio

Técnico Financiero

Malla Curricular Vigente a contar de la Admisión primer semestre 2020
Versión enero 2020

I. TÍTULO QUE OTORGA

Técnico Financiero

II. CERTIFICACIONES

Tienen derecho a solicitar adicionalmente, dos certificaciones intermedias de competencias durante su proceso formativo:

- Certificado Ejecutivo Segmento Personas: Aprobar los módulos señalados con C1.
- Certificado Ejecutivo Clientes PYME: Aprobar los módulos señalados con C2.

Estas certificaciones dan cuenta de algunas competencias del perfil de egreso, permitiendo al empleador considerarlas al momento de enfrentar un proceso de selección de personas, lo que no asegura por si sola empleabilidad a los estudiantes.

III. DESCRIPCIÓN DE LA CARRERA

El Técnico Financiero posee las competencias técnicas y genéricas necesarias para proveer productos y servicios financieros a empresas, instituciones financieras y clientes, identificando y atendiendo sus requerimientos, de acuerdo a políticas de la institución, principios de ética y normativa vigente. Asimismo, está habilitado para realizar procesos y operaciones financieras, y para cursar servicios, productos, instrumentos e información financiera, ofreciendo atención oportuna y pertinente a clientes internos y externos. Para esto, el Técnico Financiero cuenta con una formación integral en finanzas aplicadas con enfoque comercial, en manejo de sistemas informáticos, y un desarrollo especial de las competencias genéricas de comunicación, autonomía, trabajo en equipo, resolución de problemas y orientación a la ética.

IV. DIRIGIDO A

Personas que hayan completado el Nivel de Educación Media y que desean profesionalizarse en el sector financiero o a personas que trabajan en el sector financiero, público o privado y que desean mejorar sus competencias laborales obteniendo un título profesional.

V. OBJETIVO DE LA CARRERA

Formar un profesional capaz de desempeñarse en áreas comerciales y de operaciones de instituciones financieras, desempeñando funciones de asesoría, operativas y de apoyo en la entrega de productos y servicios financieros.

VI. PERFIL DE EGRESO

El Técnico Financiero del Instituto Guillermo Subercaseaux está habilitado para integrarse especialmente en áreas comerciales de instituciones financieras, desempeñando funciones de apoyo para entregar productos y servicios financieros.

También está capacitado para prestar apoyo en áreas financieras y de riesgos.

Su sello formativo se caracteriza por la orientación al servicio, proactividad y conducta ética.

VII. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA CURRICULAR

El proceso de aprendizaje que realizan los estudiantes de la carrera está basado en el análisis funcional de los requerimientos que el sector financiero tiene respecto a las áreas en que se desempeñan los profesionales de la administración financiera. A partir de ello el plan de estudios está estructurado de manera progresiva, entregando los conocimientos, habilidades y actitudes necesarios para dar cuenta del Perfil de Egreso validado con especialistas del ámbito laboral y sectores productivos.

De tal forma, la organización y estructuración del currículo tiene fundamento, en consecuencia, en el Modelo Educativo en base a competencias laborales del sector bancario, financiero y empresarial.

Mediante el Análisis Funcional se obtuvo la información que al ser transferida al ámbito formativo construyó el itinerario formativo cuyas competencias y sub-competencias sirven de nexo entre la industria y la academia.

Las actividades curriculares de la carrera se organizan en 5 áreas de formación:

- Gestión Comercial
- Habilidades Sociolaborales
- Matemática Aplicada
- Riesgos
- Integración

Los cuadros que a continuación se muestran dan cuenta del proceso de organización y estructuración del currículo, siguiendo la metodología del análisis funcional.

A. MAPA DE TRANSFERENCIA ACADÉMICA

N° PERFIL DE EGRESO	CÓDIGO MODULO	NOMBRE MÓDULO	NOMBRE UNIDAD	SUBCOMPETENCIA
3	27001	Razonamiento Lógico Matemático	Desarrollo del Pensamiento Lógico Matemático	Representar diversas situaciones en contextos matemáticos y/o cotidianos a través del álgebra de conjuntos y aritmética en R.
			Matemática Aplicada	Resolver problemas rutinarios aplicando el modelo matemático correspondiente, en contextos asociados a situaciones cotidianas y/o financieras.
			Resolución de Problemas Lógicos	Resolver problemas no rutinarios, argumentando sus decisiones, en contextos asociados a situaciones cotidianas y/o financieras.
4	22002	Reconocimiento del Entorno Económico y Financiero	Entorno Económico y Financiero	Analizar fenómenos de las economías nacionales e internacionales relacionando sus factores, organismos involucrados y medidas asociadas.
			Normativa y Regulación Financiera	Determinar normativa o regulación vigente aplicable a la resolución de problemas del ámbito de la banca y el sector financiero.
			Educación Financiera	Decidir de forma responsable e informada

				sobre la utilización de recursos escasos y de uso alternativo en la realización de diversas transacciones financieras requeridas en los ámbitos personal y familiar.
2	20003	Técnicas de Expresión Escrita	Estrategias para una Lectura Comprensiva	Leer comprensivamente textos escritos de diversos tipos, propósitos y estructuras, utilizando estrategias, para mejorar sus desempeños en diversos ámbitos y contextos.
			Estrategia para la Redacción de Textos Profesionales	Aplicar las normas básicas de ortografía acentual, literal y puntual, a fin de entregar un servicio de calidad de acuerdo a los estándares de las instituciones financieras y otras.
			Producción de Textos para la Industria Financiera	Producir textos escritos coherentes y cohesionados de distintos propósitos y estructuras, pertinentes a la entrega de un servicio y atención de excelencia.
2-3	27004	Aplicaciones Matemáticas y Estadísticas	Matemática Financiera	Resolver problemas de operatoria de captación y colocación utilizando fundamentos de la matemática financiera.
			Estadística Aplicada	Resolver problemas enfocados al entorno económico y financiero, utilizando análisis estadístico cualitativo y cuantitativo en una y dos variables.
			Excel Aplicado	Resolver problemas asociados a información económica y financiera, utilizando herramientas de la aplicación Excel.
1-2-3-5-8-10	29006	Atención de Clientes del Sector Financiero	Mercado y Cliente Externo	Analizar el mercado financiero y las características de los clientes para resolver sus requerimientos de acuerdo a las políticas y procedimientos institucionales.

			Modelo de Servicio en la Venta Financiera	Distinguir entre productos financieros de colocación y de captación, para asesorar correctamente al cliente, de acuerdo a sus necesidades.
			Técnicas de Ventas de Productos y Servicios Financieros	Aplicar el proceso de venta de productos y servicios financieros de acuerdo con las políticas de la institución, principios de ética y normativa vigente.
1-2-10	20007	Comunicación Efectiva	Técnicas de Comunicación y Expresión	Expresar ideas y conceptos mediante representaciones lingüísticas formales, utilizando técnicas de comunicación escrita, verba y no verbal.
			Estrategias para la Entrega del Servicio	Detectar las necesidades y prioridades de los clientes, evaluando las opciones para satisfacerlas, de acuerdo a las políticas y procedimientos de la organización.
			Experiencia de Cliente	Practicar técnicas de negociación, aplicando conceptos claves de gestión de calidad, servicio y experiencia – clientes.
1-2-3-6	21005	Análisis de Información Contable	Contabilidad General	Aplicar la metodología contable para generar informes finales de contabilidad.
			Norma Internacionales de Información Financiera NIIF-IFRS PYME	Aplicar criterios de valorización económica definidos por las NIIF/IFRS para Pymes
			Análisis Contable de Estados Financieros	Analizar estados financieros de acuerdo a normativa vigente, depurando la información según necesidades de la empresa.
1-2-3-5-7-8-10	29010	Gestión de Clientes Personas	Comportamiento de Compra de los Clientes	<i>Atender requerimientos de clientes de acuerdo a su comportamiento y ciclo financiero, orientado a la fidelización a un servicio productos entregados.</i>

			Modelo Relacional para la Gestión de Clientes Personas	<i>Realizar análisis cuantitativo y cualitativo de la información financiera de un cliente dentro de las políticas de riesgo financiero</i>
			Calidad de Servicio y Fidelización del Cliente Persona	<i>Aplicar herramientas de asesoría comercial a un cliente financiero, evaluando la mejor opción de productos y servicios de acuerdo a sus necesidades, expectativas, objeciones y control de riesgo financiero.</i>
1-3-7-9	28008	Admisión y Control de Riesgos de Crédito	Políticas y Fundamentos de Riesgos de Crédito	<i>Aplicar leyes y normas en las diferentes actividades que desempeñan las IF, desarrollando operaciones en base a normativa interna y externa, reduciendo riesgos de lavado de activo entre otros.</i>
			Admisión , Gestión y Seguimiento de Riesgos de Créditos Estandarizados	<i>Verificar que los financiamientos aprobados por el Banco se basan en la necesidad del cliente, calificación del perfil crediticio, y de su capacidad de pago actual y futuro, estimado según políticas estandarizadas para el segmento Personas, utilizando Modelos de Pre aprobación de Créditos.</i>
			Admisión, Gestión y Seguimiento de Riesgos de Crédito a Empresas	<i>Confeccionar propuestas de crédito a partir de evaluación de estados financieros de clientes empresa y sus aspectos cualitativos asociados, aplicando metodologías de análisis de seguimiento y control de comportamiento de pago.</i>
1-2-3-5-7-8-10	29009	Gestión de Clientes Pyme	La Pequeña y Mediana Empresa	<i>Analizar diversas alternativas de inversión orientado a la asesoría para PYMES, utilizando fuentes de financiamiento determinadas.</i>

			Modelo Relacional para Gestión de Clientes-Pyme	<i>Decidir oportunidades de productos y servicios financieros para clientes, basadas en políticas institucionales, modelo de prevención del delito, principios de ética, y normas vigentes para el sector y mercado financiero.</i>
			Entendiendo el ciclo de vida del cliente Financiero-Pyme	<i>Realizar asesoría en proyectos de inversión presentados por PYMES a las diversas instituciones financieras, orientando la gestión comercial hacia la fidelización de los clientes PYME.</i>
1-2-3-4-5-6-7-9-10	29011	Atención Integral de Clientes Financieros	Análisis de Mercado de la Empresa	<i>Analizar un cliente-empresa real, con modelos cualitativos a la base.</i>
			Análisis Contable y Financiero de la Empresa	<i>Analizar un cliente-empresa real, con modelos cuantitativos a la base.</i>
			Análisis de Riesgo Crediticio y Propuesta Comercial	<i>Elaborar propuestas comerciales de acuerdo a modelo de análisis mixto, considerando un marco de regulación crediticio de banca e instituciones financieras.</i>
1-2	20012	Empleabilidad y Desarrollo de Carrera	Estrategia de Autoconocimiento	<i>Desarrollar autoimagen, autoestima, actitud y autocuidado, aplicando factores que influyen en el autoconocimiento, como elementos basales para el logro profesional</i>
			Desarrollo de Marca Personal	<i>Aplicar distintos tipos de conductas y habilidades relacionadas con en el ámbito laboral financiero, de carácter presencial, estético y relacional.</i>
			Herramientas de Empleabilidad	<i>Enfrentar entrevistas laborales utilizando técnicas especializadas adecuadas a empresas del sector financiero, lenguaje verbal y no verbal.¹</i>

¹ Subcompetencias en cursiva se encuentran en proceso de validación interna.

B. COMPETENCIAS GENÉRICAS

- | |
|--|
| 1. Respetar y propiciar el cumplimiento de leyes y normas que resguardan la calidad de los procesos y el desarrollo de las organizaciones financieras. |
|--|

C. COMPETENCIAS BÁSICAS.

2. Comunicar y recibir información, a través de lenguaje escrito, verbal y no verbal de manera asertiva.
3. Generar soluciones a distintos tipos de problemas en contextos asociados a situaciones cotidianas y/o de su área de especialización, utilizando aplicaciones matemáticas y estadísticas.
4. Analizar críticamente el entorno económico y financiero, a nivel nacional e internacional, aplicando el marco normativo financiero, para tomar decisiones.
5. Procesar información financiera de acuerdo a los requerimientos y procedimientos establecidos institucionalmente.

D. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

6. Analizar estados contables y financieros, considerando las normas contables vigentes, para generar información que responda a las necesidades propias de sus funciones.
7. Supervisar las transacciones financieras de acuerdo a regulación vigente, políticas y procedimientos institucionales.
8. Gestionar productos y servicios financieros, según políticas y normas del sector financiero.
9. Gestionar procesos comerciales, operativos y/o de riesgos resguardando la calidad del servicio al cliente
10. Proponer acciones de atención al cliente en áreas comerciales, financiera o de mejora en la gestión, considerando procesos comerciales, operativos y de servicio.

E. NIVELES DE DESEMPEÑO COGNITIVO

El Modelo Formativo en base a competencias adopta un sistema evaluativo que se funda en el desempeño evidente de aquellas tareas que se solicita al estudiante demostrar dominio. Para dar cuenta de los resultados del aprendizaje, se estableció una escala de desempeño, basada en el modelo taxonómico de Bloom, que agrupa en 3 niveles aquellos verbos y acciones que dan cuenta de la progresión cognitiva de los estudiantes, en relación a las competencias que están descritas en el Perfil de Egreso.

1 Nivel básico	2 Nivel medio	3 Nivel Superior
Conocer y Comprender	Aplicar y Analizar	Evaluar y Crear
• Identifica procedimientos, normas. • Describe procesos, normas, • Distingue normativas, procedimientos, resultados y productos financieros • Representa gráficamente datos e información económica y financiera. • Comprende procesos • Interpreta la información • Compara y ordena información, procedimientos y/o normas • Agrupa datos, infiere causas y predice consecuencias.	• Ejecuta procedimientos contables, económicos y financieros. • Relaciona acciones y efectos de los procedimientos económicos y financieros. • Recoge y utiliza información económica y financiera. • Selecciona y utiliza conocimientos e información para resolver problemas y situaciones del entorno laboral. • Administra procesos operacionales y comerciales. • Clasifica y relaciona conjeturas, hipótesis, evidencias o estructuras de una pregunta o aseveración. • Lidera equipos de trabajo y proyectos de desarrollo o mejora a los procesos operacionales y comerciales.	• Valora, evalúa o critica en base a estándares y criterios específicos. • Hace elecciones basándose en argumentos razonados. • Construye, modela, diseña soluciones a problemáticas del entorno laboral.

F. MALLA CURRICULAR TÉCNICO FINANCIERO JORNADA DIURNA

Título que otorga
Modalidad / Jornada

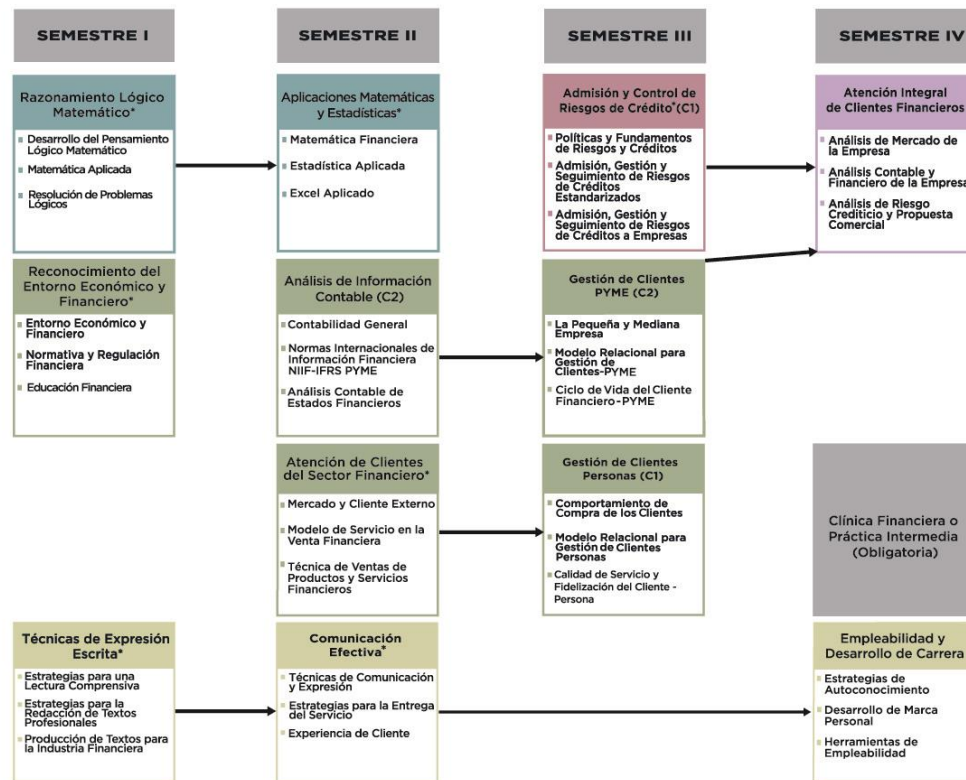
: TÉCNICO FINANCIERO
: PRESENCIAL / DIURNO

PCG Programa de
Certificación
Gradual

• **C1:** Certificado Ejecutivo Segmento Personas.

• **C2:** Certificado Ejecutivo Clientes PYME.

Plan de estudio vigente para alumnos que ingresen en la admisión 2020 en adelante



ÁREA DE FORMACIÓN:

MATEMÁTICA APLICADA

GESTIÓN COMERCIAL

HABILIDADES SOCIOLABORALES

RIESGOS

INTEGRACIÓN

ESPECIALIZACIÓN

Esta malla es permanentemente revisada, pudiendo efectuarse modificaciones para mantener su vigencia y actualización de acuerdo a los cambios en la industria financiera.

*: Módulos intercarreras

Modificado: Unidad de Procesos Curriculares

Revisado y aprobado: Dirección de Docencia

Fecha de última revisión:

Página 11 de 18

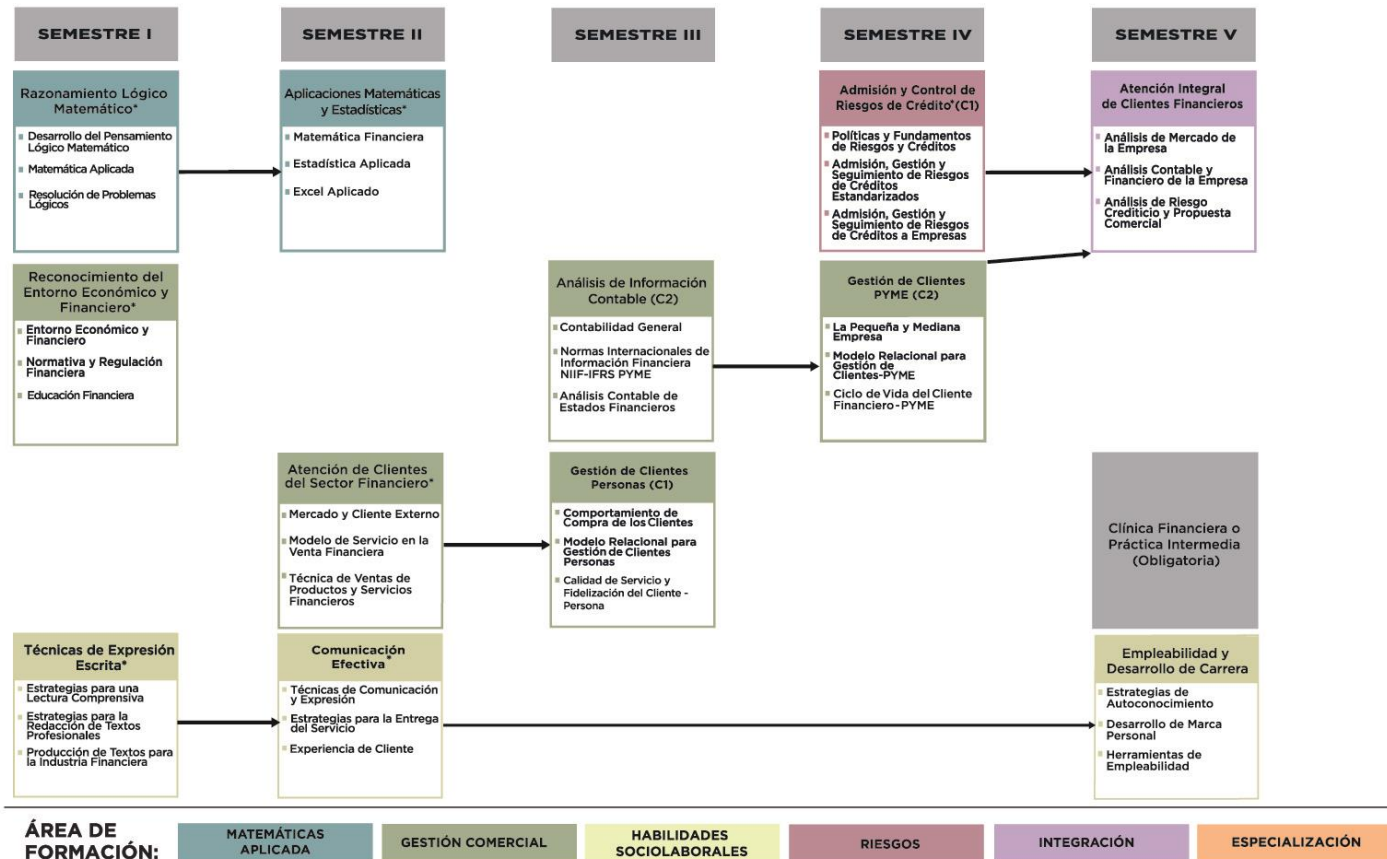
G. MALLA CURRICULAR TÉCNICO FINANCIERO VESPERTINO

Título que otorga : **TÉCNICO FINANCIERO**
Modalidad / Jornada : PRESENCIAL / VESPERTINO

PCG Programa de
Certificación
Gradual

- **C1:** Certificado Ejecutivo Segmento Personas.
- **C2:** Certificado Ejecutivo Clientes PYME.

Plan de estudio vigente para alumnos que ingresen en la admisión 2020 en adelante



Esta malla es permanentemente revisada, pudiendo efectuarse modificaciones para mantener su vigencia y actualización de acuerdo a los cambios en la industria financiera.

*: Módulos intercarreras

Modificado: Unidad de Procesos Curriculares

Revisado y aprobado: Dirección de Docencia

Fecha de última revisión:

Página 12 de 18

H. MATRIZ DE COMPETENCIAS INGENIERÍA FINANCIERA.

Tipo de Competencia			Genérica - Sello	Básica					Específica				
N° Competencia Perfil de Egreso			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Nivel Marco de Cualificaciones TP			5	4	4	5	4	4	4	4	5	5	
Carreras Afectas	Código Módulo	Nombre del Módulo	Tabla de Aportes										
TF-IF	PR27001	Razonamiento Lógico Matemático			x								
TF-IF	PR20003	Técnicas de Expresión Escrita		x									
TF-IF	PR22002	Reconocimiento del Entorno Económico y Financiero				x							
TF-IF	PR27004	Aplicaciones Matemáticas y Estadísticas		x	x								
TF-IF	PR21005	Análisis de la Información Contable	x	x	x			x					
TF-IF	PR29006	Atención de Clientes del Sector Financiero	x	x	x		x			x		x	
TF-IF	PR20007	Comunicación Efectiva	x	x								x	
TF-IF	PR28008	Admisión y Control de Riesgo de Crédito	x		x				x		x		
TF-IF	PR29009	Gestión de Cliente PYME	x	x	x		x		x	x		x	
TF-IF	PR29010	Gestión de Clientes Persona	x	x	x		x		x	x		x	
TF-IF	PR29011	Atención Integral de Clientes Financieros	x	x	x	x	x	x	x		x	X	
TF-IF	PR20012	Empleabilidad y Desarrollo de Carrera	x	x									
Cantidad de módulos asociados			8	9	8	2	4	2	4	3	2	5	
Peso explícito de competencia en Perfil de Egreso			17%	19%	17%	4%	9%	4%	9%	6%	4%	11%	

I. DE LA CONFORMACIÓN DE LA MALLA

MATRIZ DE MÓDULOS JORNADA DIURNA

CÓDIGO MÓDULO	NOMBRE MÓDULO	NIVEL DIURNO	CRÉDITOS (1CR=27HORAS)	REQUISITO	
PR27001	Razonamiento Lógico Matemático	1	5		TÉCNICO FINANCIERO
PR20003	Técnicas de Expresión Escrita	1	5		
PR22002	Reconocimiento del Entorno Económico y Financiero	1	5		
PR27004	Aplicaciones Matemáticas y Estadísticas	2	5	Razonamiento Lógico Matemático	
PR21005	Análisis de la Información Contable	2	5		
PR29006	Atención de Clientes del Sector Financiero	2	5		
PR20007	Comunicación Efectiva	2	5	Técnicas de Expresión Escrita	
PR28008	Admisión y Control de Riesgo de Crédito	3	5		
PR29009	Gestión de Cliente PYME	3	5	Análisis de la Información Contable	
PR29010	Gestión de Clientes Persona	3	5	Atención de Clientes el Sector Financiero	
PR29011	Atención Integral de Clientes Financieros	4	5	Admisión y Control de Riesgo de Crédito Gestión de Cliente PYME	
PR20012	Empleabilidad y Desarrollo de Carrera	4	5	Comunicación Efectiva	

MATRIZ DE MÓDULOS JORNADA VESPERTINA

CÓDIGO MÓDULO	NOMBRE MÓDULO	NIVEL VESP.	CRÉDITOS (1CR=27HORAS)	REQUISITO	TÉCNICO FINANCIERO
PF27001	Razonamiento Lógico Matemático	1	5		
PF20003	Técnicas de Expresión Escrita	1	5		
PF22002	Reconocimiento del Entorno Económico y Financiero	1	5		
PF27004	Aplicaciones Matemáticas y Estadísticas	2	5	Razonamiento Lógico Matemático	
PF29006	Atención de Clientes del Sector Financiero	2	5		
PF20007	Comunicación Efectiva	2	5	Técnicas de Expresión Escrita	
PF21005	Análisis de la Información Contable	3	5		
PF29010	Gestión de Clientes Persona	3	5	Atención de Clientes del Sector Financiero	
PF28008	Admisión y Control de Riesgo de Crédito	4	5		
PF29009	Gestión de Cliente PYME	4	5	Análisis de la Información Contable	
PF29011	Atención Integral de Clientes Financieros	5	5	Admisión y Control de Riesgo de Crédito	
PF20012	Empleabilidad y Desarrollo de Carrera	5	5	Gestión de Cliente PYME Comunicación Efectiva	

La malla completa consta de doce Módulos obligatorios más la práctica profesional.

Cada Módulo se compone de Unidades de Aprendizaje, cuyas Notas Finales corresponden a las notas parciales del Módulo. Cada unidad tiene una importancia dentro del módulo, la cual se encuentra definida en el programa de módulo, donde la nota de Presentación es el promedio ponderado de ellas.

Las Evaluaciones parciales de cada unidad de aprendizaje, a su vez, están definidas en el mismo programa de módulo. Las reglas de cálculo de la Nota Final y asistencia mínima de aprobación de un Módulo están definidas en el Reglamento Académico General².

² Véase “Reglamento Académico General” TÍTULO IX, artículo 62 y siguientes.

Dentro del Plan de Estudios el Módulo *Atención Integral de Clientes Financieros*, es el módulo que reúne todas las competencias esperadas durante la carrera, es por ello que se pondera en la nota de titulación.

Por lo anterior este Módulo, *Atención Integral de Clientes Financieros*, tiene requisitos de aprobación especiales, donde la nota mínima de presentación y la nota mínima de examen es un 4.0 (cuatro, cero).

En el caso de que el estudiante no logre la nota mínima de presentación a examen, reprueba automáticamente con nota final igual a la nota de presentación.

En el caso de que el estudiante, teniendo la nota requerida de presentación a examen, no logre la nota mínima 4.0 (cuatro, cero) en el examen, conserva su derecho a rendir examen de repetición en la forma descrita en el Reglamento Académico General.

Para la modalidad semipresencial, el estudiante deberá rendir un examen presencial al finalizar cada módulo, el cual tendrá desarrollo dentro de las sedes del instituto.

VIII. CAMPO LABORAL Y PERFIL PROFESIONAL

El Técnico Financiero del Instituto Guillermo Subercaseaux se desempeña en diversas instituciones financieras, así como en áreas comerciales de empresas de otros sectores de la economía. Particularmente, puede insertarse en instituciones financieras como Bancos, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Operadores de Tarjetas, Sociedades de Apoyo, Sociedades de Leasing, Sociedades de Cobranza, Sociedades de Factoring, Emisores y Agentes de Valores, Administradoras de Fondos Mutuos y de Inversión, Compañías y Corredores de Seguros, Auditores Externos, y Administradoras de Fondos de Pensiones. Asimismo, puede integrarse en áreas financieras de empresas estatales y privadas de otros sectores, como por ejemplo empresas de Retail o de Transporte, Cajas de Compensación e Isapres, entre otras.

IX. REQUISITOS DE INGRESO

Requisitos de Ingreso a primer año estudiantes Jornadas Diurna, Vespertina y modalidad Semipresencial.

Licencia de Educación Media, reconocida por el Ministerio de Educación de Chile.

Acreditar identidad.

Adicionalmente, el postulante debe cumplir con uno de los siguientes requisitos de ingreso:

- Tener un mínimo de 5,0 (cinco comas cero) en el promedio general de notas de la Enseñanza Media. Para el cálculo de este requisito se permite la aproximación cuando la nota calculada de la NEM sea igual o superior a 4,95 (cuatro comas noventa y cinco).

Sin perjuicio de ello el registro se realizará con los dos decimales.

- b) Tener un puntaje superior o igual a 450 puntos en la prueba de selección universitaria, PSU, o en aquella que en el futuro la reemplace. Para estos efectos se consideran válidas, las PSU de los tres últimos años anteriores al período de Admisión en que está postulando.
- c) Aprobar el Examen de Admisión aplicado por el IGS con un resultado igual o superior al 60% de rendimiento.

Requisitos de Ingreso a Continuidad de Estudios

Estar Titulados o Egresados de Técnico Financiero (Plan de Estudios 2015), manifestando su decisión de continuidad de estudios por medio de una solicitud académica.

Documentos de Matrícula para estudiantes nuevos

- a) Licencia de Educación Media
- b) Concentración de Notas de Enseñanza Media, a excepción de los extranjeros que no logren su equivalencia de notas, cuando esta no se encuentre disponible en la plataforma del MINEDUC
- c) Documento que acredite identidad
- d) Documentos adicionales según la vía de ingreso

X. DEL EGRESO

El egreso de la carrera se logra con:

Para estudiantes con ingreso a primer año, con la aprobación de los 12 módulos lectivos que componen el plan de estudio. No incluye la práctica profesional.

XI. DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

El requisito para inscribir la práctica profesional de Técnico Financiero es: Todos los módulos excepto el módulo de *Atención Integral de Clientes Financieros y Empleabilidad y Desarrollo de Carrera*.

Adicionalmente, para esta actividad se debe dar cumplimiento a lo establecido al respecto en el Reglamento Académico General sobre prácticas profesionales.

XII. DE LA TITULACIÓN

Para la Obtención del Título de Técnico Financiero, el estudiante debe completar el plan de estudios, es decir, lograr el egreso y adicionalmente tener aprobada la Práctica Profesional.

El proceso de titulación se concreta con la inscripción y cancelación del arancel de titulación de la carrera como lo establece el Reglamento Académico General.

La fecha de titulación corresponde a la fecha de la última actividad académica entre la fecha de egreso, la fecha examen (fecha examen del módulo *Atención Integral de Clientes Financieros*) y la fecha de la práctica profesional (fecha de firma del informe de Práctica Profesional).

De la nota de Título

La **Nota de Título** es la que se obtiene del promedio ponderado entre la Nota de egreso³ y la Nota Final obtenida en el Módulo *Atención Integral de Clientes Financieros*, y sólo cuando este haya sido aprobado, cuya importancia es de un 70% y 30% respectivamente.

XIII. CONSIDERACIONES

El presente Plan de Estudios, de Técnico Financiero, rige a contar de la Admisión del Primer semestre 2020.

La continuidad de estudios a la carrera profesional rige a contar de la Admisión del Primer Semestre de 2022 para los estudiantes de jornada diurna.

En cuanto a la modalidad semipresencial, en atención a que los estudiantes deben rendir un examen presencial, en cualquiera de las sedes del instituto, se deja constancia que los costos asociados a esta actividad serán de cargo del estudiante.

El presente Plan de estudios admite admisión a Continuación de Estudios a egresados de otras Instituciones de Educación Superior o egresados internos de un plan de estudio distinto al Técnico Financiero (Plan 2015) a condición que realicen y aprueben las actividades de nivelación definidas por la institución.

³ La Nota de Egreso es el promedio simple de la nota final de los módulos que contempla el plan, considerando sólo la oportunidad en que el módulo ha sido aprobado.