

Malla Curricular

SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 3	SEMESTRE 4
Métodos y Técnicas de Estudio	Derecho Empresarial	Contabilidad Intermedia	Estadística II
Idioma I	Idioma II	Matemáticas Financieras	Mercadotecnia II
Álgebra Superior	Contabilidad Básica	Estadística I	Administración de Recursos Humanos
Cálculo I	Administración II	Finanzas I	Contabilidad Gerencial
Informática I	Cálculo II	Macroeconomía	Gestión Estratégica
Administración I	Microeconomía	Mercadotecnia I	Finanzas II
Economía I		Contabilidad de Costos	
SEMESTRE 5	SEMESTRE 6	SEMESTRE 7	SEMESTRE 8
Teoría Monetaria	Administración Financiera	Organización y Métodos	Comercio Internacional
Marketing Estratégico	Marketing Internacional	Negociación	Comercio Electrónico
Finanzas Internacionales	Integración Económica y Cooperación Internacional	Sistemas de Información Gerencial	Creación de Empresas y Plan de Negocios
Comercio Exterior	Presupuestos	Banca y Mercado de Valores	Negocios Internacionales
Merchandising	Investigación de Mercados	Gerencia de Calidad Total	Gestión de Inversiones
Investigación Operativa I	Administración Aduanera	Preparación y Evaluación de Proyectos	Seminario de Grado
	Práctica Empresarial	Taller de Grado	

¡VIVE LA EXPERIENCIA DE APRENDER HACIENDO!

LICENCIATURA EN INGENIERÍA COMERCIAL



4
Años
Carrera Completa

1
Materia
al mes

Educación
100%
Práctica



78928168



76255730

LA PAZ

Av. Los Leones N° 10 (Obrajes)
Curva de Holguín
2787308 - 2787135
/universidadunandes
/universidadunandes
/@unandes



78567681



78567682

SANTA CRUZ

Av. Suárez Arana N° 230
(entre 1er. y 2do. anillo)
3322221 - 3322226
/unandessantacruz
/unandessantacruz
/@unandes.santacruz

UNANDES
Universidad de Los Andes





Licenciatura en Ingeniería Comercial

DESCRIPCIÓN

La Ingeniería Comercial es una ciencia empresarial que aplica los conocimientos de matemática básica, cálculo, estadística, métodos cuantitativos, investigación de operaciones, economía, administración, finanzas y marketing para la solución de los problemas sociales y organizacionales; se convierte de esta forma en una disciplina con un gran campo de acción y muy completa por la gran cantidad de conocimientos que adquiere el comercial.

El profesional de Ingeniería Comercial es un líder con habilidades y destrezas para generar estrategias correctivas, reorientación y reingeniería de procesos, fijar posiciones en negociaciones y optimizar los recursos para la buena gestión; capaz de planificar, organizar, dirigir y controlar instituciones mediante competencias en Gestión Estratégica, Económica, Financiera, de Marketing, de Gestión del Talento Humano, de Liderazgo Personal y con Pensamiento Crítico.

REQUISITOS

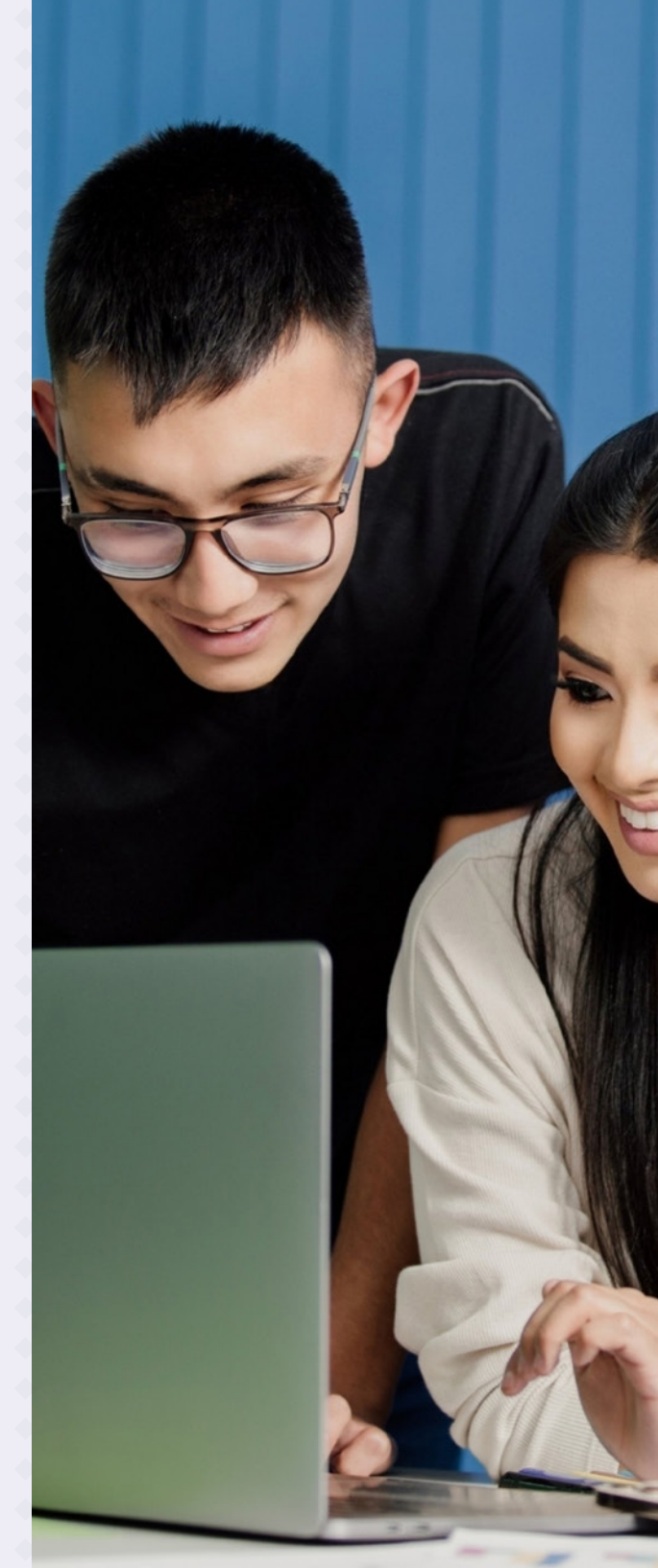
- ▲ Certificado de Nacimiento Original Actualizado.
- ▲ Fotocopia simple de Cédula de Identidad vigente.
- ▲ Fotocopia legalizada de Diploma de Bachiller.
- ▲ 2 Fotografías 4x4 Fondo Azul.

Campo laboral

- ▲ Director o Gerente en la Gestión comercial y financiera en organizaciones públicas y privadas.
- ▲ Director de áreas de negocio (clientes y proveedores).
- ▲ Planeación del control y distribución.
- ▲ Analista de costos y precios de distintos productos.
- ▲ Servicio al cliente.
- ▲ Asesor en temas de Comercio Internacional.
- ▲ Asesor en evaluación e implementación de proyectos de inversión.
- ▲ Empresario, consultor o asesor de empresas.
- ▲ Docente universitario e investigador.

¿Por qué estudiar Ingeniería Comercial?

- ▲ La carrera de Ingeniería Comercial te brinda una comprensión integral de los negocios, abarcando aspectos como finanzas, marketing, operaciones y estrategia. Podrás desarrollar habilidades que te permitan entender la organización en su totalidad.
- ▲ Los profesionales de Ingeniería Comercial son muy valorados por su capacidad de análisis, planificación y toma de decisiones en entornos empresariales. Por lo tanto, tendrás una amplia oferta de empleo en empresas de diferentes sectores y tamaños.
- ▲ La carrera de Ingeniería Comercial te permite desarrollar habilidades blandas, como liderazgo, negociación y trabajo en equipo, lo que te permitirá interactuar efectivamente con personas de diferentes áreas, culturas y gestionar equipos de trabajo de manera eficiente.



Perfil de egresado

- ▲ Investigar de forma metódica y científica las necesidades de diferentes consumidores, a fin de establecer estrategias comerciales que satisfagan dichas necesidades.
- ▲ Analizar sistemática y cuidadosamente las condiciones, económicas, financieras, sociales, y políticas de diversos mercados, a fin de elegir aquellos que generen mejores oportunidades para la inversión.
- ▲ Planificar de manera coherente y eficiente campañas comerciales y publicitarias, a fin de posicionar y promocionar empresas, productos y servicios en mercados nacionales e internacionales.
- ▲ Gestionar de forma efectiva herramientas administrativas y comerciales de última generación aprovechando de mejor manera la tecnología y la información, con el propósito de establecer estrategias adecuadas y orientadas a la consolidación de ventajas competitivas.