

“ Ir por más en Ingeniería Comercial significa exigirse, tener una visión clara de futuro y querer transformarse en uno de los mejores y más completos ejecutivos de empresa.

A través de un sistema de enseñanza innovador, exigente, integral e interactivo, educamos en los aspectos técnicos, interpersonales y humanos necesarios para formar profesionales con una gran exigencia académica, altos valores y preocupación por las personas.

La especial dedicación de nuestros profesores en la formación personal de los alumnos ha dado como resultado que nuestros egresados estén trabajando en empresas de primer nivel o que hayan formado sus propios negocios ”

CARLOS ANTONIO DÍAZ V.
Decano Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

INGENIERÍA COMERCIAL

visión y creatividad para diferenciarte



Nueva metodología interactiva inspirada en las mejores universidades de Estados Unidos y Europa. Tú eres **responsable de tu aprendizaje**: Tú te preparas, participas y discutes en clases. Las salas del nuevo edificio están diseñadas especialmente para ello.



Llegaron lejos: José Miguel Honorato y Cristóbal Lessman son ex alumnos de la Universidad. Se unieron para formar una empresa de merchandising, L y H, en marzo de 2007. Honorato desde Chile y Lessman desde Shanghai hacen posible este sueño.



“Es fascinante vivir durante 6 meses inmerso en otra cultura como Australia. La **exigencia** de la Universidad es **bastante mayor que la de acá**, por lo que me he sentido muy cómodo”.
Ignacio Andrighetti, alumno de intercambio en Griffith University, Australia.

- 94** % de egresados trabajan antes de los 6 meses.
- 70** % del profesorado con postgrado.
- 30** profesores y ayudantes dedicados al asesoramiento académico.
- 15** ramos con sistema interactivo y 20 con enfoque práctico.

Feria de negocios
Los alumnos de 1er año deben montar un negocio real como parte del ramo Introducción a la Administración.



28

29

PRIMER AÑO		SEGUNDO AÑO		TERCER AÑO		CUARTO AÑO		QUINTO AÑO	
Primer Semestre	Segundo Semestre	Tercer Semestre	Cuarto Semestre	Quinto Semestre	Sexto Semestre	Séptimo Semestre	Octavo Semestre	Noveno Semestre	Décimo Semestre
Introducción a la Administración			Mercados I		Mercados II				
Antropología				Comportamiento Organizacional	Administración y Dirección de Empresas	Administración de Personas	Política de Negocios I		Política de Negocios II
	Contabilidad I	Contabilidad II	Costos para la Toma de Decisión	Finanzas I	Finanzas II	Finanzas III	Mercado de Capitales		
			Finanzas I	Macroeconomía I	Macroeconomía II		Organización Industrial		
Introducción a la Economía	Introducción a la Microeconomía	Microeconomía I	Microeconomía II				Control de Gestión	Doctrina Social	Ética Empresarial
	Cálculo I	Cálculo II		Matemáticas Aplicadas a la Adm. y Economía		Sistemas de Información		Optativo	Optativo
Algebra					Econometría				
	Estadística I	Estadística II					Optativo		
Inglés de Nivelación	Inglés de Negocios I	Inglés de Negocios II	Inglés de Negocios III	Inglés de Negocios IV			Optativo		
		Teología I	Teología II		Teología Moral			Optativo	
Taller Computación I	Taller Computación II			Historia de la Cultura I	Historia de la Cultura II	Optativo	Derecho I	Derecho II	
									Práctica Profesional

Optativos
Cursos de Administración
Cursos de Economía
Formación General

FORTALEZAS DE LA CARRERA:

- Formación académica de excelencia en administración y economía de empresas.
- Equilibrio entre el enfoque científico y la visión humanista.
- Innovadora metodología de enseñanza interactiva que busca que el alumno “aprenda haciendo”.
- Especializaciones que permiten profundizar en las áreas de interés del alumno.
- Elevado nivel de exigencia, dentro de un currículum amplio y flexible.
- Desde primer año, cursos con énfasis en emprendimiento y desarrollo de negocios.
- Egresados creativos, competentes y visionarios, que buscan fuertemente la calidad personal, profesional y en la empresa.

GRADO ACADÉMICO

Licenciado en Ciencias Administrativas

TÍTULO PROFESIONAL

Ingeniero Comercial

DURACIÓN

10 semestres

REQUISITOS DE INGRESO

PSU Lenguaje	20%
PSU Matemáticas	50%
NEM	30%



“Estudiar Ingeniería Comercial en la Universidad me permitió emprender y entender todos los procesos de un negocio, particularmente porque los ramos están hechos para lograr un aprendizaje didáctico y práctico”.

FRANCISCO ULLOA, EX ALUMNO
Socio de Kelsopro, Empresa de merchandising y regalos corporativos



“Lo que más destaco de los egresados de la Universidad de los Andes es la orientación a resultado, las ganas que tienen de hacer las cosas y principalmente el objetivo de cumplir con sus metas. El 90% de ellos están por sobre el 100% de su cumplimiento”.

JORGE REYES, SANTANDER
Subgerente de Reclutamiento y Selección Corporativa de Banco Santander

www.uandes.cl/icomercial