

INGENIERÍA COMERCIAL



UNIVERSIDAD
Finis Terrae

PERFIL DEL EGRESADO

El Ingeniero Comercial de la Universidad Finis Terrae es un profesional íntegro, reflexivo, creativo, con capacidad de liderazgo y sólidos conocimientos de su especialidad, dotado de las competencias necesarias para crear y gestionar negocios en un mundo globalizado.

Es capaz de analizar el entorno en el cual se encuentra inserta una organización, detectando oportunidades de negocio, elaborando una propuesta de valor junto con el plan estratégico que permita llevarla a cabo, cumpliendo con la misión y visión de dicha institución. Todo ello administrando de manera eficiente los recursos humanos, financieros y económicos.

El **Ingeniero Comercial Magíster en Marketing** de la Universidad Finis Terrae es un profesional con un nivel de conocimientos actualizados en el campo del marketing, capaz de diseñar y/o evaluar el Plan de Marketing de una empresa recomendando los ajustes y modificaciones necesarias.

El **Ingeniero Comercial Magíster en Finanzas** de la Universidad Finis Terrae es un profesional con un nivel de conocimientos que lo capacita en la evaluación y gestión de inversiones desempeñándose con éxito en el mercado de capitales global, consciente de las normativas y aspectos éticos del mercado de capitales.



FORTALEZAS

— Ingeniería Comercial en la U. Finis Terrae tiene un sello en Creatividad y Liderazgo.

La formación tiene un constante acercamiento al mundo empresarial. Esto les permite ser capaces de enfrentar y encontrar soluciones eficientes a problemas en áreas tan diversas como marketing, finanzas, recursos humanos, sustentabilidad y gestión.

— Nuestros estudiantes adquieren una elevada competencia en inglés, gracias a los 6 niveles de este idioma que son de carácter obligatorios.

— La carrera está diseñada en formato 4+1, lo que significa que el alumno en forma paralela obtiene su título profesional y su especialidad con el grado de Magíster en Finanzas o Marketing.

— El programa de estudio se imparte con metodologías activas de enseñanza y uso de tecnologías en el aula.

— El estudiante aquí cuenta con herramientas para el apoyo a la inserción o desarrollo laboral.

Contamos con una sala grabación para enseñanza con metodologías activas como aula invertida y un laboratorio de finanzas.

— Nuestros estudiantes pueden acceder a electivos en tres niveles: Escuela, Facultad y Universidad.



4 INGENIERÍA COMERCIAL
Carrera Acreditada
• Desde Diciembre 2015
AÑOS • Hasta Diciembre 2019
MODALIDAD PRESENCIAL-JORNADA DIURNA Y VESPERTINA-SEDE SANTIAGO
AGENCIA ACREDITA CI



UNIVERSIDAD
Finis Terrae

www.finisterrae.cl
admission@uft.cl
Av. Pedro de Valdivia 1509, Providencia
+56 2 2420 7500

 [AdmisionFinisTerrae](#)

 [Admision_ufinisterrae](#)

UNIVERSIDAD ACREDITADA



■ Gestión Institucional
■ Docencia de Pregrado
■ Vinculación con el Medio

Por 4 años hasta noviembre 2019

Título profesional
Ingeniero Comercial

Grado académico
Licenciado en Ciencias Económicas
y Administración de Empresas

Especialización
Magíster en Marketing o Finanzas

Duración
8 semestres más 2 semestres de especialización



MIGUEL LEÓN N.
Decano Facultad de
Economía y Negocios

Ingeniero en Informática,
Universidad Federico
Santa María.
Ingeniero Comercial,
Universidad de Talca.
Doctor (PhD) in Management
Sciences, ESADE, España.
Master of Business
Administration
(MBA), Universidad de
Deusto, España.



MARÍA JOSÉ QUINTEROS C.
Directora de Carrera

Ingeniera Civil Industrial,
U.de Chile.
Ph. D (c) en Sistemas
Complejos, U. Adolfo Ibáñez.

**PONDERACIONES
2019**

NEM	RANKING	LENGUAJE Y COMUNICACIÓN	MATEMÁTICAS	HISTORIA Y CS. SOCIALES O CIENCIAS
15	15	30	30	10

MALLA CURRICULAR

ÁREAS Y LINEAS DE FORMACIÓN	LICENCIATURA																
	PRIMER AÑO		SEGUNDO AÑO		TERCER AÑO		CUARTO AÑO		QUINTO AÑO								
	I SEMESTRE	II SEMESTRE	III SEMESTRE	IV SEMESTRE	V SEMESTRE	VI SEMESTRE	VII SEMESTRE	VIII SEMESTRE	IX SEMESTRE	X SEMESTRE	IX SEMESTRE	X SEMESTRE					
ÁREA DE FORMACIÓN DE LA ESPECIALIDAD	CIENCIAS BÁSICAS	Fundamentos Matemáticos	Cálculo I	Cálculo II		Métodos de Optimización							Proyecto Título I	Proyecto Título II	Proyecto Título I	Proyecto Título II	
	CONTABILIDAD Y FINANZAS		Álgebra	Estadísticas y Probabilidades	Inferencia Estadística		Econometría para la Gestión						Marketing Metrics y Pricing	Marketing Servicios y Dirección de Ventas	Métodos Cuantitativos para la Gestión de Inversión	Gestión de Inversiones	
	MANAGEMENT		Contabilidad	Contabilidad Financiera	Contabilidad Gerencial y Control de Gestión	Finanzas I	Finanzas II						Marketing Internacional e Industrial	C.I.M. y Conducta del Consumidor	Derivados y Estrategias Cobertura	Gestión de Riesgo Financiero	
	MARKETING		Gestión y Empresa	Desafío Empresarial	Gestión de Recursos Humanos	Desarrollo Organizacional		Gestión de Operaciones y Procesos	Creación de Nuevas Empresas	Taller Ética Empresarial y RSE							
	ECONOMÍA		Taller de Tecnologías				Negociación		Derecho de la Empresa	Juego de Negocios							
ÁREA DE FORMACIÓN GENERAL	ELECTIVOS DE FACULTAD							Estrategia de Negocios					Electivo Especialidad	Electivo Especialidad	Ética, Regulación y Estructura de Mercado	Electivo Especialidad	
	CURSOS SELLO							Investigación de Mercados	Marketing Estratégico				Electivo Especialidad	Electivo Especialidad	Electivo Especialidad	Electivo Especialidad	
	PROGRAMA DE INGLÉS							Microeconomía	Organización Industrial								
HABILIDADES Y COMPETENCIAS																	

* Malla referencial y sujeta a modificaciones.