



LA MEJOR ESTATAL DE REGIONES*

UNIVERSIDAD DE TALCA: PÚBLICA,
DE CALIDAD Y SIN FINES DE LUCRO.

CAMPUS TALCA | CURICÓ | SANTA CRUZ | SANTIAGO



*RÁNKING AMÉRICA ECONOMÍA, LAS MEJORES UNIVERSIDADES 2011.

UNIVERSIDAD DE TALCA

UNIDAD DE PROMOCIÓN | DIRECCIÓN DE COMUNICACIONES

Línea Gratuita 800 710071 - E-mail: promocion@utalca.cl

TALCA - CHILE

www.utalca.cl



ADMISIÓN 2013



INGENIERÍA COMERCIAL

PLAN DE FORMACIÓN INGENIERÍA COMERCIAL*

1º Año		2º Año		3º Año		4º Año		5º Año	
NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	NIVEL V	NIVEL VI	NIVEL VII	NIVEL VIII	NIVEL IX	NIVEL X
Administración	Administración	Conducta Organizacional	Microeconomía II	Gestión de Recursos Humanos	Macroeconomía II	Marketing	Investigación de Mercados	Marketing Estratégico	Marketing Estratégico
FD 10	FD 10	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5
Economía	Economía	Microeconomía I	Derecho Laboral y Comercial	Macroeconomía I	Inferencia Estadística	Organización Industrial	Dirección Estratégica	Negocios Internacionales	Negocios Internacionales
FD 10	FD 10	FD 5	FD 5	FD 5	FB 6	FD 5	FD 6	FD 6	FD 5
Matemática I	Matemática I	Calculo	Costos	Probabilidad y Estadística	Finanzas I	Econometría I	Módulo Integrador II	Implementación Estratégica	Implementación Estratégica
FB 10	FB 10	FB 6	FD 6	FB 6	FD 5	FD 6	MI 10	FD 6	FD 6
Contabilidad I	Contabilidad II	Algebra Lineal	Sistema de Información	Módulo Integrador I	Operaciones y Logística	Finanzas II	Finanzas III	Derecho Tributario	Derecho Tributario
FD 6	FD 6	FB 6	FD 5	MI 10	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5	FD 5
Comunicación Oral y Escrita I	Comunicación Oral y Escrita II	Trabajo en Equipo y Liderazgo	Métodos de Optimización	Comprensión de Contextos Sociales	Ciencia Tecnología y Sociedad	Tecnología de Información	Responsabilidad Social	Evaluación de Proyectos	Evaluación de Proyectos
FE 2	FE 2	FE 4	FD 5	FE 2	FE 2	FD 5	FE 4	FD 6	FD 6
Métodos para el Aprendizaje Autónomo	Habilidades Sociales	Deportivo I	Autogestión y Emprendimiento		Comprensión de Contextos Culturales	Deportivo II		Negociación y Manejo de Conflictos	Negociación y Manejo de Conflictos
FE 4	FE 4	FE 1	FE 4		FE 2	FE 1		FD 2	FD 2
Inglés I	Inglés II	Inglés III	Inglés IV	Inglés V	Práctica I	Ciudadanía y Ética			
FE 3	FE 3	FE 3	FE 3	FE 3	DIC 5	FE 2			

* LOS MÓDULOS CONTEMPLAN LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA RESOLUCIÓN RESPECTIVA.
** MALLA SUJETA A MODIFICACIONES.

FE	FORMACIÓN FUNDAMENTAL
FB	FORMACIÓN BÁSICA
FD	FORMACIÓN DISCIPLINARIA
DIC	DESARROLLO INTEGRADO DE COMPETENCIAS
MI	MÓDULO DE INTEGRACIÓN

INGENIERÍA COMERCIAL

TÍTULO PROFESIONAL:	INGENIERO COMERCIAL
GRADO ACADÉMICO:	LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SEDE:	CAMPUS TALCA

DESCRIPCIÓN DE LA CARRERA:

La carrera de Ingeniería Comercial entrega las competencias profesionales requeridas para enfrentar el complejo mundo de los negocios y desarrollar una gestión integral de las organizaciones. La formación académica te preparará para dirigir de manera eficaz y eficiente las distintas funciones organizacionales, con una sólida formación en las Ciencias de la Economía y de la Administración, y en el desarrollo de competencias fundamentales.

Al término de su formación, el/la egresado/a de la Universidad de Talca estará en condiciones de contribuir a crear y dirigir organizaciones capaces de competir en una economía globalizada, alcanzando sus metas y objetivos con sentido ético.

CAMPO OCUPACIONAL:

El/la Ingeniero/a Comercial de la Universidad de Talca estará capacitado para desempeñarse en las áreas de gestión de organizaciones privadas y públicas. Del mismo modo, será dueño/a de las herramientas y conocimientos necesarios para iniciar nuevas actividades de negocios. Como Ingeniero/a Comercial te podrás desempeñar en variadas áreas, combinando conocimientos matemáticos y humanistas.

Dispondrás de las competencias requeridas para desempeñarte en áreas como:

- Dirección Estratégica y marketing.
- Formulación, planificación y evaluación de proyectos.

REQUISITOS DE INGRESO:

Clave	NEM	Lenguaje y Comunicación	Historia y Cs. Soc.	Ciencias	Matemática
34018	40	15	10	-	35
Vacantes	Primer seleccionado 2012	Último seleccionado 2012	Arancel admisión 2012		
150	709,15	580,95	\$2.504.500		

El puntaje mínimo para postular a la Universidad de Talca es de 500 puntos promedio PSU, que se calcula sobre el puntaje obtenido en la prueba de Matemáticas y en la prueba de Comunicación y Lenguaje.

* Requisitos de ingreso sujetos a modificaciones.

- Control y gestión de operaciones.
- Dirección de recursos humanos y financieros.
- Estudios de mercado.

¿POR QUÉ ESTUDIAR INGENIERÍA COMERCIAL EN LA UNIVERSIDAD DE TALCA?

La carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad de Talca es top ten entre 55 universidades nacionales que la imparten. La calidad de tu formación académica estará avalada por:

- 100% de nuestros/as profesores/as de planta con grado de Magíster y/o Doctorado.

- Más de 1.400 egresados.

- Programa de doble titulación con la École Superior de Comercio Montpellier, Francia, Universidad de Ciencias Aplicadas de Hamburgo, Alemania, y acceso a programas de intercambio.

- Actividades docentes que combinan conocimientos teóricos con aplicaciones prácticas.

- Creación de redes a través de actividades de vinculación con el medio externo, facilitando la colocación de nuestros titulados.

- Moderna infraestructura y servicios de apoyo al aprendizaje.