



Más Informaciones

Oficina de Admisión
General Jofré 462 -Santiago
(Metro Santa Lucía)
(56-2) 24601170 - 24601171

www.ucsh.cl
Correo: admission@ucsh.cl

 [AdmisionUcsh](https://www.facebook.com/AdmisionUcsh)  [@Admision_UCSH](https://twitter.com/Admision_UCSH)  [admision_ucsh](https://www.instagram.com/admision_ucsh)

DESDE 1982
VALORES
CALIDAD
VOCACIÓN PÚBLICA



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
SILVA HENRÍQUEZ

JORNADA DIURNA
POSTULA VÍA PSU EN **DEMRE.CL**






JORNADA VESPERTINA
POSTULA DIRECTO EN LA **UCSH**



INGENIERÍA COMERCIAL

CON MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN

Facultad de Ciencias Sociales,
Jurídicas y Económicas

-  **Título profesional:**
Ingeniero (a) Comercial con mención en Administración
-  **Grado académico:**
Licenciado(a) en Ciencias en la Administración de Empresas
-  **Duración:**
10 semestres
-  **Jornada:**
Diurna / Vespertina
-  **Universidad Suscrita al Programa PACE y RED PROPEDÉUTICO**

LA UCSH ES PARTE
DEL SISTEMA ÚNICO
DE ADMISIÓN

4 AÑOS UNIVERSIDAD
ACREDITADA Comisión Nacional
de Acreditación
CNA-Chile
Desde noviembre de 2016 hasta noviembre de 2020
Gestión Institucional y Docencia de Pregrado

ADSCRITA A
GRATUIDAD

PALABRAS DIRECTORA

“Nuestro país crece vertiginosamente, presentando nuevas oportunidades en el ámbito de los negocios y las organizaciones, así como desafíos propios respecto al desarrollo de nuestra sociedad en su conjunto. Nuestra carrera de Ingeniería Comercial forma profesionales con una mirada estratégica, integradora, capaz de detectar oportunidades y problemas en las organizaciones y de utilizar sus conocimientos y habilidades para la creación de valor con una mirada responsable, respecto de su entorno de acción. Para ello, contamos con metodologías y actividades que te harán vivir experiencias claves y únicas para tu formación profesional”.

¿POR QUÉ ESTUDIAR INGENIERÍA COMERCIAL EN LA UCSH?

- ✓ Llevamos más de 20 años formando profesionales de calidad y excelencia. Universidad Adscrita al SUA.
- ✓ Realizamos publicaciones en la Revista OIKOS, dedicada a la difusión de trabajos que realizan académicos e investigadores de toda Latinoamérica, con 19 años de trayectoria.
- ✓ La Escuela desde hace doce años realiza una serie de estudios de percepción de vulnerabilidad de la pobreza, que busca conocer la opinión de las personas más desfavorecidas de la sociedad respecto a sus necesidades y derechos.
- ✓ Porque en el programa se aplica la metodología A+S, en algunos de sus cursos, permitiendo a los estudiantes un acercamiento al campo laboral durante su carrera, sirviendo a la comunidad a través de diferentes organizaciones.
- ✓ El 90% de nuestro equipo docente posee grado de Magister y/o Doctor, mientras que nuestra carrera se encuentra en un proceso de autoevaluación, lo que nos permitirá responder a los estándares exigidos para la educación superior del país.

- ✓ Nuestra institución tiene convenios con diferentes Universidades a nivel Internacional y becas para realizar pasantías en diferentes países que aportan en la formación profesional de los estudiantes.
- ✓ El 88.2% de nuestros egresados se encuentran insertos en el mercado laboral al primer año de egreso.

PROFESIONAL UCSH

El Ingeniero Comercial de la UCSH, posee una sólida formación ética, científica y técnica, un aprendizaje de metodologías cuantitativas para la gestión, la investigación y la toma de decisiones. Cuenta con una visión integral y estratégica, que le permite administrar personas y recursos para la creación de valor y, también proponer soluciones en función de los objetivos organizacionales, considerando el bienestar de las personas, la sustentabilidad del entorno, la diversidad cultural y los procesos de internacionalización y de globalización en que se inserta el país. Es capaz de integrar, liderar y motivar equipos de trabajos y de estudios en manera eficaz y creativa, así como también, de emprender proyectos innovadores.

CAMPO LABORAL

El Ingeniero Comercial de la UCSH está calificado para desempeñarse en empresas de todo tipo (comercial, productivo, de servicios), en organizaciones sin fines de lucro y en el sector público. En instituciones de gran tamaño puede desarrollar funciones de nivel intermedio y de apoyo a la gestión superior. En entidades medianas y pequeñas se puede desarrollar con éxito en funciones directivas. Además, posee competencias para el ejercicio independiente de la profesión y desarrollar asesorías.

PLAN DE ESTUDIO*

1° Semestre	2° Semestre	3° Semestre	4° Semestre	5° Semestre	6° Semestre	7° Semestre	8° Semestre	9° Semestre	10° Semestre
Administración I	Administración II	Contabilidad I	Contabilidad II	Gestión de Costos	Finanzas I	Finanzas II	Preparación y Evaluación de Proyectos	Optativo	Optativo
Introducción a la Economía	Macroeconomía I	Microeconomía I	Macroeconomía II	Microeconomía II	Organización Industrial	Econometría	Logística, Operaciones y Producción	Optativo	Optativo
Matemáticas I	Matemáticas II	Matemáticas III	Matemáticas IV	Estadística Aplicada I	Estadística Aplicada II	Electivo	Optativo de Formación Ética	Optativo	Optativo
Optativo de Desarrollo Personal	Optativo de Formación Teológica	Optativo de Formación Teológica	Derecho y Empresa	Electivo	Marketing I	Marketing II	Investigación de Mercado	Creación de Empresas	Dirección Estratégica
Inglés I	Inglés II	Inglés III	Inglés IV	Tecnologías y Sistemas de Información	Gestión de Personal I	Gestión de Personal II	Comportamiento Organizacional	Seminario de Grado	Práctica Profesional

* Este plan de estudio representa exclusivamente la expresión gráfica del mismo. Sus prerrequisitos, créditos y otros detalles, se especifican en los respectivos programas de estudio. La universidad se reserva el derecho de ajustar sus planes de estudio, de acuerdo a la evidencia evaluativa para su mejoramiento continuo.

■ Plan Especialidad.
■ Plan Común Universidad.

DIRECTIVOS DE FACULTAD



ÁLVARO ACUÑA VERCELLI / Decano, Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y Económicas

Ingeniero Comercial, Universidad Tecnológica Metropolitana. Magíster en Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Santiago de Chile. Magíster en Dirección Comercial y Marketing, Universidad Adolfo Ibáñez. (c)Doctor en Ciencias de la Administración, Universidad de Santiago de Chile.



MARCEL ÁLVAREZ LERZUNDI / Secretario Académico, Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y Económicas

Psicólogo, Pontificia Universidad Católica de Chile. Magíster en Psicología mención Psicología Educacional, Pontificia Universidad Católica de Chile.



VIVIANA VARELA TOBAR / Directora, Escuela de Administración y Economía

Ingeniera Comercial, Universidad Católica Silva Henríquez. Licenciada en Ciencias de la Administración de Empresas, Universidad Católica Silva Henríquez. Máster en Liderazgo Estratégico. Máster en Business Leadership, Universidad San Pablo CEU, Madrid, España. MBA – Dirección y Organización de Empresas (Negocios Internacionales), Universitat de Lleida, España. (c)Doctora en Gestión Avanzada de Empresas en una Economía Globalizada, Universidad de Lleida, España.