



## Movilidad Estudiantil

Viví una experiencia internacional para ampliar tus perspectivas de formación profesional en distintos contextos académicos y culturales, en 163 universidades en 29 países de América latina, Norteamérica, Europa y Asia.



## Título Profesional

La UCB pertenece al Sistema Público de la Universidad Boliviana. Tiene la facultad para emitir títulos profesionales reconocidos dentro y fuera del país.

## Formación Integral



Misiones y Trabajos



Solidaridad



Comunidad



UNIVERSIDAD  
**CATÓLICA**  
BOLIVIANA  
SANTA CRUZ



Docentes destacados en sus rubros.

Más de **35.000** profesionales líderes titulados.

Con Carreras acreditadas a **Nivel Nacional** por el Sistema de la Universidad Boliviana y otras a **Nivel Internacional** por el Sistema ARCU-SUR.



12 modalidades de **Becas Académicas**

311 convenios suscritos a nivel nacional e internacional.



Telf.: 591(3) 3442999 Int.: 317 - 312 - 310



72139221



Kilómetro 9, carretera al norte



[www.ucbscz.edu.bo](http://www.ucbscz.edu.bo)



ucbscz



UCatolicaSC



u.caticascz



u.catolica1scz



UNIVERSIDAD  
**CATÓLICA**  
BOLIVIANA  
SANTA CRUZ

CERTIFICADA POR:



# INGENIERÍA COMERCIAL





## ¿Por qué estudiar en la U. Católica?

Por su misión orientada a la persona promoviendo la formación integral de los estudiantes. Su estructura curricular combina la reflexión académica y la aplicación de métodos y técnicas vivenciales, ayudando a definir el perfil profesional.

Pertenece a redes internacionales, entre ellas la Federación Internacional de Universidades Católicas (FIUC), lo que facilita a los estudiantes a acceder a cursos, seminarios, intercambios, participar en redes académicas, proyectos de investigación y muchas otras iniciativas y oportunidades internacionales con universidades católicas del mundo.

Contamos con una trayectoria de más de medio siglo y reconocimiento en la formación de los mejores profesionales.

## ¿Qué hace un Ingeniero Comercial?

Planifica, organiza, coordina y dirige la gestión comercial de una organización a través del plan de marketing, diseña campañas, activaciones de marca, trade marketing y desarrollo de productos- mercados que se traducen en clientes reales, potenciales y prospectos que generan valor a la empresa. Diseña, instrumenta y ejecuta el proceso de inteligencia de mercado con el propósito de entender y atender la oferta y demanda conforme a tendencias de consumo con el fin de minimizar el riesgo en la toma de decisiones.



## PLAN DE ESTUDIO

### SEM 1º

Administración I  
Fundamentos de Marketing  
Economía General  
Contabilidad Básica  
Herramientas Informáticas

### SEM 2º

Administración II  
Cálculo I  
Marketing Operativo  
Métodos y Técnicas de Investigación  
Microeconomía I  
Contabilidad Intermedia

### SEM 3º

Microeconomía II  
Cálculo II  
Comportamiento del Consumidor  
Tecnología y Sistemas de Información (Lab)  
Costos I  
Antropología y Valores

### SEM 4º

Marketing de Servicios  
Probabilidad y Estadística I  
Macroeconomía I  
Gerencia de Operaciones y Tecnología  
Álgebra Lineal  
Finanzas I

### SEM 5º

Econometría I  
Investigación de Mercado I  
Probabilidad y Estadística II  
Emprendimientos I  
Finanzas II  
Cristología y Biblia

### SEM 6º

Gestión de Ventas  
Investigación de Mercado II  
Emprendimientos II  
Presupuestos  
Logística y Cadena De Suministros  
Ética y Responsabilidad Social  
Optativa I

### SEM 7º

Marketing Estratégico  
Marketing Digital  
Taller de Habilidades Gerenciales  
Valoración Económica de Empresas  
Doctrina Social de la Iglesia  
Optativa II

### SEM 8º

Métricas en Marketing  
Marketing Internacional  
Práctica Preprofesional  
Taller de Grado I

### SEM 9º

Taller de Grado II

### ASIGNATURAS OPTATIVAS

Administraciones Proyectos  
Gestión del Talento humano

Derecho Empresarial  
Comportamiento Organizacional

Desarrollo Organizacional

Requisito de Idioma para Egreso – Ingles Nivel B2

### Actividades Asociadas que enriquecen y complementan tu Formación Profesional

- Cursos extracurriculares
- Conferencias internacionales
- Seminarios y talleres en temas de actualización
- Prácticas laborales
- Actividades lúdicas, deportivas, espirituales y culturales.

### Ámbitos de Desempeño Laboral

- Empresas privadas y públicas nacionales e internacionales.
- Actividades de consultoría e investigación.
- Dirección y administración de marketing.
- Desarrollo y creación de empresas.
- Operaciones y procesos

## Perfil profesional

El Ingeniero Comercial es un profesional que crea valor en las organizaciones a través del desarrollo de soluciones en la gestión comercial, la administración de procesos, operaciones y finanzas, con sólidas habilidades de análisis matemático-estadístico y económico, uso de herramientas tecnológicas, innovación, integridad, liderazgo y trabajo en equipo, responsabilidad social y servicio.

### MODALIDADES DE GRADUACIÓN

- Graduación por excelencia
- Tesis de Grado
- Trabajo Dirigido
- Proyecto de Grado

