PLAN DE ESTUDIOS

CARRERA PROFESIONAL INGENIERÍA COMERCIAL

Arequipa – Perú

Aprobado por: Resolución 110-CS-ULASALLE-2023	Plan de estudios: 2024
	Versión: 1

ÍNDICE

Objetivos académicos 3

Perfil de ingreso 4

Perfil de egreso 5

Nominación de grado y/o título 5

Requisitos para egresar 5

Plan Curricular 6

Resumen del Plan de Estudios 9

Plan de estudios de la Carrera Profesional de Ingeniería Comercial

Objetivos académicos

1. Desarrollar Competencias en Análisis y Resolución de Problemas

   Objetivo: Capacitar a los estudiantes para analizar problemas empresariales y económicos complejos, y desarrollar soluciones efectivas utilizando métodos cuantitativos y cualitativos.

   Metodología: Cursos en matemáticas aplicadas, estadística, investigación de operaciones y análisis de datos.

2. Fomentar el Conocimiento en Administración y Gestión

   Objetivo: Brindar una sólida comprensión de los principios y prácticas de administración y gestión en diversas áreas, como finanzas, marketing, recursos humanos y operaciones.

   Metodología: Materias en administración general, gestión financiera, estrategias de marketing y gestión de operaciones.

3. Promover Habilidades de Toma de Decisiones Basadas en Datos

   Objetivo: Desarrollar habilidades para tomar decisiones estratégicas fundamentadas en análisis de datos y estudios de mercado.

   Metodología: Cursos de análisis financiero, modelado económico y técnicas de investigación de mercado.

4. Inculcar una Comprensión Profunda de la Economía

   Objetivo: Ofrecer una visión completa de los principios económicos que afectan a las empresas y a los mercados, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico.

   Metodología: Materias en teoría económica, política económica y economía internacional.

5. Desarrollar Habilidades de Comunicación y Presentación

   Objetivo: Mejorar la capacidad de los estudiantes para comunicar ideas, presentar informes y trabajar en equipo de manera efectiva.

   Metodología: Cursos de comunicación empresarial, redacción de informes y presentaciones orales.

6. Promover la Ética y la Responsabilidad Social

   Objetivo: Fomentar una conciencia ética en la toma de decisiones empresariales y la responsabilidad social corporativa.

   Metodología: Materias en ética empresarial, sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.

7. Preparar a los Estudiantes para el Entorno Global

   Objetivo: Equipar a los estudiantes con el conocimiento necesario para operar en un entorno empresarial globalizado y multicultural.

   Metodología: Cursos en comercio internacional, estrategias globales y estudios interculturales.

8. Fomentar la Innovación y el Emprendimiento

   Objetivo: Desarrollar habilidades emprendedoras y fomentar la capacidad de innovar en el ámbito empresarial.

   Metodología: Materias en desarrollo de negocios, planificación empresarial y gestión de la innovación.

9. Impulsar el Aprendizaje Continuo y la Adaptabilidad

   Objetivo: Preparar a los estudiantes para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio y promover el aprendizaje continuo a lo largo de su carrera profesional.

   Metodología: Cursos en gestión del cambio, desarrollo profesional y tendencias emergentes en el campo empresarial.

Perfil de ingreso

- Cognoscitiva:

1. Comprende, analiza y evalúa herramientas de comunicación efectiva.
2. Interés en participar en cursos adicionales.
3. Resolución de problemas matemáticos y estadísticos.
4. Interés en participar en programas de liderazgo.

- Procedimental:

1. Capacidad para involucrarse en actividades extracurriculares y proyectos que te permitan trabajar en equipo.
2. Capacidad para desarrollar habilidades de comunicación efectiva.
3. Capacidad para desarrollar la habilidad de pensar críticamente para resolver problemas complejos.

- Actitudinal:

1. Capacidad de involucrarse en proyectos y casos de estudio.
2. Disposición para participar en proyectos y casos de estudio.
3. Capacidad de utilizar las herramientas tecnológicas y de software.
4. Disposición para aplicar conocimiento en proyectos.

Demostrar la capacidad de involucrar la recolección y análisis de datos para la toma de decisiones.

Perfil de egreso

El ingeniero comercial es un profesional con sólidos valores, capacidad analítica y de gestión, con conocimientos sólidos en finanzas y economía. Su capacidad de liderazgo es parte de su formación.

Teniendo como competencias

- Al finalizar la carrera será capaz de analizar el entorno local, nacional y global, a fin de formular propuestas de valor para el desarrollo empresarial y mejora de la sociedad.
- Gestionar las organizaciones aplicando los principios y herramientas de la administración, dirección estratégica, fomentando un ambiente de motivación e innovación para la creación de valor a favor de los stakeholders, la organización y el bienestar de la sociedad.
- Contribuir al desarrollo de la organización, de su personal, cuidado del medio ambiente, promoviendo la actuación ética empresarial y aplicando el modelo de responsabilidad social.

Nominación de grado y/o título

- Bachiller en Ingeniería Comercial
- Título profesional: Ingeniero Comercial

Requisitos para egresar

Haber aprobado 220 créditos curriculares del plan de estudios de la carrera profesional.

Plan Curricular

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
PRIMERO	7.1.1.24	Comunicación I	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.1.2.24	Metodología del Estudio	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.1.3.24	Expresión Artística	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.1.4.24	Matemática General	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.1.5.24	Administración General	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.1.6.24	Estadística General	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
		TOTAL	21	240	192	432	15	12	27		TC	**21**

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
SEGUNDO	7.2.1.24	Comunicación II	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	Comunicación I
	7.2.2.24	Doctrina Social de la Iglesia	3	48	0	48	3	0	3	O	EG	
	7.2.3.24	Economía Política	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.2.4.24	Matemática Aplicada	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Matemática General
	7.2.5.24	Estadística Aplicada	5	64	32	96	4	2	6	O	EE	Estadística General
	7.2.6.24	Contabilidad General	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
		TOTAL	22	272	160	432	17	10	27		TC	**43**

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
TERCERO	7.3.1.24	Formación Cristiana	3	48	0	48	3	0	3	O	EG	
	7.3.2.24	Informática	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.3.3.24	Epistemología	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.3.4.24	Análisis e interpretación de EEFF	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Contabilidad General
	7.3.5.24	Economía I	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.3.6.24	Derecho Empresarial	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
		TOTAL	20	240	160	400	15	10	25		TC	**63**

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
CUARTO	7.4.1.24	Marketing	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.4.2.24	Derechos Humanos	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.4.3.24	Liderazgo y Trabajo en equipo	3	32	32	64	2	2	4	O	EG	
	7.4.4.24	Economía II	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.4.5.24	Diseño y Modelo de Negocio	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.4.6.24	Fundamento de ingeniería	4	64	0	64	4	0	4	O	EE	
		TOTAL	21	256	160	416	16	10	26		TC	**84**

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
QUINTO	7.5.1.24	Matemática Financiera	4	32	64	96	2	4	6	O	EE	Matemática Aplicada
	7.5.2.24	Análisis Microeconómico	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Economía I
	7.5.3.24	Dirección y Desarrollo de personas	4	64	0	64	4	0	4	O	EE	
	7.5.4.24	Tecnologías de la Información	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.5.5.24	Métodos Cuantitativos	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	
	7.5.6.24	Inglés I	4	32	64	96	2	4	6	O	EE	
		TOTAL	24	272	224	496	17	14	31		TC	**108**

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
SEXTO	7.6.1.24	Análisis Macroeconómico	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Economía II
	7.6.2.24	Finanzas I	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Análisis e Interpretación de EEFF
	7.6.3.24	Investigación de Operaciones	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Métodos Cuantitativos
	7.6.4.24	Finanzas Públicas	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.6.5.24	Calidad Total y Reingeniería	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.6.6.24	Inglés II	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Inglés I
	7.6.7.24	Electivo I	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
		TOTAL	24	288	192	480	18	12	30		**TC**	**132**

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
SÉPTIMO	7.7.1.24	Investigación de Mercados	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Estadística Aplicada
	7.7.2.24	Teoría Monetaria y Bancaria	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Análisis Macroeconómico
	7.7.3.24	Metodología de la Investigación Científica	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Metodología del Estudio
	7.7.4.24	Finanzas II	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Finanzas I
	7.7.5.24	Gestión Tributaria	3	48	0	48	3	0	3	O	EE	
	7.7.6.24	Formulación y Gestión de Proyectos	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Diseño y Modelo de Negocio
	7.7.7.24	Electivo II	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
		TOTAL	22	272	160	432	17	10	27		TC	154

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
OCTAVO	7.8.1.24	Ética General	3	48	0	48	3	0	3	O	EG	
	7.8.2.24	Planeamiento Estratégico	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Administración General
	7.8.3.24	Política Económica	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Teoría Monetaria y Bancaria
	7.8.4.24	Econometría	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Estadística Aplicada
	7.8.5.24	Banca y Mercado de Valores	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.8.6.24	Evaluación y Gerencia de Proyectos	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Formulación y Gestión de Proyectos
	7.8.7.22	Electivo III	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
		TOTAL	22	272	160	432	17	10	27		TC	176

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
NOVENO	7.9.1.24	Marketing Internacional	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Marketing
	7.9.2.24	Economía Internacional	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Análisis Macroeconómico
	7.9.3.24	Finanzas Corporativas	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Banca y Mercado de Valores
	7.9.4.24	Desarrollo Económico	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Política Económica
	7.9.5.24	Organización y Gestión de Procesos	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.9.6.24	Seminario de Tesis	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	Metodología de la Investigación Científica
	7.9.7.24	Electivo IV	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
		TOTAL	22	256	192	448	16	12	28		TC	198

SEMESTRE	CÓDIGO	CURSO	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	PRE-REQUISITO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
DECIMO	7.10.1.24	Emprendedurismo	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.10.2.24	Proyectos de Desarrollo	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Finanzas Públicas
	7.10.3.24	Responsabilidad Social y Empresarial	3	32	32	64	2	2	4	O	EE	
	7.10.4.24	Finanzas Internacionales	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Banca y Mercado de Valores
	7.10.5.24	Curso Trabajo de Investigación	4	32	64	96	2	4	6	O	EE	Seminario de Tesis
	7.10.6.24	Juego de Negocios	4	48	32	80	3	2	5	O	EE	Planeamiento Estratégico
		TOTAL	22	240	224	464	15	14	29		TC	220

SEMESTRE	CURSO	CURSO ELECTIVOS	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			TIPO DE CURSO	ÁREA	CURSO
				HT	HP	TH	HT	HP	TH			
SEXTO	7.6.7.24	Marketing Digital	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	Electivo I
	7.6.7.24	Gestión Legal de Relaciones Laborales	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
SEPTIMO	7.7.7.24	E-Commerce	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	Electivo II
	7.7.7.24	Logística	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
OCTAVO	7.8.7.24	Branding	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	Electivo III
	7.8.7.24	Presupuesto de Obras	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	
NOVENO	7.9.7.24	Inteligencia de Mercados	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	Electivo IV
	7.9.7.24	Comercio Internacional	3	48	0	48	3	0	3	E	EE	

Resumen del Plan de Estudios

DETALLE	CRÉDITOS	SEMESTRAL			SEMANAL			% Créditos	Número de Cursos
		HT	HP	TH	HT	HP	TH		
Total General	**220**	**384**	**256**	**640**	**24**	**16**	**40**	**100%**	**64**
Estudios Generales	36	432	288	720	27	18	45	16.36%	12
Estudios de Especialidad	184	2176	1536	3712	136	96	232	83.64%	52
Cursos Electivos	12	192	0	192	12	0	12	5.45%	4

Tipo de curso	
O	Obligatorio
E	Electivo

Área	
EG	Estudio General
EE	Estudio de Especialización

Horas	
HT	Horas Teóricas
HP	Horas de práctica
TH	Total de Horas