

Malla Curricular

1° - 8° SEMESTRE: PRIMER CICLO
9°- 10° SEMESTRE: SEGUNDO CICLO

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE	QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE	SÉPTIMO SEMESTRE	OCTAVO SEMESTRE	NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
ÁLGEBRA I	ÁLGEBRA II	CÁLCULO	UNIVERSIDAD Y ENTORNO	GESTIÓN PÚBLICA	ACCIÓN COMUNITARIA	AUDITORÍA Y CONTROL INTERNO	CONTROL DE GESTIÓN	NEGOCIACIÓN	DIRECCIÓN ESTRATÉGICA
TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN	INFORMACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA	ANÁLISIS MACROECONÓMICO I	SISTEMAS DE INFORMACIÓN I	SISTEMAS DE INFORMACIÓN II	GESTIÓN ESTRATÉGICA	JUEGO DE NEGOCIOS	TÓPICOS I	DIRECCIÓN DE MARKETING
COMUNICACIÓN EFECTIVA	GESTIÓN DE ORGANIZACIONES I	GESTIÓN DE ORGANIZACIONES II	ANÁLISIS MICROECONÓMICO I	TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES	ANÁLISIS ECONÓMICO INTERNACIONAL	FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS	ANÁLISIS ECONÓMICO ESTRUCTURAL	TÓPICOS II	DIRECCIÓN DE PERSONAS
SOCIO ANTROPOLOGÍA CULTURAL	PSICOLOGÍA ORGANIZACIONAL	ELEMENTOS DE ECONOMÍA	GESTIÓN DE PERSONAS I	ANÁLISIS TRIBUTARIO	ESTADÍSTICA ECONÓMICA	ECONOMÍA Y MEDIO AMBIENTE	GESTIÓN DE OPERACIONES II	TÓPICOS III	ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL
INDUCCIÓN A LA EMPRESA	METODOLOGÍA DE LA CONTABILIDAD	ANÁLISIS CONTABLE I	ANÁLISIS CONTABLE II	ANÁLISIS MACROECONÓMICO II	GESTIÓN POR COMPETENCIAS	MARKETING ESTRATÉGICO	GESTIÓN FINANCIERA DE LARGO PLAZO	ECONOMÍA FINANCIERA	DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIOS
ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA		GESTIÓN DE COSTOS I	GESTIÓN DE COSTOS II	ANÁLISIS MICROECONÓMICO II	ELEMENTOS DE MARKETING	GESTIÓN DE OPERACIONES I	PLAN DE MARKETING	MÉTODOS PROSPECTIVOS Y MULTI VARIANTES	TÓPICOS DE EMPRENDIMIENTO
INGLÉS I	INGLÉS II	INGLÉS III	INGLÉS IV	GESTIÓN DE PERSONAS II	MÉTODOS CUANTITATIVOS	GESTIÓN FINANCIERA DE CORTO PLAZO	GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES	ANÁLISIS ECONÓMICO	FOMENTO EMPRESARIAL
				LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	MÉTODOS FINANCIEROS	EMPRENDIMIENTO	TESIS DE GRADO Y TÍTULO II, 1° CICLO	ANÁLISIS DEL ENTORNO REGIONAL	TRABAJO DE TITULACIÓN 2° CICLO
				MANEJO Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS			TESIS DE GRADO Y TÍTULO I, 1° CICLO	INNOVACIÓN EMPRESARIAL	
				PRESUPUESTOS Y COSTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES			PRÁCTICA II	MODELOS DE EXCELENCIA	
				PRÁCTICA I				GESTIÓN DEL CAMBIO	
								PRÁCTICA III	

Director de Departamento: Claudio Garrido
Email: claudio.garrido@umag.cl
Secretaria: daniela.soto@umag.cl
Teléfono: 56-612 207103

Título: Ingeniero Comercial
Grado Académico: Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas
Salida Intermedia: Ingeniero en Administración de Negocios
Duración: 10 Semestres
Régimen: Semestral

NOTA: EL PLAN DE ESTUDIO PODRÁ SER MODIFICADO EN FUNCIÓN DEL MEJORAMIENTO CONTINUO DE LA CARRERA