

## INGENIERÍA COMERCIAL

### **MISIÓN:**

La Carrera provee al entorno, profesionales líderes comprometidos con los valores, la formación científica y tecnológica, íntegros, creativos e innovadores, capacitados para que lideren la ejecución de proyectos de diseño comercial, aplicando los conocimientos en la creación de nuevos negocios con una gestión estratégica, brindando asesoría empresarial, realizando emprendimientos y procesos económicos empresariales, logísticos y de marketing en el marco de la responsabilidad social.

### **VISIÓN:**

La carrera de Ingeniería Comercial de la UNIVERSIDAD GRAN ASUNCIÓN (UNIGRAN) se constituye como formadora de profesionales críticos y líderes en la generación de nuevos servicios relacionados con la disciplina de la Ingeniería Comercial, tanto pública como privada en el ámbito de la gestión estratégica, asesoría empresarial, emprendimiento y en procesos económicos, empresariales, logísticos y de marketing en el marco de la responsabilidad social.

### **OBJETIVO GENERAL:**

Formar Ingenieros Comerciales con adecuada preparación en las distintas áreas del conocimiento tanto de economía como administración, así como áreas de mercados, negociación y dirección estratégica, lo cual le permitirá el manejo empresarial con gran liderazgo y visión emprendedora, fomentando para ello el uso de las nuevas tecnologías, dotando de sólidos conocimientos sobre el área, en el marco de la gestión del conocimiento y la globalización, desarrollando las competencias necesarias para enfrentar desafíos en esta nueva era en las diferentes disciplinas del área comercial: mercadeo, logística, servicio al cliente, investigación de mercados, diseño de formatos comerciales, comercio internacional.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Diseñar proyectos de inversión reales, basados en una visión dinámica de la actividad comercial.
- Determinar ordenada y sistemáticamente los procesos de planificación comercial.

- Evaluar la factibilidad y viabilidad de proyectos empresariales.
- Orientar la toma de decisiones operacionales, comerciales, financieras y administrativas.
- Diseñar modelos estratégicos para el servicio al cliente.
- Diseñar formatos comerciales que permitan ofrecer alternativas innovadoras en el comercio local y nacional.
- Formular planes de mercadeo tanto estratégicos y operacionales que contribuyan al crecimiento y al desarrollo de la empresa.
- Evaluar procesos comerciales de bienes y servicios en sus formas y modalidades.
- Determinar flujos óptimos en redes de distribución.
- Evaluar procesos y seleccionar programas de comercialización.
- Crear e innovar modelos que optimicen los resultados de procesos de comercialización.
- Administrar los procesos de comercialización con miras a resultados eficientes
- Utilizar el idioma nacional y extranjero en los diferentes ámbitos donde se desenvuelva.
- Aplicar estrategias de trabajo en equipos multidisciplinarios.

## **PRESENTACIÓN**

El Ingeniero Comercial es un profesional con formación científica y técnica, integra principios de la Economía de la Administración de Empresas y de la Comercialización para responder al contexto de globalización de la economía y la modernización. Posee competencias en técnicas de marketing, tiene activa participación en la producción y comercialización, asociando la teoría con la práctica en la toma de decisiones adecuadas.

En un medio en el cual se hace necesaria la creatividad comercial basada en principios éticos y profesionales. Este programa favorece la formación de un profesional para el logro del éxito en su gestión profesional, además sistematiza la entrega de conocimientos teóricos y prácticos, a través de un conjunto ordenado, coherente e

interrelacionado de asignaturas, que enfatizan las características planteadas en su perfil de egreso.

## **PERFIL DEL EGRESADO**

Es un profesional con capacidad para analizar y evaluar situaciones empresariales a nivel estratégico; participar y dirigir grupos humanos, crear nuevos negocios, generar una correcta toma de decisiones, y comprender claramente la función que le corresponde a la empresa en el desarrollo económico y social del país o región.

En síntesis, la UNIVERSIDAD GRAN ASUNCIÓN (UNIGRAN) se propone formar un INGENIERO/A COMERCIAL con capacidad técnica y conocimientos conceptuales que le permitan desempeñarse efectivamente en organizaciones de los sectores tanto público como privado, realizando funciones como:

Desarrollar planes estratégicos en organizaciones y emprendimientos, comunicando de manera efectiva, creando valor que aporte al desarrollo del país y resolviendo problemas de carácter multidisciplinario, considerando las variables de las áreas funcionales de la organización y las asociadas al entorno.

- Formular estrategias financieras para la organización, fundamentando sus decisiones en el ámbito teórico y de su profesión, de acuerdo a la normativa vigente y las políticas internas.
- Gestionar el desarrollo competitivo dentro de la organización.
- Diseñar estrategias de marketing y ventas, proponiendo soluciones y alternativas innovadoras y pertinentes considerando las políticas generales de la organización para la generación de valores.
- Aplicar las tecnologías de la información y de la comunicación en el contexto comercial.
- Formular estrategias de gestión de talentos de una organización, trabajando en equipo y de acuerdo a las necesidades de la empresa, las condiciones del entorno y la normativa vigente, en el marco de la ética profesional.
- Diseñar e implementar estrategias que permitan la apertura de mercados internacionales.
- Participar en procesos de diseño e implementación de soluciones a problemas propios del ámbito de la administración, organizaciones y/o emprendimientos, integrando

diversas variables que contribuyan al desarrollo de la organización y su quehacer profesional.

- Liderar, trabajar en equipo, tomar decisiones y resolver conflictos en el ámbito empresarial.
- Comunicarse con suficiencia en las lenguas oficiales del país y otra lengua extranjera.
- Trabajar en equipos multidisciplinarios.
- Ajustar su conducta a las normas éticas universalmente establecidas.
- Formular, gestionar, participar y ejecutar proyectos.
- Promover el desarrollo sustentable del ambiente.
- Manifiestar y promover la actitud emprendedora, creativa e innovadora en las actividades inherentes a la profesión.
- Actuar de conformidad a los principios de prevención, higiene y seguridad en el trabajo.

### **REQUISITOS DE ADMISIÓN**

Para acceder a nuestra Carrera de Ingeniería Comercial, el estudiante debe acreditar:

1. Haber concluido estudios secundarios, acreditándolos con certificados visados.
2. Copia autenticada del título de Bachiller.
3. Fotocopia de Cédula de Identidad Civil autenticada por escribanía.
4. 2 (dos) Fotos tipo Carnet.

### **REQUISITOS EGRESO**

1. Haber aprobado todas las asignaturas de la carrera
2. Presentar la carpeta de práctica profesional aprobada.
3. Haber aprobado su correspondiente Trabajo Final de Grado, que consiste en la presentación y defensa del informe final de la Pasantía profesional supervisada frente a la Comisión que para tal efecto nomina la universidad.

## **TITULO QUE OTORGA**

La UNIVERSIDAD GRAN ASUNCIÓN (UNIGRAN), otorga el Título de Ingeniero/a Comercial a quienes hayan cursado, aprobado y cumplan satisfactoriamente con los requerimientos de la carrera de Ingeniería Comercial.