



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
METROPOLITANA

UTEM del Estado de Chile

SEAMOS PERSONAS  
**AUTÉNTICAS**

ATRÉVETE A CREAR **UN MUNDO MÁS SOSTENIBLE**



ACREDITADA



ESTATAL



ADSCRITA A GRATUIDAD



SUSTENTABLE



# INGENIERÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA



**ACREDITADA  
NIVEL AVANZADO**

- Gestión Institucional • Docencia de Pregrado
  - Vinculación con el Medio
- Hasta septiembre de 2025



CONSORCIO DE UNIVERSIDADES  
DEL ESTADO DE CHILE



CONSEJO DE RECTORAS Y RECTORES  
DE LAS UNIVERSIDADES CHILENAS

[admision.UTEM.CL](http://admision.UTEM.CL)



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
METROPOLITANA

UTEM del Estado de Chile

# INGENIERÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

**Título Profesional:** Ingeniera en Comercio Internacional / Ingeniero en Comercio Internacional  
**Grado Académico:** Licenciada en Comercio Internacional / Licenciado en Comercio Internacional  
**Duración:** 10 Semestres  
**Horario:** Diurno  
**Código DEMRE:** 21081

## Empleabilidad:

Al 1er año 69.3%  
 Al 2do año 90.1%  
 (Fuente: Servicio de Información de Educación Superior | Mineduc)

## CARRERA CERTIFICADA POR 5 AÑOS

Desde: abril de 2019  
 Hasta: abril de 2024  
 En el marco de lo establecido en el convenio de colaboración y certificación de la calidad, nacional e internacional, de las agencias Acreditación de Chile y CONAC A.C. de México.

## Perfil de Egreso

Como profesional UTEM contarás con una sólida formación en el ámbito de los negocios internacionales, cuyas competencias te permiten diseñar, implementar y gestionar acciones en organizaciones públicas o privadas, así como en emprendimientos personales, dentro de la normativa vigente, cumpliendo con los requerimientos operativos y éticos de la importación y exportación de bienes y servicios.

## Campo Ocupacional

Podrás desempeñarte en empresas que comercian con el mundo como product manager, gerencia de marketing internacional, operación de inversiones, gestión aduanera o investigación de mercados, entre otros.

## Títulos Intermedios:

Técnica de Nivel Superior en Comercio Internacional (al aprobar el IV Semestre)  
 Técnico de Nivel Superior en Comercio Internacional (al aprobar el IV Semestre)



## Dirección

Campus Providencia  
 Dr. Hernán Alessandri N°644 · Providencia

## Informaciones

E-mail: [postulantes@utem.cl](mailto:postulantes@utem.cl)

## I AÑO

### I SEMESTRE

- Matemáticas I
- Habilidades de Razonamiento Lógico
- Comercio Internacional I
- Gestión I
- Habilidades de Trabajo Académico
- Inglés I

### II SEMESTRE

- Matemática II
- Fundamentos de Economía
- Comercio Internacional II
- Gestión II
- Taller de Principios de Sustentabilidad
- Inglés II

## IV AÑO

### VII SEMESTRE

- Economía Internacional
- Derecho Internacional
- Seguros Internacionales
- Mercadología
- Preparación y Evaluación de Proyectos
- Investigación de Mercado

### VIII SEMESTRE

- Política Económica
- Taller Integral de Comercio Exterior Avanzado
- Marketing Internacional
- Finanzas Corporativas
- Inglés para el Comercio Internacional III

## II AÑO

### III SEMESTRE

- Matemática III
- Microeconomía I
- Gestión Aduanera
- Administración de Personal
- Contabilidad I
- Inglés para el Comercio Internacional I

### IV SEMESTRE

- Estadística I
- Macroeconomía I
- Taller Integral de Comercio Exterior
- Contabilidad II
- Inglés para el Comercio Internacional II
- Práctica Inductiva

## V AÑO

### IX SEMESTRE

- Relaciones Económicas Internacionales
- Trabajo de Título I
- Taller de Innovación y Emprendimiento
- Sistemas Integrados de Gestión
- Finanzas Internacionales
- Inglés para el Comercio Internacional IV

### X SEMESTRE

- Planificación Estratégica
- Trabajo de Título II
- Ética y la Gestión Organizacional
- Práctica Profesional

## III AÑO

### V SEMESTRE

- Estadística II
- Fundamentos del Derecho
- Valoración Aduanera
- Logística y Distribución Física Internacional
- Análisis, Costos y Presupuestos
- Marketing I

### VI SEMESTRE

- EFE
- Derecho Comercial y Tributario
- Regímenes Aduaneros y Acuerdos Internacionales
- Supply Chain Management
- Finanzas I
- Marketing II