



FACULTAD DE NEGOCIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL
ADULTO TRABAJADOR
MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL
PLAN DE ESTUDIOS WA 2025
PERIODO CATALOGO: 225000

| CICLO | CÓDIGO BANNER | CURSO | CR TOTAL | CR PRES | CR VRT | Horas presenciales | | | | Horas a distancia asincrónicas | | | | Horas a distancia sincrónicas | | | | REQUISITOS | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------|---|--------------------|-----------|-----------|--------------------|----|----|----|--------------------------------|----|----|----|-------------------------------|----|----|------------|--|------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC | | | | | | | | | | |
| 1 | MATH2501W | COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | |
| | LENG2501W | COMUNICACIÓN 1 | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | |
| | IDIO1401 | PRE BEGINNER 1 | 1 | 0 | 1 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| | COME1100W | INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL | 4 | 4 | 0 | 3 | 0 | 0 | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | MAGM1101W | ADMINISTRACIÓN | 4 | 4 | 0 | 3 | 0 | 0 | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | HUMA2506 | CIUDADANÍA GLOBAL | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 21 | 11 | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | MATH2503W | MATEMÁTICA BÁSICA | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA | | | | | | | | | |
| | LENG2502W | COMUNICACIÓN 2 | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | COMUNICACIÓN 1 | | | | | | | | | |
| | CONT1106W | CONTABILIDAD GENERAL | 3 | 3 | 0 | 2 | | 1 | 1 | | | | | | | | | PRE BEGINNER 1 | | | | | | | | | |
| | IDIO1402 | PRE BEGINNER 2 | 1 | 0 | 1 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL | | | | | | | | | |
| | COME1901W | NEGOCIACIÓN COMERCIAL | 5 | 5 | 0 | 3 | 0 | 0 | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | RRH42503 | DESARROLLO DEL TALENTO | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 21 | 11 | 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | HUMA2505 | RESPONSABILIDAD SOCIAL | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA | | | | | | | | | |
| | INFO120A | HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS | 2 | 0 | 2 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | MATEMÁTICA BÁSICA | | | | | | | | | |
| | ECON1208A | MICROECONOMÍA PARA ADMINISTRADORES | 3 | 0 | 3 | | | | | 2 | 2 | 0 | 0 | | | | | COMUNICACIÓN 2 | | | | | | | | | |
| | MATH2509W | MATEMÁTICA 1 | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | |
| | LENG2503W | COMUNICACIÓN 3 | 5 | 1 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | |
| | INVE2506 | METODOLOGÍA UNIVERSITARIA | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | DESARROLLO DEL TALENTO | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 20 | 4 | 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | STAT2501W | PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA | 5 | 1 | 4 | | | | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | MATEMÁTICA BÁSICA | | | | | | | | | |
| | FINN1303W | COSTOS Y PRESUPUESTOS | 3 | 3 | 0 | 2 | | 1 | 1 | | | | | | | | | CONTABILIDAD GENERAL | | | | | | | | | |
| | HUMA1406 | PROYECTO SOCIAL | 1 | 0 | 1 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | RESPONSABILIDAD SOCIAL | | | | | | | | | |
| | MARK1204W | MARKETING | 4 | 0 | 4 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 2 | | | | | | | | | | |
| | COME1407W | NEGOCIOS DIGITALES | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | IDIO1403 | ENGLISH FOR BUSINESS | 3 | 0 | 3 | | | | | 2 | 2 | 0 | 0 | | | | | PRE BEGINNER 2 | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 18 | 6 | 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | INFO1103 | INFORMÁTICA PARA NEGOCIOS | 3 | 0 | 3 | | | | | 0 | 0 | 4 | 2 | | | | | HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS | | | | | | | | | |
| | INVE2505 | METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | 3 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | METODOLOGÍA UNIVERSITARIA | | | | | | | | | |
| | MAGM1204W | DISEÑO ORGANIZACIONAL Y PROCESOS | 3 | 0 | 3 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | MARKETING | | | | | | | | | |
| | SUPP2504 | GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS | 3 | 0 | 3 | | | | | | | | | | | | | NEGOCIACIÓN COMERCIAL | | | | | | | | | |
| | RRH11201W | GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS | 3 | 0 | 3 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | ADMINISTRACIÓN | | | | | | | | | |
| | FINN1308B | ADMINISTRACIÓN FINANCIERA | 3 | 0 | 3 | | | | | 2 | 2 | 0 | 0 | | | | | COSTOS Y PRESUPUESTOS | | | | | | | | | |
| | RRH42504 | EMPLEABILIDAD | 4 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 4 | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | DESARROLLO DEL TALENTO | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 22 | 3 | 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | RRH1304W | ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y COMPENSACIONES | 5 | 0 | 5 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 4 | GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS | | | | | | | | | |
| | MAGM2526 | NEGOCIOS INTERNACIONALES | 4 | 0 | 4 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 2 | | | | | | | | | | |
| | DERE1402W | LEGISLACIÓN COMERCIAL | 4 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 2 | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | | |
| | MAGM2508W | COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL | 3 | 0 | 3 | | | | | | | | | 2 | 2 | 0 | 0 | GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS | | | | | | | | | |
| | MARK1301W | INVESTIGACIÓN CUALITATIVA | 5 | 5 | 0 | 3 | 0 | 0 | 4 | | | | | | | | | PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 21 | 6 | 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | MARK1339W | INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA | 5 | 5 | 0 | 3 | 0 | 0 | 4 | | | | | | | | | INVESTIGACIÓN CUALITATIVA | | | | | | | | | |
| | COME1301W | SUPERVISIÓN DE VENTAS | 5 | 0 | 5 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 4 | ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y COMPENSACIONES | | | | | | | | | |
| | MARK1209W | COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR | 3 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | | | CIUDADANÍA GLOBAL | | | | | | | | | |
| | INVE2517 | PRÁCTICAS PREPROFESIONALES | 8 | 6 | 2 | 0 | 0 | 0 | 12 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | EMPLEABILIDAD + 130 CRÉDITOS APROBADOS | | | | | | | | | |
| | | | TOTAL CICLO | 21 | 14 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | MAGM1310W | DIRECCIÓN DE VENTAS, PROCESOS E INDICADORES | 5 | 0 | 5 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 4 | COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL | | | | | | | | | |
| | MARK1506W | PROSPECCIÓN COMERCIAL | 5 | 5 | 0 | 3 | 0 | 0 | 4 | | | | | | | | | ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y COMPENSACIONES | | | | | | | | | |
| | FINN1401B | PROYECTOS DE INVERSIÓN | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | | ADMINISTRACIÓN FINANCIERA | | | | | | | | | |
| | COME1411W | ERGONOMÍA COMERCIAL | 6 | 0 | 6 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 6 | | | | | | | | | | |
| | | | TOTAL CICLO | 20 | 5 | 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | MARK1501W | PLAN DE MARKETING | 6 | 6 | 0 | 3 | 0 | 0 | 6 | | | | | | | | | DIRECCIÓN DE VENTAS, PROCESOS E INDICADORES | | | | | | | | | |
| | INVE2533 | TESIS | 8 | 4 | 4 | 0 | 0 | 0 | 8 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN + 150 CRÉDITOS APROBADOS | | | | | | | | | |
| | | ELECTIVO 1 | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | | 150 CRÉDITO APROBADOS | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 18 | 10 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | AUDI506W | AUDITORÍA COMERCIAL | 6 | 6 | 0 | 3 | 0 | 0 | 6 | | | | | | | | | DIRECCIÓN DE VENTAS, PROCESOS E INDICADORES | | | | | | | | | |
| | TNE2502 | TRABAJO DE INVESTIGACIÓN | 8 | 4 | 4 | 0 | 0 | 0 | 8 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | TESIS | | | | | | | | | |
| | | ELECTIVO 2 | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | | ELECTIVO 1 | | | | | | | | | |
| | | TOTAL CICLO | 18 | 10 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL PLAN DE ESTUDIOS | | | | | | | | | | | | | | | | | 200 | 80 | 120 | | | | | | | | |

| CURSOS ELECTIVOS - ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------------|--------------------------------------|----------|---------|--------|--------------------|----|----|----|--------------------------------|----|----|----|-------------------------------|----|----|----|
| CICLO | CÓDIGO BANNER | ELECTIVO 1 | CR TOTAL | CR PRES | CR VRT | Horas presenciales | | | | Horas a distancia asincrónicas | | | | Horas a distancia sincrónicas | | | |
| | | | | | | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC |
| 9 | MAGM1314A | EMPRESAS FAMILIARES | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | |
| 9 | COME2509 | TALLER DE VENTAS PARA EMPRENDEDORES | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | |
| 9 | MAGM1513 | EXPRESIÓN CORPORAL PARA LOS NEGOCIOS | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | |

| CURSOS ELECTIVOS - ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---------------|--|----------|---------|--------|--------------------|----|----|----|--------------------------------|----|----|----|-------------------------------|----|----|----|
| CICLO | CÓDIGO BANNER | ELECTIVO 2 | CR TOTAL | CR PRES | CR VRT | Horas presenciales | | | | Horas a distancia asincrónicas | | | | Horas a distancia sincrónicas | | | |
| | | | | | | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC |
| 10 | MARK1521 | MARKETING DIGITAL Y ANALÍTICA WEB | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | |
| 10 | MAGM1401 | GESTIÓN DE LA CALIDAD | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | |
| 10 | PSOR2510 | NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS | 4 | 0 | 4 | | | | | 4 | 0 | 0 | 0 | | | | |

| LEVENDA | |
|--|---|
| CR | Nº de Créditos |
| HT | Horas de desarrollo teórico |
| HP | Horas de desarrollo práctico |
| HL | Horas de desarrollo práctico en laboratorio |
| PC | Horas de práctica de campo |
| El Plan de Estudios indica horas por semana para un semestre académico de 16 semanas. | |
| Los cursos que se desarrollan de forma modular, en 8 semanas cada uno, se desarrollarán con el doble de horas por semana. | |
| Los cursos especiales relacionados con Práctica Pre Profesional/Internados, Tesis y Trabajo de Investigación se desarrollarán en 16 semanas. | |

Para optar el grado de Bachiller en Administración y Gestión Comercial es indispensable cumplir con los requisitos establecido en el Reglamento de Grados y Títulos vigente.