



FACULTAD DE NEGOCIOS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL  
ADULTO TRABAJADOR  
MODALIDAD: SEMIPRESENCIAL  
PLAN DE ESTUDIOS WA 2023  
PERIODO CATÁLOGO: 223000

CICLO	CÓDIGO BANNER	CURSO	CR	HT	HP	HL	PC	REQUISITOS	
1	MATH1001	COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA (*)	5	4	2	0	0		
	LENG1001	COMUNICACIÓN 1 (*)	5	4	2	0	0		
	IDIO1401	PRE BEGINNER 1 (*)	1	1	0	0	0		
	COME1100	INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL	4	3	0	0	2		
	MAGM1101	ADMINISTRACIÓN	4	3	0	0	2		
	HUMA1306	CIUDADANÍA GLOBAL (*)	2	2	0	0	0		
<b>Total Ciclo</b>			<b>21</b>	<b>17</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>		
2	MATH1100A	MATEMÁTICA BÁSICA (*)	5	4	2	0	0	COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA (*)	
	LENG1002	COMUNICACIÓN 2 (*)	5	4	2	0	0	COMUNICACIÓN 1 (*)	
	CONT1106	CONTABILIDAD GENERAL	3	3	0	0	0		
	IDIO1402	PRE BEGINNER 2 (*)	1	1	0	0	0	PRE BEGINNER 1(*)	
	COME1501	NEGOCIACIÓN COMERCIAL	5	3	0	0	4	INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL	
	RRHH1101	DESARROLLO DEL TALENTO (*)	2	2	0	0	0		
<b>Total Ciclo</b>			<b>21</b>	<b>17</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>		
3	HUMA1111	RESPONSABILIDAD SOCIAL (*)	2	2	0	0	0		
	INFO120A	HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS (*)	2	2	0	0	0		
	ECON1209A	MICROECONOMÍA PARA ADMINISTRADORES (*)	3	2	2	0	0	COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA (*)	
	MATH1111P	MATEMÁTICA 1	5	3	0	0	4	MATEMÁTICA BÁSICA (*)	
	LENG1003	COMUNICACIÓN 3	5	3	0	0	4	COMUNICACIÓN 2(*)	
	INVE1101	METODOLOGÍA UNIVERSITARIA (*)	3	2	2	0	0		
<b>Total Ciclo</b>			<b>20</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>8</b>		
4	STAT1203A	PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA(*)	5	4	2	0	0	MATEMÁTICA BÁSICA (*)	
	FINN1303A	COSTOS Y PRESUPUESTOS	3	3	0	0	0	CONTABILIDAD GENERAL	
	HUMA1406	PROYECTO SOCIAL (*)	1	1	0	0	0	RESPONSABILIDAD SOCIAL (*)	
	MARK1204A	MARKETING (**)	4	3	0	0	2		
	COME1407A	NEGOCIOS DIGITALES	2	2	0	0	0		
	IDIO1403	ENGLISH FOR BUSINESS (*)	3	2	2	0	0	PRE BEGINNER 2(*)	
<b>Total Ciclo</b>			<b>18</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>2</b>		
5	INFO1103	INFORMÁTICA PARA NEGOCIOS (*)	3	0	0	4	2	HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS (*)	
	INVE1301	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN (*)	3	2	2	0	0	METODOLOGÍA UNIVERSITARIA (*)	
	MAGM1204A	DISEÑO ORGANIZACIONAL Y PROCESOS (**)	3	3	0	0	0	MARKETING (**)	
	SUPP1401A	GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS (**)	3	3	0	0	0	NEGOCIACIÓN COMERCIAL	
	RRHH1201R	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS (**)	3	3	0	0	0	ADMINISTRACIÓN	
	FINN1306B	ADMINISTRACIÓN FINANCIERA (*)	3	2	2	0	0	COSTOS Y PRESUPUESTOS	
RRHH1303	EMPLEABILIDAD (*)	4	2	0	0	4	DESARROLLO DEL TALENTO (*)		
<b>Total Ciclo</b>			<b>22</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>6</b>		
6	RRHH1304A	ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y COMPENSACIONES (**)	5	3	0	0	4	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS (**)	
	MAGM1113	NEGOCIOS INTERNACIONALES (**)	4	3	0	0	2		
	DERE1402A	LEGISLACIÓN COMERCIAL (**)	4	3	0	0	2		
	MAGM1301A	COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL (*)	3	2	2	0	0	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS (**)	
	MARK1301A	INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	5	3	0	0	4	PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA (*)	
	<b>Total Ciclo</b>			<b>21</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	
7	MARK1335	INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA	5	3	0	0	4	INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	
	COME1301B	SUPERVISIÓN DE VENTAS (**)	5	3	0	0	4	ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y COMPENSACIONES (**)	
	MARK1209A	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3	2	2	0	0	CIUDADANÍA GLOBAL (*)	
	INVE1466A	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES(*)	8	2	0	0	12	EMPLEABILIDAD (*) + 130 CRÉDITOS APROBADOS	
	<b>Total Ciclo</b>			<b>21</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	
	8	MAGM1310A	DIRECCIÓN DE VENTAS, PROCESOS E INDICADORES (**)	5	3	0	0	4	COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL (*)
MARK1506		PROSPECCIÓN COMERCIAL	5	3	0	0	4	ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y COMPENSACIONES (**)	
FINN1401B		PROYECTOS DE INVERSIÓN (*)	4	4	0	0	0	ADMINISTRACIÓN FINANCIERA (*)	
COME1411A		ERGONOMÍA COMERCIAL (**)	6	3	0	0	6		
<b>Total Ciclo</b>			<b>20</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14</b>		
9		MARK1501B	PLAN DE MARKETING	6	3	0	0	6	DIRECCIÓN DE VENTAS, PROCESOS E INDICADORES (**)
	INVE2013	TESIS (*)	8	4	0	0	8	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN (*) + 150 CRÉDITOS APROBADOS	
			ELECTIVO 1 (*)	4	4	0	0	0	150 CRÉDITOS APROBADOS
	<b>Total Ciclo</b>			<b>18</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	
	10	AUDI1505A	AUDITORÍA COMERCIAL	6	2	2	0	6	DIRECCIÓN DE VENTAS, PROCESOS E INDICADORES (**)
		TNE1002	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN (*)	8	4	0	0	8	TESIS (*)
		ELECTIVO 2 (*)	4	4	0	0	0	ELECTIVO 1 (*)	
<b>Total Ciclo</b>			<b>18</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>14</b>		
<b>TOTAL PLAN DE ESTUDIOS</b>			<b>200</b>	<b>136</b>	<b>26</b>	<b>4</b>	<b>98</b>		

CICLO	CÓDIGO BANNER	CURSOS ELECTIVOS-ADM GESTIÓN COMERCIAL	CR	HT	HP	HL	PC
9	MAGM1314A	EMPRESAS FAMILIARES (*)	4	4	0	0	0
9	COME1409B	TALLER DE VENTAS PARA EMPRENDEDORES (*)	4	4	0	0	0
9	MAGM1513	EXPRESIÓN CORPORAL PARA LOS NEGOCIOS (*)	4	4	0	0	0
10	MARK1521	MARKETING DIGITAL Y ANALÍTICA WEB (*)	4	4	0	0	0
10	MAGM1401	GESTIÓN DE LA CALIDAD (*)	4	4	0	0	0
10	PSOR1501A	NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (*)	4	4	0	0	0

LEYENDA	
CR	N° 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 presenciales y sincrónicos se desarrollan de forma modular, en 8 semanas cada uno, con el doble de horas por semana.	
(*) A distancia asincrónico (cursos virtuales)	
(**) A distancia sincrónico (cursos remotos)	

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.